

**Operadora:**

Bom dia a todos. Sejam bem vindos à Teleconferência da Porto Seguro S.A. para a discussão dos resultados referentes ao 1T17. Estão presentes no evento os senhores Fabio Luchetti, Diretor Presidente, Marcelo Picanço, Diretor Geral Negócios Financeiros e Relações com Investidores, Celso Damadi, Diretor Geral Financeiro e Controladoria e Ricardo Fuzaro, Gerente de Relações com Investidores.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente para o inglês, todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando \*0.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela internet no endereço [www.portoseguro.com.br/ri](http://www.portoseguro.com.br/ri) e na plataforma Engage-X. Nesse endereço, os Srs. identificarão o banner com o título “Teleconferência” que os conduzirá à plataforma da apresentação. Perguntas podem ser feitas também pela plataforma de webcast, clicando-se no ícone “pergunta ao palestrante”. Essas perguntas podem ser encaminhadas a qualquer momento e estarão sendo respondidas ao vivo durante essa teleconferência.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Porto Seguro, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Porto Seguro e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra à Companhia. Por favor, podem prosseguir.

**Fabio Luchetti:**

Bom dia a todos. Eu agradeço a participação na teleconferência de resultados da Porto Seguro, referente ao 1T17.

Olhando para o slide de número três, nós resumimos os principais pontos. A economia ainda em recessão, e a queda de juros impactaram o nosso desempenho no trimestre, e, além disso, no segmento de automóvel, enfrentamos uma maior competitividade no início do ano.

Nossa política de preços está mais conservadora, mas foi necessária para melhorar a rentabilidade, e isso, como consequência, dificultou o nosso crescimento. Por outro lado, nós vemos sinais de melhoria na economia, a inflação sob controle, a venda de veículos novos acumuladas até abril, que cai em um ritmo menor, de 2%, enquanto

que o crédito liberado para a compra de veículos aumentou 16% nesse mesmo período.

Também o índice de confiança da indústria de seguros, divulgado pela FENACOR tem melhorado a cada mês, mostrando que o setor já está mais otimista.

Na Companhia, os produtos de vida, previdência e os negócios financeiros e de serviços tiveram uma melhor performance. O lucro operacional aumentou mais de 20%, confirmando nossa estratégia de diversificação de negócios.

As despesas estão controladas, ficando abaixo da inflação, sendo que o índice de despesas administrativas permaneceu estável, mesmo em um cenário desafiador para o crescimento das vendas.

As aplicações financeiras geraram uma performance superior ao CDI, porém, não foi o suficiente para compensar a queda da taxa de juros que tivemos também nesse período.

Em termos de novidade, em março nós lançamos um projeto piloto, alguns carros elétricos que serão usados pelos nossos prestadores no atendimento aos clientes, e hoje nós já utilizamos as bicicletas, motos elétricas e o transporte público.

Essas iniciativas visam formas de locomoção alternativas mais ágeis e que ajudam na diminuição de emissão de gases na atmosfera, reduzindo os impactos ambientais e ecológicos, e contribuindo para o meio ambiente. Sustentabilidade é um princípio que adotamos para o desenvolvimento de todos os nossos produtos e serviços.

Então, finalizando, estamos atentos aos desafios e preparados para os períodos mais adversos, e assim continuamos com a nossa política de aprimoramento de processos e fomento de investimentos necessários ao desenvolvimento dos negócios, principalmente expandindo para diferentes regiões.

Também através da nossa estratégia de diversificação de produtos, buscamos oferecer soluções inovadoras e sinérgicas, além de proporcionar mais opções para o nosso principal canal, que é o corretor de seguros.

Eu vou pedir que o Marcelo detalhe um pouco mais o resultado de operação para depois abrimos para as perguntas. Muito obrigado.

**Marcelo Picanço:**

Bom dia a todos. Obrigado pela atenção e interesse. Tivemos um aumento basicamente bem reduzido em receita total nesse trimestre, foi um trimestre difícil para expansão dos principais negócios da Companhia, em especial o automóvel. A receita total cresceu 1%, basicamente em linha com o mesmo trimestre do ano passado.

Isso é refletido inclusive no *mix*, onde caímos 2,7 p.p. em relevância, em seguros, na distribuição da receita total, atingindo 83%. Temos continuado a crescer em outros produtos de seguro onde temos uma participação menor, em linha com a estratégia da Companhia de diversificação de negócios onde temos diferenciais, um exemplo, os seguros relacionados a pessoas.

Temos, também, o resultado das operações de seguro na página cinco, que ficou um pouco acima do índice combinado do mesmo período do ano passado, então temos um descombinado que atingiu 99,1, ainda elevado para as operações de seguro, e mesmo o índice combinado ampliado, tivemos um aumento de 1,4%, isso porque parte do resultado financeiro, apesar de ter superado pelo CDI ou Selic, como ano passado superamos ainda mais, estávamos trabalhando com uma Selic, deu a diferença também que afeta inclusive o índice combinado ampliado, um conceito importante para o mercado brasileiro, dada a relevância da receita financeira, no total da composição do resultado.

A rentabilidade em seguros, em função de um cenário de mercado em que estamos tendo prêmios que estão comprimidos em relação à necessidade, seja por aumento de frequências ou pela recomposição de margens no passado, também sofreu uma redução, então nesse 1T atingimos um pouco abaixo de 10% de retorno sobre o capital, abaixo do retorno sobre capital do 1T16. Estamos em um processo de recomposição de margem e de preços que também, como mostrado na página anterior, afetou um pouco nosso crescimento, especialmente em automóvel.

Mas quando falamos de outros negócios não-seguros, como negócios financeiros de serviços, tivemos uma expansão bastante forte de 19%, quase 20%, e um retorno sobre capital acumulado de mais de 17%, com um lucro que expandiu em 38%.

O principal fator para essa retomada tem a ver com a expansão das receitas e dos resultados de negócio de cartão de crédito, esse é o primeiro fator, e depois de um período em que fizemos uma reequalização do risco, tivemos que comprimir um pouco as receitas, conseguimos voltar com o risco para patamares que consideramos saudáveis e, com isso, permitir essa expansão de rentabilidade, ainda com risco controlado.

Também de outros negócios, principalmente em serviços, que passaram a ter resultados melhores do que vinham apresentando no ano passado, em linha com um crescimento previsto nos casos de negócio, são negócios ainda em estágios bastante iniciais ou intermediários, então, muitos deles ainda passando para nível de *breakeven* e questões do tipo.

Falando um pouco sobre o resultado das aplicações financeiras, esse foi um trimestre onde tivemos 3,4% de rentabilidade, correspondendo a 112% do depósito bancário ou CDI, e tivemos principalmente em função das posições entre o Real e inflação a mercado, é bom ressaltar isso, e posições de renda variável, foi um trimestre positivo para essas duas posições.

Mesmo assim, em função de um CDI médio menor no período, tivemos uma pequena redução de 13% no resultado financeiro em relação ao 1T do ano passado, quando também, só para deixar claro, tivemos 119% do CDI ou 126%, incluindo a previdência, também um resultado muito rigoroso que havia. A base de comparação está contra o trimestre no qual nós tivemos o melhor resultado em dois anos de performance. Isso também tem que ser colocado em perspectiva.

No slide oito, a principal conclusão é que nós mantemos uma alocação estratégica muito em linha com o que temos feito nos últimos anos e trimestres, mantendo um pouco com uma elevação em ações, em função do momento que temos o total positivo, isso sofre uma oscilação, principalmente entre 2,5% e 3,5% da posição.

Também fizemos umas reduções mais táticas em pré-fixados. Isso daqui depende muito do momento, então, tem alterações sim, mas são flutuações relativamente pequenas, considerando o histórico.

Falando da utilização de risco, medida pelo percentual de stress que expomos a carteira, também ficou em linha, temos visto certa elevação nesse 1T, porque acreditamos e acertamos que as alocações estavam bem positivas no cenário também. A volatilidade até caiu.

Por fim, no slide nove, a Porto Seguro gerou um lucro líquido de R\$216 milhões, que representa uma redução versus o 1T16 de 10%, e um retorno sobre capital que atingiu 13,8%, uma redução de 3 p.p. em relação ao mesmo período do ano passado.

Principalmente quando olhamos os resultados por linha de negócio, nós vemos um decréscimo de cerca de R\$34 milhões no resultado de seguro, parcialmente compensados, mas não totalmente, por uma expansão dos negócios financeiros e serviços de cerca de R\$12 milhões e a controladora que tem a parte do financeiro em excesso gerou R\$3 milhões abaixo. O principal fator aqui foi a queda no resultado de seguros.

Com isso, eu gostaria de abrir a sessão de perguntas e respostas.

**Gustavo Schroden, Bank of America:**

Obrigado. Bom dia. Eu vou fazer duas perguntas, a primeira eu queria que vocês colocassem pra nós como está o ambiente competitivo e de precificação. Já foi mencionado que existe uma competitividade no setor, mas eu queria entender, se vocês pudessem dar um pouco mais de clareza se tem sido mais competitivo ou não, se vocês têm conseguido colocar ou reajustar os preços de autos na medida em que vocês esperavam ou se está tendo um pouco mais de dificuldade do que havia sido planejado antes.

Minha segunda pergunta é em relação ainda em autos, o *loss ratio* que vem em uma crescente já nos últimos 12 meses pelo menos. Como que na cabeça de vocês nós vamos chegar ao pico? Já chegamos nele ou vai levar mais um tempo? Mais para entender essa tendência, uma tendência de alta, existe ainda muita dificuldade de *loss ratio* de auto. Obrigado.

**Fabio Luchetti:**

Obrigado pelas perguntas. Com relação ao ambiente competitivo, de fato esse trimestre foi bastante complicado. Continua sendo ainda, percebemos uma ligeira movimentação do mercado para se reposicionar, mas ainda muito lento diante do cenário que estamos vendo aí, da economia, da segurança pública, da queda de taxa de juros. O mercado deveria estar muito mais ágil.

Até considerando o próprio fechamento de 2016, esperávamos que esse 1T tivesse uma reação mais rápida. Infelizmente, não foi como imaginamos, mas já há sinais de que a turma está se movimentando.

Em relação aos reajustes de preço, fizemos todos os reajustes que entendíamos como corretos, embora a sinistralidade no período tenha sido pior, até porque começamos a fazer alinhamentos desde junho do ano passado, mas a curva é um pouco mais longa, temos sempre um ciclo de 12 meses.

Já passamos por seis meses, na nossa sinistralidade, que olhamos por safra, as safras já estão 'encaixadas', que é o termo que utilizamos, então os preços já estariam de acordo com as perspectivas de sinistralidade que temos por receber.

Portanto, indiretamente eu já respondo a questão da sinistralidade, se já chegou ao pico: sim, em nosso entendimento ela já chegou ao ponto em que deveria chegar. A tendência daqui é que haja uma pequena melhora. Alguns estados já chegaram a um pouco absurdo em que podiam chegar, como é o caso do Rio de Janeiro, que bateu 40% de aumento de frequência de roubo e furto, tudo aquilo que vemos pela própria mídia.

Então, acho que o cenário está claro para qualquer um que está precificando. O cenário agora é muito mais olhar para frente do que para trás, e olhando para dentro de casa entendemos que o maior desafio agora é recompor as receitas. Do ponto de vista de *underwriting* e precificação, está tudo muito bem encaminhado.

**Gustavo Schroden:**

Obrigado. Só um *follow-up* nas duas perguntas, que se complementam: quando você diz que acredita que o *loss ratio* chegou ao pico, você acredita que o efeito da reprecificação que vocês começaram no ano passado já começa a fazer efeito aqui, ou é porque vocês já veem alguma sinalização de estabilização na frequência de furtos e roubos, não só no Rio de Janeiro, mas também em outras capitais em que estão presentes?

**Fabio Luchetti:**

Gustavo, eu atribuiria mais à questão do preço. Nosso preço está muito bem posicionado, e é por isso que estamos até optando por sofrer um pouco, perder um pouco de espaço no mercado para prestigiar preço. Tem havido resultado, o que é o correto. Olhando o cenário que vemos que o País está vivendo, não tem o menor cabimento deslocar esse preço para baixo.

Em termos de frequência, percebemos um pouco de aumento aqui e acolá, mas isso é muito mais pontual em alguns estados. Quando olhamos um estado como São Paulo, por exemplo, está bastante estável. Os estados que já chegaram ao patamar em que chegaram, nosso entendimento é de que dificilmente subirão.

Daqui para frente é estabilizar ou começar a ter movimentações, como está acontecendo no próprio Rio de Janeiro, que eu diria que hoje seria o ponto mais crítico, mas o próprio Estado e a própria Federação estão se movimentando para buscar alternativas e tentar controlar essa violência lá.

Então, acho que daqui para frente é de estabilização para melhora.

**Gustavo Schroden:**

Está ótimo. Muito obrigado.

**Thiago Kapulskis, BTG Pactual:**

Bom dia. Muito obrigado pela oportunidade de perguntar. Eu tenho duas perguntas. A primeira delas é em relação ao negócio de não-seguros, que está ficando cada vez mais relevante dentro da Companhia, já é 20% do *bottom line* e era 13% há um ano. Minha pergunta é até onde esse patamar pode chegar, imaginando a estratégia que vocês devem ter de diversificação em outras linhas que não sejam o automóvel, ou até outras linhas de seguros.

E minha segunda pergunta nesse sentido é em relação ao negócio de cartão de crédito. Houve as mudanças do rotativo, e já tivemos abril como um mês de implementação. Como vocês estão enxergando a dinâmica de inadimplência? Se houve alguma grande mudança, se tem sido mais ou menos o que vocês imaginam. Essas são as minhas duas perguntas. Obrigado.

**Fabio Luchetti:**

Thiago, eu falarei mais sobre a parte de não-seguros, e sobre o cartão eu deixarei o Picanço falar, porque ele tem mais detalhes sobre essa operação, sobre essas mudanças anunciadas do rotativo.

Nós não temos um alvo claro, “queremos que o não-seguros represente 30%, 40% ou 50%”. Nós temos uma diretriz estratégica muito forte de que consigamos aproveitar as sinergias que temos com o bloco de clientes que vêm através do seguro, que é muito grande, e o próprio canal de distribuição, o corretor, que tem muito relacionado, e introduzir outros produtos que, obviamente, possuem margens melhores, porque também são produtos que já estão sendo colocados na sociedade.

Por exemplo, mesmo dentro do bloco de seguros ainda temos o residencial, o vida e previdência, que tem crescido bastante. O problema é que, como o automóvel sofre mais, essa redistribuição acaba acelerando um pouco mais.

Mas o nosso desejo, sim, embora seja toda uma estratégia de boutique, sempre tentamos não entrar em mar aberto para operar com cartão, Conecta, essas coisas vão amadurecendo no tempo, como é o consórcio hoje. Hoje, o consórcio é bem resolvido; o Canal Corretor, inclusive, no passado representava 5% do consórcio, e hoje representa 40%.

Então, aos poucos o canal de distribuição também vai aprendendo a diluir outros produtos, porque se o mercado está competitivo para nós, também está para eles. Então, acima de tudo, para nós é importante esse crescimento, não só porque em nossa estratégia diluí um pouco o preço, mas também diluí a lucratividade; mas também nos é interessante que o canal de distribuição se mantenha forte ao longo dos anos. Essa distribuição também acaba ocorrendo no canal.

Nossa perspectiva, de maneira muito macro e a médio e longo prazo, é que possamos diminuir a dependência da região Sudeste no Brasil e diminuir a dependência dos seguros, em especial do seguro de automóvel. Com certeza, ele é uma oportunidade

muito grande de relacionamento para nós, mas nosso sonho de consumo era de que, na lucratividade da Porto Seguro S.A., o automóvel representasse 30%, e não as margens que representa hoje.

Então, estamos trabalhando fortemente para isso, e temos percebido que temos conseguido evoluir no tempo. E crises como essa que temos vivido de certa forma ratificam um pouco essa estratégia que temos em mente.

Eu passarei para o Marcelo explicar um pouco essa mudança do rotativo no cartão de crédito e os impactos que estamos percebendo.

**Marcelo Picanço:**

Só complementando uma coisa que o Fabio falou, com relação ao cartão, a estratégia do produto mira muito em trabalhar essa sinergia com os clientes. Então, talvez a forma mais fácil de ver a possibilidade de ter esse tamanho é a possibilidade de explorar as nossas bases internas, que ainda estão longe de saturação.

Então, ainda existe a possibilidade de crescer esse produto, falando especificamente do cartão, dentro das bases internas, com sinergia, mais do que temos hoje. Nossa carteira mais penetrada não chega a 40% de penetração, quando falamos da penetração de cartão em carteiras de seguros. Tem uma boa penetração, mas pode ter mais em outras carteiras, também.

Falando especificamente agora sobre a questão das mudanças recentes, o principal mês para olhar isso será maio. Abril foi o primeiro vencimento, mas as pessoas ainda estão no rotativo. A transferência para o modelo de parcelamento de fatura, que acontecerá após o primeiro rotativo e depois das mudanças, de fato entrará agora, em maio.

E quanto às variáveis críticas, sobre inadimplência ainda está muito cedo para falar, porque ainda não deu para as pessoas inadimplirem nesse novo modelo, porque elas ainda não optaram, e as que começaram a optar no início do mês ainda não chegaram ao próximo vencimento, que acontecerá em junho.

Então, temos que olhar, mas não é só inadimplência. Os principais fatores para garantir que tenhamos um resultado que seja equilibrado, que não sofra uma compressão no lucro final, têm a ver com os prazos médios pelos quais os clientes optarão pelo parcelamento de fatura. Prazos mais longos, por sua vez, podem implicar em riscos maiores, mas isso não é muito claro, porque, outro lado, também implicam em parcelas menores, que sobrecarregam menos o bolso do consumidor.

Não é fácil dizer qual desses dois fatores pesará mais, se o tamanho da parcela ser menor ou o prazo ser maior. Dependerá da dinâmica de desemprego, também.

Nós temos uma base formada por clientes da Porto em que a dinâmica de desemprego afeta menos que a população em geral. Como trabalhamos com uma base bem mais específica de clientes, temos menos medo do desemprego do que, talvez, um emissor que trabalhe no varejo aberto.

Mas obviamente, a questão do prazo médio talvez seja a variável mais crítica de se observar, mais até que a própria inadimplência. Só teremos clareza maior disso em, pelo menos, mais um mês, um mês e meio.

**Thiago Kapulskis:**

Perfeito, Picanço. Obrigado pelas respostas.

**Marcelo Picanço:**

Só para fechar, nossa expectativa é buscar manter o resultado próximo ao que temos hoje, sem grandes perdas de *bottom line*.

**Thiago Kapulskis:**

Perfeito. Muito obrigado.

**Gustavo Lobo, JPMorgan:**

Bom dia. Eu tenho uma pergunta mais voltada para o médio prazo. Corrijam-me se eu estiver errado, mas durante esse período de ciclo de corte de taxa de juros, com um mercado de seguro de automóvel pressionado, passaremos por um período de transição, no qual o ROE da Companhia ficará um pouco abaixo do que é o patamar normalizado.

Gostaria de entender, primeiro, se faz sentido essa estimativa; segundo, quanto tempo deve levar esse período de transição; e terceiro, o que deve ser o patamar sustentável de ROE em um ambiente de taxa de juros de *single digit*. Obrigado.

**Fabio Luchetti:**

Gustavo, obrigado pela pergunta. Considerando esse cenário que você mesmo colocou, é óbvio que a expectativa de reforço ao patrimônio tende a ser mais baixa que a média dos últimos anos.

Estimamos que seja factível trabalhar com uma perspectiva de ROE na ordem de 15%, olhando para frente.

E o tempo de transição, considerando encaixar todos os ajustes necessários de precificação, em todos os blocos etc., estimamos que irá de um ano a um ano e meio, mais ou menos, para que haja a transição plena, e daí para frente trabalhar com uma perspectiva futura de retorno na casa de 15%.

**Gustavo Lobo:**

Perfeito. Muito obrigado.

**Eduardo Nishio, Banco Plural:**

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação ao seu *soft guidance* que foi mencionado no último trimestre. Eu gostaria de saber como pensar nesse *soft guidance* agora que o 1T saiu. Vocês tinham um IPS



*growth* de mais ou menos 10%, *combine* melhorando para o ano de 1,5% a 2%. Eu gostaria de saber como vocês veem essa dinâmica agora que o 1T foi reportado.

E em relação a cartões, minha pergunta é como veremos essa dinâmica ao longo dos trimestres. O Picanço mencionou que o seu *target*, seu *goal* era manter a rentabilidade da carteira, mas se fizermos uma conta bem simples, vemos que o impacto dos juros é relevante. Se pelo menos haverá uma escada negativa no próximo trimestre por conta dessa mudança, se os juros cobrados no cartão caem de forma relevante, ou não. Como vocês falaram, vocês têm algumas variáveis que ainda não sabem, mas eu gostaria de saber qual é a sua expectativa, se mesmo que haja uma adesão muito grande ao parcelado e prazos médios favoráveis, como vocês veem esse impacto.

E ainda nessa questão do prazo médio, gostaria de saber qual é o prazo médio da sua carteira de cartão de crédito antes das mudanças que foram feitas, se são 20 dias, 30 dias, 40 dias que é o *duration* da sua carteira hoje, antes dessas mudanças. Muito obrigado.

**Marcelo Picanço:**

Nishio, obrigado pelas perguntas. Deixe-me deixar uma coisa clara: quando falo de *bottom line* na rentabilidade da carteira, não estou me referindo apenas a crédito, mas estou me referindo a todas as linhas de receita.

A primeira coisa importante a dizer é: nós temos uma propensão a financiar no nosso negócio que é inferior, pelo perfil do cliente, à propensão a financiar que outros emissores têm. Foi abaixo de 20%, e há muitos emissores operando na casa de 40%. Para eles, o impacto na taxa de juros é muito alto.

Quando falo de compensação, não falo somente na carteira de crédito. Nós temos outras receitas, inclusive de *fee* e de vendas que fazemos no cartão e proteções, o que chamamos de operações massificadas, em que buscamos compensar isso. Isso não é um *guidance* ou uma promessa, é apenas porque estamos trabalhando com a cabeça de buscar linhas de compensação para essa queda.

Certeza, realmente não temos, pode acontecer, mas eu gostaria de deixar bem claro que não estamos falando somente da linha de receita de crédito.

Quanto à segunda pergunta, sobre prazo médio da carteira, eu sinceramente não tenho aqui. Temos uma carteira extremamente curta, mas isso é uma informação estratégica para nós. Pode haver outra forma de balizar isso, mas não é possível responder agora.

E eu gostaria de pedir a gentileza que você repetisse sua primeira pergunta, porque falhou aqui e não conseguimos captá-la.

**Eduardo Nishio:**

Tudo bem. A primeira pergunta é se poderiam reiterar, ou dar um pouco de cor em relação ao seu *soft guidance* mencionado nos resultados do 4T, em que vocês viam 2017 com um IPS *growth* de 10% para o ano e uma melhora no *combined ratio* de algo em torno de 1,5 p.p. a 2 p.p. Se isso continua sendo sua visão depois que o 1T foi reportado.

**Ricardo Fuzaro:**

Nishio, como você sabe, não damos *guidance*, e evitamos também dar *soft guidance*, porque acabamos sendo penalizados pela CVM. O que imaginamos é que tenhamos uma possibilidade de aumentar o retorno em relação ao ano passado, mas não informamos qual é o valor por causa disso.

**Eduardo Nishio:**

Entendi. Obrigado.

**Operadora:**

Não havendo mais perguntas, gostaria agora de passar a palavra para a Companhia para as considerações finais.

**Fabio Luchetti:**

Quero agradecer novamente a todos pelas perguntas, pelas contribuições, pelo interesse em nossa Empresa, e aproveitar para reforçar que, se tiverem dúvidas adicionais, fiquem à vontade para contatar nossa área de Relações com Investidores ou visitar nossa seção de Relações com Investidores em nosso site, [www.portoseguro.com.br](http://www.portoseguro.com.br). Muito obrigado.

**Operadora:**

A teleconferência da Porto Seguro está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e desejamos um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”