

# REUNIÃO COM ANALISTAS SELL SIDE



# O CAMINHO PAVIMENTADO PARA O FUTURO

2015-2016



Definição dos negócios prioritários

Elaboração do plano de desinvestimento de ativos não-estratégicos

2017



Listagem das ações do IRB Brasil na bolsa dá início aos desinvestimentos

2018



Desinvestimento dos negócios de subscrição de auto e grandes riscos

Início da atuação para distribuição digital em mar aberto (Ciclic)

2019



Nova estrutura organizacional com foco na distribuição e transformação digital

Desinvestimento total no IRB Brasil

Redução de capital excedente após revisão dos investimentos

# MODELO DE ESTRATÉGIA DIGITAL

Foco em experiência do cliente, inovação e crescimento do resultado

## OTIMIZAR

SEM MUDAR MODELO DE NEGÓCIOS, A **OTIMIZAÇÃO DE PROCESSOS** AGREGA VALOR, MELHORA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE E AMPLIA GERAÇÃO DE NEGÓCIOS EXISTENTES

----- MELHORIAS CONSTANTES (REVISITADAS MENSALMENTE) -----

<p>Aprimorar a oferta de produtos e serviços</p> <p>Modelo de ofertas e atuação híbrida (digital + central)</p> <p>Utilização de dados</p> <p><b>AUMENTAR RECEITAS</b></p>	<p>Garantir boas experiências para clientes e vendedores</p> <p>Adoção do <i>Kano Model</i> para desenvolvimento de produtos</p> <p>Pesquisas de satisfação e NPS</p> <p><b>MELHORAR EXPERIÊNCIA</b></p>	<p>Incrementar a maturidade digital</p> <p>Digitização de jornadas</p> <p>Automatização de processos</p> <p><b>+ EFETIVIDADE E PRODUTIVIDADE</b></p>
--	--	--

## TRANSFORMAR

A **TRANSFORMAÇÃO DIGITAL** ORIENTA O POSICIONAMENTO DA EMPRESA, DECLARANDO UM NOVO MODELO DE NEGÓCIOS, GERANDO NOVAS FONTES DE RECEITA

----- TRANSFORMAÇÃO ----- MAIOR TRANSFORMAÇÃO ----->

<p>Aumentar produtividade interna</p> <p>Desenvolvimento de novas competências organizacionais (ex: ciência de dados e EC)</p> <p>Modelo de gestão com OKR</p> <p><b>PESSOAS &amp; CULTURA</b></p>	<p>Modernizar TI das empresas</p> <p>Ampliar a capilaridade digital (parcerias com conexão via APIs)</p> <p>Plataforma de TI própria para BB Corretora (agilidade &amp; flexibilidade)</p> <p><b>CONECTAR E AMPLIAR FONTES DE RECEITAS</b></p>	<p>Gerar novos negócios</p> <p>Atuar junto a startups (<i>corporate venture</i>)</p> <p><b>EXPLORAR H3 (NOVOS NEGÓCIOS E CLIENTES)</b></p>
--	--	--

# 2020



## Forte resiliência do resultado operacional e continuidade na estratégia de revisão de portfólio e diversificação de canais



### Vida

Novo portfólio (mai/20)

+23% em prêmios contratados no digital

+25% no tíquete médio



### Prestamista

Novo portfólio (out/20)

Aceleração na taxa de crescimento YoY



### Rural

Diversificação de canais e público-alvo

Parceria com Cooperativas +R\$150 milhões

Clientes Pronaf +R\$60 milhões



### Capitalização

Novo portfólio (set/20)

Aceleração na taxa de crescimento de vendas novas

Reservas reverterem tendência de queda



### Previdência

Novos fundos, arquitetura aberta e diversificação de canais

Saldo em multimercados +60%

Arquitetura aberta R\$2,9 bi

Exterior: R\$1,7 bi

Arrecadação fora canal BB R\$254 milhões (+269%)



### Digital

13%

(+2,0 p.p. YoY)

37%

Part. dos canais digitais no total de vendas

Jornadas com elevado nível de digitização



### Experiência do cliente

-36%

Quantidade de reclamações

## Foco no resultado operacional, novos canais, digital e analytics



## Novos produtos

**Seguros**

- Vida com componente de acumulação
- Vida PJ com foco em MPE
- Novo Residencial
- Expansão do piloto Pecuário
- Revitalização do seguro empresarial (modelo de oferta, coberturas, assistências e novos canais)

**Previdência**

- Ampliação da oferta de fundos em arquitetura aberta
- Revisão do modelo de oferta



## Preparação para novos canais

**Tecnologia**

- Arquitetura (+orientada a serviços)
- Infraestrutura (+cloud)
- Otimização de processos

**Canais**

- Habilitar e operar via plataforma própria BB Corretora
- Ampliação da oferta de seguros rurais a áreas não financiadas pelo Banco do Brasil
- Negociação com plataformas de investimento

**Inteligência analítica**

- Uso intensivo de inteligência analítica / economia comportamental na construção de produtos e serviços
- Tornar produtos de dados o principal indutor de decisões