

Operadora:

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à teleconferência da Porto Seguro S.A. para a discussão dos resultados referentes ao 1T18. Estão presentes no evento os senhores Roberto Santos, 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, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela Internet no endereço www.portoseguro.com.br/ri, e na plataforma MZiQ. Nesse endereço, os senhores 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 serão respondidas ao vivo durante esta teleconferência.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta 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.

Roberto Santos:

Bom dia a todos. Eu agradeço a participação na teleconferência de resultados da Porto Seguro referente ao 1T18.

Indo direto para o slide número três, vamos prosseguir com um resumo dos principais pontos. Conseguimos alcançar sólidos resultados neste início de ano, impulsionados pelo desempenho operacional, sendo que o índice combinado foi o melhor dos últimos dez anos.

Nossa disciplina de precificação fez a diferença no segmento de seguros. Os reajustes de preços e a melhora na subscrição de riscos, iniciados em julho de 2016, permitiram gradativamente melhorar o índice de sinistralidade. Além disso, sabemos que há uma forte relação entre o preço do seguro e a taxa de juros, que alcançou o menor patamar da história.

Assim, à medida que a taxa Selic reduz, o mercado segurador tende a compensar a queda de suas receitas financeiras reajustando os preços, o que ajuda muito na melhora da sinistralidade.

Seguimos expandindo nossas receitas, tanto de seguros quanto dos negócios financeiros e dos serviços.

No segmento de automóvel, o ambiente competitivo está mais racional desde o 4T17, nos permitindo crescer com melhora na margem. Os prêmios consolidados das três marcas de automóvel evoluíram. Ainda, a venda de carros novos aumentou 15% em relação a 2017, o que, de certa forma, também alivia a guerra de preços.

Nos produtos patrimoniais e odontológico, a competição foi um pouco mais acirrada, mas mesmo assim os nossos prêmios evoluíram. Estamos desenvolvendo algumas medidas para acelerar ainda mais o crescimento deste negócio, principalmente através da contratação de especialistas de vendas para ajudar a nossa rede de corretores.

Nos demais segmentos, vários produtos apresentaram crescimento superior a dois dígitos, com aumento da base de clientes, como saúde, o segmento de PME, o produto vida individual e as operações de cartão de crédito e financiamento.

No lado financeiro, as aplicações financeiras superaram o CDI e contribuíram para amenizar a redução na taxa de juros.

Na parte das despesas, seguimos trabalhando forte para melhorar a eficiência, sendo que o índice de despesas administrativas e operacionais reduziu mais de 1 p.p. no trimestre. Mesmo assim, ainda vemos possibilidade de ganhos de produtividade.

Também neste trimestre, realizamos a venda das clínicas Portomed para a DaVita, em função da nossa estratégia de aumentar o foco nos negócios principais e para intensificar a qualidade dos serviços prestados aos nossos clientes, através de uma parceria com uma empresa que tem *expertise* mundial nesse setor.

Finalizando, estamos otimistas com as perspectivas de retomada do crescimento da economia, sendo que algumas linhas de negócio começam a acelerar. Além disso, buscamos desenvolver várias ações para superar os desafios que temos pela frente, como a estratégia de expansão geográfica, o aumento da diversificação de portfólio, a intensificação do uso de plataformas digitais e, ainda, através da consolidação dos negócios menos maduros, principalmente no segmento de serviços.

Eu vou pedir para que o Marcelo Picanço faça um melhor detalhamento dos resultados da operação. Muito obrigado.

Marcelo Picanço:

Bom dia a todos. Obrigado pela dedicação à Empresa e por terem comparecido a nossa teleconferência.

Vou passar pelos principais destaques de resultado, também colocando um pouco em perspectiva como estamos vendo essa evolução recente do trimestre, mas também

um pouco mais sobre como nós vemos isso em um horizonte de prazo um pouco maior.

Inicialmente, falando sobre as receitas operacionais de forma consolidada, conseguimos crescer 8% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, sendo que a novidade aqui é que a parte de seguros, especialmente seguro de automóvel, foi responsável pela maior parte desse crescimento. Tivemos uma realidade no crescimento do seguro de automóvel que foi bem melhor do que conseguimos obter em 2017.

Na página seis, vemos que a evolução dos produtos de seguro de auto cresceu, no composto das três marcas, 7,7%, praticamente 8%, outros negócios crescendo mais de 10%, e tivemos também alguns negócios que diminuíram um pouco a captação, como é o caso da previdência. Estávamos com uma captação bem mais forte no 1T17, mas são negócios de peso bem menor quando comparamos.

Então, de fato, no automóvel, falarei mais à frente sobre o resultado, mas, foi um trimestre importante para retomar o crescimento do automóvel, que há muitos trimestres não estávamos conseguindo obter nesse patamar. Isso ajuda não apenas no *top line*, mas até na parte de eficiência isso é importante também, como falarei mais a frente.

Quando falamos do resultado, ainda na página seis, e vemos a expansão da rentabilidade, que saiu de 9,9% para 14,6% de retorno sobre capital, expandindo um lucro que saiu de R\$136,5 milhões para R\$211 milhões no 1T18, no resultado de seguros, para ser bem claro, isso veio muito em função da redução da sinistralidade, especialmente no segmento de automóvel, onde ela se deu forma bastante relevante, e também por ser um negócio que é a nossa maior concentração, que é o automóvel.

Tivemos também ganhos em DA + DO, 0,6 no total do índice combinado em relação ao 1T17, e o comissionamento foi um pouco maior, assim como tributos.

Já na página sete, colocando em perspectiva um assunto que é importante que enfatizemos, porque tem sido muito focado e discutido no mercado, que é a capacidade da seguradora de gerar resultado no ambiente de baixas taxas de juros. Este trimestre, inclusive, tivemos um resultado operacional superior ao resultado financeiro. Esse é um fato praticamente inédito – se não inédito, raríssimo de acontecer –, mas importante para nós, porque ressalta que gostamos de olhar essa equação de forma integrada.

Ou seja, quando os juros são menores, e de fato o resultado financeiro irá inevitavelmente cair, por mais que tenhamos uma estratégia de médio a longo prazo com papéis um pouco mais alongados, de renda fixa principalmente, não podemos deixar de observar que, inevitavelmente, o índice combinado tem que melhorar em ambientes assim.

Nós fizemos um gráfico de 15 anos que ajuda a mostrar que a queda do CDI incentiva a Empresa a melhorar o resultado operacional e, com isso, manter o índice combinado ampliado, um conceito menos usado fora do Brasil, mas no Brasil, em função da relevância do resultado financeiro, ele é mais usado, de forma relativamente estável.

Quando olhamos o índice combinado ampliado deste trimestre, que deu 89%, um índice que se deu em poucas ocasiões, como tivemos em 2010 e 2008, e o ponto fora da curva foi 2006 e 2007. Mas, em geral, vemos que a oscilação do índice combinado ampliado é muito menor do índice combinado. Conseguimos manter uma margem final usando financeiro e operacional muito mais estável do que apenas olhar o lado operacional, ou apenas o lado financeiro.

E essa disciplina, sabemos que não se dá necessariamente em todo o mercado, então existe a oportunidade, que eu falarei um pouco mais à frente, e ela não se dá necessariamente a cada mês, mas no longo prazo é possível verificar que, pelo menos, temos conseguido manter essa disciplina aqui.

Na página oito, outro aspecto importante, ainda falando de seguros, é sobre a evolução das despesas administrativas e operacionais. Nesse 1T, conseguimos atingir o índice de 17,8%, que é 1,1 p.p. inferior em relação aos 18,9% do 1T17. E novamente trazendo um gráfico de cinco anos, notamos um ganho importante desde 2013 nesse índice de DA + DO para a Companhia como um todo em seguros.

Falando especialmente sobre o desempenho do seguro auto, que é muito importante para o nosso resultado total, ainda tivemos no 1T18 um crescimento importante do prêmio médio quando comparado ao 1T17, de R\$1.600 para R\$1.833, e, por outro lado, tivemos uma redução na frota segurada, de 5,38 milhões de veículos para 5,25 milhões de veículos.

Entendemos que estar na vanguarda de começar um movimento de reajuste e recomposição de margem traz suas implicações, e uma das implicações que conscientemente aceitamos foi a da redução da frota. Não que fiquemos felizes com isso no longo prazo, mas neste curto prazo foi necessário, e agora estamos trabalhando para a expansão da frota, já com um preço, em nossa visão, totalmente encaixado e adequado à realidade do Brasil.

Obviamente, se os índices de criminalidade caírem em função de retomada de emprego e de atividade econômica, existe espaço, sim, para redução de preço. E, por outro lado, se por qualquer motivo o risco aumentar, será feita outra coisa. Mas o nosso preço, hoje, está encaixado com o nosso ambiente de juros projetado, e também para a realidade operacional de sinistros.

Como podemos ver ainda nesta página nove, tivemos uma redução sistemática trimestre após trimestre da sinistralidade do automóvel, em que pese que existem sazonalidades nesses trimestres. Mas mesmo quando comparamos desde um ano atrás, e também em relação aos trimestres anteriores, há uma redução sistemática nas três marcas, o que levou a uma redução total de mais de 9 p.p. nas três marcas conjuntas de automóvel, que é o principal *driver* de expansão de resultado.

Gostaria também de trazer outro ponto, que é a sinistralidade da Porto, que está no gráfico de baixo, versus a sinistralidade do mercado. Neste trimestre conseguimos expandir ainda mais essa diferença, que chegou a 12,9 p.p., quase 13 p.p. de diferença no 1T. Mas tem outro aspecto que eu gostaria de ressaltar, que o mercado ainda tem espaço para refletir o aumento de preço, porque a sinistralidade caiu 0,4% em relação a 2017, mas com uma queda de juros muito mais intensa.

Então, o diferencial de sinistralidade que tivemos da média de 2017 com esse 1T18, de cerca de 4 p.p., é 10x maior que a queda que o mercado teve, de 0,4 p.p. apenas. O nos sugere – e isso não é uma certeza e nem uma projeção – que ainda existe espaço no mercado para a readequação de preços à nova realidade de juros.

Isso tem a ver com a velocidade com que as companhias todas fazem, e por que isso é relevante para nós? Porque à medida que o ambiente fica mais racional e mais recomposto de preço, facilita, obviamente, a nossa expansão de crescimento em um ambiente mais racional de preço e uma menor perda de frota. Então, acreditamos que sim, isso é possível de acontecer, olhando o gráfico aqui.

Vejam que, hoje, temos um nível de sinistralidade de automóvel no mercado de 66,2%, contra 64,7%, ou mesmo 66,5% de anos atrás, quando operávamos com Selic na casa de 13% a 11%. Temos uma Selic hoje a menos da metade, com uma sinistralidade ainda maior.

Essa combinação para nós, racionalmente, não está fazendo sentido e, alguma coisa terá que acontecer. E não acreditamos que haverá uma mudança de taxa de juros, definitivamente, no curto prazo. Logo, acreditamos que a variável que tem de se ajustar é justamente a sinistralidade.

Ainda falando sobre o crescimento do mercado de automóveis, quando olhamos também o longo prazo, por mais que a economia tenha sido sofrível pelo aspecto de venda de veículos, como podemos ver no gráfico à direita da página dez, saímos de um patamar de vendas de 3,6 milhões de veículos por ano para atingir patamares em torno de 2 milhões em 2016 e 2017, a frota segurada ainda se expande, mesmo que de forma mais tímida.

Não tivemos ainda nenhuma redução de frota segurada, por mais que tenhamos tido um aumento de idade média da frota. E obviamente, se esse processo continuar indefinidamente, haveria isso, mas acreditamos que, com a retomada da economia e a melhoria da venda de veículos, e também aprimoramento nos produtos, consigamos continuar no mercado a aumentar a frota segurada de forma paulatina, não explosiva, mas que garanta que tenhamos um mercado endereçável que não está diminuindo.

Passando para a próxima página, para falar de outros negócios, que são os negócios financeiros e serviços, tivemos um lucro que neste trimestre reduziu um pouco em relação ao que tivemos anteriormente, especialmente por dois fenômenos: um é o do cartão de crédito, que tem a ver com a adoção da norma IFRS 9, que é forma pela qual medimos e atribuímos a provisão para devedores duvidosos; antes, usávamos outro método, e este é mais severo. É um método melhor, de fato, de antecipação de perdas.

E dois, porque tivemos um relativo aumento de risco. Tivemos um 1T um pouco mais difícil para cobrança do que acreditávamos, e tivemos algumas expansões também no risco também. Mas, muito claramente, o risco do cartão e sua rentabilidade estão muito bem encaixados com a nossa visão estratégica da nossa tolerância a risco e do nosso alvo de rentabilidade.

E o segundo fenômeno importante é que o resultado da nossa operação de telefonia celular, que é o Conecta, ainda está impactado, especialmente por uma grande competitividade no segmento.

Em 2017, tivemos uma guerra de preços muito forte no segmento de telefonia celular. Obviamente, não somos atores relevantes nesse segmento para influenciar isso, somos muito pequenos em relação aos grandes operadores, mas houve isso, o que dificultou a expansão da base, ou pelo menos uma expansão da base lucrativa. Seria muito fácil baixar preço, mas isso não traria os resultados. Então, tivemos perdas de clientes relevantes, e isso não nos permitiu ainda equilibrar essa operação, que continua sob revisão estratégica, tanto que sua evolução foi de apenas 3%.

E o cartão e o financiamento, mesmo em um ano de crise e com mudanças estruturais da forma de podermos cobrar juros, que foi a mudança do Banco Central para todos os emissores, ainda expandiu 20% entre cartão e financiamento. Uma expansão de receita de 20%, novamente cooperando com um retorno sobre capitais muito interessantes. E a receita total desse segmento, considerando, consórcio e outros, foi de 14%.

É uma receita que cresce mais do que seguro, e assim tem de ser, porque são negócios menores ainda, e continuamos trabalhando no amadurecimento dos negócios, que ainda não são rentáveis.

Na página 12, falando um pouco sobre os resultados das aplicações financeiras e um pouco da nossa alocação, foi um trimestre em que tivemos um impacto estrutural do menor CDI médio, que caiu 48%, basicamente a metade do CDI médio versus o 1T17.

Por outro lado, o nosso desempenho relativo a esse *bench* foi melhor, atingiu 146% do CDI, desconsiderando os ativos de previdência, ou 151% considerando. Isso atenuou essa queda. Então, nossa queda final no total, inclusive com o tamanho das reservas dos ativos, foi de 23%. É uma queda, mas bem menor do que se tudo estivesse pós-fixado. E isso é um pouco também do jeito que gostamos de gerir, olhando um pouco mais para médio prazo.

Então, temos uma carteira um pouco mais longa, e a carteira não é só pós-fixada. Nós reduzimos o risco da carteira desde o final do ano passado, e até aumentamos um pouco da posição do pós-fixado, mas não por uma questão estrutural, mas sim por uma questão de preços.

Nós acreditamos que os preços, especialmente de renda fixa para os pré-fixados, especialmente esses, estão menos atrativos do que antes. Aqui, tivemos alguns erros e acertos em função do *timing*, porque é uma operação tática que temos também à mesa, mas o ponto é que estamos, hoje, com um risco menor em renda do que tínhamos há cerca de nove meses.

Nossa posição em ações continua em torno de 3%, um pouco mais, um pouco menos; não é uma posição tão grande, mas hoje, devido à redução do tamanho das posições de pré-fixado, por incrível que pareça, essa exposição em ações é a posição que concentra a maior do nosso orçamento.

Eu gostaria de comentar agora sobre o resultado final de lucro e retorno sobre capital, na página 13. Como falei, antes de falar do ROAE e do resultado, tivemos um trimestre com alguns marcos históricos.

Primeiro, o melhor índice combinado e resultado operacional de seguros em dez anos. Essa foi a primeira que observamos, na história recente da Empresa, um resultado operacional maior do que o próprio resultado financeiro; e aqui, tem a ver com as duas mãos: um caiu relevantemente e o outro subiu de forma muito relevante.

O resultado operacional foi 3x maior que o resultado do trimestre passado, comparado com o 1T17, e com isso, atingimos um resultado de R\$278 milhões neste trimestre no total da Empresa, com um retorno sobre o capital reportado de 15,9%, sem o *business combination*, e um ROAE ajustado, que colocamos mais em termos de referência, de 20,9%. Teríamos um retorno hipotético, obviamente, se não houvesse o excesso de capital. Acho que é importante mostrarmos isso, porque mostra a capacidade da Empresa de gerar valor nos seus negócios, independente da política de caixa.

E nesses 20,9%, aplicamos também 100% do CDI. Ou seja, não estamos considerando os 146% do CDI, como tivemos. Se a Empresa alocasse exatamente o dinheiro necessário a 100% do CDI, correndo “zero risco”, ou pouquíssimo risco, risco soberano Brasil, os seus negócios, de forma intrínseca, estariam gerando praticamente 21% de retorno sobre capital.

Não estamos sugerindo aqui que deveríamos operar sem nenhum excesso. Não é isso que estamos querendo dizer aqui, para deixar bem claro. É apenas para dar referência, dado que as empresas têm políticas de capital muito diferentes, e, para comparar negócios, acreditamos que esse número ajuda a fazer a equalização para outras empresas, para vermos quanto os negócios em si estão gerando. Então, a nossa média, mesmo estando em alguns negócios maduros que não têm esse retorno sobre o capital, é de praticamente 21% do custo de capital.

Dito isso, eu gostaria de abrir o nosso *conference call* para a nossa sessão bastante rica de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Mauro Sales Moraes, Rosas Participações (pergunta via webcast):

Há previsão de pagamento extra de dividendos?

Marcelo Picanço:

Nós temos a preocupação, obviamente, de termos uma alocação de capital racional. Houve algumas mudanças recentes na Susep, em que até liberaram uma parcela de capital relevante, em torno de R\$600 milhões, e também chegamos ao fim de mais um ciclo de investimento; não que não teremos investimento daqui para frente, teremos, e também oportunidades de M&A que aparecem no mercado, mas temos, sim, um excesso, com o qual estamos lidando, e acredito que duas coisas podem acontecer.

Uma é que sim, podemos ter um aumento do percentual de distribuição de dividendos, e também estamos analisando outras alternativas para essa equalização de capital. Eventualmente, um segundo dividendo extraordinário, ou mesmo outras ações, como recompra, e já temos isso no radar. Não temos ainda uma decisão de Conselho sobre isso, mas são alternativas que estamos analisando.

Eduardo Nishio, Banco Plural:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade, e parabéns pelos resultados. Só uma provocação, e provavelmente vocês já estão olhando isso de perto: sua DA vem melhorando bastante. Eu gostaria de saber se há mais espaço para melhorar aqui, dado que, se comparamos vocês com alguns pares, principalmente o que reportou ontem, o seu nível de DA é muito maior.

Se pudessem até comparar, são *mixes* diferentes em termos de seguros, mas qual é a diferença básica entre vocês e a concorrência? Como vocês veem essa DA evoluindo ao longo do tempo? E se há muito mais espaço para uma melhoria de eficiência. Obrigado. Depois farei minha segunda pergunta.

Roberto Santos:

Eduardo, obrigado pela pergunta. O primeiro ponto a destacar é que a Porto Seguro trabalha muito verticalizada, diferente de outras empresas do mercado que atuam no mesmo segmento, que terceirizam muitos dos processos.

Naturalmente, a Porto Seguro opera com um nível de despesa administrativa e operacional um pouco acima da média de mercado. Mas, independentemente disso, acreditamos que ainda existe muita oportunidade de redução de despesas administrativas e operacionais para os próximos anos.

Esse é um trabalho *ongoing* que temos feito aqui na Porto Seguro. Temos feito muitos investimentos em tecnologia nesse sentido também. Enfim, a resposta à sua pergunta é que existe muito espaço razoável ainda para a redução de despesas operacionais e administrativas na Porto Seguro.

Eduardo Nishio:

Muito obrigado. Roberto, aproveitando que você está na linha, eu gostaria de perguntar o que muda, na verdade, com a nova gestão, com você assumindo o cargo como CEO. O que você pretende mudar neste ano e nos próximos quatro ou cinco anos? Como você vê a Porto Seguro evoluindo? Quais são os pontos principais da sua estratégia? Obrigado.

Roberto Santos:

Eduardo, eu já vinha, desde julho do ano passado, cuidando diretamente dos negócios, à frente dos negócios da Companhia. A gestão do meu antecessor, do Fabio Luchetti, nos últimos 12 anos, levou a Porto Seguro a outro patamar. Muitos investimentos foram feitos em tecnologia e sistemas.

O meu mandato é de crescimento. De colher os frutos decorrentes do trabalho do meu antecessor. Então, o que poderemos esperar para frente é uma maior eficiência da Empresa, um trabalho muito forte em processos na Empresa e crescimento de receitas em função de um *approach* ainda mais forte junto aos nossos canais de distribuição; não somente no canal corretor de seguros, mas também no nosso canal de bancassurance junto ao Banco Itaú.

Basicamente, esse é o mandato que eu tenho pela frente.

Eduardo Nishio:

Excelente. Muito obrigado.

Alexandre Masuda, SFA Investimentos:

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Eu gostaria que vocês comentassem um pouco mais sobre o excelente resultado que tiveram sobre o seu canal de distribuição. Como vocês estão pensando as novas estratégias, principalmente exploração de canal digital, sendo que o Roberto Santos está com esse novo mandato? O que podemos esperar para o futuro? Obrigado.

Roberto Santos:

Bom dia, Masuda. É uma boa pergunta. Estamos iniciando um processo ainda iniciante de transformação digital dos processos da Companhia. Faremos alguns investimentos nesse sentido, mas, diferente do que se fala muito no mercado, nosso *approach* não é necessariamente de venda direta, de *direct sales*. Estamos falando aqui de contemplar eficiência na jornada do nosso cliente junto aos nossos processos. Jornada do cliente e jornada do corretor de seguros.

A ideia é, através de uma transformação forte, digital, que se inicia em 2018, planejamos nos próximos três anos fazer muita coisa nesse sentido, sempre voltados para a melhora da eficiência nos nossos processos e também do corretor de seguros, e com o grande desafio de transportar para o cliente o atendimento de excelência que temos nos canais analógicos. Levar para o canal digital o encantamento que temos junto aos nossos clientes.

Esse é o desafio que enxergamos para os próximos anos na Companhia. Eficiência, mantendo o nosso DNA de excelência no atendimento.

Alexandre Masuda:

Joia. Obrigado.

Operadora:

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

Roberto Santos:

Quero agradecer novamente a todos pelas perguntas, pelas contribuições, pelo interesse em nossa Empresa, e reforçar que, se vocês tiverem dúvidas adicionais, sintam-se à vontade para contatar a nossa área de Relações com Investidores ou visitar a nossa seção de Relações com Investidores em nosso site, www.portoseguro.com.br/ri.

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”.