

**Apresentador:** Olá, bom dia a todos. É com grande satisfação que nós estamos recebendo para a discussão de eventos e performance, e principalmente conhecimento do setor, o IRB Brasil Resseguros. Hoje representado pelo senhor José Carlos Cardoso - presidente, Fernando Passos vice-presidente de finanças e relação com investidores, José Farias de Souza diretor corporativo de resseguros, José Carlos de Lacerda Souza diretor de subscrição do segmento *property*, e Alessandra Martins Monteiro diretora de subscrição do segmento vida. Para as considerações iniciais passo a palavra ao senhor José Carlos Cardoso.

**José Carlos Cardoso:** bom dia a todos, é um grande prazer recebe-los aqui, prazer maior ainda ver a casa cheia isso mostra o interesse em conhecer melhor a nossa empresa, para nós é uma grande oportunidade essa nossa segunda Reunião Pública / APIMEC, segunda de muitas, , onde mostraremos melhor a nossa empresa aos senhores. Entendemos que a nossa atividade não é comum no dia-a-dia das pessoas, por exemplo a minha filha quando é perguntada “o que que seu pai faz?”, após muito tentar explicar o que que eu faço, ela fala que é o seguro do seguro. Desta forma a nossa ideia é dar pouquinho mais de transparência da nossa atividade que tem uma tremenda relevância na economia, e eu acredito que até um dos fatores pelos quais o nosso papel hoje é muito atraente pros grandes fundos internacionais, hoje 80% do nosso papel é negociado pelos grandes fundos internacionais, e eu acho que a gente tem justamente um pouco por causa disso um conhecimento maior que eles tem do mundo de resseguros que aqui no Brasil não foi tão divulgado. Então hoje nós estamos trazendo aqui nessa linha de galhos um pouco mais de transparência para nossa atividade, três executivos, na primeira Reunião Pública / APIMEC nós trouxemos o nosso diretor técnico e a nossa diretora internacional e hoje estamos trazendo aqui o José Lacerda como ele é mais conhecido no mercado, é o nosso diretor de *property* que é a nossa linha maior de negócios, antes de ingressar no IRB ele já tinha 15 anos de mercado e já está no IRB há 15 anos. Uma das pessoas mais reconhecidas pelo mercado brasileiro nessa área, ele vai explicar como operamos, como crescemos e nos diferenciamos dos demais competidores. Depois dele, ira falar também a Alessandra, a nossa atuária e estatística, também 15 anos de IRB, sendo tão jovem acredito que ela tenha vindo direto do jardim de infância direto para o IRB, apesar de jovem, é uma profissional com muita experiência. Quando cheguei no IRB, a área de vida representava menos de 3% do prêmio, e hoje a área de vida já representa 16%. Ou seja, faltava apoio, porque talento ela tinha de sobra, talento e vontade de inovar e fazer novos produtos, a rede sobe, e com o nosso apoio ela vem conseguindo fazer isso com maestria. E por último, o Jose Farias o nosso VP de resseguros para quem eu passei bastão quando assumi a presidência, e esse é difícil falar dele. Um profissional com 45 anos de IRB, e um exemplo para todos nós, um profissional que se reinventou que se reinventa a cada dia, um jovem de 45 anos de experiência que vibra a cada novo negócio, que me ajuda a motivar todas as nossas equipes. Passo a palavra ao Lacerda que vai poder começar a explicar como a gente estamos fazendo este trabalho e nos colocando nessa situação realmente privilegiada diante dos nossos competidores. Obrigado.

**Lacerda:** bom dia a todos, agradeço a presença. É uma satisfação estar aqui falar um pouquinho da nossa área de *property*, como bem falou o Cardoso, isso já tiveram na primeira Reunião Pública / APIMEC a nossa diretora internacional, Isabel, e a gente divide e eu cuido mais do Brasil e então vamos focar a minha palestra aqui na nossa operação no Brasil. Vamos falar um pouco de subscrição que é o meu objetivo falar um pouco dos nossos diferenciais competitivos no mercado brasileiro. Eu destaco alguns, primeiro acho que é importantíssimo para nós o que eu chamo de acessibilidade, os

nossos executivos que tem o poder de decisão estão aqui no Brasil, os nossos clientes sabem que tem acesso para falar com os executivos, em caso de problema ou desenvolvimento de negócio, é possível falar com o Cardoso, com o Fernando, com o Farias, com a Alessandra ou comigo. Enfim existe a possibilidade de acesso direto as pessoas que tem o poder de decisão, isso nos diferencia bastante e é bem mais fácil do que pegar um avião para ir até a Alemanha, Suíça, ou outro local, e chegar lá e nem conseguir falar com alguém definitivamente, e com o IRB aqui sabem que tem esse acesso essa facilidade de resolver os assuntos quando são necessários, esse é o primeiro ponto. O segundo ponto é importantíssimo mas é sobre a relação financeira, o IRB, é um ressegurador com grande capacidade financeira nós temos ativos, disponibilidades, o IRB tem tradição de bom pagador e honra seus compromissos, isso também é um diferencial importante e além disso nos possibilita ter participações maiores nos negócios. Em função da grande capacidade financeira, podemos pegar linhas maiores nos negócios, temos condições de assumir essas condições que nos diferenciam. O terceiro ponto, entrando efetivamente na minha palestra mostra que é falarmos sobre a nossa capacidade técnica, além da acessibilidade e capacidade financeira, completando os nossos as três principais diferenciais, temos uma equipe robusta, grande, e temos especialidades, nós temos um subscritor ou mais que são especialistas nos setores petroquímico, papel celulose, na indústria de alimentos, concessão aviarias e outros, isso influencia na hora que o cliente vem tratar de negócio nós temos o especialista que conhece o negócio que está fazendo, sabe que tem que ser feito quais são as condições que tem que ser colocadas para o negócio dar certo. E nós detemos um banco de dados de quase 80 anos, que completaremos em abril do ano que vem e esse banco de dados é um diferencial que nenhum ressegurador tem. Isso nos dá uma capacidade diferenciada para poder estabelecer as condições de analisar os riscos. Além disso, os nossos profissionais vão ao local de risco, e quando vão ao local de risco falam a linguagem do cliente, do operário que está lá, fala com a pessoa da manutenção, com a pessoa da brigada, verifica o que eles estão fazendo na gestão do risco, no cumprindo as normas do regulamentador do Ministério do Trabalho e, e essa atividade define planos de contingência, esse trabalho que a gente faz, é tão importante que não vamos fiscalizar, mas vamos ajudar o cliente ter um risco melhor. E quando tem melhor trabalho entregamos um relatório com todas as nossas recomendações, quais são as melhorias que ele precisa fazer para que ele seja bem protegido e não sofrer perdas que não interessam para ninguém. Então esse trabalho nos diferencia bastante. Eu trouxe aqui dois casos que ilustram um pouco esse trabalho que a gente fez, é como fazer uma limonada. Eu estou no IRB há 15 anos como o Cardoso colocou, e teve uma ocasião que uma indústria que a gente teve e recebeu a proposta de resseguro e nós olhando o quadro elétrico do cliente apontamos a situação calamitosa e recusamos o risco daquela indústria e o dono da indústria não satisfeito resolveu, como não conseguiu fazer o seguro dele, vir ao IRB para conversar comigo marcou uma reunião para falar comigo e veio bravo, com raiva, falando assim, poxa, mas o IRB não aceitou o meu risco e aí eu peguei e mostrei para ele o nosso relatório de inspeção onde tinha essas condições totalmente inadequadas, diversas não conformidades, ele oh não sabia e se comprometeu a fazer as melhorias apontadas, assim nós resolvemos dar uma chance, demos 3 meses de cobertura para uma condição bem agradável e ele ficou com o compromisso de fazer as mudanças. Após 3 meses de novo voltamos ao local e encontramos o quadro elétrico na foto, já arrumado, com as fiações embutidas, enfim, diversas melhorias foram feitas, não todas e então concedemos mais 6 meses para ele fazer as coisas que estavam faltando. Voltamos novamente na indústria verificamos que havia uma nova evolução, mas ainda faltavam algumas coisinhas, e aí demos mais um prazo, e assim foi e esse risco que era um risco um limão

azedo ne ácido transformamos numa limonada doce e refrescante. Então nós conseguimos aceitar o risco dele ne ele transformou o risco a gente aceitou o risco dele ao passar de 1 ano esse mesmo dono da empresa que tinha ido falar com a gente com raiva chateado, veio com um sorriso e procurou por mim em uma reunião e falou, e veio nos agradecer porque todas as melhorias que ele fez na fábrica, ele conseguiu em 1 ano recuperar todo o investimento que ele fez porque ele conseguiu economizar em energia, porque a conta de energia dele era muito alta, porque o quadro de energia era tão ruim a questão elétrica dele que ele gastava excessivamente em energia então as nossas melhorias as nossas recomendações nosso trabalho fez com que ele multiplicasse a fábrica em energia e conseguisse pagar os investimentos só com essa economia de energia. Então ele veio nos agradecer e destacar como são importantes o nosso papel para ajudá-lo nessa empreitada.

Eu trago um outro case, que é a indústria de colchão, de espumas, essa indústria quando o mercado de resseguros abriu as seguradoras não queriam fazer esse seguro, nenhum ressegurador queria fazer também e o IRB foi procurado. IRB tem que achar uma solução para essa indústria, os corretores vieram nos procurar, os seguradores enfim, mas não vimos problemas nenhum em aceitar a indústria de colchões e espumas. Mas o nosso problema é que tem de cumprir alguns requisitos aqui tem uma foto por exemplo do controle de temperatura, porque fazer espuma, é misturar lá alguns elementos químicos, PBI e PBO especificamente, e se você acompanha essa reação não vai ter problema nenhum. Então nos colocamos alguns requisitos, um deles era o controle de temperatura porque se a mistura der errado ou alguma coisa o bloco pega fogo. Então tem que controlar a temperatura então se a temperatura do teto começar a cair o bloco vai pegar fogo então teve que controlar a temperatura nós também sugerimos trocar a cola, eles tinham uma cola dissolvente pedi para trocar por uma cola a base de água, e diversas outras sugestões e requisitos, que encontrei demos um jeito nisso que era o seguro tentamos uma fábrica especial que me lembro que resolveu e falou eu não vou fazer isso não vou mudar, tão pedindo muita coisa, não passou 2 meses a fábrica foi destruída por um incêndio e logo depois esse mesmo empresário procurou o corretor que tinha nos procurado na época e pediu ajuda para construir a fábrica direito. E aí resolveu fazer as melhorias que eram necessárias para aquela fabrica e nós passamos a fazer o resseguro daquela fabrica. E todas as fabricas colchão que nós tivemos até hoje bateram aqui há um tempo, mas não tivemos nenhum sinistro, então o risco bem cuidado é um negócio que dá para fazer o seguro e o resseguro, então esse trabalho a gente tem feito. Por último não basta a gente ter a capacidade técnica, e ela de ficar para a gente, os nossos clientes estão lá na ponta pagando a subscrição de negócio, então nós resolvemos repassar um programa de treinamento para os nossos clientes. Então nós vamos ao cliente e o cliente vem ao IRB, assim passamos a nossa expertise para eles. Então nós chamamos esse ano, fizemos diversos treinamentos para levar o nosso conhecimento para a ponta para que o nosso cliente possa ter melhores resultados e ele tendo melhores resultados nos também teremos melhores resultados porque nós somos sócios como resseguro do cliente e então fizemos do cliente e fizemos diversos eventos de treinamentos, vejam algumas fotos, isso faz com que a gente feche o nosso ciclo, o nosso diferencial competitivo, acessibilidade de nossos diretores, nossos executivos são acessíveis aos nossos clientes, tem poder de decisão, podem tomar decisão, capacidade financeira, seja condições de arcar com os nossos compromissos, capacidade de assumir boas linhas nos negócios. E terceiro, capacidade técnica, a gente passa para o nosso cliente nos geramos valor para o nosso cliente com uma melhora no resultado gerando valor para o IRB, gerando valor para o IRB, geramos valor para o nosso acionista esse é o ciclo que a gente procura fazer quando fizemos a

subscrição de *property* lá no IRB. Eu agradeço a vocês pela atenção, vou passar agora para a Alessandra. Obrigado.

**Alessandra:** bom dia a todos. Como o Cardoso colocou, eu sou responsável por todo o segmento de vida, tanto no Brasil como no exterior. Vou falar já para vocês, a gente vem forte para essa expansão para outros mercados, principalmente na América Latina. E falando um pouco do seguro de vida no Brasil e pela primeira vez esse ano o seguro de vida no Brasil ultrapassou o seguro de automóveis ne que sempre foi o carro forte dos seguros no mercado do Brasil. E isso traz uma oportunidade muito boa para o resseguro, por quê? Porque as seguradoras brasileiras têm uma capacidade de retenção alta e o que que o IRB tem feito para tentar mudar isso e aumentar a sua linha de negócios? A gente tem trabalhado cada vez mais com foco total no cliente. O que é esse foco total no cliente? É entender e estudar o nosso cliente, quando eu falo cliente eu estou falando de 2 níveis, o cliente direto que é a própria seguradora e o cliente da seguradora, então eu dou todo esse suporte para o meu cliente que é a seguradora para que ele possa entender esses diferenciais competitivos para o seu cliente final. Então é uma linha onde as seguradoras acabam tendo uma demanda muito grande por serviços, serviços de novas tecnologias, novos produtos usar o diferencial como a expertise do cliente como um diferencial competitivo. E uma coisa eu posso afirmar para vocês no mercado latino e principalmente no mercado do Brasil ninguém nesse segmento de vida agrega mais valor ao cliente do que o IRB, por que? Porque a gente faz todo esse trabalho de estudar o cliente, análise do comportamento do consumidor, necessidades, anseios perfil, e passamos a ter uma subscrição totalmente focada no cliente o que vai gerar um produto final muito mais adequado para que a nossa cliente seguradora possa oferecer isso para as pessoas. Como se dá a nossa atuação? Foco em serviços ao cliente uso do nosso conhecimento do mercado como diferencial competitivo como o Lacerda muito bem colocou, o IRB vai fazer 80 anos no mercado, e isso gerou para nós uma base de dados enorme e muito valiosa, tanto pros nossos clientes como pros próprios concorrentes eu vejo muitas vezes, quando o concorrente está analisando um negócio e sabe que o IRB não está naquele negócio, eu sei que ele fica com pé atrás e já olha diferente para aquilo, porque ele sabe que o IRB com todo o conhecimento que tem se ele não está com negócio alguma coisa não está legal. Outra parte que a gente vem focando e muito e eu vou dar daqui a pouco alguns exemplos para vocês conseguirem enxergar isso melhor é a parte de desenvolvimento de novos produtos, o que seria isso? As seguradoras até olham numa pegada muito de se diferenciar vem tentando lançar novos produtos e muitas vezes ela não tem a experiência necessária para desenvolver aquele produto. Então ela procura o ressegurador, para que aportemos todo esse suporte e hoje o IRB vem fazendo isso não só no mercado brasileiro como em todo o mercado latino. Quando a gente começou a nossa expansão para o mercado latino a gente encontrou ne na maioria dos países as seguradoras se considerando muito mal atendidas por outros resseguradores europeus, outros países, e eles enxergaram no IRB acho que uma similaridade de cultura e todo uma atenção, aquilo que o Lacerda colocou muito bem, o que a gente chama de IRB de portas abertas, total acesso aos nossos executivos, decisão muito rápida. Então tudo isso tem colaborado muito para o nosso sucesso na nossa expansão internacional para os mercados latinos no caso de vida principalmente. Temos uma equipe altamente preparada irreconhecível no mercado, hoje no Brasil as pessoas que mais conhecem resseguros de vida estão dentro do IRB, então isso faz uma diferença também na hora dum cliente escolher qual ressegurador que ele vai oferecer os negócios Estamos focando muito na questão de ferramentas tecnológicas, a gente vem de uma era onde o mercado todo muito voltado

para as *insurtechs*, então o IRB tem trabalhado bastante eu vou mostrar alguns exemplos para vocês em ferramentas para oferecer para as seguradoras em troca dessas ferramentas a seguradora faz os negócios dela de resseguro com o IRB, então é uma forma muito importante para nós fidelizarmos os nossos clientes e com isso aumentar os nossos negócios. Também treinamentos como o Lacerda colocou, nós temos uma expertise enorme e não vale guardar isso só para a gente e então a gente foca em oferecer treinamentos para os nossos clientes também, isso fideliza os clientes ao IRB e melhora a qualidade da subscrição então o nosso resultado melhora e o cliente na hora de escolher qual o ressegurador trabalhar ele vai pensar no IRB porque o IRB tem todo esse diferencial de conhecimento para passar. E a nossa expansão internacional como eu coloquei que vem sendo um sucesso principalmente no mercado da América Latina que é o nosso foco, justamente por essa similaridade de cultura. E os mercados latinos se consideram mal atendidos pelos europeus pela questão da distância e de outro tipo de linguagem e enxergavam no IRB o parceiro ideal. Tanto que todas as ferramentas que o IRB hoje desenvolve, os produtos que o IRB desenvolve, não só em português para o mercado brasileiro, mas tudo já em espanhol para o mercado latino. A nossa meta é que tudo que eu ofereço hoje no Brasil com grande sucesso eu vou oferecer da mesma forma para todos os nossos clientes da América Latina. Alguns exemplos que eu trouxe aqui para vocês conseguirem tangibilizar melhor, o que seriam essas ferramentas. Uma delas por exemplo é o que a gente chama de IRB Agility, o que seria essa ferramenta, quando a gente vai comprar um seguro de vida o corretor ou o gerente do banco geralmente oferece lá um questionário com várias perguntas de saúde para saber se a pessoa está em boas condições para contratar um seguro. Então ele vai perguntar altura, peso, as doenças que a pessoa tem para que seja feita a subscrição da forma mais correta. O que é o *agility*? O *agility* é uma ferramenta onde esse questionário que a pessoa preencher em papel, ele é enviado eletronicamente por um link, a pessoa preenche no celular ou preenche no computador, e é um questionário inteligente. Ele tem uma árvore de decisão por trás onde dependendo da resposta que a pessoa dá para a pergunta, ele abre outras perguntas para tentar entender um pouco melhor aquela sua resposta. Então você tem uma informação de muito mais qualidade de uma forma eletrônica, já gerando ali uma base de dados totalmente digital, e para o cliente um feedback que a gente tem é excelente porque o cliente não precisa muitas vezes preencher o questionário e abrir questões confidenciais dele na frente de um corretor, ele vai no momento melhor para ele fazer isso com toda comodidade. Então essa é uma ferramenta que o IRB desenvolveu e hoje oferece para as seguradoras onde ele é o segurador principal.

Outra ferramenta, que o IRB também desenvolveu é a telesubscrição o que que é a telesubscrição? No caso do *agility* o questionário que a pessoa vai preencher ele é todo eletrônico a pessoa recebe no link, no caso da telesubscrição a gente usa para casos um pouco maiores no lugar dos questionários em papel a pessoa vai receber um telefonema de uma enfermeira que vai fazer as perguntas para ele no horário que ele escolher que for mais conveniente. Naquela conversa ela vai fazendo para ele as perguntas, é uma pessoa que tem conhecimento médico, então isso facilita caso o cliente não entenda alguma pergunta e ela também consegue perceber se muitas vezes se o que ele está respondendo é verdade, não é, consegue esclarecer algumas dúvidas, e com isso a gente também acaba reduzindo bastante a chance de fraude. O seguro de vida é um seguro que muitas vezes as pessoas tentam fraudar omitindo alguma informação, não colocando ali tudo, já sabendo que isso pode impactar na aceitação e no preço. Então a enfermeira tem essa habilidade de conseguir captar ali fazer perguntas para esclarecer. Então a gente tem tido uma aceitação muito

boa do mercado a gente tem várias seguradoras operando com o sistema de subscrição e gera uma fidelização desse cliente com a gente então na hora da renovação do contrato de resseguro essas seguradoras nem cotam, nem fazem concorrência por que? Porque elas têm um serviço muito bem prestado pelo IRB então que ela vai fazer concorrência com outra que não tem esse serviço, então a gente tem conseguido gerar novos negócios como ter uma manutenção mais tranquila dos negócios que a gente já tem. Sempre partindo do princípio de agregar valor ao negócio do resseguro, quem faz o resseguro com o IRB não faz só um contrato de resseguro, ele leva junto todo um pacote de serviços, de produtos e ferramentas. Uma outra ferramenta que a gente está desenvolvendo é uma ferramenta onde a gente vai fazer uma análise de subscrição através de uma foto, uma *selfie* que vai ser tirada ali no momento pelo corretor, e um exemplo que eu trouxe aqui é bem interessante aqui porque são gêmeas idênticas, uma fumante e outra não fumante. Então você por uma análise muito rápida da foto você já percebe a diferença de pele e tudo, na que é fumante né, tem uma aparência muito mais envelhecida do que a outra. Então a gente chegou à conclusão que por uma foto eu já consigo fazer inferências sobre algumas coisas: a ideia de idade, do gênero, se a pessoa está ou não acima do peso e o hábito de fumar então isso já assume informações muito importantes da análise do risco. Então eu conseguir fazer isso através de uma *selfie* é uma revolução muito grande, o cliente vai se sentir mais satisfeito porque vai poupar ele de preencher vários questionários e eles vão ter uma subscrição muito melhor que simplesmente um papel.

E exemplo de produto né, eu falei de três ferramentas agora eu vou falar um pouco de produto que a gente tem ajudado a seguradora a desenvolver, e quando eu falo ajudar a desenvolver a gente ajuda em todo o processo até mesmo na nota técnica para a SUSEP. A gente tem uma equipe de atuários voltadas para esse trabalho, então a seguradora não precisa nem contratar uma consultoria ela usa o IRB como consultoria, é claro que o custo disso é que eu vou ter uma boa parcela desse negócio de resseguro então com isso a gente vem conseguindo um crescimento muito grande da carteira, e esse produto que é um produto para Altas Rendas, é um produto que não era comum no Brasil as pessoas aqui que tinham uma condição financeira melhor compravam muito seguro fora, seguro nos Estados Unidos você tinha inclusive corretores que trabalhavam aqui para seguradoras americanas e esses seguros *offshore* são seguros que vem de altas com valores mais baixos mas que iam dá uma dor de cabeça lá na frente para o beneficiário na hora de receber, porque a esposa ou o marido iria ter que pegar o avião para ir lá nos Estados Unidos para receber o dinheiro, ou deixar depositada numa conta lá ou dar um jeito de trazer isso legalmente para cá. Então a gente desenvolveu o produto para atender esse público de Altas Rendas, é um produto que tem uma subscrição muito criteriosa com exames médicos, então, são pessoas geralmente muito ocupadas, então nós montamos um pacote onde o médico e o laboratório vão até a casa da pessoa colher boa parte dos exames, então tem esse diferencial e fazemos toda uma subscrição muito criteriosa onde a gente coloca as pessoas agrupadas em score, então tem um risco super preferencial, que é aquela pessoa que tem uma condição de saúde muito boa, não pratica atividade de risco, e possa ter a pessoa que a gente considera standard, sempre separando fumante e não fumante. Então o que vai acontecer é que a pessoa que tem uma condição de saúde muito boa, vai ter um preço muito diferenciado, um preço muito mais baixo e com isso deixa de ser interessante para ela contratar um seguro lá fora. É muito melhor contratar aqui então com isso a gente tem conseguido combater um pouco esse seguro *offshore*, e também aumentar bastante o nosso portfólio de produtos para esse público. Ai os riscos acabam sendo favorecidos, e até para dar um exemplo para vocês acho que na semana passada eu

recebi uma ligação de uma seguradora de um caso assim, acho que foi o maior seguro de vida de alguém que queria comprar. Uma seguradora me ligou, que a área comercial procurou eles, que estava com 2 executivos donos de um conglomerado de 50 empresas, 40 no Brasil e 10 fora, que eram empresas avaliadas em mais ou menos 10 bilhões de dólares, e eles queriam comprar um seguro de forma que se um deles morresse o outro teria o dinheiro para comprar a parte do outro, o que eu a gente chama de seguro *buy and sell*, então cada um teria um capital de mais ou menos 5 bi, para que em caso de morte os herdeiros não entrassem para empresa e outro pudesse comprar as ações. Então para vocês terem uma ideia, na hora que isso chegou para a seguradora a primeira ideia deles foi, nossa como eu faço isso né nunca recebi um seguro desse tamanho, e ligou para o IRB porque o IRB vai me ajudar a encontrar uma solução. Então, só para finalizar aqui para vocês, o que eu quero deixar claro aqui é isso, o nosso trabalho é muito focado em agregar valor ao cliente para ser aquele parceiro que realmente ajuda ele a crescer a melhorar as vendas aumentar os negócios tanto no Brasil quanto nos outros países, de forma que com isso eu consigo também por tabela aumentar a minha carteira. Gente é isso obrigada.

**José Farias:** Bom dia a todos. Imenso prazer para mim estar aqui com vocês hoje. Uma situação para a gente diferente porque eu nunca falei como disse Alessandra, acho que o Lacerda fez referência a isso a um público, do sistema do mercado financeiro, nós estamos mais habituados a falar com pessoas da nossa área técnica e a galera das seguradoras, é um momento para mim muito especial e principalmente para mim porque tenho a oportunidade de falar um pouco sobre o IRB, contar um pouquinho da minha história do que venho fazendo ali. Eu sou José Farias, sou o *head* de negócios da companhia, como disse Cardoso. Estou há 45 anos na companhia. Obrigado Cardoso pelas palavras elogiosas e que aumentam a minha responsabilidade naturalmente, mas evidentemente funcionam como um estímulo bastante grande para continuar fazendo o que venho fazendo. Essas palavras elogiosas nesse período todo na companhia, mas as vezes eu jogo também um pouco com um bullying, alguns dizem que eu estava lá com o Getúlio Vargas quando ele assinou a criação da IRB, não é verdade, não é verdade isso, e alguns seguem preocupado comigo porque está terminando meu período na companhia, e não sabem bem o que vão fazer comigo depois que quis, o que vai se fazer, mas tenho 45 anos na empresa. Fui jovem quando entrei, continuo jovem só que jovem há mais tempo que os meus colegas atualmente né, e estou dentro da companhia, foi sempre uma história ligada a parte técnica da empresa. Sempre estive exercendo cargos dentro das regularidades técnicas, minha experiência é com todas as linhas de negócio que tive a oportunidade de trabalhar, e exerci durante esse período todo logico, muito grande, diversos casos de gestão na companhia até chegar no posto que estou hoje como responsável por toda a operação da empresa. Bom vivo pela empresa, todos os ambientes que enfrentamos desde o ambiente monopolista que tivemos, o livre como regulador de mercado que foi também, quebra de monopólio, e vivo hoje o mercado aberto, né, ou seja, eu diria quase que eu vi praticamente tudo que aconteceu na companhia pelo menos até agora no final. De 26 presidentes que a companhia teve, eu tive a oportunidade de trabalhar com 16 deles. Então eu teria muitas histórias para contar para vocês sobre essa passagem porem vamos fixar um pouquinho nos últimos 4 anos. Nos 4 ou 5 anos que eu acho que e o período que traz ali como toda a certeza vai despertar um pouco mais de interesse da parte dos senhores porque exatamente um momento onde também os senhores passaram a ter experiência a saber o que é essa empresa que é o IRB né, saber como ela trabalha, e nesse período eu estou me focando mais recente eu começaria a destacar né primeiro a vinda de Cardoso, né nosso CEO, com sua experiência no

mercado internacional, e por ser um homem do negócio da companhia né. Nós nunca tivemos um CEO que fosse uma pessoa do business, junto com o Cardoso, veio o Fernando que trouxe para nós essa visão de mercado financeiro, que também foi uma novidade. E Fernando com sua experiência vem nos ajudando a pavimentar eu diria um caminho extremamente importante que é o caminho que levou a passar a existir uma comunicação entre a área financeira da empresa e a área de negócios, porque eram coisas bastante distintas, não se falavam. Fernando trouxe isso, e a partir daí sob a liderança, dessas duas pessoas e evidentemente com a ajuda do corpo funcional da companhia, do qual me incluo, nós fizemos uma revolução, uma revolução no IRB, eu diria uma revolução do ponto de vista operacional e uma revolução do ponto de vista da cultura da empresa.

Operacional - o IRB antigamente na verdade era um grande arquipélago, era ilha para tudo que lado, cada decisão era tomada num âmbito de uma gerencia numa determinada linha de negócios, sem absolutamente se envolver, tomar conhecimento e levar em consideração do que estava acontecendo nas outras linhas de negócios, não havia um comando para eles, não havia uma unidade. Essa foi uma das grandes mudanças, que se implementou, nós temos uma visão mística do nosso cliente ne, essa visão cliente aqui que a Alessandra fez referência. Levando em consideração essas necessidades e evidentemente o interesse das nossas companhias, hoje nós tomamos decisão exatamente desta maneira, nós vemos então do mesmo sendo um pouco ousado num modelo diferente de receber, uma forma diferente de fazer o nosso negócio, e eu posso dizer que essa maneira como estamos trabalhando nesse momento tem impactado tem surpreendido os nossos clientes, os nossos parceiros, e porque não dizer os nossos concorrentes. Porque nós encontramos um caminho que oferecer ao nosso cliente, os clientes que temos, soluções de forma global, onde trabalhamos em todas as linhas de negócio, nós temos capacidade e condições de oferecer solução para todo e qualquer problema que um cliente desses possa ter, um desejo que ele possa ter, sem perder evidentemente de vista o que nós queremos. Vamos suportar um banco de dados, um volume de informações armazenadas, que eu diria é única no Brasil, porque nós temos 80 anos, vamos fazer ano que vem, temos 80 anos de companhia no Brasil, nós estamos olhando esses riscos desde lá, acompanhamos a evoluções como disse Lacerda, ajudamos por segurar, por melhorar o seu risco, bom para eles, bom para nós claro, e conseqüentemente com essas informações de acompanhamento do desenvolvimento de cada risco, suportados por um potente sistema de TI. Hoje o IRB ele é uma empresa que é 100% SAP. Temos um controle da informação, temos um ferramental que nos permite avaliar os riscos, precificar esses riscos e fazer um balanço adequado das participações que vamos tomar, e em cada contrato que envolve cada tipo de risco daquela seguradora para que o resultado final seja um resultado positivo. E que nos sejamos vistos pelos nossos clientes como sendo aquela empresa que resolve, ela resolve na aceitação do negócio porque ela tem expertise nos ramos, ela tem capacidade financeira para assumir responsabilidades, ela tem flexibilidade das negociações, e conseqüentemente pode oferecer um serviço mais adequado. Essa foi uma revolução que fizemos do ponto de vista operacional da companhia, hoje dentro desse ponto né, nós fomos vistos como um *benchmarking*, ao longo do tempo eu me acostumei a escutar comentários da companhia que eu trabalho, sempre ou na maioria das vezes no passado com um tom pejorativo. Éramos uns monopolistas, éramos reguladores de mercado, nós éramos dependentes de normas baixadas pelo governo, por isso sobrevivíamos, por isso éramos de repente arrogantes e era uma quantidade de coisas assim. Hoje, o que eu escuto, é nós somos *benchmarking*, estão olhando a gente como aqueles que prestam o melhor serviço, nossos números mostram isso, o



que temos de participação nos contratos das seguradoras demonstram isso, então são fatos que materializam essas informações que as vezes as pessoas podem falar da boca para fora, mas não é bem assim, nós temos uma comprovação que são os números, que são os resultados que apresentamos, que a liderança que temos. De 11 linhas de negócios que trabalhamos nós somos líderes em 9, não somos nas outras por uma questão de avaliação técnica nossa, não é adequado para os nossos negócios, então nós preferimos ter participações menores naquelas que entendemos que agregam a companhia, que tragam um valor para nós somos líderes e continuamos sendo. Então fizemos uma revolução dessa parte, nosso operacional e fizemos uma revolução do ponto de vista cultural. Pense um pouquinho em uma empresa que vai fazer 80 anos ok que ficou em 70 anos talvez ou quase sendo uma companhia monopolista, você mudar a maneira das pessoas pensarem dentro duma empresa assim, não é fácil, não é fácil. Nós conseguimos, nós fizemos ao longo do tempo um trabalho bastante intenso com todas as nossas equipes colocando pontos fundamentais que precisam estar a todo momento presente é no nosso dia-a-dia. Largamos do lado, tiramos fora da companhia a postura acomodada que tínhamos, para passar a ter uma posição e uma postura pro ativa, acompanhando o que está acontecendo em mercado buscando antecipar determinadas posições, mostrando isso aos nossos clientes, potencializando o uso das nossas informações, do banco de dados que temos, do sistema de tecnologia que hoje dominamos, e do ferramental que temos, então nós ficamos pro ativos, tomando iniciativas agregadoras de valor para a companhia, e isso é mudança. Porque anteriormente se quiser vir fazer negócio com a gente tinham que ir lá no Rio de Janeiro e a gente ficava esperando lá vou até dizer tipo um cartório, um negócio desse, era com a gente mesmo e pronto. Isso é difícil você mudar, isso é um poder muito grande que está na mão, e é difícil você mudar porque isso é abrir mão de poder, no final. Nessa época passada era assim se você quer fazer negócio no Brasil e possível fazer, você tem que ir lá conversar comigo e vai ser feito dentro das minhas condições. Então nós mudamos esse tipo de comportamento e passamos a ter essa postura voltada para resultados, voltada para a criatividade, dando importância na a tudo aquilo que destaca a companhia que diferencia a companhia perante os nossos concorrentes, que diferencia a nossa companhia perante os nossos clientes e dos nossos canais de comercialização também. Então nós fizemos coisas diferentes, nós passamos a operar em novos mercados, só trabalhávamos no Brasil e hoje trabalhamos no mercado internacional, nós desenvolvemos novos produtos, nós desenvolvemos novos serviços para prestar a esses clientes, nós passamos a fazer orçamentos agressivos, e entregar resultados. Isso é muito diferente e eu posso dizer para vocês com a vida toda que tenho aqui dentro, e isto é muito diferente do que tinha dentro daquela companhia, isso é um comportamento absolutamente incompatível com o que existia no passado. E digo para vocês hoje que eu chego, que eu estou no cargo, que estou no comando de uma equipe que faz e vem fazendo essas coisas todas não tenho dúvidas, tenho um tremendo de um orgulho de estar dentro dessa empresa de fazer parte dessa história dela, e de continuar seguindo com ela, enquanto evidentemente eu vou tiver condições de fazer o que eu faço e nesse momento ter o apoio dos meus chefes no final e estar sendo visto como uma liderança por parte dos meus comandados. Esse conjunto todo me leva a dizer a vocês tenho um baita orgulho, pretendo continuar fazendo as coisas que tenho feito e entregar os resultados que estamos entregando que no final da ponta chega a vocês, é isso que eu queria nesse momento só contar a vocês um pouquinho sobre mim e da minha felicidade de estar aqui com vocês participando deste evento, e meu muito obrigado.

**Fernando:** Bom dia turma, obrigado pela presença de todos vocês. Queria agradecer também aos colegas que estão nos acompanhando pela web, a gente está com um número bastante expressivo de investidores acompanhando pela web, inclusive agradecer os colegas dos Estados Unidos e da Europa que tão nos acompanhando, os Estados Unidos o horário não está favorecendo, a gente está com uma audiência bastante positiva. Basicamente antes de iniciar a fala eu queria iniciar um recorte aqui sobre o Farias, Farias é nosso trainee lá no IRB, normalmente dá umas 8 horas da noite eu já estou lá na sala morto, morrendo de vontade de ir embora e o Farias com energia danada - não ainda tenho que ficar aqui mais um pouquinho senão eu vou passar vergonha - então eu acho que foi um bom momento para vocês que sempre tem contato comigo e com o Cardoso e principalmente conhecer o Farias, a Alessandra, o Lacerda que lideram o nosso time de negócios.

Bom pessoal queria rapidamente falar um pouco com vocês sobre perspectivas de futuro, acho que nos últimos 3 ou 4 anos, nós tivemos um crescimento baixo do mercado de resseguros no Brasil, como reflexo do próprio crescimento do PIB. Quando a gente faz uma regressão olhando o mercado brasileiro de resseguros por 10 anos, a gente vê que a elasticidade do crescimento do mercado de resseguros e o crescimento do PIB nominal ela é de vis-à-vis no mercado de resseguros ele tende a crescer 2.1 vezes do crescimento nominal do PIB. Quando a gente olha para o futuro para os anos de 19, 20, 21 e 22, o relatório final acabou de sair eu estava dando uma olhada acho que todos nós temos as nossas próprias projeções de mercado, as perspectivas para os próximos 4 anos de crescimento do PIB de perfil já trazem para nossa atividade pro mercado de resseguros no Brasil uma perspectiva bem mais favorável do que aquela que nós vivemos nos últimos 4 anos Mais além dessa dinâmica própria de crescimento do PIB tem alguns fatores que vem sendo noticiados pela mídia e que a gente vê como fatores que tenham um potencial de trazer um salto expressivo para o faturamento, para o volume de prêmios de resseguros no país, para além do simples crescimento do PIB. Acho que o primeiro ponto que a gente traz é aprovar a retomada dos projetos de infraestrutura que estão parados. Acho que a gente tem ouvido isso de vários representantes do novo governo, parece ser um acerto grande especialmente o processo de retomada das obras que estão paradas. O risco de engenharia que já foi uma linha de negócio muito importante para o IRB no passado se a gente olhar o ano de 2017 esse ano de 2018 ele passou ter a uma especificidade bastante significativa no nosso negócio acreditamos que com a retomada desse projetos de infraestrutura, especialmente a retomada das obras paradas né que traz para nos um benefício grande porque a obra está ali 70, 80% realizadas, falta um investimento de 20, 30% para ela ser concluída mas a compra do seguro de risco de engenharia se dá pelo todo se dá pela obra, como um todo e não só pela parte do investimento novo. Então isso traz um potencial de crescimento para o mercado ser de fato vier se concretizar para além do simples crescimento do PIB. Um outro ponto que a gente acompanha também com boas perspectivas são as retomadas que já aconteceram nesse semestre e que tende a se intensificar nos anos vindouros nos leilões da ANP dos poços de petróleo especialmente da cessão onerosa. As notícias que tem sido veiculadas pela mídia especializada dão conta de que se está encaminhando para uma solução especificamente por causa da cessão onerosa, que só leilão de (inaudível) e se se fala de até 100 bilhões de reais de valor outorga, só o leilão de (inaudível) o seguro que os participantes desse leilão vão ter que ofertar com garantia para os valores governamentais, eles vão ter de perfis já são suficientes para provocar um salto no volume de seguros relacionados a garantia dividir de licitações. E naturalmente uma vez visitada a obra o investimento que vem na sequencia também um volume muito expressivo de demanda de seguro e

resseguro para os riscos de engenharia dessas construções. Um terceiro fator que também nos traz as perceptivas para um crescimento para além como eu disse da simples elasticidade do PIB para o mercado como todo o mercado de resseguros, é a possibilidade de privatização que tá ai desde o início no programa de governo do presidente eleito, uma vez se concretizando essas privatizações para nós resseguradores isso é bastante animador porque as empresa públicas dada as várias contingencias que tem, as limitações que tem elas, boa parte delas sequer compraram seguro e consequentemente resseguros, outras compram mas não compram no formato mais adequado pelas limitações próprias de orçamento que tem e também as limitações específicas da lei de licitações. Então as possibilidades de privatização trazem para nós do mercado de resseguros e do mercado de seguros de grande risco no Brasil, a perspectiva é bastante otimista, são empresas importantes que não compram seguros ou compraram em volume inferior ao que os seus pares privados compraram.

Um quarto ponto que temos, até a Alessandra colocou, vem nos ajudado a impulsionar o negócio de seguro de vida no Brasil de alta renda, tem a ver com a dinâmica que vem sendo dada por alguns tribunais em relação aos planos VGBL. Os planos de VGBL sempre foram vistos como e tratados pela jurisprudência brasileira como um seguro e por isso não entra na partilha então a pessoa tem o direito de escolher e dar livre destinação aqueles valores, independente dos herdeiros legítimos. Ocorre que nos últimos anos a gente vem tendo decisões dos tribunais de justiça e dos tribunais superiores que tem sinalizado em linha oposta a essa jurisprudência e os escritórios de advocacia que cuidam de sucessão tem recomendado aos seus clientes seus que o mais seguro seria ao invés de uma estrutura de VGBL dada a essa mudança, partir para uma estrutura por seguro de vida como a Alessandra vem colocando. Isso tem sido um valor importante a impulsionar o seguro de vida de alta renda que a gente lidera aqui no Brasil com uma margem e que um seguro de alta renda ao contrário do seguro de vida em massa ele é extremamente independente do resseguro.

Posto isso a gente tem acompanhado notícias também em relação ao ProagroProagro onde o governo brasileiro pelas notícias que tem saído, tem sinalizado na direção de ter um mercado privado de seguros e resseguros envolvidos no processo de seguros do ProagroProagro. Hoje ele é totalmente público e se de fato isso se concretizar o IRB pela expertise que tem, tem muito a contribuir com o País como ressegurador deste programa. Esses cinco fatores são fatores que nos trazem bastante expectativa além do próprio crescimento do PIB que eu acho que é um consenso aqui de todos que estão aqui presentes e que o crescimento do PIB nos próximos 4 anos será bem mais expressivo do que foi nos 4 anos vindouros. Então pessoal era isso era esse aviso que eu queria passar para vocês muito obrigado pela presença de todos agora eu vou passar para o Francisco, para ele abrir para o Q&A, obrigado a vocês.

**Apresentador:** Bom, eu gostaria de fazer uma pergunta a quem está de fora também pode perguntar ou não?

O meu questionamento foi praticamente se quem está lá fora poderia perguntar, mas aqui não está aberto para eles, então vamos nos concentrar nas perguntas das pessoas que se encontram aqui no nosso ambiente. Estão abertas as perguntas, por favor, ao fazer a pergunta, antes de fazer a pergunta diga o nome e a instuição.

**Luís França - APIMEC:** Bom dia a todos obrigado pela comida, é Luís da França da APIMEC de São Paulo. Minha pergunta eu vou explorar bem o *agility*, ou seja, o app, que está sendo considerado,

não entenderam, sucesso, tá? Adoção de novas tecnologias conseguiu dar um salto em validação dos dados estruturados e não estruturados, e qual diferencial de performance que se for possível passar o dado mensurável no modelo de negócio, agradeço obrigado.

**Alessandra:** Dados relacionados ao modelo de negócio infelizmente eu não tenho como passar, mas sobre a ferramenta em si, a gente tem tido uma aceitação muito boa no mercado para a ferramenta. Porque para a seguradora ela elimina papel, ela melhora o relacionamento dela com o cliente, melhora a qualidade do risco que ela está aceitando, e consequentemente para a gente do resseguro melhora também. Um outro ponto importante que graças a essa ferramenta a gente tem conseguido acessar como resseguro, negócios que antes a seguradora ficava todo com ela, então ela começa a ver, não, para essa ferramenta eu tenho que ceder uma parte do meu negócio para o IRB, vale a pena. Então a gente tem conseguido crescer oferecendo serviço em troca né, não existe almoço grátis, ela passa um pouco do negócio que ficaria todo com ela para o IRB, porque ela vê vantagem competitiva em ter a ferramenta.

**Lucas Lopes do Credit Suisse:** Eu queria explorar um pouco mais esse último ponto que o Fernando trouxe do PProagro. Vocês já tiveram outro tipo de finalização fora essa notícia do broadcast sobre o interesse concreto do governo em trazer gente da esfera privada para segurar e ressegurar essa carteira, vocês já estudaram um pouco essa cartela de ProagroProagro, essa cartela é muito similar com o pro agrotóxica náutica já sabem que seja muito mais o granulado enfim o fazendeiro do ProagroProagro é um cliente que não é um cliente de vocês. Queria saber se o que tornam mais desafiador a começar a ressegurar uma carteira que pode ser bastante diferente do que já fazem atualmente. E só fazendo uma pergunta rápida acho que mais ou menos nessa época do ano em 2017, a gente conversava sobre o cenário competitivo surpreendentemente mais benigno eventualmente com as resseguradoras internacionais tirando um pouco o pé em função da incerteza da política principalmente, vocês já veem uma inversão desse quadro ou ainda há expectativa de manutenção e até ganho de market share aqui no Brasil para 2019, obrigado.

**Fernando:** Vou começar falando aqui, vou começar falando um pouco do Proagro, a carteira de seguro do Proagro ela é uma carteira que na nossa visão ela tem uma diversificação geográfica favorável, até mais favorável que a carteira de médios e grandes produtores, porque a carteira de grandes e médios produtores embora esteja no Brasil inteiro, ela tem algumas manchas de calor ali conflituosa Maranhão Tocantins e Bahia, no centro oeste e no Paraná, a carteira do Proagro tem uma diversificação geográfica maior. Obviamente se isso vier a se concretizar se a iniciativa privada for de fato se a legislação a regulamentação evoluir no sentido de a iniciativa privada poder participar desses seguros, o IRB já tem um domínio grande dessa carteira já estudamos bastante o Farias e o time dele inclusive estudaram essa carteira historicamente essa carteira é uma carteira que a gente tem informações, tem domínio tem condição de precificar essa é a nossa leitura. Quanto a decisão de governo ter a iniciativa privada nesse processo ou não, a gente não tem como falar pelo governo, o fato é que, estruturalmente falando nos parece que é mais uma questão de como, usando uma expressão jurídica, é mais uma questão de oportunidade e conveniência que o governo tem que avaliar uma vez que a legislação atual já permitiria que essa decisão de ter a iniciativa privada no Proagro fosse tomada. Em relação ao ambiente competitivo acho o que é bom o Cardoso complementar aqui também, a gente tem uma leitura hoje de que o IRB está preparado para competir no mercado brasileiro e na América do Sul de uma forma impar acho que o Farias relatou

um pouco da evolução do que aconteceu na companhia ao longo do tempo. Hoje o IRB é a resseguradora do mundo mais eficiente dentro de despesa administrativa então só pelo lado de despesa administrativa a gente já coloca uma vantagem grande, sobre nossos concorrentes, quando a gente olha a dinâmica de Brasil a gente tem pelo que você viu aqui hoje um time que conhece o mercado brasileiro como ninguém, a companhia tem focado em cada dia mais prestar serviço e agregar valor ao seus clientes e ter a tecnologia como aliado, ser também um provedor de tecnologia para as seguradoras e segurados de última linha. E assim independente de um ambiente competitivo a gente entende que a companhia vai se desempenhar muito bem, e a leitura que a gente tem é competição, é sempre algo muito saudável, competição é a mola que nos incentiva, é importante para que a empresa não fique parada no tempo, é importante a empresa ser desafiada permanente. Durante o processo de IPO a gente tinha ainda algumas normas que davam alguma proteção ao IRB, e o IRB sempre foi um grande defensor da abertura do mercado como de fato aconteceu em dezembro do ano passado o mercado abriu completamente e depois da abertura o que vem acontecendo esse ano é que o IRB continua a ganhar market share. Então a leitura para a gente a competição é saudável bem-vinda e torcemos sim para que outros players tenham mais interesse mais apetite pelo Brasil.

**Cardoso:** só complementando o que o Fernando falou, essa questão da competitividade, eu acho que a gente um pouco mitigou esse risco com essa criação, Farias tocou no ponto, Lacerda também, do nosso modelo de negócio, o IRB reinventou, parece um pouco de presunção, mas, a maneira como a gente faz o resseguro é diferente da maneira como os nossos competidores fazem, a possibilidade que nós temos de fazer um acordo como seguradora, e oferecer todas as linhas de negócio dúvida até a engenharia passando por todas as linhas solda a gente não faz e não pretende fazer, é uma coisa única, de 95 até 98% das seguradoras brasileiras e latino americanas são seguradoras *multi-line*, então, como a gente chega para elas e oferece esse pacote de soluções, acaba facilitando a vida deles que com um só player ele acaba encontrando uma solução, e é muito natural as seguradoras terem determinadas linhas de negócio que num determinado ano elas vão bem e em outras linhas elas vão mal. A gente ao fazer esse approach a gente trata obviamente, as linhas a gente aceita as linhas que estão indo bem como também as linhas que estão indo mal ou não tão bem, e tratamos essas linhas. Através desses treinamentos que o Lacerda vem fazendo, e o Lacerda, a Alessandra, todas as nossas áreas técnicas hoje tem programas de treinamento trimestrais ou quadrimestrais na seguradora, então no momento em que renovamos o negócio que renovamos o contrato com determinada seguradora e observamos que uma determinada área está com resultados ruins, primeiro, graças ao nosso banco de dados nós temos a informação do que está indo mal. Segundo, como nós verificamos isso mandamos a nossa turma e falamos olha você está tendo teu resultado do *property* ruim porque você está aceitando usinas termo elétricas a uma taxa inadequada a uma franquia inadequada. E porque a gente sabe disso porque a gente tem a gente está coletando os dados do mercado a gente sabe que em caso termo elétrico por exemplo tem turbinas a gás que são consideradas protótipos e as vezes as seguradoras não tem essa informação. Então a gente transfere essa informação para as seguradoras, com isso a gente acaba agregando valor. E o que que acontece quando vem uma próxima renovação, e isso posso falar com conhecimento de causa, a dificuldade da gente colocar as nossas condições, somos os mais caros normalmente o nosso preço é um pouco mais elevado que os demais competidores mas justamente como a gente vai para a renovação a gente mostra para a seguradora olha isso aqui era o teu resultado antes de trabalhar com a gente, e

esse aqui é o teu resultado quando você começou a aceitar as nossas sugestões, quando você começou a interagir mais com as nossas equipes, e indiscutivelmente essa melhora para a seguradora acaba sendo muito mais barato do que pagar um pouquinho a mais conosco. Então efetivamente a competição é muito bem-vinda, e não muda o nosso dia-a-dia não.

Obrigado Fernando, Cardoso.

**Apresentador:** Eu gostaria de fazer só um comunicado como tem a web também, então após a pergunta vou entregar o prêmio de assiduidade de 2 anos e durante esses momentos eu queria que vocês preenchessem o questionário para que a gente possa melhorar sempre a qualidade das apresentações, então a última pergunta por favor.

**Manuel Lois – Spinelli Concordia:** Meu nome é Lois, eu sou da Spinelli Concordia, aliás parabéns pela apresentação está muito boa. Eu tenho 2 perguntas ligada a risco, muita gente está chegando na empresa, não conhece muito bem a empresa, e eu queria inclusive tirar umas dúvidas que o meu analista tem. Os riscos convencionais do setor de resseguros são conhecidos, ou seja, mais que ninguém vocês conhecem muito bem. Eu gostaria que vocês analisassem o seguinte, que tipo de risco convencional previsível vocês tem mais relevante, e como é que vocês mitigam esse tipo de risco, e a segunda pergunta é tem riscos que não são previsíveis, não são convencionais, não são naturalmente como falado sobre riscos imprevisíveis o tal do cisne negro. O que poderia acontecer na empresa desse sentido que poderia afetá-la de uma forma irreversível? Obrigado.

**Cardoso:** Bom vamos lá. A nossa atividade sim é aceitar risco, e uma das coisas que eu e a minha origem comecei como engenheiro fazendo inspeção de risco, são 35 anos de experiência nessa área e ainda aprendendo. Obviamente, o risco faz parte do nosso negócio. Mas uma coisa que eu não aceito e faço isso para as nossas equipes, é justamente aceitar riscos que a gente não tem conhecimento. Por isso que hoje o IRB atua em linhas de negócio, primeiro onde os riscos eles são previsíveis o que a gente não sabe é quando eles vão ocorrer, mas sabemos sim que eles vão ocorrer, e para isso a gente também tem uma série de ferramentas de instrumentos de proteção e a principal delas é o que a gente chama de retrocessão. O que é isso? A eu vou dar um exemplo para vocês hoje um dos nossos maiores riscos é uma plataforma de petróleo da Petrobras. Uma plataforma vale 1.8 bilhão de dólares. Se essa plataforma, vamos bater na madeira afundar, explodir ou afundar, o IRB vai perder no máximo 10 milhões de dólares. Por que isso? Porque ao longo desses anos que nós chegamos dos últimos 4 anos a gente vem estruturando um programa de retrocessão que visa justamente mitigar esses riscos, então da mesma maneira que a seguradora compra proteção conosco nós também compramos proteção para nossa carteira de uma forma diferenciada e um aspecto técnico levaria horas para ficar aqui explicando, mas nós também compramos proteção de maneira a garantir uma estabilidade e reduzir a volatilidade dos resultados das nossas empresas. Se você olhar os nossos resultados eles vem sendo, em termos de *loss ratio*, em termos de *combined ratio*, eles vêm se mantendo bastante estáveis e isso é fruto de uma gestão de uma disciplina muito grande que a gente tem na questão de aceitação dos negócios dos riscos, e do tratamento que a gente dá a esses riscos no sentido também de contratar as proteções adequadas o agro é outro exemplo também, o agro é uma carteira que se reveste de uma incredibilidade maior por questões climáticas, mas onde nós também determinamos a nossa perda máxima e ela está devidamente

protegida de maneira que o cisne negro talvez frequente outros lagos, mas não o lago do IRB Brasil RE.

**Apresentador:** Como ainda existem outras perguntas, vindo do público, eu sugiro que essas perguntas sejam direcionadas ao nosso pessoal de relacionamento com investidores, ou via internet, ou pelo canal que a empresa possui. E dessa forma eu vou inicialmente antes de encerrar eu queria passar para vocês o nosso selo prêmio de assiduidade por 2 anos de participação, então, eu vou, se alguém quiser registrar isso, também uma foto que daí fica para você lembrar, acho que seria legal todo mundo levantar...

(Parabéns...obrigado...)

**Apresentador:** bom eu passo então a palavra ao seu José Cardoso para as considerações finais.

**José Cardoso:** Bom, só queria mais uma vez agradecer a presença de todos. Como eu falei antes, é muito bom essa oportunidade, pretendemos continuar lá fazendo, Francisco muito obrigado e que esse momento é onde a gente pode explicar um pouquinho mais sobre o nosso negócio. E ficamos agora eu sei que sempre existem dúvidas, mas o nosso pessoal de RI depois a Sandrinha e o pessoal, podem estar e nós estamos sempre à disposição dos Senhores, meu muito obrigado e tenham todos um bom dia.