



Transcrição de Teleconferência IRB(Re) Resultados do 2T25

Operadora:

Bom dia a todos e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à videoconferência de divulgação dos resultados do segundo trimestre de 2025 do IRB(Re).

Destaco àqueles que precisarem de tradução simultânea que temos essa ferramenta disponível na plataforma. Para acessar, basta clicar no botão “Interpretation”, através do ícone do globo na parte inferior da tela e escolha o seu idioma de preferência, português ou inglês.

Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de mutar o áudio original em português, clicando em “Mute Original Áudio”. Informamos que esta videoconferência está sendo gravada e será disponibilizada no site de RI da Companhia, www.irbre.com, onde se encontra disponível o material completo da nossa divulgação de resultados. É possível fazer o download da apresentação também no ícone de chat, inclusive em inglês.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado.

Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A na parte inferior de sua tela e escreva sua pergunta para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a videoconferência, relativa às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras do IRB(Re), constituem-se em crenças e premissas da administração da Companhia, bem como informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se refere a eventos futuros e, portanto, depende de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições de mercado e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do IRB(Re) e conduzir a

resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Hoje, contamos com as presenças dos executivos da Companhia: Marcos Falcão, Diretor Presidente e de Relações com Investidores, Daniel Castillo, Vice-Presidente de Resseguros, Fred Knapp, Vice-Presidente Financeiro, Eduarda de La Rocque, Diretora de Controles Internos, Riscos e Conformidade, o Sr. Paulo Valle, Diretor Geral da IRB(Asset) e a Sra. Ana Paula Lauria, Diretora de Tecnologia e Dados.

Antes de darmos início à apresentação, vamos lembrar os principais acontecimentos da Companhia desde o primeiro início da nova gestão, com um breve vídeo. Após o vídeo, passarei a palavra ao Sr. Marcos Falcão, Presidente do IBR(Re), que iniciará a apresentação.

Vídeo:

Pelo décimo trimestre consecutivo, nossa Companhia reportou lucro líquido.

Um resultado que marca a transformação de uma empresa com mais de 86 anos e que traduz o trabalho dos nossos colaboradores e de uma nova gestão.

957 dias separam esse resultado do início da nossa transformação. Mas e você, se lembra de todas as etapas que vencemos até chegar aqui?

Vivemos um novo momento e o movimento não para.

Somos o IRB(Re).

Marcos Falcão:

Bom dia a todos, muito obrigado pela atenção de vocês. Como o vídeo que passamos agora mostrou, seguimos evoluindo e muito animados. Com o resultado do primeiro semestre, estou bastante confiante que o ano de 2025 estamos levando a Companhia para um novo patamar. Entregamos R\$ 262 milhões de lucro líquido nos primeiros seis meses, que já é 82% a mais do que fizemos no mesmo período em 2024. Eu vejo o IRB(Re) com três alavancas de valor. Crescimento em top line, nosso principal desafio, como crescer com nossa rigorosa disciplina de subscrição e retomar a carteira de Vida. Melhoria em combined ratio tanto na carteira doméstica como na internacional e do lado das DAS, despesas administrativas, temos que buscar escala. Terceiro, crescimento no resultado financeiro.

A partir desse trimestre passamos a utilizar a nomenclatura internacional para Não-Vida, que é P&C (Property and Casualty). Esse é o nosso negócio principal. O segmento de Vida, que já chegou a representar 30% dos nossos prêmios no segundo trimestre de 2024, agora responde por

IRB(Re)

aproximadamente 3%. Mas em 2026, nós vamos colocar bastante energia nesse ramo.

Falando dos resultados, eu destaco três pontos. O prêmio retido de P&C cresceu 15% no segundo tri de 25 comparado ao segundo tri de 24. Olhando para o acumulado dos últimos 12 meses, essa alta chega a 20%.

Fechamos o trimestre com o índice combinado em 90%, considerando o efeito positivo de reversões pontuais referentes a sinistros de negócios anteriores a 2020. Sem esse efeito, o índice combinado de P&C fica em 96%, próximo ao que consideramos ideal.

Por último, o resultado financeiro cresceu 25% no primeiro semestre de 25.

No segundo trimestre, tivemos dois eventos pontuais que fizeram com que esse resultado ficasse praticamente no mesmo nível de 24, mesmo acelerando a venda do Global 26, que também impactou negativamente o resultado.

Com esses drivers, atingimos um nível de solvência de 237% e um retorno anualizado sobre patrimônio líquido tangível (que é descontando o crédito tributário), de 23%.

No segundo slide, destacamos alguns dos eventos que ocorreram nesse período. Dois deles demonstram a nossa vocação para inovação e protagonismo em relação aos riscos climáticos. Falo da primeira emissão da letra de risco do seguro no Brasil e do segundo fórum IRB(P&D), que aconteceu semana passada.

Para sermos líderes em inovação, precisamos ter um time de excelência e investir em tecnologia e dados. Então, nesse call, convidei a Ana Paula, que era a nossa diretora de controladoria, e em julho, agora, assumiu a diretoria de TI e dados para contar os nossos planos nessa área.

Fomos novamente listados entre as melhores empresas para trabalhar pelo Great Place to Work, o que muito nos orgulha. Temos hoje um time animado, engajado, melhor ainda, preparado para os desafios e as oportunidades que estão por vir.

Em junho, convidamos investidores e analistas ao nosso escritório no Rio de Janeiro para uma imersão no universo do seguro e resseguro, de uma forma gamificada e dinâmica. É o nosso jogo (Re)ação. Tivemos feedback bastante positivo e continuaremos engajados na tarefa de educar o mercado sobre como funciona o setor ressegurador, já que somos o único player listado na B3.

Passo agora a palavra ao Castillo para falar do nosso principal negócio.

Daniel Castillo:

Obrigado, Falcão. Muito bom dia a todos. É um prazer estar aqui novamente fazendo comentários sobre a evolução do nosso negócio no segundo trimestre de 2025.

Nesse primeiro slide, eu gostaria de falar sobre o perfil da nossa carteira. No primeiro gráfico, na parte superior esquerda, observamos a distribuição pelas linhas de negócio, separando Vida e P&C.

Observamos que a carteira total diminuiu 16% quando comparamos o segundo trimestre 2025 com o mesmo trimestre 2024. Esta redução de prêmio retido é totalmente explicada pela queda no negócio de Vida, queda essa decorrente do cancelamento de uma grande conta que decidimos não renovar por não ser rentável, já mencionado em apresentações anteriores.

Portanto, quando olhamos para o nosso negócio principal, P&C, nosso prêmio passa de R\$ 698 milhões para R\$ 799 milhões no segundo trimestre de 2025, o que representa um crescimento de 15% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Ou seja, como sempre mencionamos, a ideia é continuar selecionando riscos e crescendo nos negócios de maior rentabilidade.

Olhando para os gráficos na parte inferior do slide, apenas para ilustrar, verificamos claramente que o segmento de Vida que representava 30% dos nossos prêmios no segundo trimestre de 2024, agora representa 3%.

Por outro lado, a linha patrimonial, que era 36% da carteira, atualmente representa mais da metade do nosso negócio com 54%.

Sob a ótica de diversificação geográfica, no gráfico superior direito, verificamos que crescemos no mercado da América Latina em 32% e no mercado internacional e resto do mundo em 48%.

O Brasil continua sendo o nosso negócio principal e sempre será. É o mercado que mais conhecemos, onde falamos a língua, conhecemos os riscos, o sistema legal e ainda com muitas oportunidades de penetração do seguro. No segundo trimestre, Brasil representou 64% do nosso prêmio.

No próximo slide, apresentamos os indicadores totais separando visão P&C e Vida. Na parte superior esquerda, registramos um prêmio retido de P&C crescendo 15% em relação ao segundo trimestre de 2024, conforme já mencionamos anteriormente.

O resultado de subscrição do P&C de R\$ 216 milhões cresce muito comparado ao mesmo período de 2024, que foi de R\$ 94 milhões. Mas gostaria de lembrar que há um ano tivemos as enchentes no Rio Grande do Sul, onde provisionamos R\$ 257 milhões. O resultado positivo deste segundo trimestre de 2025 foi principalmente devido às linhas de patrimonial e Rural.

É importante destacar que, mesmo que nossa expectativa em relação ao prêmio do segmento de Agro tenha ficado aquém da expectativa inicial, ela se manteve estável comparado com o segundo trimestre de 2024.

No ramo Rural, devido à baixa sinistralidade, o resultado de subscrição foi 11% superior ao trimestre anterior. Acho importante mencionar que, desde a contratação da nossa diretora de sinistros, Viviane Mardirossian, intensificamos, em cooperação com o nosso financeiro e jurídico, uma conciliação de provisões de sinistros com nossas cedentes.

Essa iniciativa, ainda em andamento, levou ao encerramento de alguns sinistros, levando à redução da nossa sinistralidade no segundo trimestre, impactando positivamente o resultado do trimestre.

Assim, na parte inferior direita, registramos um índice combinado nos últimos 12 meses de 95% em P&C. Se não fosse essa conciliação de reservas nos anos anteriores, o índice combinado seria 96%, ou seja, os esforços realizados nessa conciliação resultaram numa redução do índice combinado de 1 ponto percentual nos últimos 12 meses.

Indo para o próximo slide, verificamos os indicadores com mais granularidade, segregando a carteira de P&C entre doméstico e internacional.

Comentamos em apresentações anteriores que o indicador que usamos para a gestão do nosso negócio é o prêmio retido.

Na parte superior esquerda, verificamos que o prêmio retido de P&C Brasil cresce 3% no segundo TRI de 2025, comparado com o segundo TRI de 2024, enquanto o internacional sobe 44%.

Em apresentações anteriores, mencionei que em 2024 tínhamos mapeado oportunidades internacionais e que veríamos os resultados desse trabalho a partir de 2025. O negócio internacional requer atenção especial, uma vez que apresenta exposições diferentes daquelas que estamos acostumados no Brasil, como terremotos, furacões e outros eventos naturais.

Em facultativos internacionais, por exemplo, tomamos a decisão de fazer negócios somente em excesso de danos, ou seja, negócios não proporcionais.

Já nos contratos internacionais, quando há exposição catastrófica, também fazemos negócios de forma não proporcional em capas altas com baixa exposição diversificando assim nossa carteira de contratos.

Hoje temos uma equipe formada para analisar esses negócios com fluência no inglês e espanhol, tanto na subscrição como na análise de sinistros.

Nos números do slide, é importante ressaltar que o negócio internacional no segundo trimestre de 2025 foi impactado pelos sinistros dos incêndios na Califórnia de aproximadamente 38 milhões de reais. Podemos observar no acumulado dos 12 meses, a linha mostra uma progressão positiva nos resultados de subscrição, fruto da diversificação já mencionada.

Neste slide, podemos observar que o lucro líquido de P&C foi originado principalmente pela carteira doméstica, que também apresentou índice combinado dentro dos objetivos da nossa estratégia.

No próximo slide, observamos a melhora contínua da sinistralidade, consequência de uma subscrição responsável e disciplinada. Como mencionei anteriormente, além da baixa sinistralidade, realizamos neste trimestre um trabalho de conciliação de reservas que gerou ajustes favoráveis à Companhia da ordem de R\$ 48 milhões em junho. Notem que a sinistralidade 52% do trimestre é decorrente dessa conciliação de reservas e não será considerada como base na precificação dos novos negócios.

Se excluirmos os trabalhos de conciliação realizados, nossa sinistralidade estaria em 58% no trimestre, ainda dentro da nossa expectativa de subscrição.

Indo para o próximo slide, apresentamos o índice de comissionamento com a segregação de P&C e Vida. O índice de comissionamento se mantém constante em P&C e em Vida desde o terceiro trimestre de 2024, quando cancelamos a conta de Vida já mencionada.

No próximo slide, podemos ver a distribuição dos prêmios por geografia no segundo trimestre. Brasil com 64%, América Latina com 16% e o resto do mundo com 20%.

Antes de encerrar minha fala, gostaria de dar uma pincelada sobre as renovações do 1º de julho. América Latina renova seus negócios em Abril, Junho e Julho, sendo Julho o mês de maior concentração de contratos.

Sem entrar em detalhes dos números, que serão objetos do terceiro trimestre, posso adiantar que renovamos importantes contratos na Argentina, Peru, Colômbia e México.

Nesses mesmos países, conseguimos subscrever também novos negócios e aumentar a participação em negócios que já estavam em nossa carteira. Ofertamos uma quantidade importante de propostas e também recusamos uma quantidade relevante, o que reflete a disciplina de subscrição na nossa empresa.

Mesmo assim, sendo conservadores em nossas estimativas, estamos confiantes de que as renovações no terceiro trimestre serão positivas. Continuamos assim com nossa estratégia de crescimento com rentabilidade. Agora passo a palavra ao Fred para falar sobre a parte financeira.

Fred Knapp:

Obrigado, Castillo. Bom dia a todos. É um prazer estar aqui no meu segundo call de resultados como CFO do IRB. Sigo impressionado com a capacidade técnica do nosso time e com a relevância que o IRB mantém tanto no mercado brasileiro quanto no internacional. Seguimos firmes no compromisso de ampliar a comunicação interna e capturar sinergia entre as áreas, fortalecendo ainda mais a nossa operação.

Sobre os resultados do trimestre, destaco alguns pontos importantes. Reforço a mensagem do Castillo quanto à disciplina técnica na subscrição e permanece como nosso principal norteador, refletida na melhoria consistente dos índices de sinistralidade e rentabilidade técnica.

Mantemos o foco na busca por eficiência operacional, além do projeto de mapeamento de processos comentados no call anterior, concluímos, neste trimestre, a contratação da plataforma SAP 4 Hana, que substituirá a nossa versão atual do ERP. Mais detalhes serão compartilhados na sequência.

Seguimos mantendo o nosso nível de prudência atuarial, evidenciado pela estabilidade do indicador, que relaciona provisões de sinistros ao prêmio retido. Esse resultado reforça o compromisso da Companhia com a solidez técnica e adequada mensuração das suas obrigações.

No que se refere às despesas administrativas, seguimos com o desafio de trazer o índice total para patamares de single digit. Nesse slide, para melhor precisão na análise, passamos a apresentar o indicador em base de 12 meses acumulados, eliminando assim efeitos sazonais e pontuais.

Considerando que somos uma Companhia com 86 anos de história, o custo de legado ainda representa uma parcela relevante das despesas, e a partir deste trimestre, passamos a segregar as despesas em custos de Inforce, diretamente relacionadas à operação atual, e custos de legado, que são referentes a contratos de resseguros anteriores a 2020 e que englobam defesas de sinistros, defesas em ações judiciais e demais obrigações associadas.

IRB(Re)

No gráfico, a barra em azul claro representa a despesa Inforce. Ela equivale a 9,5% da despesa administrativa sobre o prêmio ganho. Já a barra em cinza, ela indica o custo do legado, que corresponde a 2,4%, representando R\$ 91 milhões no acumulado de 12 meses.

Sendo os principais itens deste legado, o benefício pós-emprego com R\$ 28 milhões de impacto, esses registrados no balanço na nota explicativa 20.4, que são referentes aos planos de aposentadoria e outros benefícios dos empregados.

Relembrando, esses benefícios incluem plano de aposentadoria para funcionários admitidos até 1968, chamamos de pré-68, e que incluem seguros de Vida, auxílio funeral e plano de saúde. Esses compromissos são cobertos por reservas matemáticas, reavaliadas trimestralmente, conforme regulamentação da CVM.

Também temos despesas relativas ao auto de infração fiscal, com 21 milhões de impacto e eles foram referentes à não inclusão de lucro tributável no Brasil referente a resultados de subsidiária no exterior.

Seguimos comprometidos com a disciplina técnica, rigor na gestão de custos e investimentos estratégicos que reforçam a nossa posição de liderança no mercado. Entendemos que a nova segregação traz mais transparência aos custos atuais do IRB.

Passando para o próximo slide, ilustramos nesse gráfico o comportamento do float que é composto basicamente por sinistros a liquidar e IBNR, em relação ao volume de prêmios retidos.

Observa-se que o float se apresenta em patamares saudáveis. Percebam a redução no montante absoluto das provisões técnicas, que é proveniente do re-underwriting feito pela administração.

Apesar dessa redução, mantivemos o nível de prudência atuarial. Esse resultado reforça o nosso compromisso com a solidez técnica e a adequada mensuração de nossas obrigações futuras.

Essa métrica também reforça os recursos provenientes das nossas cedentes. São plenamente suficientes para fazer frente a eventuais sinistros reportados e futuros.

Em conexão com o slide apresentado, passo a palavra ao Paulo Valle, que dará mais detalhes acerca do nosso resultado financeiro.

Paulo Valle:

Obrigado, Fred. Bom dia a todos.

No próximo slide, verificamos a evolução da nossa carteira de investimentos e o resultado financeiro e patrimonial. Fechamos o segundo trimestre de 2025 com R\$ 8,9 bilhões sob gestão, sendo 59% investidos no Brasil e 41% no exterior, seguindo os passivos operacionais da Companhia.

O resultado financeiro e patrimonial foi de R\$ 162 milhões no trimestre, sendo R\$ 149 milhões o resultado financeiro das nossas carteiras. A carteira Onshore apresentou um resultado positivo de R\$ 118 milhões, enquanto a carteira Offshore gerou R\$ 31 milhões.

O resultado foi um pouco abaixo do trimestre anterior, basicamente por um desempenho menor da carteira de renda fixa e multimercados, pela reavaliação anual da nossa participação no Shopping Maia, em Guarulhos, com um impacto negativo de R\$ 15 milhões, bem como pelo carregamento dos ativos de inflação.

O impacto da avaliação cambial no período foi levemente positivo, de R\$ 6 milhões, refletindo a eficiência da nossa política de imunização de carteira, mesmo em um ambiente de elevada volatilidade nos mercados globais.

Neste slide, no quadro à esquerda, vemos a rentabilidade dos ativos no semestre e suas diferentes classes de ativos. Conforme comentado no slide anterior, no segmento de títulos públicos e multimercados, tivemos um desempenho um pouco abaixo do benchmark no trimestre, trazendo a rentabilidade dessa linha de 104,6% do CDI no primeiro trimestre para 96,4 no semestre.

A reavaliação do Shopping Maia, também citada, entra na linha de outros investimentos.

Além disso, a inflação foi menor nesse segundo trimestre, caindo de 2,04 para 0,93, o que fez o carregamento das nossas posições em inflação ter um desempenho menor que o trimestre anterior.

Na parte Offshore, vale destacar o bom desempenho da carteira, somando 121% da taxa dos fed funds, fruto de uma gestão mais ativa em bonds corporativos e soberanos, bem como um alongamento da carteira.

Um fator importante que queremos ressaltar é a continuidade da diminuição das posições que chamamos de legado, tanto na carteira Onshore quanto na carteira Offshore, como podemos ver na tabela à direita.

No on shore, tínhamos aproximadamente 12% da carteira total nessa linha no 3T24, valor hoje reduzido para 9% devido ao vencimento da NTN-B 2025. Já

no off shore, a participação atual é de 2% do total da carteira, contra 8% no terceiro trimestre de 2024, devido à rolagem antecipada do Global 2026.

Falando em números, já realizamos R\$ 66 milhões desse movimento, correspondentes a 70% da posição inicial. Vale ressaltar que o nosso compromisso é zerar essa posição Offshore até o final deste ano.

No gráfico inferior direito, vemos o desempenho da carteira Onshore versus CDI. Pelo exposto acima e pelo perfil da nossa carteira, buscamos performar a carteira Onshore acima do custo de oportunidade, como já ocorre atualmente na carteira Offshore.

Agora, Passo a palavra para a nossa diretora de riscos, Eduarda de La Rocque.

Eduarda de La Rocque:

Obrigada, Paulo. Bom dia a todos.

Nos baseamos num processo estruturado de gestão de risco em três linhas de defesa. Identificando os riscos, determinando o limite, rodando modelos estocásticos, testes de estresse e mantendo controles rígidos. É esta mistura de análise e disciplina que torna a nossa posição de capital cada vez mais forte.

Nós medimos nossa necessidade de capital de três formas, pelo framework regulatório, pelo nosso modelo interno e pelos modelos das agências de rating.

Nesse primeiro slide, vemos no gráfico superior que nosso indicador de solvência regulatória vem crescendo ainda mais aceleradamente este ano, atingindo o índice de 237%, o que nos coloca num patamar de solvência similar ao dos nossos peers internacionais.

A suficiência do patrimônio líquido ajustado em relação ao capital mínimo requerido, que era apenas de R\$ 232 milhões há dois anos, é hoje de R\$ 1,38 bilhões, conforme o gráfico inferior esquerdo.

O resultado se deve, tal como vemos no gráfico inferior à direita, a um aumento substancial do nosso patrimônio líquido ajustado, sem quase nenhum aumento do capital mínimo requerido de um ano para cá, reflexo de uma melhora substancial do retorno ajustado ao risco da Companhia, tanto nas áreas financeiras quanto de subscrição.

No próximo slide, vamos analisar o segundo indicador regulatório, que mede, segundo critérios da Susep, a liquidez da nossa carteira com base no

montante de ativos qualificados como garantidores para honrar nossos compromissos atuariais.

Encerramos o primeiro semestre com um indicador de cobertura de provisões técnicas apresentando suficiência de R\$ 747 milhões, o que representa 11,5 acima da necessidade de cobertura, um avanço de 2,9 pontos percentuais em relação a Junho do ano passado.

Vale destacar que além desse excedente de R\$ 747 milhões, contamos também com R\$ 200 milhões em ativos livres, não vinculados às provisões técnicas que serão destinados ao pagamento das debêntures previstas para Outubro e Dezembro desse ano, restando apenas R\$ 86 milhões a serem desvinculados.

A gestão do caixa de hedge da Companhia é feita através do nosso ALM dinâmico, que pauta reuniões semanais entre nossa diretora estatutária de Finanças e Contabilidade, Thais Vargas, Paulo Valle, eu e nossas equipes.

Nesse slide apresentamos os indicadores de risco calculados no nosso modelo interno. Acompanhamos mensalmente como estão evoluindo todos os nossos tipos de riscos com relação aos limites estabelecidos para perdas potenciais, estratégicos, subscrição, liquidez, mercado, crédito e operacional. Estabelecemos também limites para outros indicadores fundamentais, tais como o BCAR, índice de solvência da agência de rating AMBEST. Aderentes à resolução CNSP 471, estamos implementando o nosso projeto ORSA (on risk and solvency adequacy), para incorporar os riscos de contágio, ASG, cibernético e de concentração.

No próximo slide, indicamos os destaques recentes da pauta ASG. O Falcão já destacou o 2º Fórum IRB de Pesquisa e Desenvolvimento e é com muita alegria que anuncio que a área de P&D está vindo para a Diretoria de Riscos Corporativos e a contratação do professor Reinaldo Marques como Superintendente de Riscos Climáticos. Fortaleceremos ainda mais os estudos sobre temas na fronteira do conhecimento, tais como riscos climáticos, inteligência artificial e transferência de riscos através de parcerias público-privadas.

Nesse sentido, tivemos a honra de assinar um termo de cooperação internacional com a Universidade do Sul da Dinamarca, através do Centro Europeu de Estudos de Riscos e Resiliência, para estudar modelos de riscos paramétricos aplicados ao Agro Brasileiro. Agora, passo a palavra para a nossa CIO, Ana Paula.

Ana Paula Lauria:

Obrigada, Duda. Bom dia a todos. Sou Ana Paula Lauria, estatística e atuou há mais de 25 anos na indústria de seguros.

IRB(Re)

Iniciei minha trajetória no IRB em 2022, na controladoria, e desde Julho deste ano, lidero a diretoria de tecnologia e dados. Hoje, lidero dois projetos transformacionais que posicionam o IRB para o futuro, a implantação do Data Lake e a migração para o SAP S4 Hana.

Estamos falando de uma transformação robusta. O Data Lake será o coração dessa nova arquitetura de dados, um repositório inteligente, seguro e acessível, que trará governança, agilidade e inteligência para a tomada de decisão.

Lançamos o projeto com o Data Day, em Maio deste ano, com forte envolvimento multidisciplinar. A execução já está em curso, com consultorias especializadas e o Go Live está previsto para 2026.

Ao mesmo tempo, estamos conduzindo a modernização da plataforma SAP, com a migração para o SAP 4 Hana. E essa não é apenas uma atualização do sistema, é uma base tecnológica fundamental para conectar dados, automatizar processos e habilitar o uso de inteligência artificial no futuro.

Não se trata de uma troca de ERP, mas sim de uma evolução da nossa infraestrutura digital.

E falando em futuro, a inteligência artificial já está no nosso dia a dia. Com base na estrutura sólida de dados que estamos construindo, a inteligência artificial trará escala, eficiência e inovação contínua para o nosso negócio.

Teremos um primeiro marco com o IA Day, onde vamos identificar oportunidades, desafios e acelerar a cultura digital do nosso time. Estes investimentos refletem nosso compromisso com a perenidade, eficiência e a competitividade do IRB.

Com isso, encerro minha fala e retorno a palavra para o Fred.

Fred Knapp:

Agora, na sequência, apresentaremos o nosso desempenho no IFRS 17.

No segundo trimestre, o lucro líquido foi de R\$ 107 milhões, comparados com R\$ 194 milhões no mesmo período em 2024.

O resultado da prestação de serviços de resseguros totalizou R\$ 196 milhões no segundo trimestre, representando um crescimento em relação a 2024, quando atingiu R\$ 151 milhões. Os segmentos patrimonial e Rural contribuíram de forma relevante para a composição do resultado.

Nos próximos slides, vamos apresentar os principais fatores que explicam a variação observada no resultado da Companhia.

No próximo slide, no resultado da prestação de serviços, os principais fatores foram a redução da sinistralidade no segmento Rural em contratos subscritos em 2024 e a estabilidade da metodologia do ajuste de risco que contribuiu para a manutenção do resultado.

No segundo gráfico, observa-se a movimentação da CSM no segundo trimestre, onde iniciamos o período com R\$ 688 milhões e encerramos com R\$ 744 milhões. Essa variação foi influenciada principalmente por ajustes positivos de 199 milhões na CSM, a entrada de 117 milhões de novos negócios no trimestre e pela amortização natural da CSM, de 268 milhões, concentrada principalmente no segmento patrimonial, em linha com padrão de prestação de serviços da Companhia.

Passando para o próximo slide, destacamos o impacto da CSM neste trimestre. Como mencionei no slide anterior, a amortização natural da CSM totalizou R\$ 268 milhões, representando uma redução de 36% em comparação com 2024, onde houve um reconhecimento mais acelerado no segmento de Vida, referente a contratos anteriores a 2022, efeito esse que não se repetiu em 2025.

Por outro lado, a CSM oriunda de Novos Negócios totalizou 117 milhões no trimestre, representando um crescimento de 12,5%, com o maior destaque para o segmento patrimonial. Esse desempenho evidencia a efetividade da estratégia de subscrição da Companhia, priorizando sustentabilidade e consistência no resultado ao longo do tempo.

No último slide, destacamos que o principal fator negativo no trimestre foi o efeito das taxas de desconto, aplicada aos ativos e passivos dos contratos de resseguros e retrocessão, em razão da atualização das curvas de juros futuras.

Esse impacto totalizou uma despesa de R\$ 177 milhões refletido pela redução nas taxas futuras projetadas, taxas essas utilizadas para atualizar os fluxos de caixa descontados dos contratos. Esse movimento contrasta fortemente com o mesmo período de 2024, quando o efeito foi praticamente neutro, com uma despesa de apenas R\$ 9 milhões.

Seguimos aprendendo com as características específicas do reconhecimento do resultado no IFRS 17, o que, a depender das características dos contratos de resseguros, podem divergir em relação ao reconhecimento no IFRS 4.

Agradeço a presença de todos e agora passo a palavra novamente ao Falcão, que trará as considerações finais.

Marcos Falcão:

Bem, no encerramento desse semestre, eu gostaria de resgatar a minha fala inicial, onde mencionei os drivers de resultado do IRB.

Em relação ao crescimento de top-line, vejo diversas oportunidades no mercado, onde já atuamos e onde Castillo é o nosso condutor. Além disso, vamos voltar a ser relevantes na linha de negócio de Vida. Vislumbro novos mercados e, ao longo dos próximos calls, vamos trazendo essas novidades.

Estamos administrando prioridades e muitas novas ideias, em uma bela troca com o nosso conselho.

Para a alavanca do Índice Combinado, temos espaço para avançar em rentabilidade no mercado internacional, que já garante pontos extras de margem no resultado de subscrição.

Também temos oportunidades de redução no índice de despesas administrativas, onde estamos buscando eliminar ineficiências e, como falei antes, ganhar escala.

Por último, no resultado financeiro, à medida que vendemos os títulos do legado ou eles vão vencendo, realizamos reinvestimentos com melhores taxas, o que já nos garante crescimento de rentabilidade e isso deve continuar no futuro.

Estou confiante que entregaremos um bom resultado em 2025 e em breve teremos vencido os prejuízos acumulados e poderemos, no próximo call, já falar da nossa política de dividendos olhando para o futuro, ilustrada, obviamente, pela nossa robusta geração de caixa. Mas eu quero ressaltar que ao pensar no futuro, a nossa gestão passa sempre por gente e tecnologia.

Muito obrigado por estarem conosco e agora podemos passar as perguntas.

Operadora:

Agora começaremos a sessão de perguntas e respostas.

Lembrando que, para fazer perguntas, vocês devem clicar no ícone Q&A, na parte inferior de sua tela, para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o seu microfone aparecerá na tela. E, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Solicitamos, por gentileza, que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

Vamos à nossa primeira pergunta é do Arnon Shirazi, do CITI. Arnon, iremos habilitar o áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Arnon, pode prosseguir, por favor.

Arnon Shirazi- CITI:

Fala, pessoal. Bom dia. Acho que o resultado ficou muito claro com a recuperação que vocês têm mostrado. Parabéns pelo todo o empenho.

Acredito que a Companhia está indo em uma direção muito boa. E, mais uma vez, acho que vocês acertaram bem na estratégia e estão na direção certa, tá?

Minha pergunta é referente a oportunidades e alavancas de crescimento.

Ficou muito claro a questão de Vida que vai ser retomada, mas qual vai ser a estratégia de Vida daqui pra frente? O que a gente pode esperar? Se vai ser no mercado local ou internacional? E como deve ser, digamos, a rentabilidade desse novo produto? E minha última pergunta é referente a outras alavancas de crescimento, além do Vida, daqui para frente. Obrigado.

Marcos Falcão:

Arnon, bom dia. Tudo bem, Falcão? Obrigado pela tua pergunta e pelos teus comentários generosos.

A questão de Vida é o seguinte, você sabe que nosso business é sobre pessoas, então a gente está trazendo um time de Vida que vai estar aqui até o final do ano. A gente está fazendo isso com muita calma, como esse business tem que ser feito.

Eu acredito que vai ser um business de Vida parecido com de outras resseguradoras, com uma equipe em padrões internacionais, e a gente vai fazer, obviamente, os negócios na proporção geográfica mais ou menos parecida com o que a gente tem hoje no lado de P&C. Não tem muitos detalhes ainda, a gente está começando a rabiscar esse business plan e eu acho que no próximo call a gente já vai ter uma visão melhor e a gente pode dar mais cor para você.

Desculpa te frustrar com pouca informação, mas eu acho que ao longo do ano a gente vai falando com mais cautela e sempre que a gente tem reportado tudo com muita transparência. 'Então não se preocupa que na hora certa você vai ter informação.

Sobre outras estratégias de crescimento, eu acho que a gente tem olhado, tem muitas ideias aqui, a gente tem pensado bastante sobre outros mercados, a gente cresceu bastante agora no mercado internacional, a gente está muito animado, porque a gente conseguiu crescer um pouco em América Latina, acho que o P&C a gente conseguiu finalmente mostrar aí um crescimento 15% trimestre contra trimestre, 20% comparado aos últimos 12 meses. Então, acho que a gente vai continuar nessa toada, mas nós temos

esse cacoete, você sabe que o cacoete é a gente só vai crescer se for rentável, a gente não vai se encantar nem se emocionar, mesmo com a pressão de todo mundo buscando top-line, o top-line só vai acontecer se o bottom-line que ele gera for bom.

As pessoas se assustaram um pouco, eu acho, com os prêmios comparados de um ano para o outro, porque a gente cancelou aquela carteira de Vida.

Olha que maravilha, a gente cancela a carteira de Vida e o resultado cresce dessa forma. Tem até uma linha mais inclinada de crescimento de resultado.

A gente espera continuar crescendo e entregando. A minha cabeça, que vocês já sabem, é crescer lucro por ação, a trimestre a trimestre, ano a ano, e é isso que a gente vai buscar. De novo, obrigado pela tua pergunta.

Arnon Shirazi- CITI:

Ótimo, super claro. Resposta, acho que bem em linha aqui com o que eu estava esperando. E, sem dúvida, essa questão de clareza na divulgação de informações acaba ajudando bastante a gente ter noção de como está rodando o business tanto local e internacional. Obrigado mais uma vez.

Operadora:

A nossa próxima pergunta é da Maria Luisa, do Safra. Maria, iremos habilitar o áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Maria, pode prosseguir, por favor.

Maria Luisa- SAFRA:

Parabéns pelos resultados, obrigada pelo comentário que o Castillo fez com relação ao impacto positivo nesse trimestre que aconteceu, dadas as reavaliações das reservas de sinistros passados que vocês fizeram.

Eu sei que é um processo contínuo aí de avaliação de vocês, mas eu queria entender se pelo diagnóstico que vocês fizeram até agora, vocês já conseguem ter alguma avaliação com relação a qual que é o espaço para que essa reavaliação continue causando possíveis impactos aí no sinistro e na sinistralidade como um todo para frente?

E se tem algum valor que vocês conseguem compartilhar com a gente aqui que a gente possa esperar para os próximos tris? Obrigada.

Fred Knapp:

Maria Luisa, bom dia, obrigada. Fred falando aqui, tudo bem? esse é um trabalho contínuo, tá? Que a gente segue fazendo, ele é um é um recorrente e não recorrente, né?

Então, a gente faz essa conciliação aí de forma contínua, trabalho que a gente se debruçou de uma forma mais efetiva agora, mas é um trabalho que é sempre feito, tá?

Então, a gente dá um um valor muito complexo, né? Justamente por por ser parte do nosso nosso processo operacional e como vem sendo feitas, mas é um trabalho que eu posso afirmar aqui, que é um trabalho multidisciplinar que está sendo feito com bastante cautela e junto às cedentes.

Marcos Falcão:

É o Falcão aqui. Complementando o Fred, eu acho que o que vai acontecer é que a cada trimestre isso vai ser uma nova linha de report. E a gente tem um estoque razoável para ver isso, a gente teve um resultado bastante expressivo nesse TRI, acho que a gente vai ter um resultado também no terceiro TRI, que a gente está vendo o trabalho agora já se desenrolando nesse terceiro TRI e com muita serenidade.

Não quer dizer que vai ter em todos os TRIs, mas não é uma coisa orçável.

Mas é uma coisa que a gente vai buscar com afinco enquanto tiver reservas antigas e ajustes antes de 2020, por enquanto.

E eu acho que faz parte de uma empresa de longo prazo. Na realidade, eu acho que isso aí são Hidden assets, na realidade, que a gente tem que estão aparecendo. De novo, eu não quero te precisar, tá Maria.

Maria Luisa- SAFRA:

Perfeito, muito obrigada.

Operadora:

A nossa próxima pergunta é do Guilherme Grespan, do JP Morgan.

Guilherme, iremos habilitar o áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Guilherme, pode prosseguir, por favor.

Guilherme Grespan- JP Morgan:

Oi, bom dia, Falcão, Castillo, Fred. Parabéns pelos resultados e, mais uma vez, obrigado pela apresentação.

A minha pergunta é de dividendo. Quando a gente olha aqui o ROE tangível de vocês, já está próximo de 20%. E quando a gente pensa aqui em capacidade de distribuição, geralmente a gente linka que é um crescimento de solvência.

Em última instância, acho que está linkado mais a top-line e provisão. Aqui no caso de vocês, eu acho que as duas coisas. Top-line está num nível mais razoável, low single digit, e provisão está melhorando.

Então, olhando pra frente, na verdade, quando a gente pensa num ROE tangível de 20, com uma baixa necessidade de retenção de capital, eu acho que no papel daria pra imaginar um nível de distribuição bem alto.

O que poderia ser o ponto que contrabalanceia isso é vocês acharem novas oportunidades de investimento.

Então, Falcão, você falou de Vida, eu acho que no passado já se cogitou também fazer um braço de seguro primário, queria só ouvir de vocês, se vocês veem grandes alocações de capital no próximo ano, o que faria com que esse payout pudesse ser bem menor do que no papel indicaria?

E aí se eu puder só fazer um follow-up rápido na última pergunta, e só para esclarecer, ainda não ficou 100% claro para mim, exatamente, tecnicamente falando, o que é a reavaliação que vocês estão fazendo? São disputas judiciais? São sinistros antigos que não foram claims pelo cedente?

Exatamente, o que foi a mudança? Obrigado.

Marcos Falcão:

Grespan, tudo bem? Eu vou fazer o seguinte, a segunda pergunta tua, vou deixar o Fred responder primeiro, depois eu respondo a primeira, tá? Vai lá, Fred.

Fred Knapp:

Obrigado, Guilherme.

Basicamente, o que a gente tá fazendo, tá? É entender, tem alguns sinistros que podem ser judiciais, tem alguns sinistros que, basicamente, é operacional, no qual a cedente tem um valor e nós temos um valor distinto e aí a gente faz esse encontro pra entender qual que é o registro que nós tínhamos anteriormente, tá?

Então, basicamente, é um processo conciliatório. Então, sim, temos alguns que são judiciais, e aí a gente tá fazendo uma tratativa de acordo ou outras ações aí contra esses sinistros e essa conciliação mais específica, tá? Ficou claro, Guilherme?

Guilherme Grespan- JP Morgan:

Ficou, tá claro sim agora a natureza, tá super claro.

Marcos Falcão:

Maravilha, dividendo. A tua pergunta de dividendo é uma maravilha, porque você já respondeu ela, Guilherme, se você pensar, você disse, né, que com esses, se eu não conseguir usar o capital, a gente distribui muito. Se eu conseguir usar a gente vai distribuir pouco. A gente não tem ainda uma política de dividendos além da estatutária. A gente está aqui nesse processo de discussão interna. E a gente vai no próximo call. Minha meta no próximo call trazer essa política de dividendos já que a gente espera ter vencido todo o prejuízo acumulado até lá. Inclusive a gente pode usar o JCP como instrumento de distribuição, pode usar dividendos mas eu acho que dado esse retorno que você colocou aí do tangible equity essa é uma empresa que deveria ser uma empresa com um dividend yield atraente.

Eu acho que esse é o nosso objetivo e, de novo, esse é o nosso objetivo e espero conseguir entregar isso em breve. Eu acho que no próximo call isso vai ficando mais claro e aí no ano que vem acho que a gente vai voltar a ser um pagador de dividendo importante.

Guilherme Grespan- JP Morgan:

E só se eu puder talvez colocar de outra forma, Falcão, você vê algum motivo para o seu top-line de prêmio emitido acelerar para duplo dígito nos próximos trimestres?

Marcos Falcão:

Eu não olho o prêmio emitido, Guilherme, eu olho o prêmio retido. E o prêmio retido, o P&C acelerou dois dígitos. Eu acho que é isso que a gente olha, porque o emitido pode ter repasse de retro, às vezes tem algum business que você faz, que são os business de prestação de serviço, de repasse de riscos para empresas grandes que têm cativas no exterior, então é um outro business que não é o business de retenção de risco.

O que a gente olha mesmo que dá importância, o que a gente incentiva as pessoas é o prêmio retido. E a gente acha que o nosso objetivo é que esse prêmio retido seja low double digits de crescimento, achando que com disciplina não dá para crescer muito rápido.

Guilherme Grespan- JP Morgan:

Claro, tá claro. O ângulo aqui era mais capital e eu acho que o retido faz mais sentido mesmo. Tá bom. Obrigado, Falcão.

Marcos Falcão:

Obrigado a você.

Operadora:

A nossa próxima pergunta é do Thiago Paura, do BTG. Thiago, iremos

habilitar o áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Thiago, pode prosseguir, por favor.

Thiago Paura - BTG:

Oi, bom dia, pessoal. Vocês me escutam?

Marcos Falcão:

Perfeitamente, Thiago. Bom dia, tudo bem?

Thiago Paura - BTG:

Tudo bem, Falcão, Castillo, Fred, turma toda do IRB, parabéns pelos resultados. Muito legal ver, inclusive, o vídeo introdutório que vocês colocaram. Muito bacana ver o turn around da Companhia, o que vocês entregaram nos últimos anos desde que vocês assumiram. E bacana ver também porque a gente acompanha a Companhia há muito tempo, e também fez parte um pouquinho dessa trajetória. Então, primeiramente, parabéns pelas entregas até agora.

E aí, se eu puder, aqui do meu lado, na verdade, é só um follow-up aqui, desculpa, de novo, em crescimento de top-line, que é o que a gente sempre vem falando aqui nos nossos relatórios, que praticamente parece ser o último bottleneck da Companhia, apesar de ser um tema super importante.

Só para entender o seguinte, e aí eu compreendo aqui a questão da descontinuidade do Vida, compreendo também a questão de observar sempre o prêmio retido, e aí tentando pegar um pouquinho mais das oportunidades de curto prazo para o portfolio Ex-Brasil, mesmo com vocês sempre frisando que o Brasil onde tem os grandes moats aqui.

A gente vê uma distribuição que já foi um pouco mais focada em Latam e resto do mundo no segundo TRI, tem a questão do mercado nacional que é um pouco mais difícil, tem toda a questão do Agro, enfim, só para tentar capturar um pouquinho se a cabeça de vocês, pelo menos nesses últimos seis meses do ano, está mais focada, a gente pode ver alguma coisa mais voltada para a Ex-Brasil, talvez pontualmente se tem alguma coisa fora daquele número mágico lá de 80 a 20 de exposição na cabeça de vocês, a gente pode estar observando aqui para o final de 2025.

E se depois para frente, 2026 em diante, aí a gente já volta a ter um pouco mais de relevância no Brasil. Obrigado.

Marcos Falcão:

Thiago, obrigado aí por ser sempre muito carinhoso com a gente e reconhecendo o nosso trabalho. Primeiro de tudo, obrigado a você. Thiago, essa discussão dá para a gente passar o resto do dia batendo papo. Vou tentar ser sucinto.

A gente busca o top-line com muito afinco. E a gente não se emociona de novo, eu sou repetitivo nisso, em ter que entregar se ele não for rentável.

Mas o que aconteceu é que com a nossa posição de melhor rating, de mais capital, de mais capacidade, a gente ganha acesso a contratos que a gente não tinha antes. E hoje um crescimento no internacional importante com acesso a esses contratos.

Eu vou deixar o Castillo depois de mim falar um pouquinho, que ele dá um pouco de cor nisso. Isso eu acho que é o número um.

Número dois, eu acho que o mercado local foi bastante afetado pelo Agro e eu acho que a gente tem que entender como é que vai ser isso. Uma política de subsídios do seguro Agro que não me pareceu a política que o Ministério da Agricultura gostaria de implementar. Então foi uma política inesperada.

Também a performance lá da inadimplência, da carteira do Banco do Brasil, também foi uma coisa que afetou todo mundo com o nosso contrato com a BrasilSeg. A gente espera que isso não fique tão ruim quanto foi esse ano. Então acho que isso aí já vai ter uma oportunidade de crescimento.

O terceiro ponto que eu levantaria, eu acho que é um ponto que eu não sei se está no radar das pessoas, pode ser interessante levantar, é que a gente está fazendo, e a gente vai apresentar isso no terceiro TRI também, uma enorme mudança na nossa forma de fazer a retrocessão. Isso vai fazer com que a gente retenha mais prêmio, e não é que isso vai impactar a rentabilidade no curto prazo, mas ela vai criar uma empresa mais rentável a médio e longo prazo.

A gente tem muita confiança nisso, estamos fazendo muita simulação disso e isso vai gerar alguns pontos de retorno sobre o capital e vai ser um ótimo uso de capital. Então talvez isso seja uma excelente oportunidade, às vezes até competindo com o uso de capital nos contratos.

Também uma mudança que a gente vai ter de um ano para o outro é o processo de remuneração nosso aqui. A gente está revendo todo esse processo de remuneração e deve ser implementado daqui para o fim do ano.

E eu acho que a gente vai ter um time com cada vez mais skin in the game e alinhado ao negócio.

Vou deixar o Castillo um pouco falar das oportunidades que ele vê e do mercado internacional. Obrigado.

Daniel Castillo:

Thiago, bom dia. Eu acho que a minha observação é que nunca estivemos tão presentes no mercado internacional como estamos agora.

A gente participa em vários eventos na Europa, eu recentemente estive na China, e a gente vê muitas oportunidades também na América Latina, mercados esses que eu conhecia da minha Vida anterior.

Estamos muito presentes e a gente vê muitas oportunidades, como disse o Falcão, sempre visando primeiro a rentabilidade. Eu acho importante também mencionar que nesse mercado, e quando nós começamos em 2023, limpando nossa carteira de negócio doméstico, a gente estava olhando sempre com o objetivo de um índice combinado de 95%, estávamos cientes que levaríamos alguns trimestres para ver esse resultado devido à cauda de anos anteriores.

Já em 2024, nós mudamos a nossa estratégia internacional. Por exemplo, um negócio facultativo, decidimos que vamos fazer somente negócios não proporcionais. E nos contratos internacionais, também tomamos a decisão que quando há exposição catastrófica, participaríamos somente em faixas altas e nos lugares onde a gente acha que tem baixa ou controlada exposição.

Todo o nosso negócio internacional está sendo também precificado com esse target, com esse objetivo de 95 combinado. A tendência é continuar melhorando esse resultado internacional. Já tivemos dois trimestres com resultados positivos e o último trimestre teve os incêndios na Califórnia, que era esperado que seria o resultado que foi.

Como no doméstico, sabemos que é uma pequena cauda, mas tenho confiança absoluta que temos um negócio internacional que passará a ser rentável. Então, vamos continuar visitando esses mercados e com certeza vamos ver mais oportunidades.

Thiago Paura- BTG:

Maravilha, Castillo, Falcão. Obrigado.

Marcos Falcão:

Obrigado a você, Thiago.

Operadora:

Não havendo mais perguntas ao vivo, gostaria de voltar a palavra para a Companhia para responder as demais dúvidas e perguntas enviadas via chat.

Marcos Falcão:

Obrigado, Aline.

Gente, eu sempre faço isso, a gente recebe bastante perguntas pelos chats, eu vou tentar, julgando aqui o que já foi respondido, ao vivo, o que já foi comentado, então eu vou tentar passar aqui por essas perguntas de uma forma de uma forma abrangente.

Teve uma pergunta sobre o crescimento, que a gente já falou bastante, do crescimento do P&C, que é o nosso foco.

Teve uma pergunta sobre o crédito tributário. O crédito tributário, nesse primeiro semestre, se vocês olharem nas notas explicativas, está lá explícito que a gente utilizou 87 milhões no primeiro semestre, crédito tributário, lembrando que isso que faz o nosso cash earnings, a geração de caixa ser tão robusta ajudado por esse crédito tributário.

Teve uma pergunta sobre o encerramento de Londres. O encerramento de Londres aconteceu em 23, os efeitos foram todos em 23 e não foi concluído ainda o processo formal que deve acabar até o fim desse ano.

Então, é só diminuição de trabalho, não tem mais nenhum efeito financeiro.

Teve uma pergunta sobre M&A, oportunidades de M&A. A gente hoje não vislumbra nenhuma oportunidade de M&A, olhamos algumas no passado, nenhuma foi atraente nem accretive. O nosso critério para M&A é que ele seja accretive on an earnings per share basis.

Então, quando a gente não nota o que é, a gente descarta. E a gente tem um pipeline sempre aqui grande e diz não com muita facilidade se não for accretive. Então a princípio nada atraente no radar.

Reforma tributária tem uma pergunta. Reforma tributária o IBS nosso setor é zero e a gente não avaliou totalmente acho que só vai ter certeza quando esse negócio entrar em vigor mas é só para dizer que o pis, cofins é não é mais devido também, mas que vai ser de certa forma ruim não é. Então se for é positivo.

Dividendos eu já respondi acho que agora bastante.

E a última pergunta que tem é sobre sucessão. A empresa tem um programa de sucessão, está sendo acompanhado pelo conselho. O meu compromisso com os acionistas e com o conselho hoje é ficar aqui pelo menos cinco anos, desde que eles queiram que eu fique esses cinco anos. Obviamente, eles têm o poder de mudar o management na hora que eles quiserem. Então, a princípio, eu estou à disposição da empresa nesses próximos cinco anos, mesmo assim temos um processo de sucessão para todos da equipe.

IRB(Re)

Gente, muito obrigado por mais um call e bom fim de semana a todos!

Operadora:

Encerramos a videoconferência e divulgação dos resultados do segundo trimestre do IRB(Re). O Departamento de Relações com Investidores está à disposição para responder as demais dúvidas e questões. Muito obrigada aos participantes e tenha uma boa tarde!