



BB Seguridade Day

Bernardo Rothe

CEO

Foward Thinking



Strategic Targets

1.

LIGHT AND EFFICIENT

Lean structure and simple processes with high value generation



2.

TURN CUSTOMERS INTO FANS

Products, services, journeys and relationships that delight



3.

COMBINE ONLINE AND OFFLINE TO ALWAYS SELL MORE

New channels, offers and distribution models



4.

CONNECT AND ACCELERATE THE DIGITAL

Optimization and digital transformation as competitive attributes



5.

FEARLESS TRY TO SET IN FULL

Turning the future, the new and the unknown into allies of our strategy

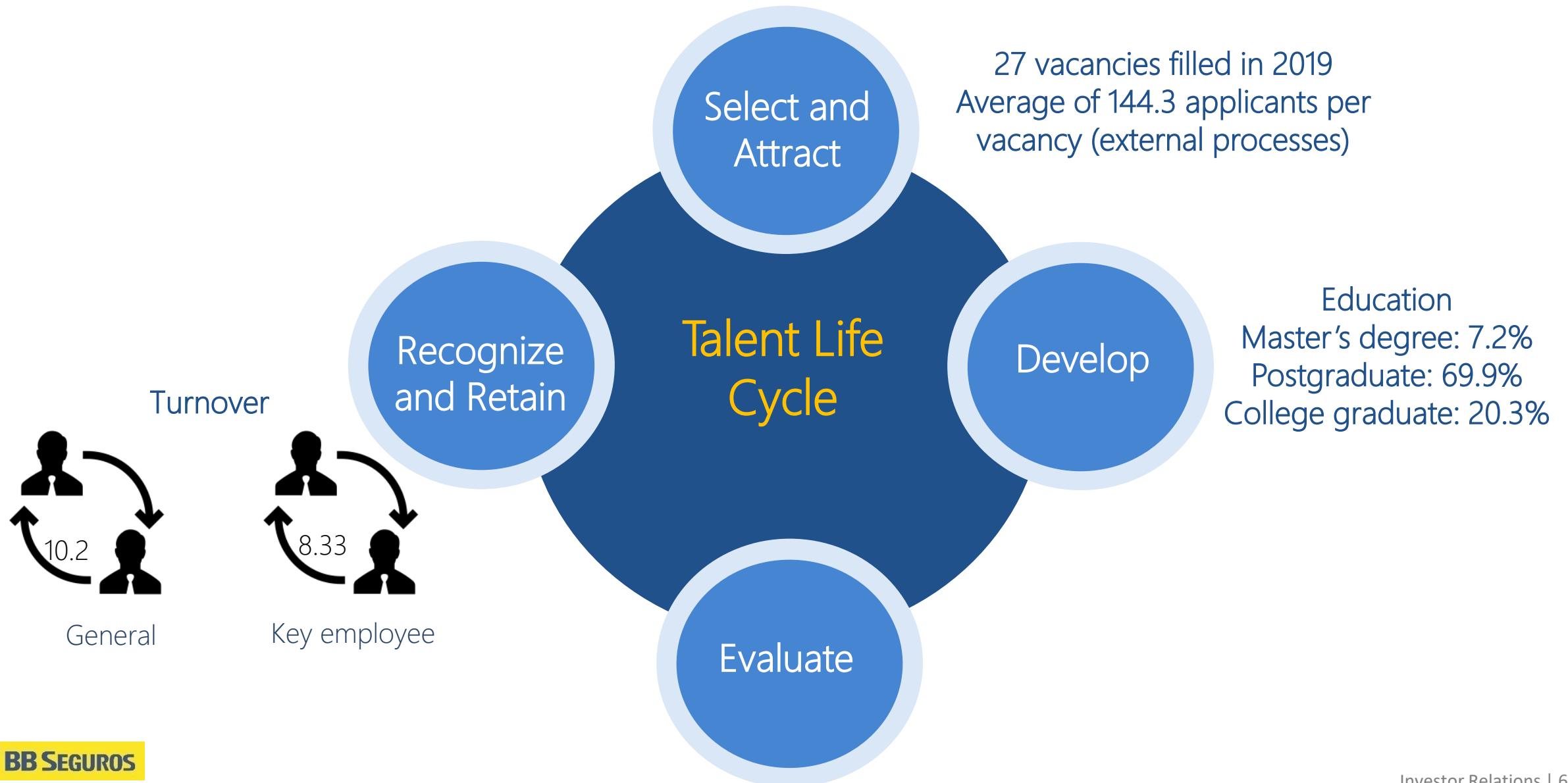


Expected Results



Management Model

Focus on continuous measurement, meritocracy and leadership



Agenda

01

Paving the way for the 2nd expansion phase

Werner Suffert
Chief Financial Officer



02

Commercial performance and challenges

Reinaldo Yokoyama
Chief Commercial Officer



03

Strategic context and ecosystems

Pedro Bramont
Chief Strategy Officer



04

Q&A

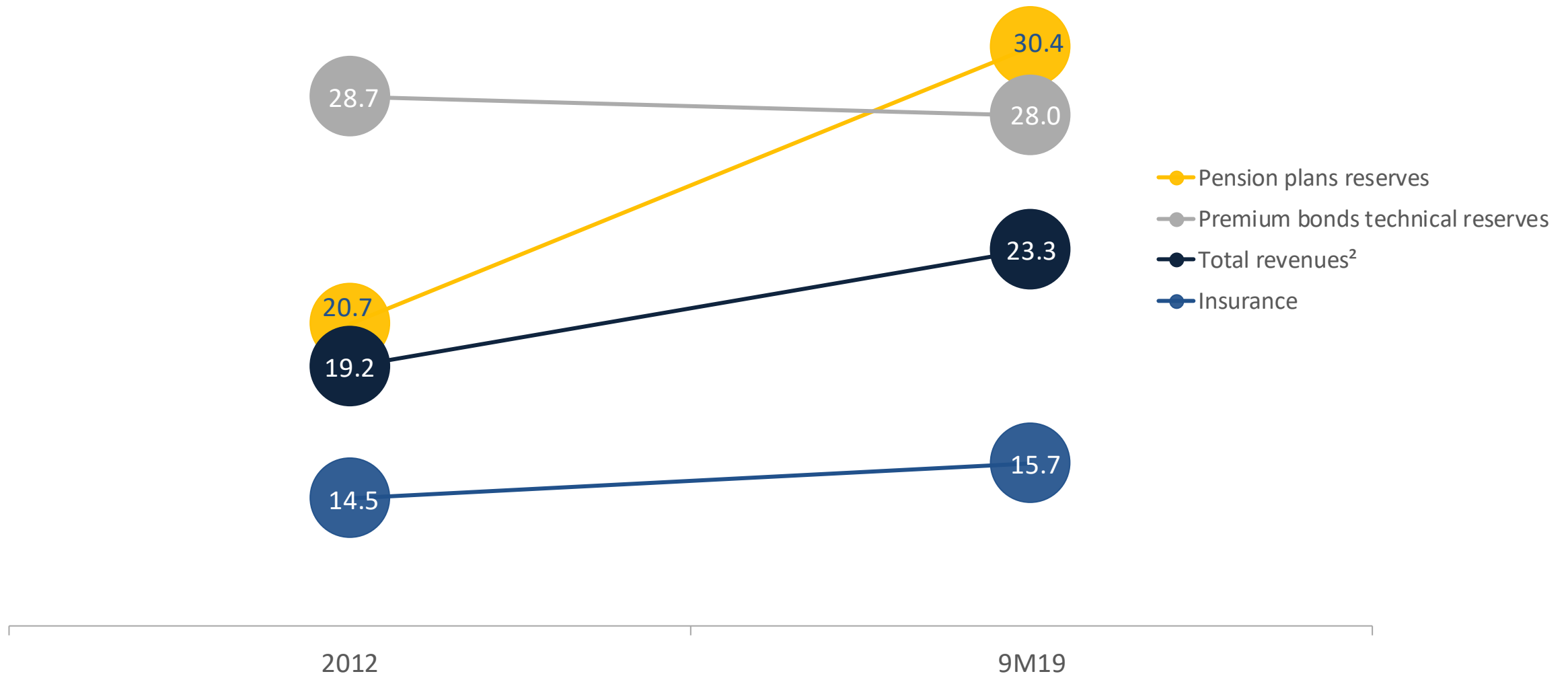


Werner Suffert

Chief Financial Officer

1 Retrospective and Deliveries

Market Share¹

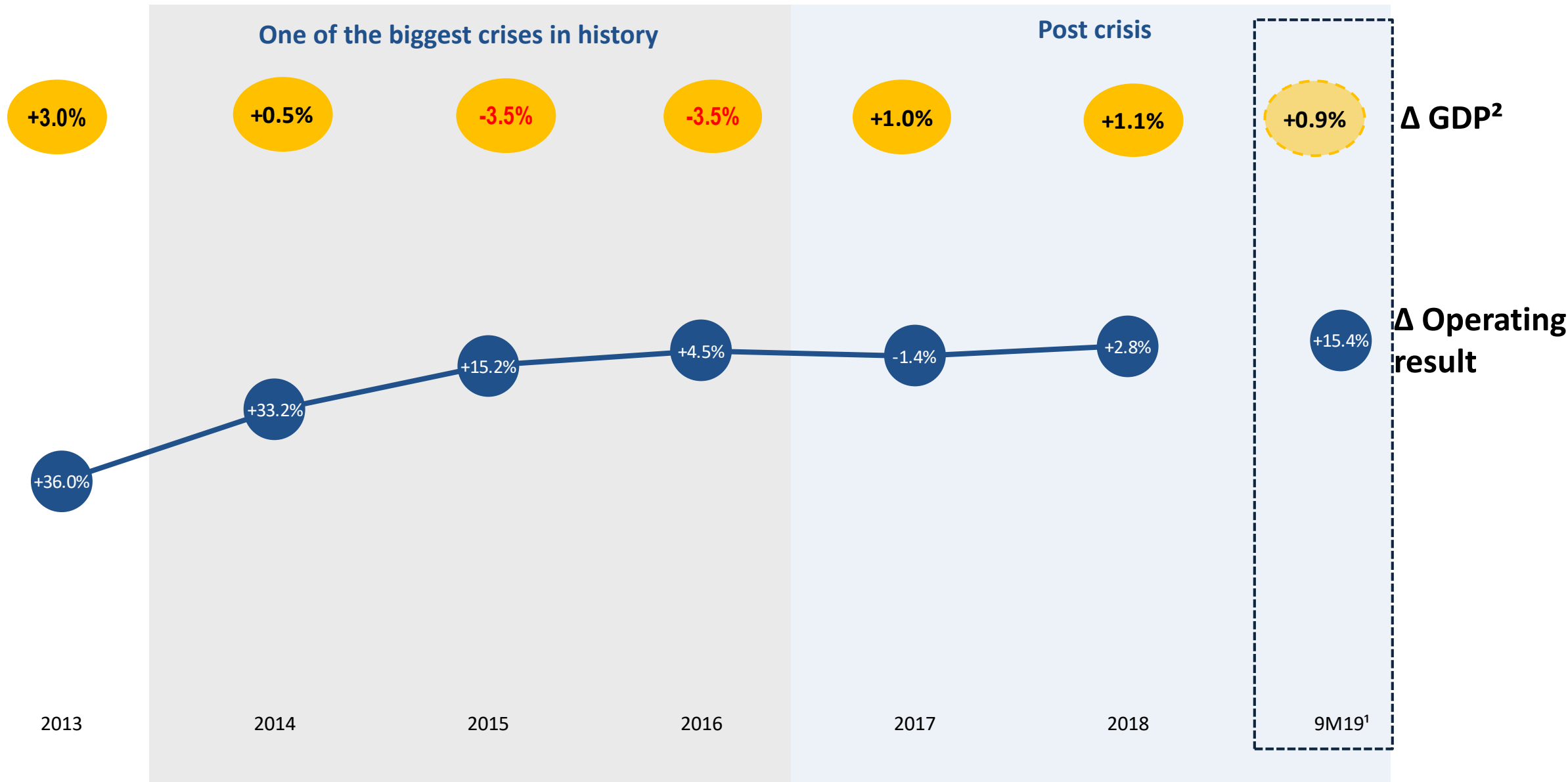


1 – Simulation of the structure after the reorganization for 2012.

2 – Premiums written, pension plans contributions and premium bonds collections

Source: Susep

Defensive Business Model

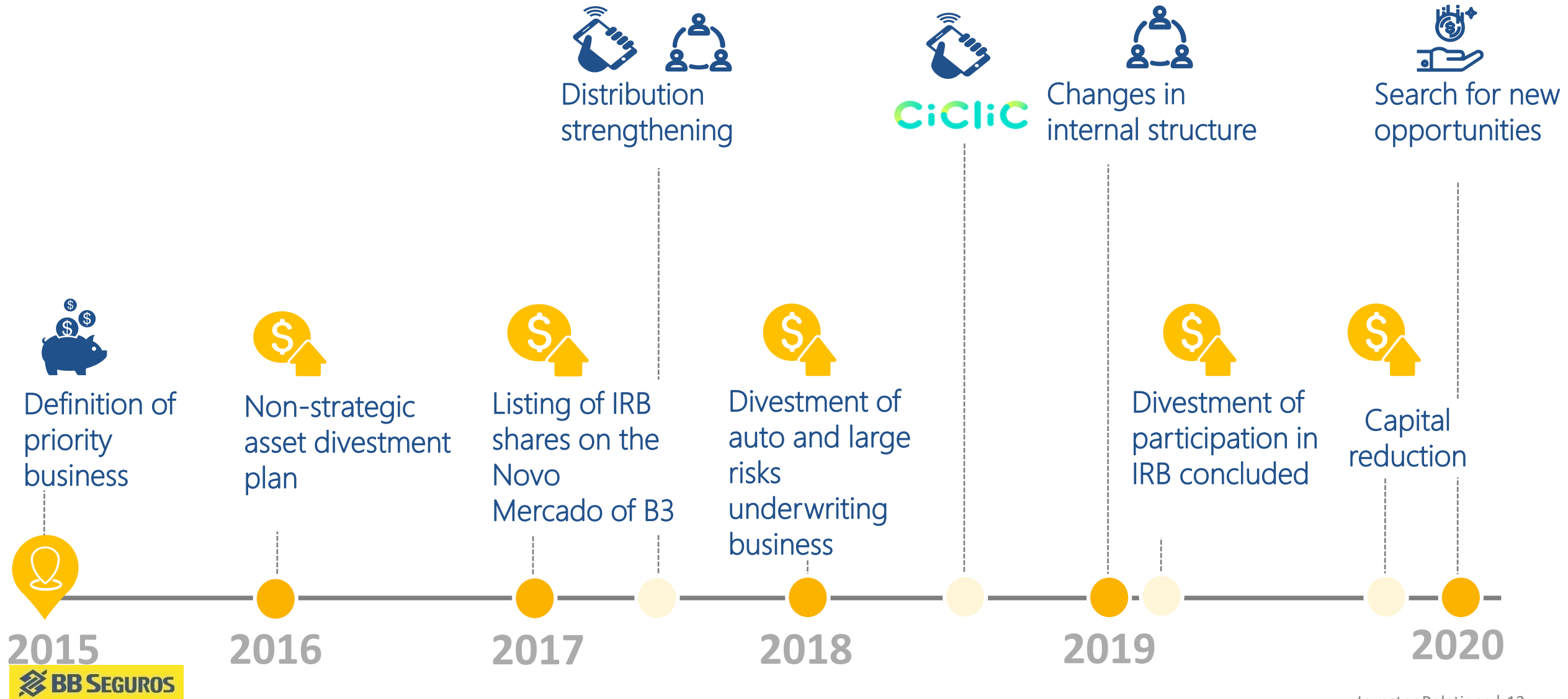


1 - Δ% operating result 9M19 vs. 9M18

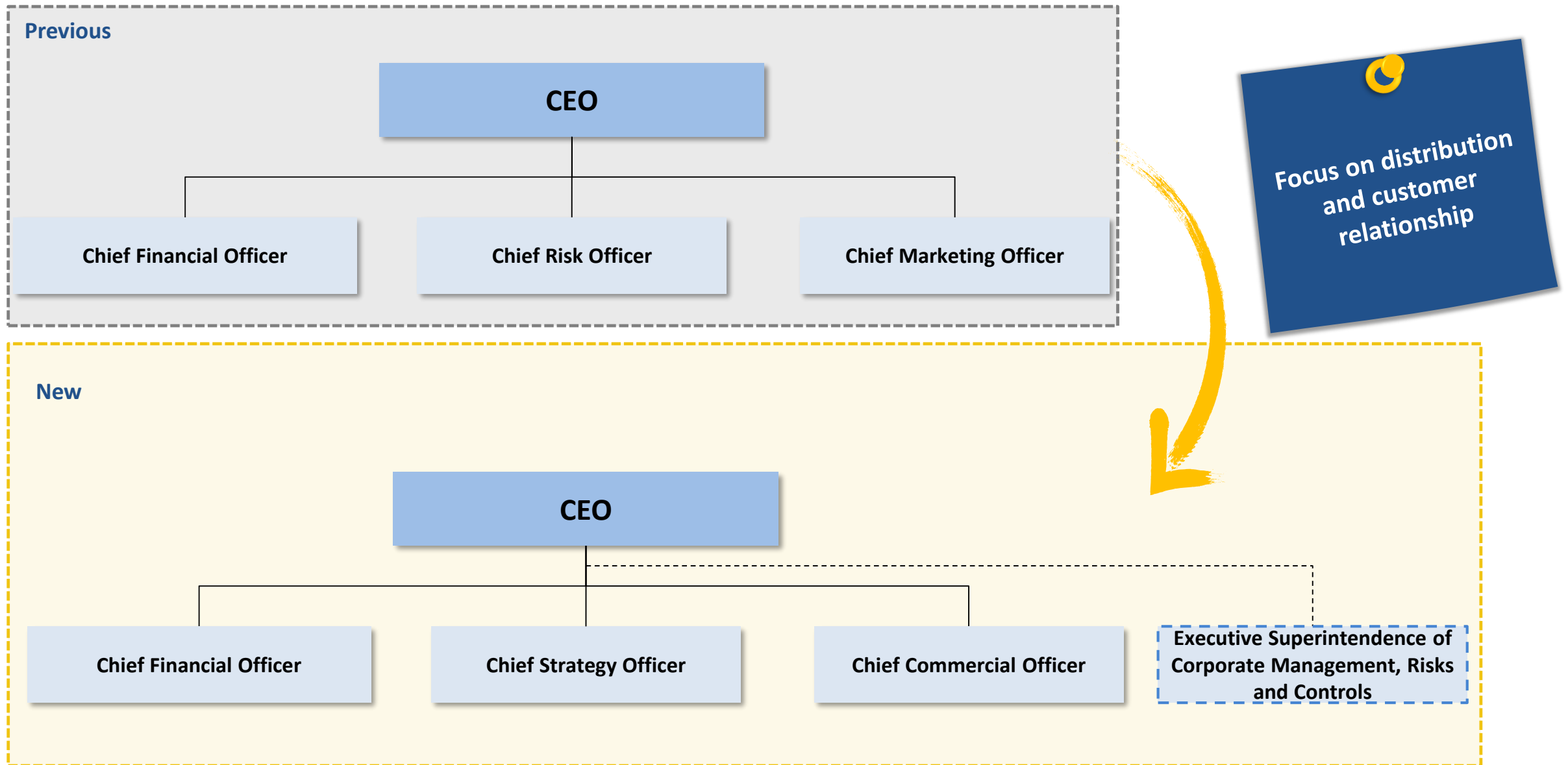
2 - GDP growth 2019E - Source: Bacen (November 14th, 2019)

2 Structuring for the 2nd phase of expansion

Business Reorganization



Changes in Internal Structure



3 Search for sustainable value generation

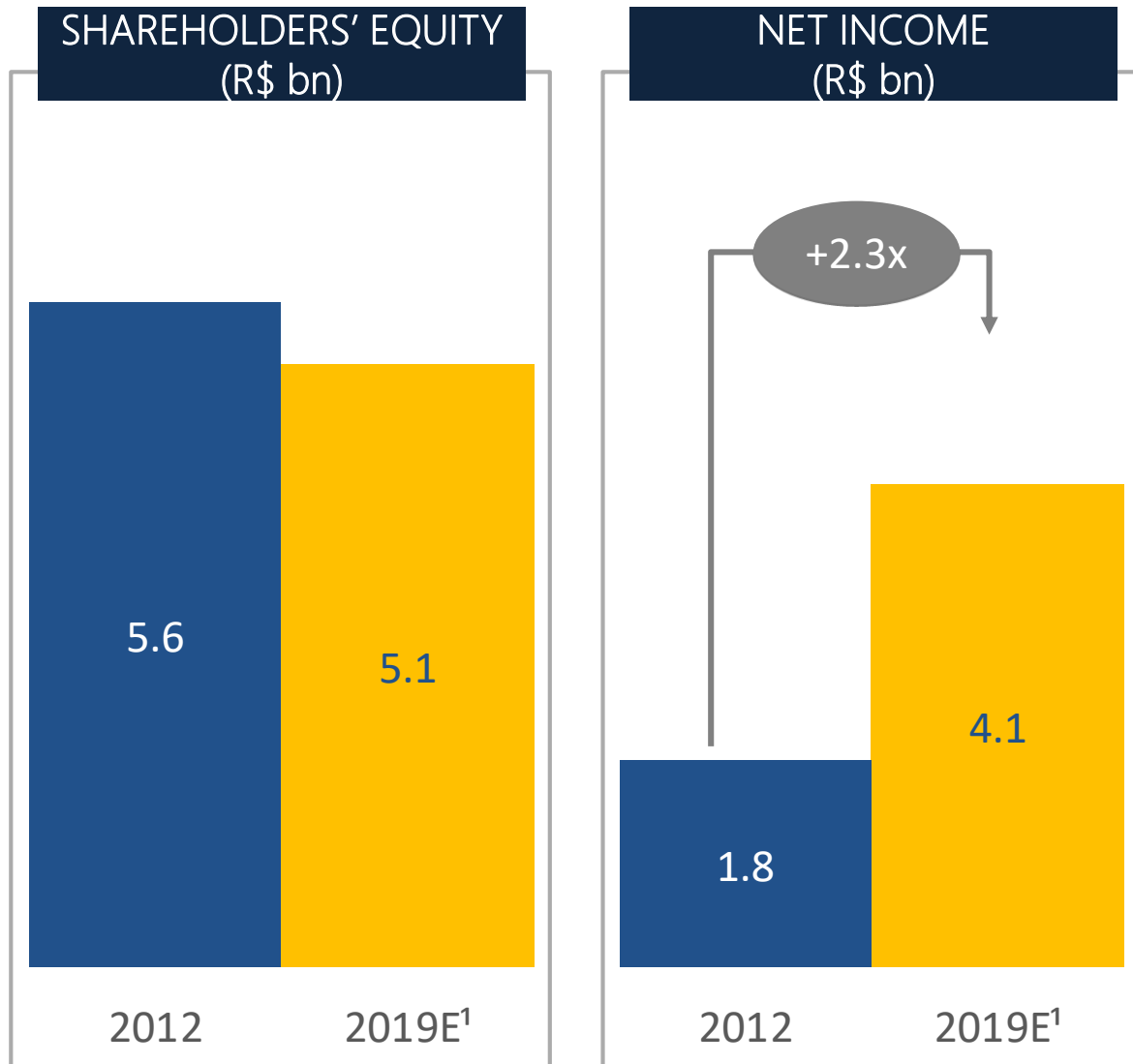
Stock Performance | BBSE vs IBOV¹



Fonte: ValorPro.

1 – Base prices = 100: Adjusting closing price from April 29, 2013 to September 30, 2019.

Value Added



	2013-2018	2019E
Equity value added²	<u>R\$ 14.4 bn</u>	<u>R\$ 3.5 bn</u>
Flow to the shareholder³	<u>R\$ 20.5 bn</u>	<u>R\$ 8.2 bn</u>
Average yield⁴	<u>6.6%</u>	<u>14.8%</u>

1 – Considering the consensus for 2019E earnings growth

2 – Cost of capital: Bloomberg consensus

3 – Including dividends to be distributed related to the disposal of IRB's shares and the capital reduction in 2019, considering the same payout of 1H19

4 – Dividend yield based on the dividends distributed divided by the beginning of period share price; considering the average dividend yield for 2013 to 2018

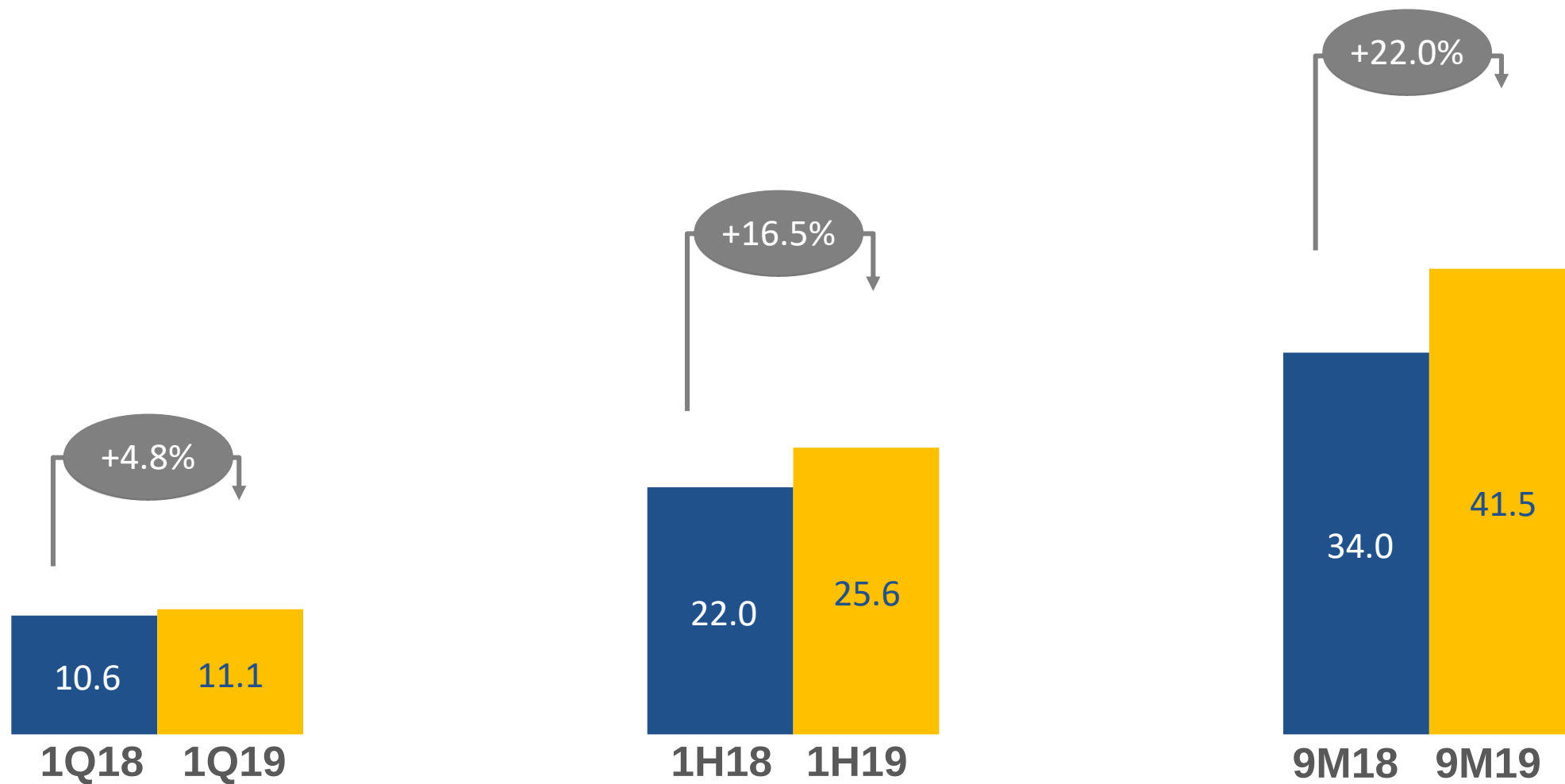
Reinaldo Yokoyama

Chief Commercial Officer

1 Achievements

Commercial Performance

Revenues 2018 x 2019 (R\$ bn)



2 Key Enablers

BB New Retail Model

High Income

Investor/Strategic professional



Retail



Agro



Continuous specialization
that contributes to
distribution of products

SME



Specialized Service Reinforcement

Brasilprev

143 Consultants

Service Center **325** Attendants

Brasilseg

118 Consultants

Service Center **1,225** Attendants

Brasilcap

Service Center **456** Attendants

BB Investment Management

157 Consultants

Strengthening
the network
through
Consultants
and Service
Centers from
Affiliates

Main Commercial and Marketing Activities

- Approach and engagement of BB's sales force
- Campaigns
- Sponsorship and events

Approach and engagement of BB's sales force



Approach and engagement of BB's sales force



Campaigns



Sponsorship and Events

- **Acting in major Agro events, like** Agrishow, Tecnoshow, Cotrijal, Bahia Farm Show, Show Rural, Agrotins and Agrobalsas
- **Truck Agro:** in more than 70 places
- **Fair ABF / MPE**



Cultural Event





Sport Event



Advertising Campaigns

- Insurance
- Pension Plans (digital)



A man and a woman are sitting on a light blue sofa in a modern living room. The man is wearing a blue shirt and brown pants, and the woman is wearing a yellow cardigan and beige pants. They are both looking at each other and smiling. In the foreground, a young child is sitting on a striped rug, playing with wooden toys. The room has a wooden shelf with books and a lamp, and a window with orange curtains in the background.

E aí, já pensaram em como vai ser

Brasilprev Junior Campaigns



Contrate
pelo app ou
nas agências e
**ganhe um livro
personalizado**

Confira regulamento.
www.brasilprevjunior.com.br



- 80 thousand plans
- 50 thousand new clients



3 Next steps

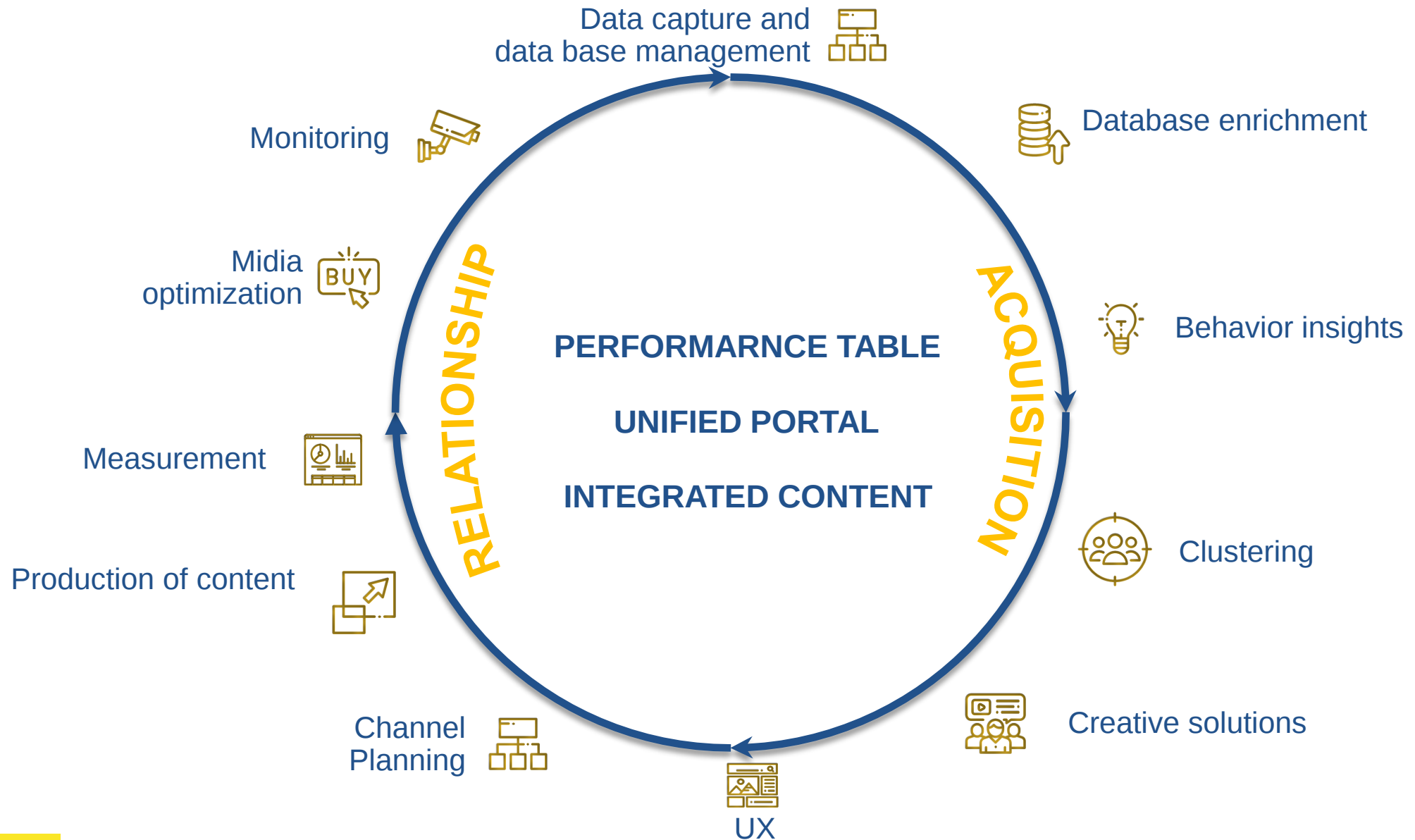
Lower Selic rate impact

If banks have less results arising from financial intermediation, they will have to get in banking fees

Competitive attribute

Insurance products as BB customer loyalty

Digital Journey



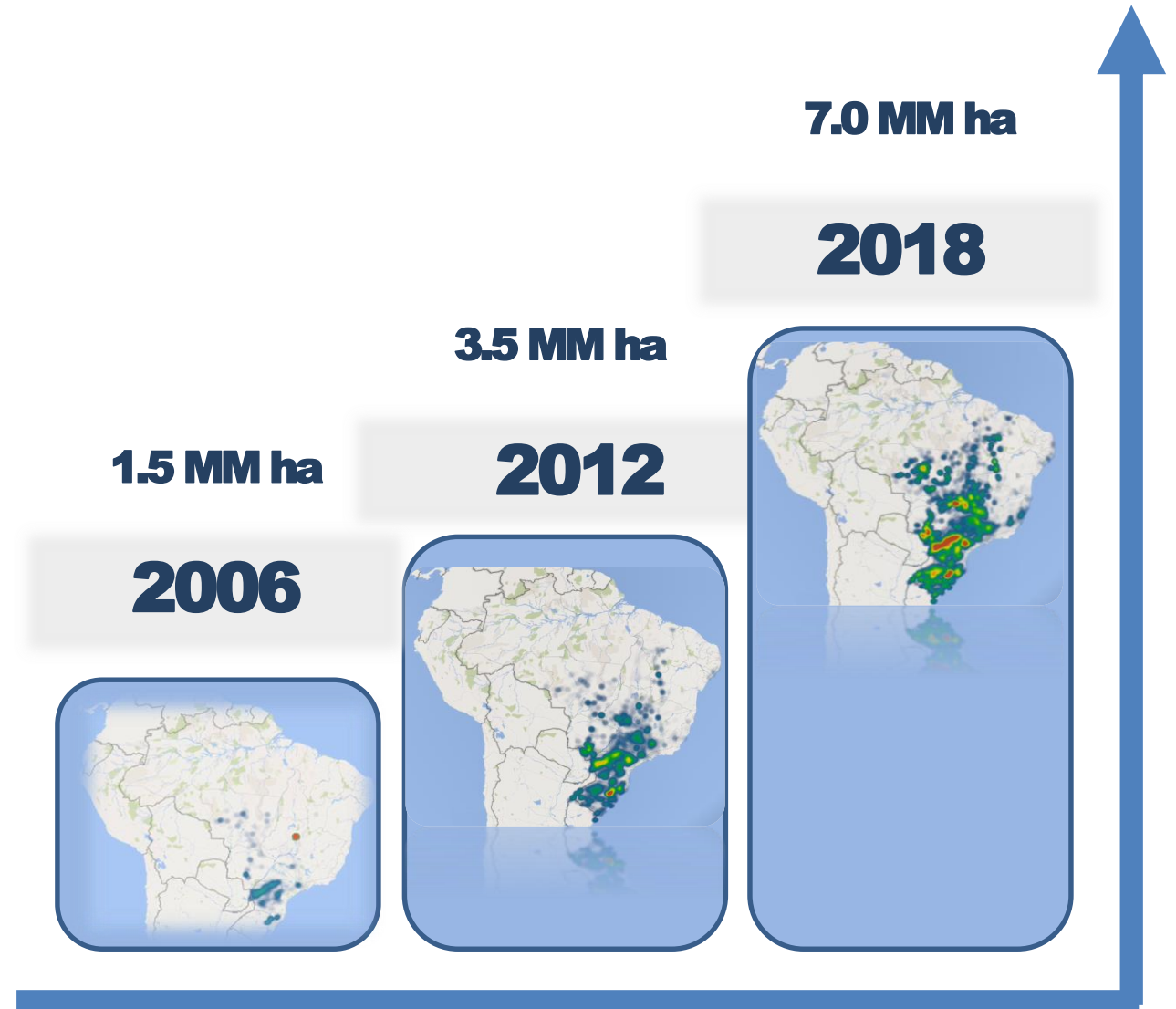
7 million hectares of insured land and 60% of market share in rural segment in September 2019

700 thousand active clients

863 thousand machinery and equipments

87 thousand improvements

Evolution in the
insured area over
the years

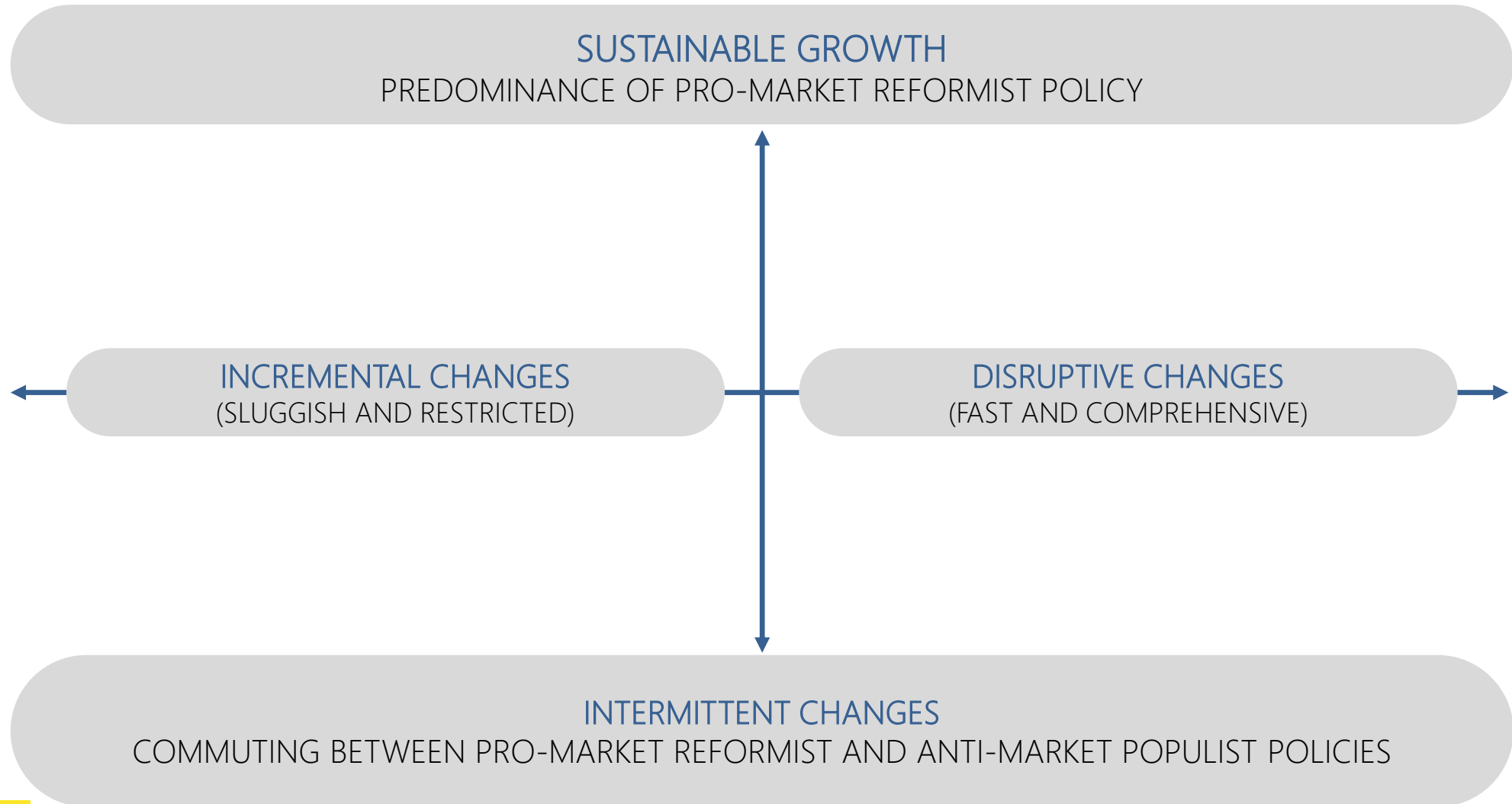


Pedro Bramont

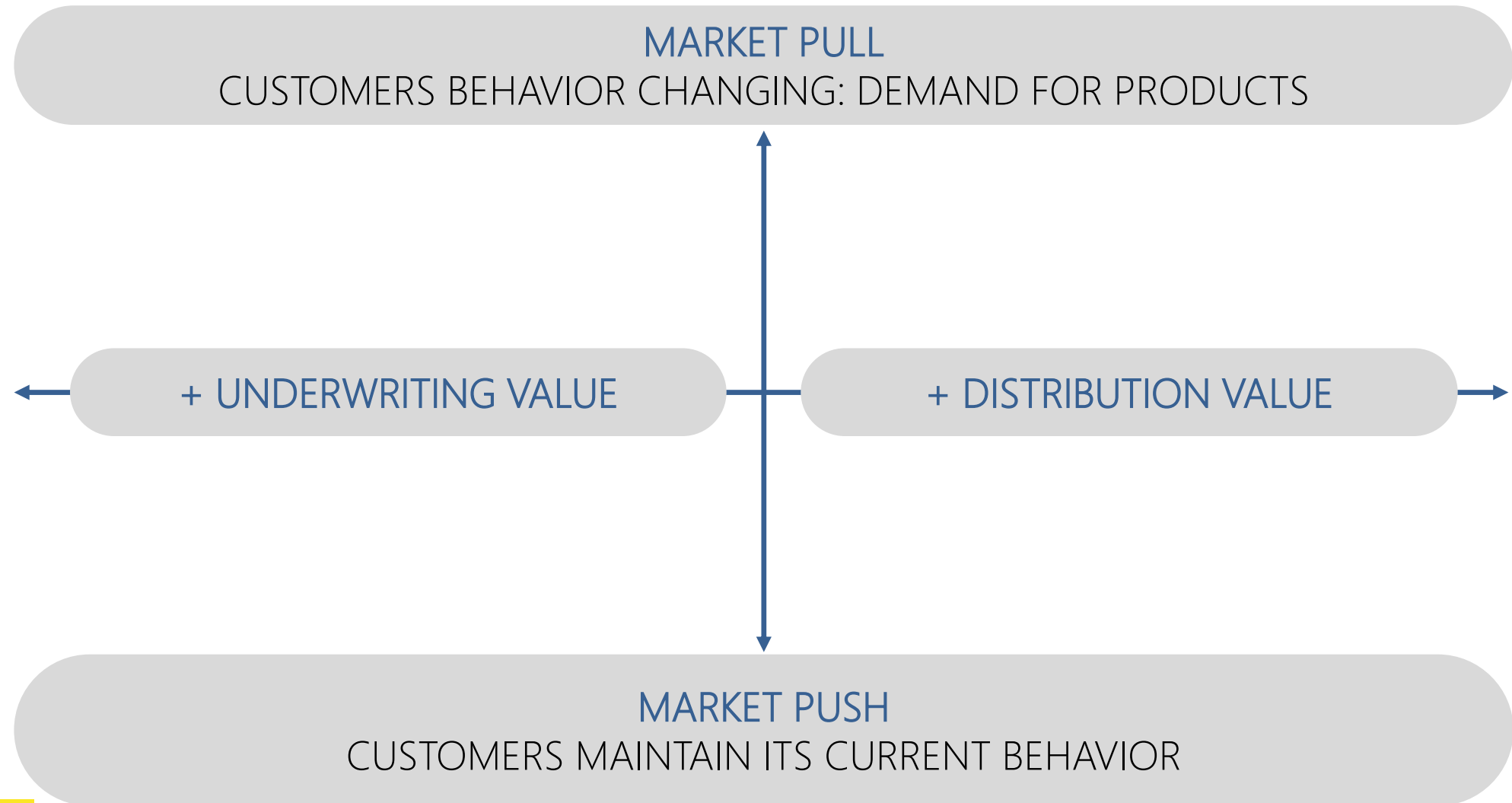
Chief Strategy Officer

1 Strategic Background

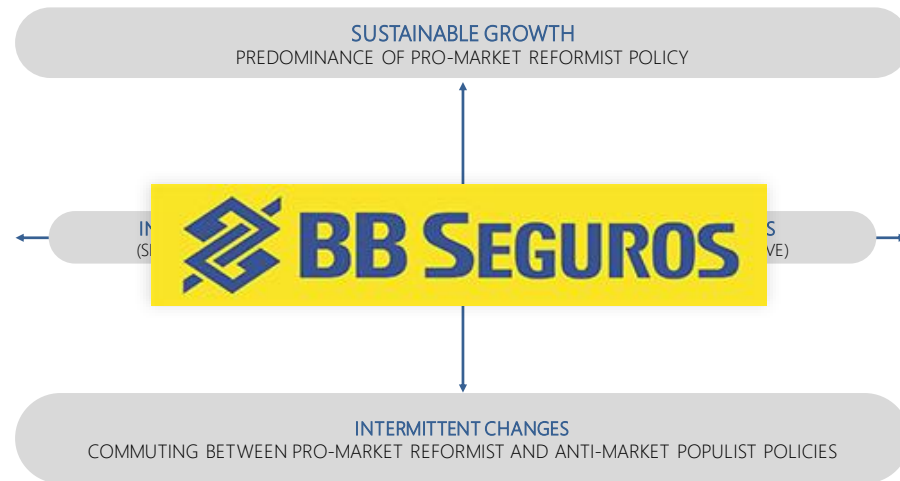
Economy and IT are uncertainty variables for industry



Market pull/push and distribution/underwriting are the key for BBSE3



Our initiatives aim to position BBSE3 in any scenario



Favorable conditions to market expansion



Take up the gap
with a low
differentiation
market



Take advantage
of the favorable
economic and
regulatory
environment



Market
expansion
increasing the
BB portfolio
penetration and
open sea



Reach new
customers by
means of digital
platforms

New players and empower critical capabilities are the key challenges



How to establish a favorable position from the relationship with BB?



How to oppose the progress of digital investment platforms?



How to improve the sales mix within digital x physical channels?



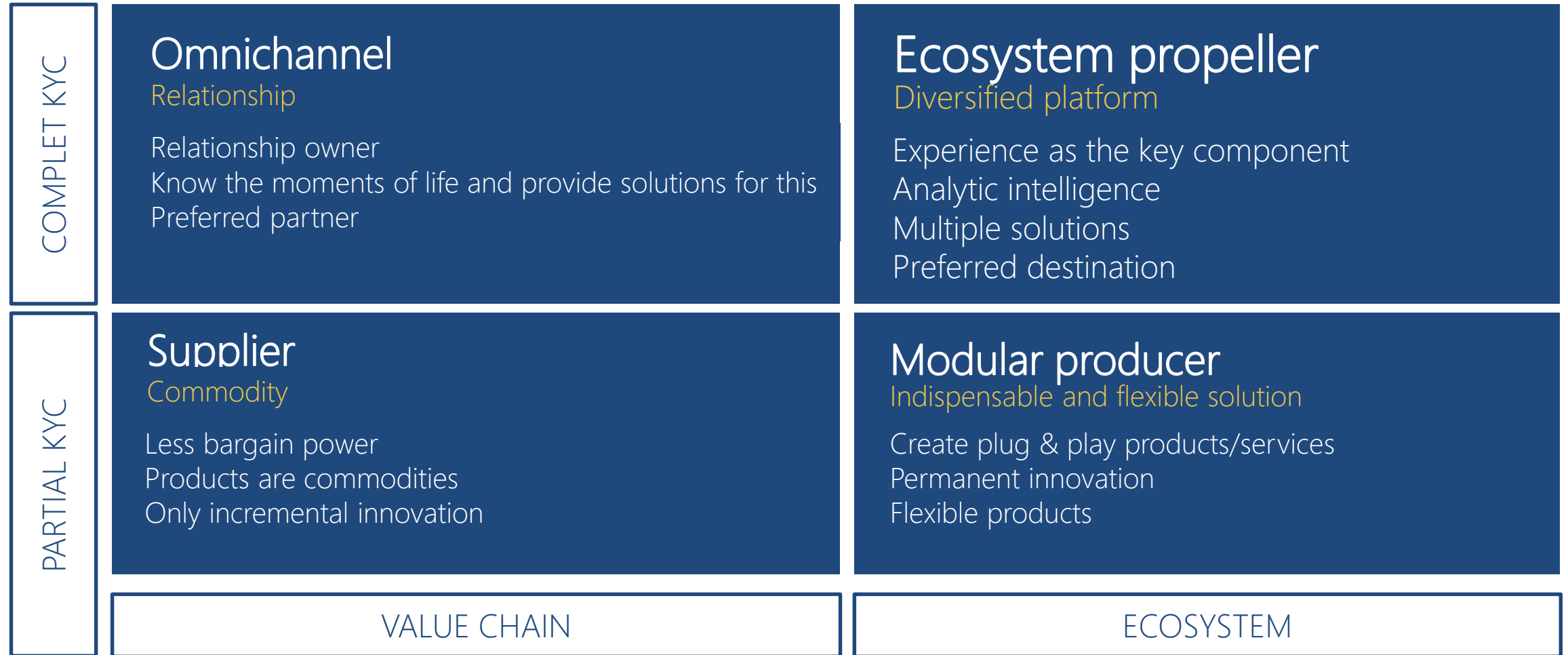
How to prioritize insurance and pension in the consumption decisions?



How to insert GDPR in the data strategy?

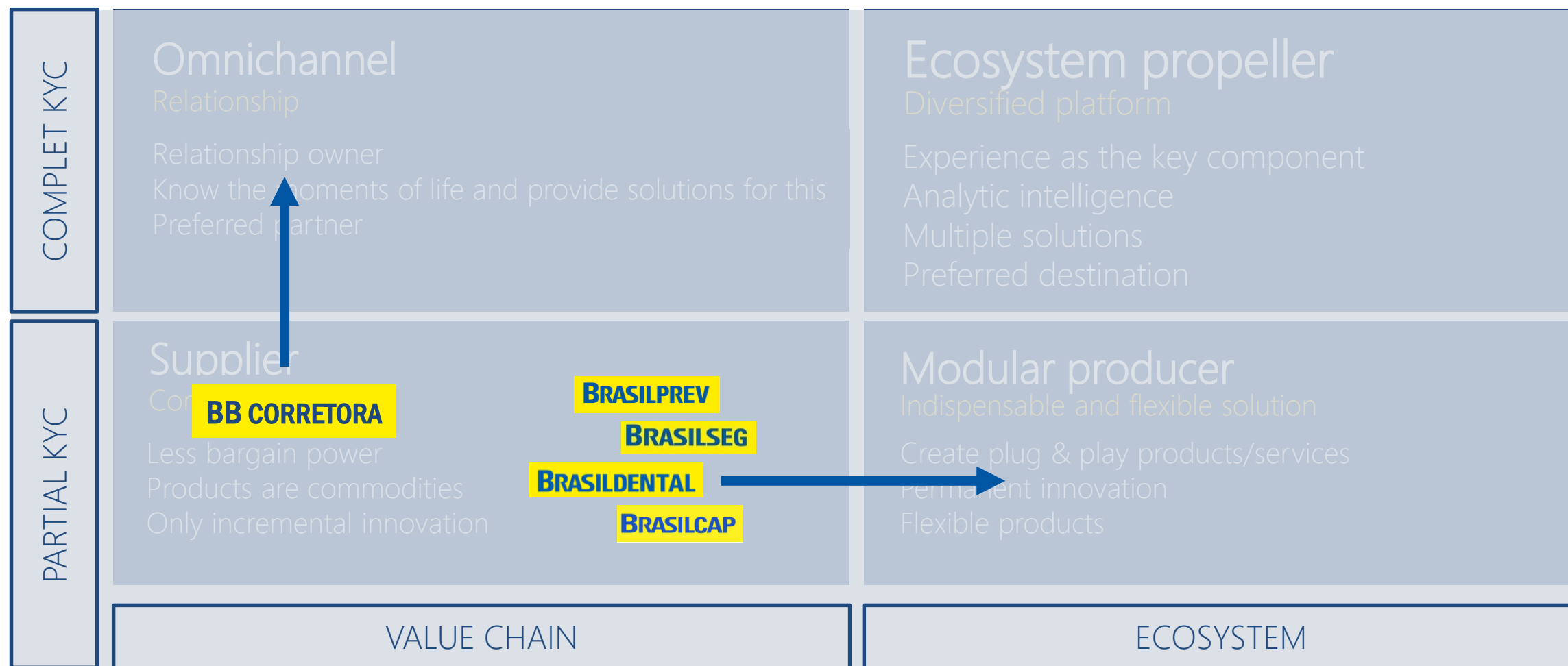
2 Strategic Trends

Where do we set to get?



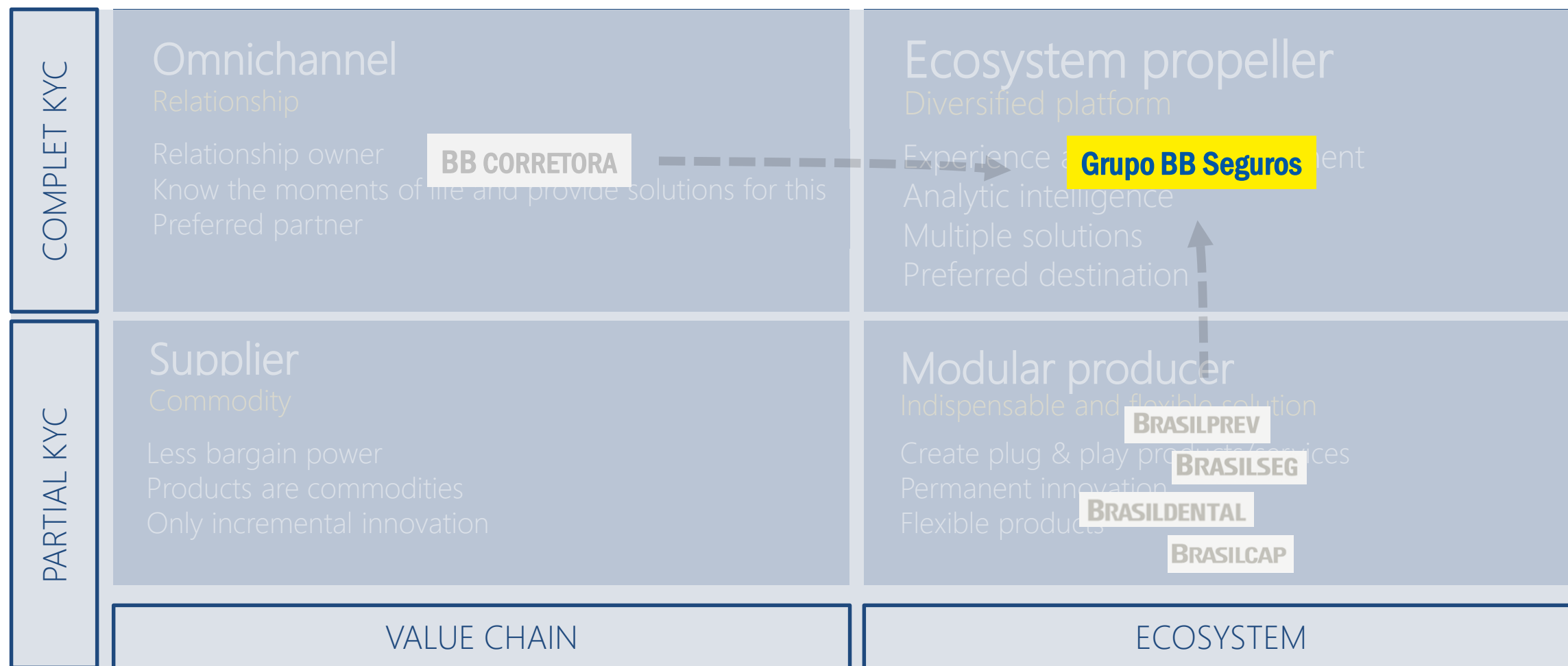
Source: Adapted from Peter Weill and Stephanie L. Woerner, "Thriving in an Increasingly Digital Ecosystem," *Sloan Management Review*, June 16, 2015

Where do we set to get?



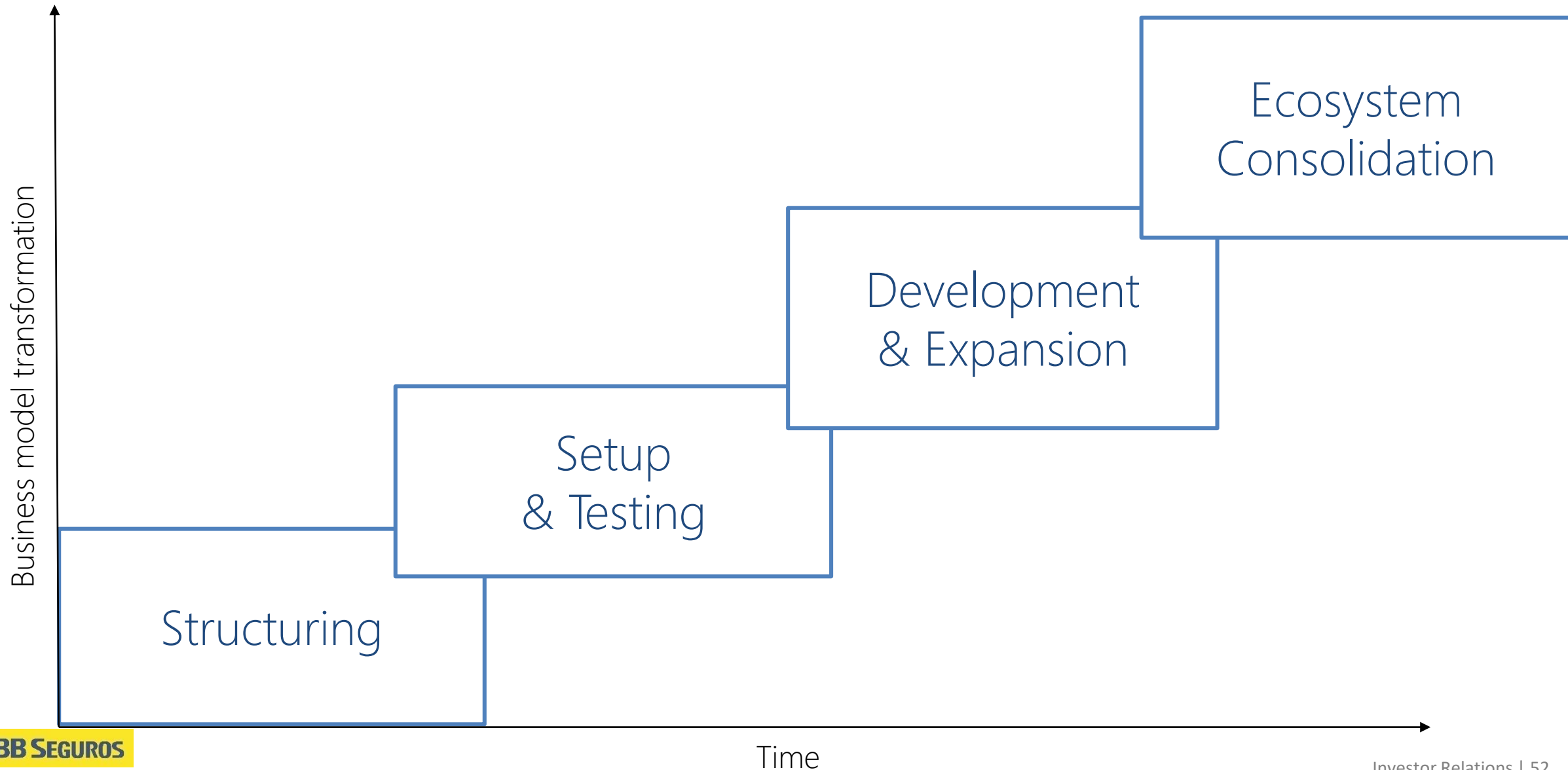
Source: Adapted from Peter Weill and Stephanie L. Woerner, "Thriving in an Increasingly Digital Ecosystem," *Sloan Management Review*, June 16, 2015

Where do we set to get?

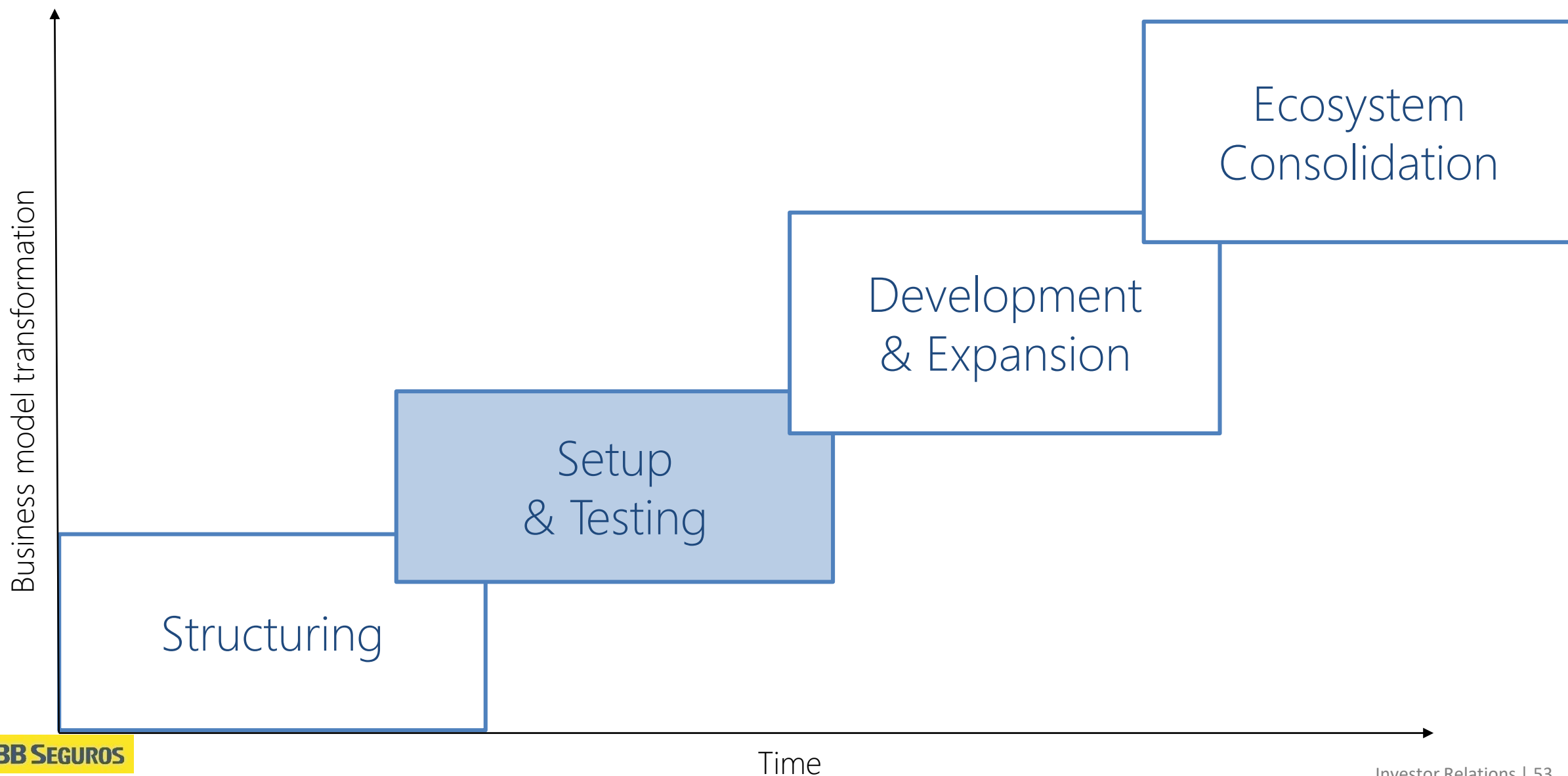


Source: Adapted from Peter Weill and Stephanie L. Woerner, "Thriving in an Increasingly Digital Ecosystem," *Sloan Management Review*, June 16, 2015

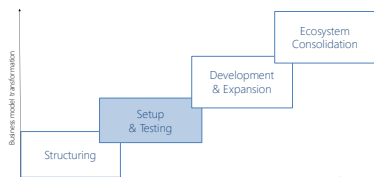
After restructuring our focus becomes business intelligence and IT



In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



Customer Council

Listening the customer insights about their experience with BB Seguros products

10 councils performed in 2019

40 customers insights

10 projects implemented

Net Promoter Score (NPS)

Identification of critical points of the journey, implementing improvement actions

5 researches conducted in 2019
9,750 customers consulted
25,000 transactional

NPS Residential Claims

+19 pp ↑

NPS Assists

+17 pp ↑

Complaints

Acting to correct the main causes of complaint, aiming to minimize occurrences

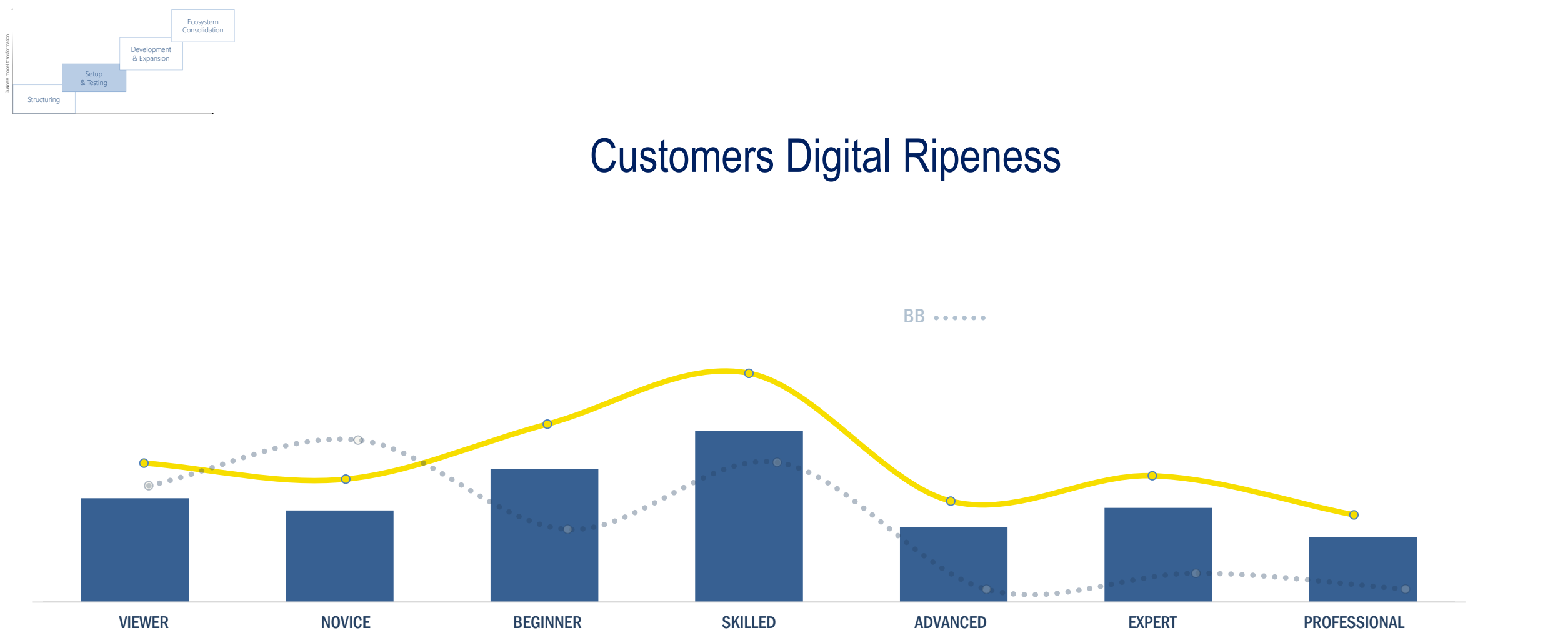
Total amount of complaints

- 4.4% YoY ↓

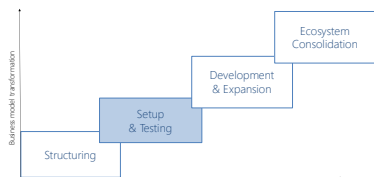
Assistance Complaints

- 42% YoY ↓

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



Customer value

Rank customers through a score that translates relationship variables



- 5 Millions of customers ranked monthly
- 9 Variables translate the relationship into score
- 6 Customer segments

14 Enchantment actions

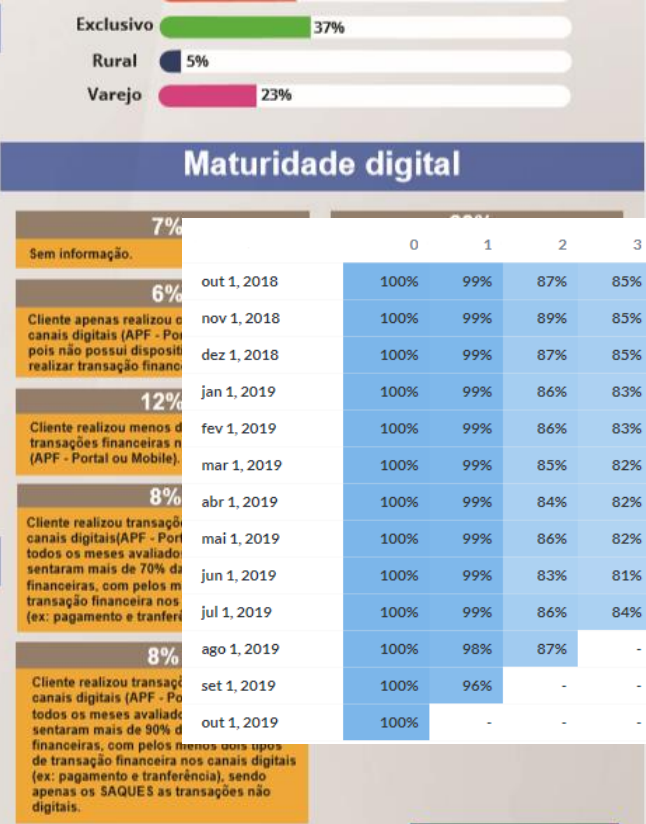
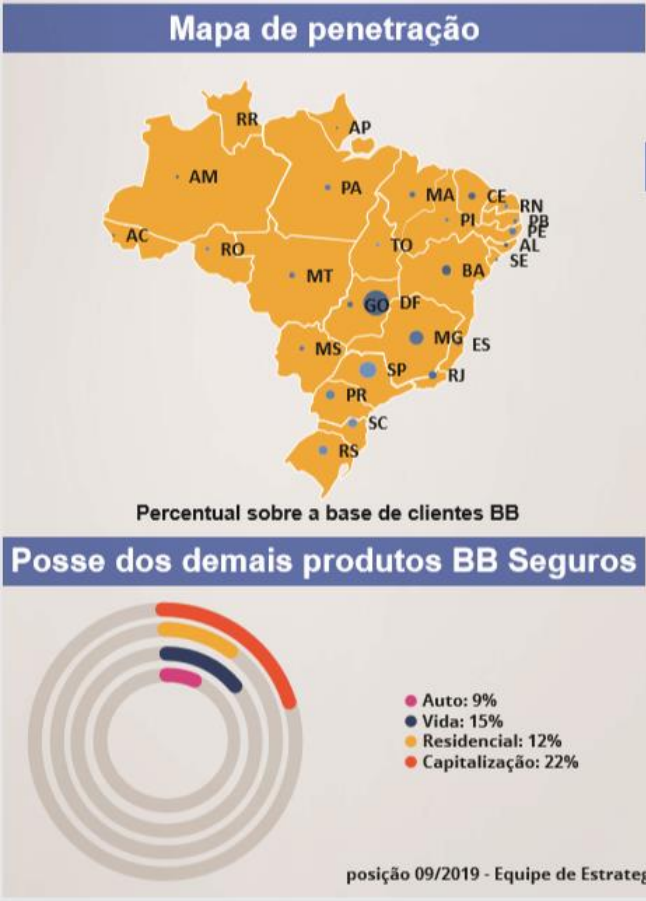
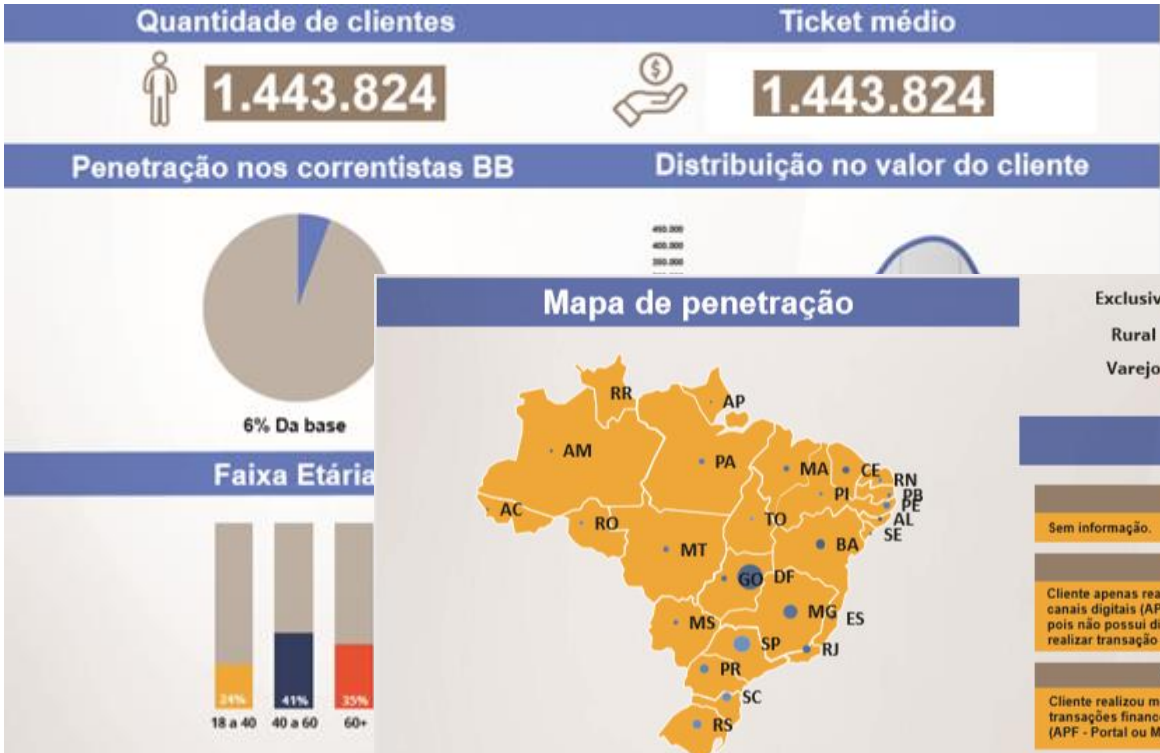
Potential



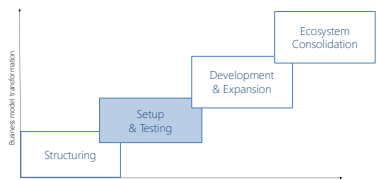
Segments

Hi, missing
On the track
Crush
Dating
To marry
Happily ever after

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



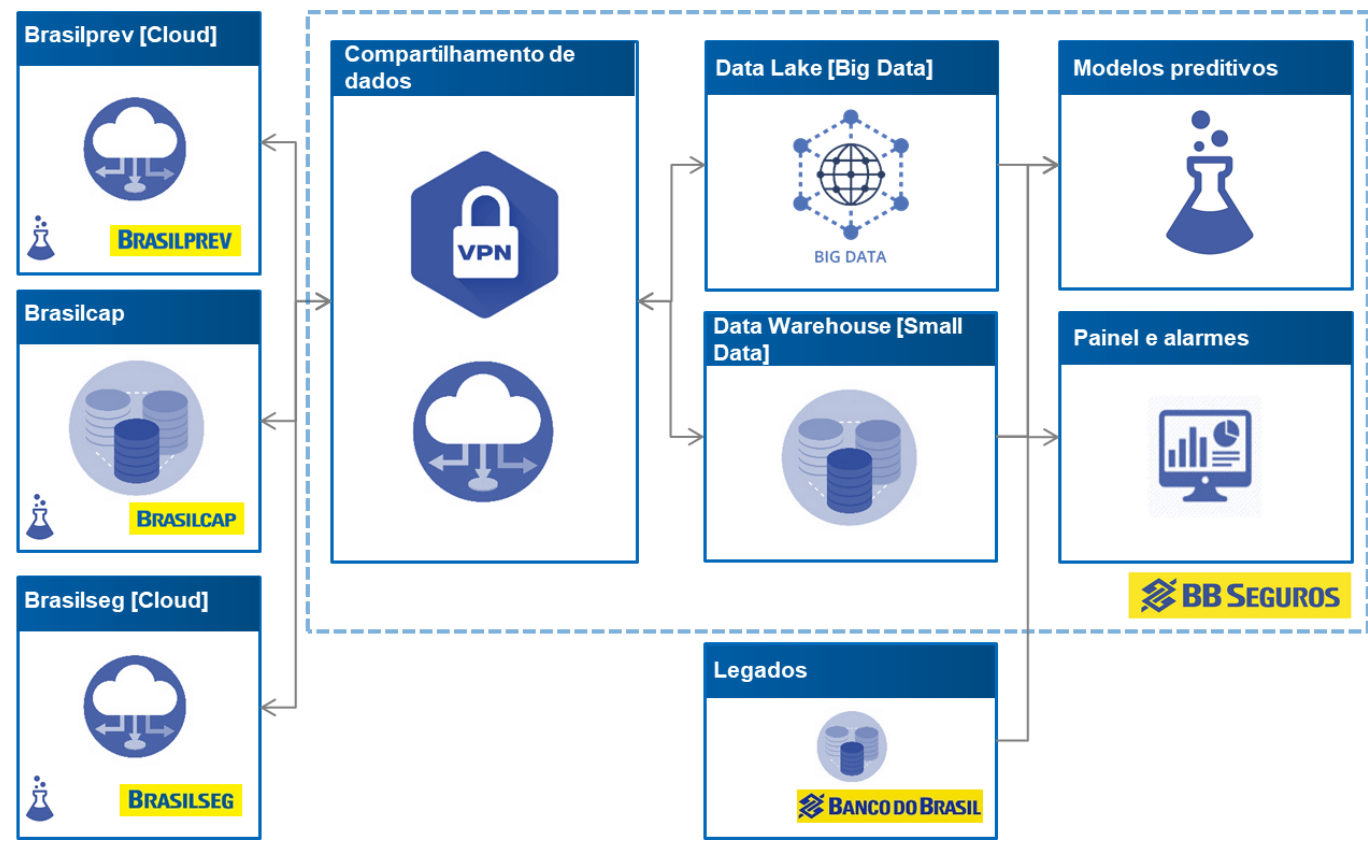
9 current models and two under construction for 2019

7_{MM} customers analyzed in predictive models

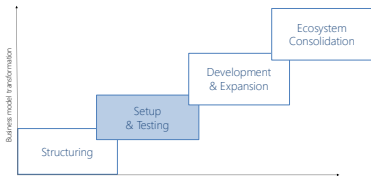
2.5_{bn} new contributions

+30% of target audience approached

Conglomerate Data Structure



In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



ATTENDANCE EXPERTISE

QUALIFIED SALES
- CANCELLATIONS

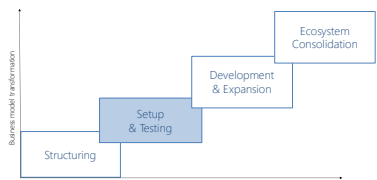
TRAINING OF OTHER
AGENCY COLLEGUES

INCREASING SALES
+ 70%

INCREASE OF NPS
PILOT 86.9

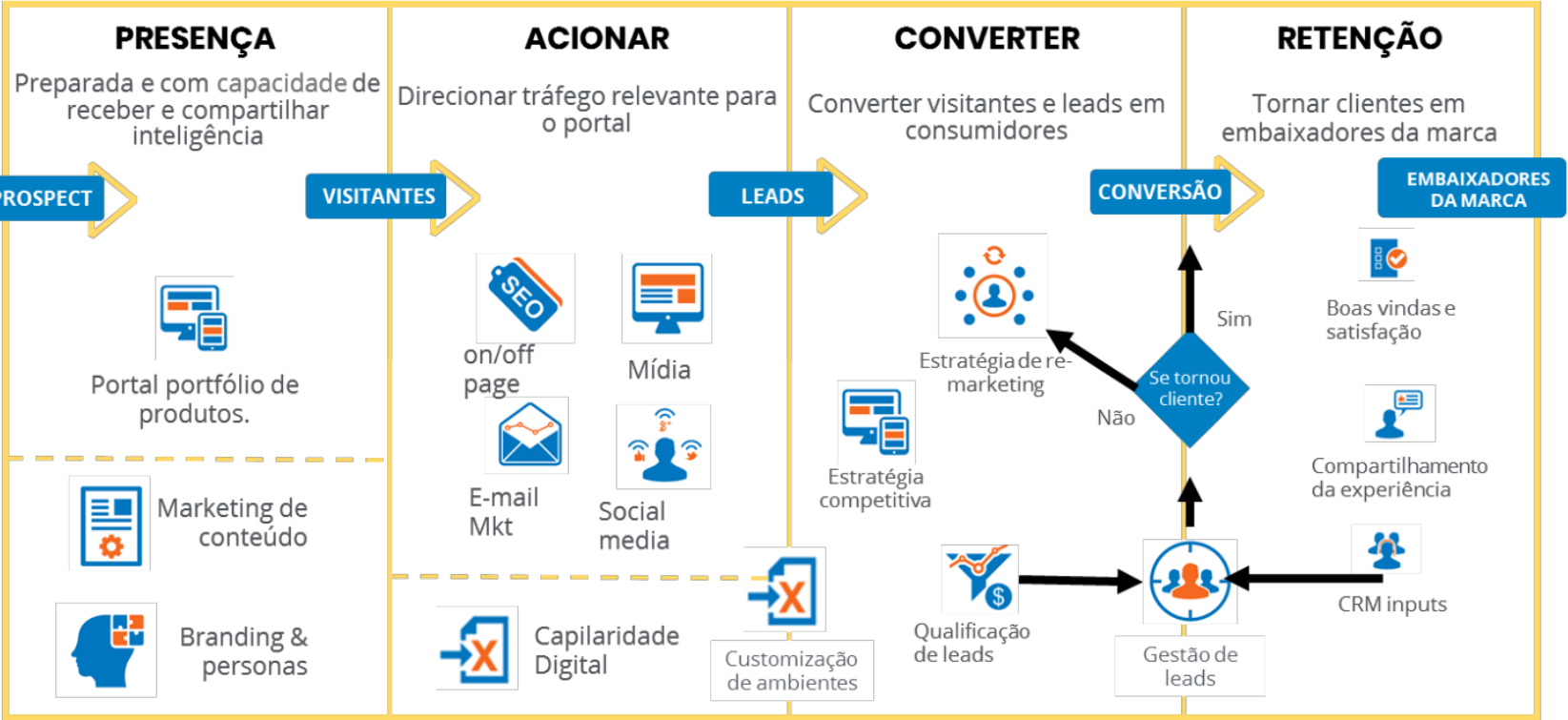
ATONOMY AND MANAGEMENT
OF SALES FORCE

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



Always On | Ações com Foco em Performance

Ecosystema de Presença Digital – Retenção do Lead até a conversão em ativo digital



BB SEGUROS

RESULTADOS DE MÍDIA PERFORMANCE

RESUMO

VIDA

RESIDENCIAL

EMPRESARIAL

SUMÁRIO

Dados atualizados até ontem?

Principais Indicadores

1 de nov. de 2019 - 30 de nov. de 20

Veículo

Investimento

R\$ 212.232

Envio de Formulário LP

291

CPC

R\$ 1,35

Impressões

18.456.414

Pedido de Me Ligue

47

CTR

0,85%

Cliques

157.531

Lead APP

254

CPM

R\$ 11,50

Visitas

106.271

Lead Internet Banking

560

Taxa de Conversão

1,08%

Leads Totais

1.152

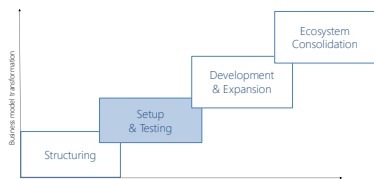
Custo por Lead

\$184,23

Planejado vs Realizado						
Produto	Investimento Planejado	Investimento Realizado	R\$ Realizado (%)	Leads planejados	Lead realizados	Leads(%)
Residencial	R\$ 107.750	R\$ 122.548	113,7%	606	1.261	208,1%
Vida	R\$ 107.750	R\$ 114.532	106,3%	1.040	1.237	118,9%
Marca	R\$ 65.500	R\$ 113.010	172,5%	2.328	5.667	243,4%
Empresarial	R\$ 28.600	R\$ 34.219	119,6%	121	181	149,6%
Total g...	R\$ 309.600	R\$ 384.310	124,1%	4.095	8.346	203,8%



In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion





PRODUTOS E SERVIÇOS ▾ ATENDIMENTO | BUSCAR 🔍

ACESSE SUA CONTA



Precisa de crédito?

FAÇA O TESTE

Descubra o que é mais adequado para você e tome uma decisão responsável.

Ainda não é nosso cliente?

Viagem

Planejar uma viagem é extremamente empolgante. É preciso planejamento para que tudo saia perfeito. Temos soluções para te ajudar antes e durante a sua viagem. Conte conosco para tirar o sonho do papel e garantir que você possa relaxar e aproveitar enquanto estiver lá.



Planeje sua viagem

Com o consórcio de serviços você paga um pouco por mês e realiza a viagem dos seus sonhos.

➤ Saiba como



Fique seguro

Tenha acesso a maior rede credenciada de assistência no mundo com o Seguro Viagem.

➤ Simule



Tenha benefícios

Use o Ourocard e aproveite vantagens como salas vip, wi-fi e muito mais.

➤ Saiba mais

Consórcio de Serviço

CONTRATE AGORA

Planeje sua viagem e realize sua viagem dos sonhos.

Ourocard

PEÇA JÁ O SEU

Peça já o seu cartão e desfrute de todos os benefícios.



Emergência 24h Quem somos Coberturas FAQ

REENVIAR VOUCHER

BLACK WEEK

Ciclic

Até 75% OFF ou até 12 pontos livello

Você faz a sua Black Friday

Ofertas válidas de 25/11/2019 a 30/11/2019

VEJA MAIS

Seguro Viagem

Faça aqui a cotação do seu Seguro Viagem

Qual seu destino?

Escolha seu destino

Data da Viagem

Embarque no Brasil Desembarque no Brasil

Quantidade de Passageiros

Nome

Telefone

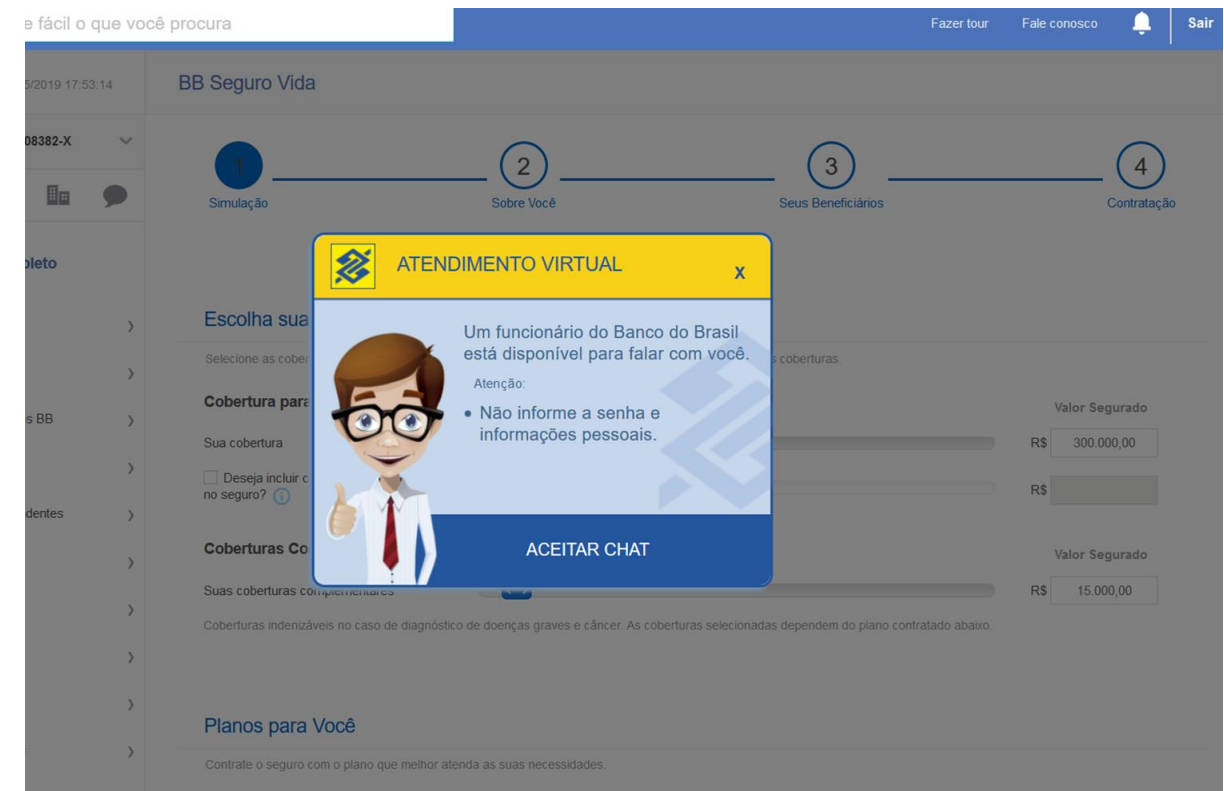
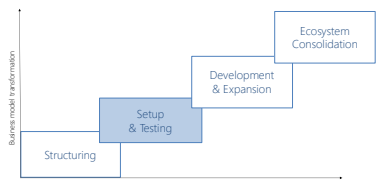
Email

COTAR AGORA

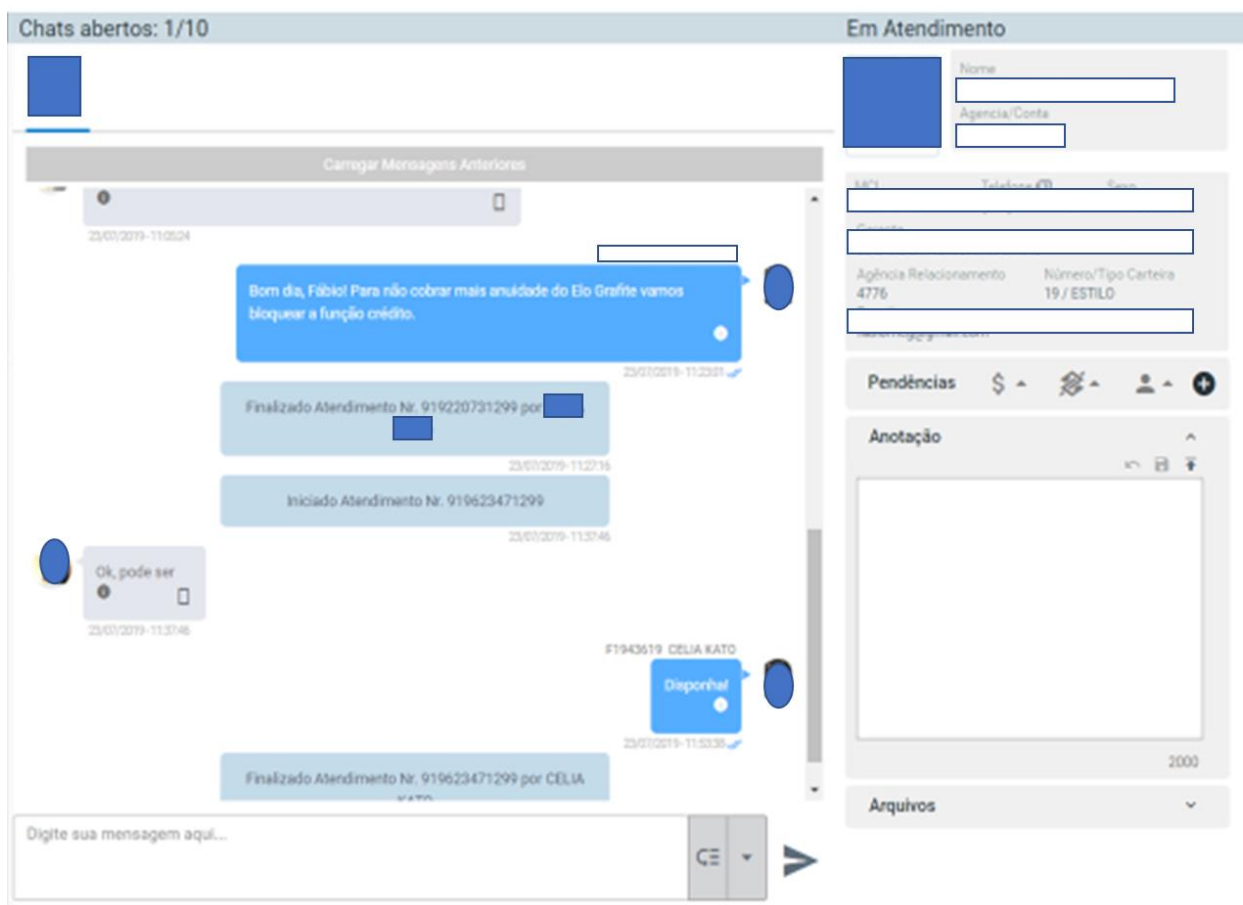
Ciclic sua plataforma de proteção 100% digital. Uma empresa BB Seguros



In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



+ of
800,000 access per month in the insurance related products menus (Internet BB)



In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion

Expanded Value Proposition

Specific value proposition for each business line, which expands addressable audience and insert innovations in the portfolio

Typically Digital Offering Model

- 3 options
- Modularity
- Possibility of customization



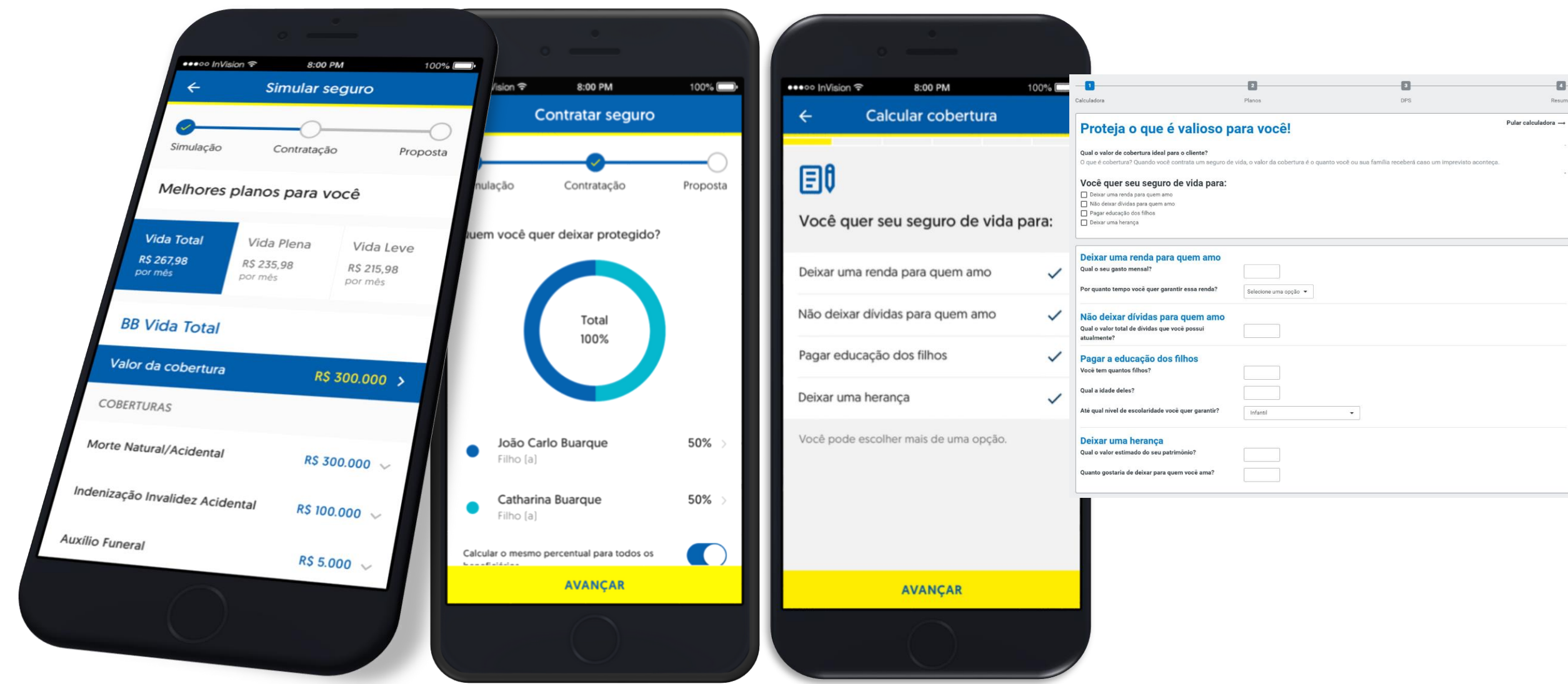
Relationship Scale

Relationship platform managed by BB Corretora, focused on the product life cycle and relevant customer experience

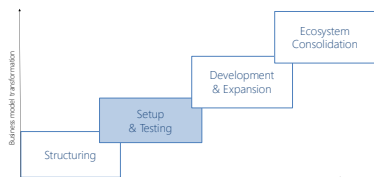
Robust Business Strategy

- Gamified trainings
- Support tools for sale
- Dissemination on / off

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



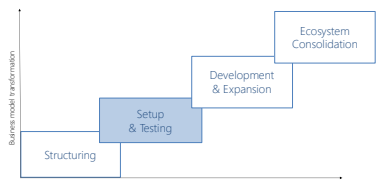
In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



agriconnected

O Fazendeiro no Controle

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion





SÓ VOCÊ SABE DOS SEUS MOMENTOS

COMECE A PLANEJAR

SAIBA MAIS

A BB Seguros se preocupa com todas as suas conquistas. Aqui você conta com uma variedade de soluções e coberturas pensadas para todas as situações.

SOBRE A BB SEGUROS

CLUBE DE VANTAGENS

ATENDIMENTO

A+ A-

Do que você precisa?

ACESSAR

ACIONAR SEGURO

SEGUROS >

PREVIDÊNCIA >

CAPITALIZAÇÃO >

DENTAL >

EU TÔ SEGURO >

PREVIDÊNCIA

SAIBA MAIS

PENSANDO NO SEU AMANHÃ

SEGUROS

SAIBA MAIS

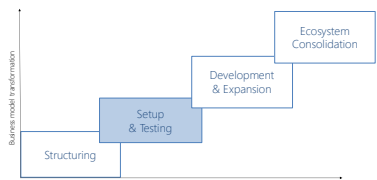
COM VOCÊ NO DIA A DIA

CAPITALIZAÇÃO

SAIBA MAIS

GUARDE O FUTURO PARA O AGORA

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



JOÃO,
qual é a sua idade?

18-25 anos

26-35 anos

36-45 anos

46-54 anos

55+ anos

E o seu estado civil?

Solteiro(a)

Casado(a)

Divorciado(a)

Viúvo(a)

União estável

E filhos, você tem?

Sim

Não



OBRIGADO.

Foi muito bom ter conhecido um pouco sobre você e as suas expectativas. Com base nas suas respostas, a gente preparou soluções perfeitas que vão deixar a sua vida mais tranquila.

Olha só o que temos para você:

CAPITALIZAÇÃO

Ter um futuro do jeito que você sempre sonhou, começa agora. A capitalização é a solução perfeita para você investir na sua vida.

Tudo isso, por apenas R\$ 99 por mês.

CONHEÇA >

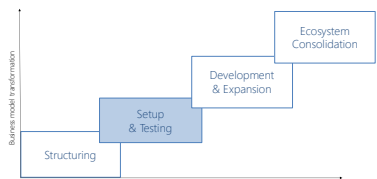
PREVIDÊNCIA

Pensando no seu amanhã, um plano de previdência garante conforto e tranquilidade para que você possa curtir os momentos da vida com plenitude.

Tudo isso, por apenas R\$ 43 por mês.

CONHEÇA >

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion





Nova Previdência

Calcule sua aposentadoria com as novas regras.

Simular aposentadoria



Previdência Privada

Saiba como sua aposentadoria pode ser melhor com a gente.

Simular plano



Imposto de Renda

Faça a simulação do seu IR Pessoa Física 2020 (ano base 2019).

Simular IR

Dados do seu IR

Tipo de renda [?]

Renda bruta [?]

Número de dependentes [?]

Despesa anual com ensino [?]

Despesa anual com pensão alimentícia [?]

Despesa anual médica [?]

Previdência social (INSS) [?]

IR retido na fonte [?]

Investimento anual em planos Brasilprev [?]

Calcular

Nova Previdência

Descubra em quanto tempo você poderá se aposentar e quanto poderá receber de acordo com as novas regras da previdência social.

Válido para trabalhadores urbanos do setor privado vinculados ao RGPS. Para detalhes sobre sua previdência social, acesse www.inss.gov.br

SEXO
☒ FEMININO ☐ MASCULINO

IDADE

TEMPO DE CONTRIBUIÇÃO (em anos) [?]

Nunca contribuiu? Preencha com zero

Calcular

Previdência Privada

Realizar seus projetos está mais próximo do que você imagina. Simule agora mesmo sua previdência.

IDADE ATUAL

SEXO
☒ FEMININO ☐ MASCULINO

IDADE PARA APOSENTADORIA [?]

PREENCHA APENAS UMA DAS OPÇÕES

QUANTO GOSTARIA DE INVESTIR POR MÊS?

OU

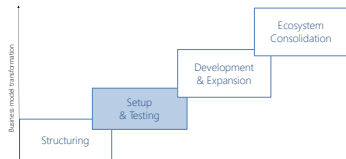
QUANTO GOSTARIA DE RECEBER POR MÊS?

OU

QUANTO GOSTARIA DE ACUMULAR NO TOTAL?

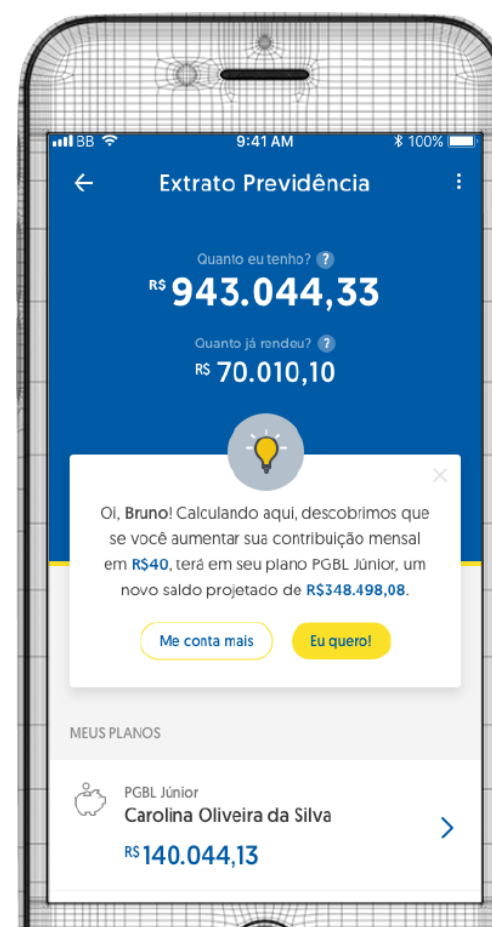
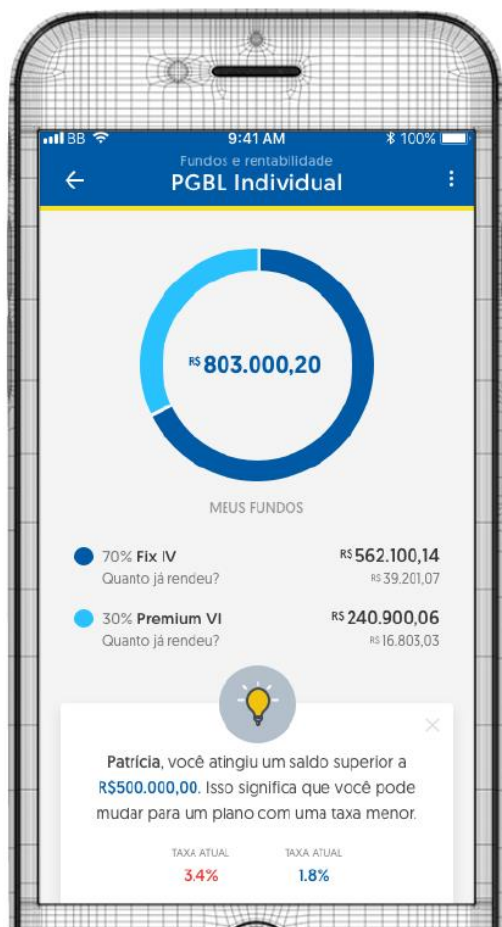
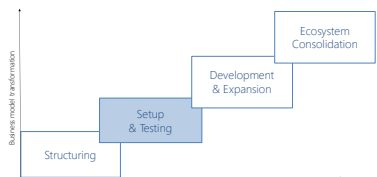
Calcular

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion

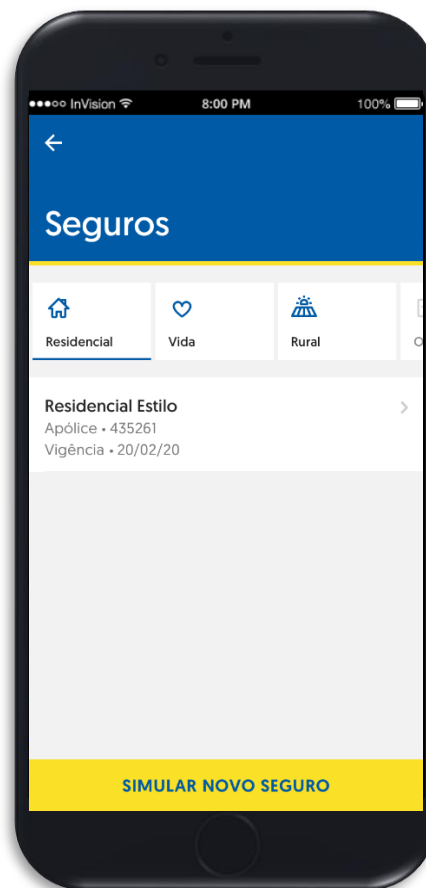
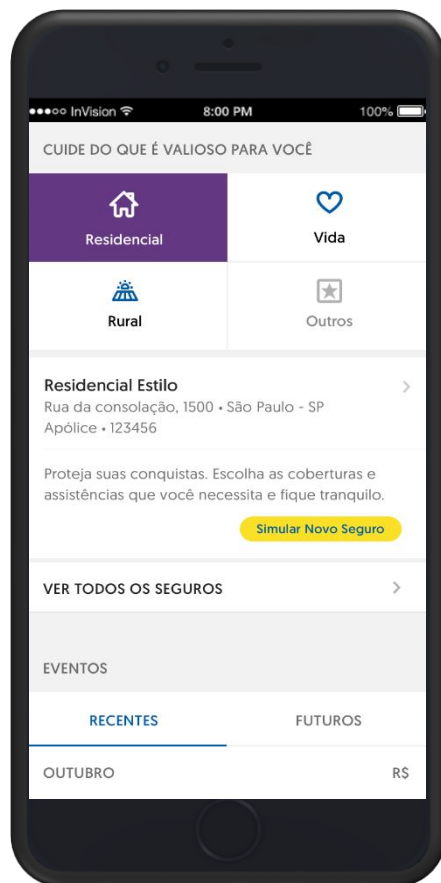
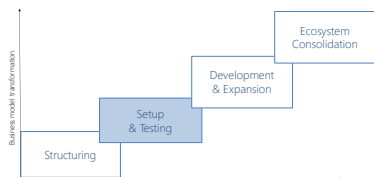


		SIMULATION E CONTRACTING	PORTABILITY BETWEEN ENTITIES	SIMULATION AND REDEMPTION	BALANCE SALDO E STATEMENT	READJUSTING CONTRIBUTIONS	REALLOCATION OF FUNDS
 CHANNEL 1	SCORE						
	EXPERIENCE (UX)	Available Simulation Digital Island	Good	Good	Good	Good	Good
	PRODUCTS	All	Individual	Individual (Multi-funds)	All Except Tradicional	Individual	Individual
 CHANNEL 2	SCORE						
	EXPERIENCE (UX)	Bad	Not available	Bad	Bad	Bad	Bad
	PRODUCTS	Individual / Júnior	Not available	Individual / Júnior	All	All (readjustment and contribution)	All (future contributions)
 CHANNEL 3	SCORE						
	EXPERIENCE (UX)	Good (Chatbot) Not available	Not available	Not available	Good	Not available	Not available
	PRODUCTS	Brasilprev Fácil	Not available	Not available	All Except Tradicional	Not available	Not available
 CHANNEL 4	SCORE						
	EXPERIENCE (UX)	Simple but without UX	Good	Good	Bad	Good	Good
	PRODUCTS	Individual and Júnior	Individual	Individual (Multi-funds)	All	Individual	Individual
 CHANNEL 5	SCORE						
	EXPERIENCE (UX)	Good (recommended portfolio)	Not available	Not available	Not available	Not available	Not available
	PRODUCTS	All	Not available	Not available	Not available	Not available	Not available

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



CONSOLIDATED OUTLOOK OF INSURANCE PORTFOLIO

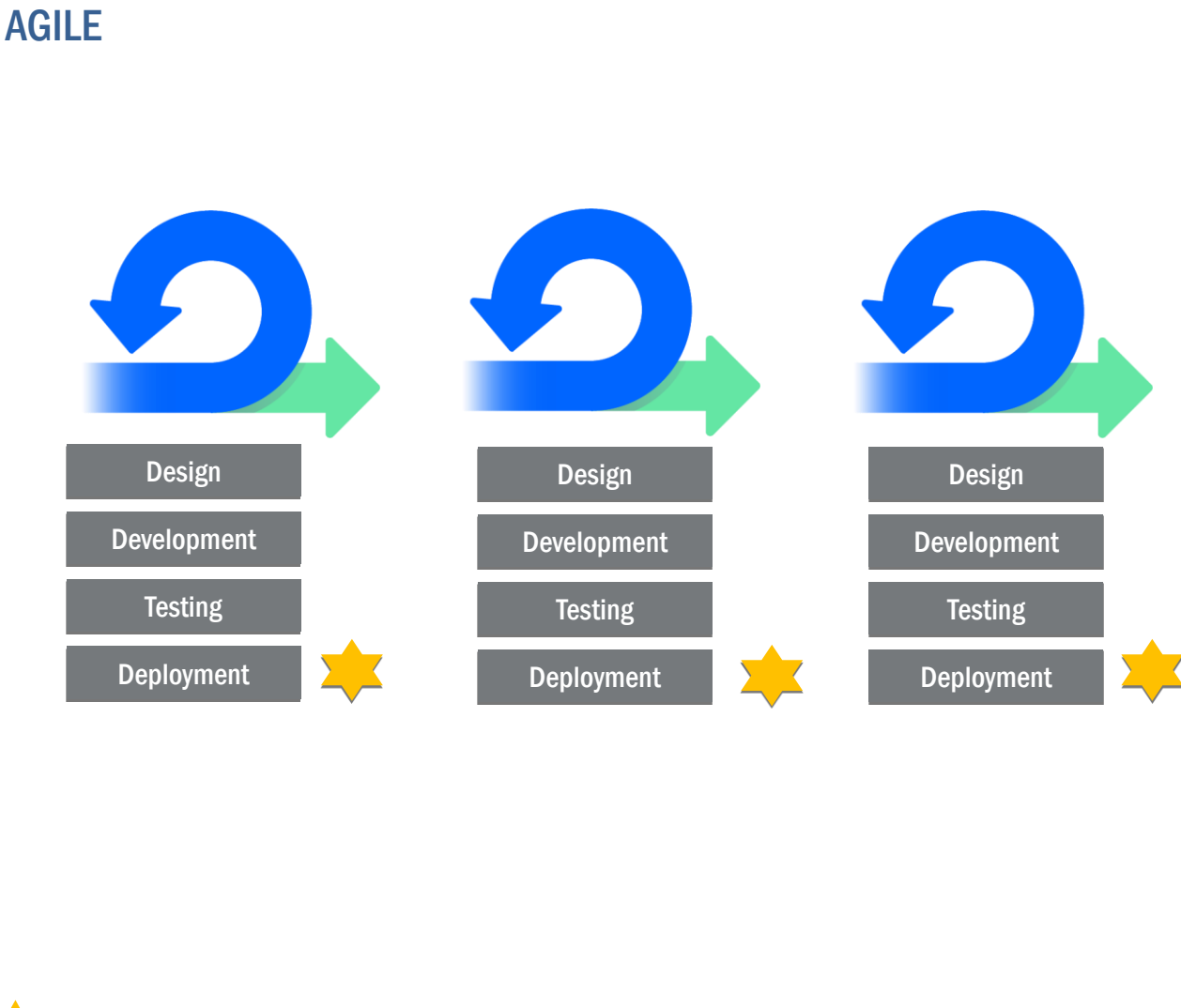
- Consultations
- Contracting
- Claims trigger
- Assistance trigger
- Cancellations

TECHNOLOGICAL PLATFORM EVOLUTION

TRADITIONAL

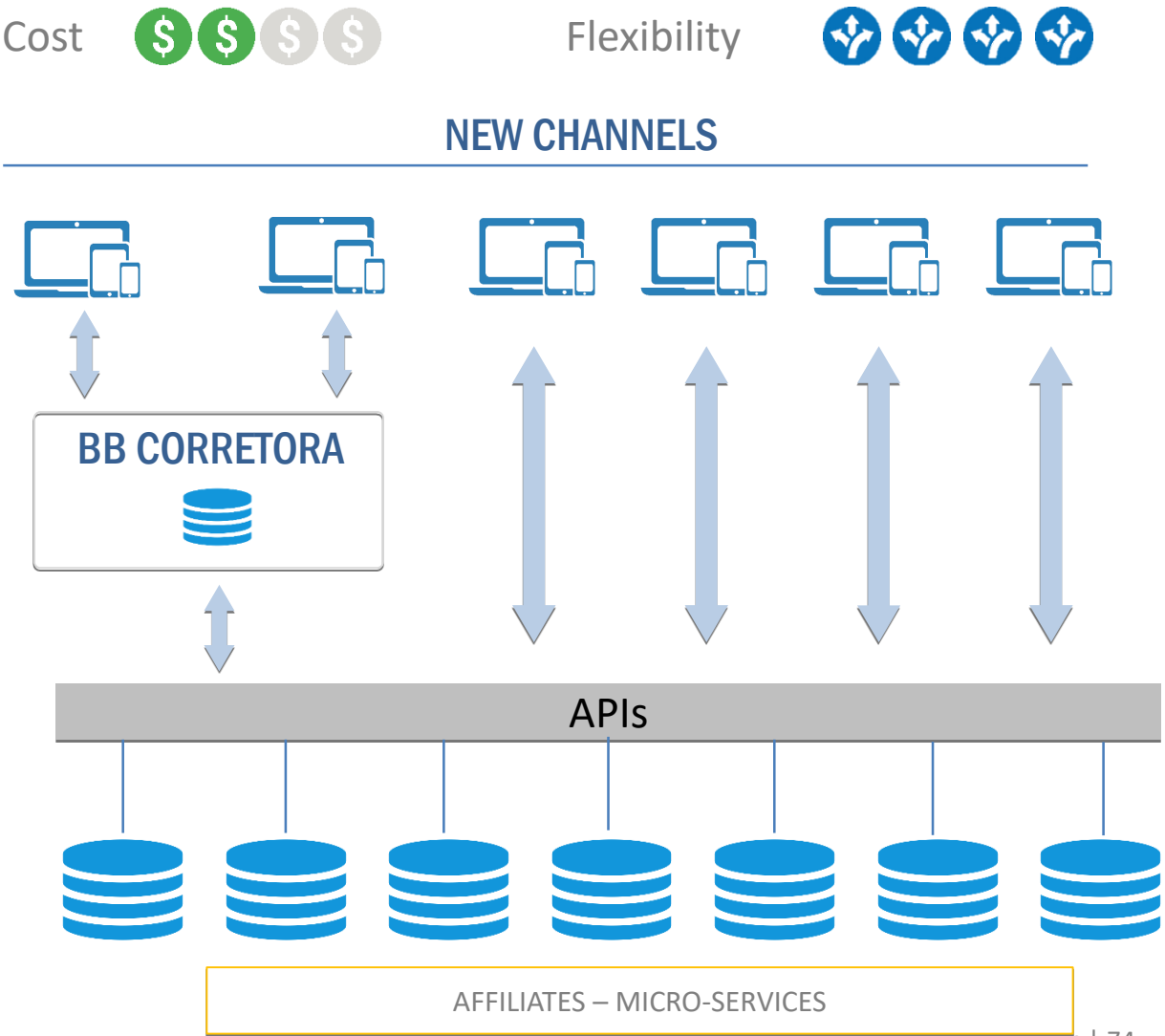
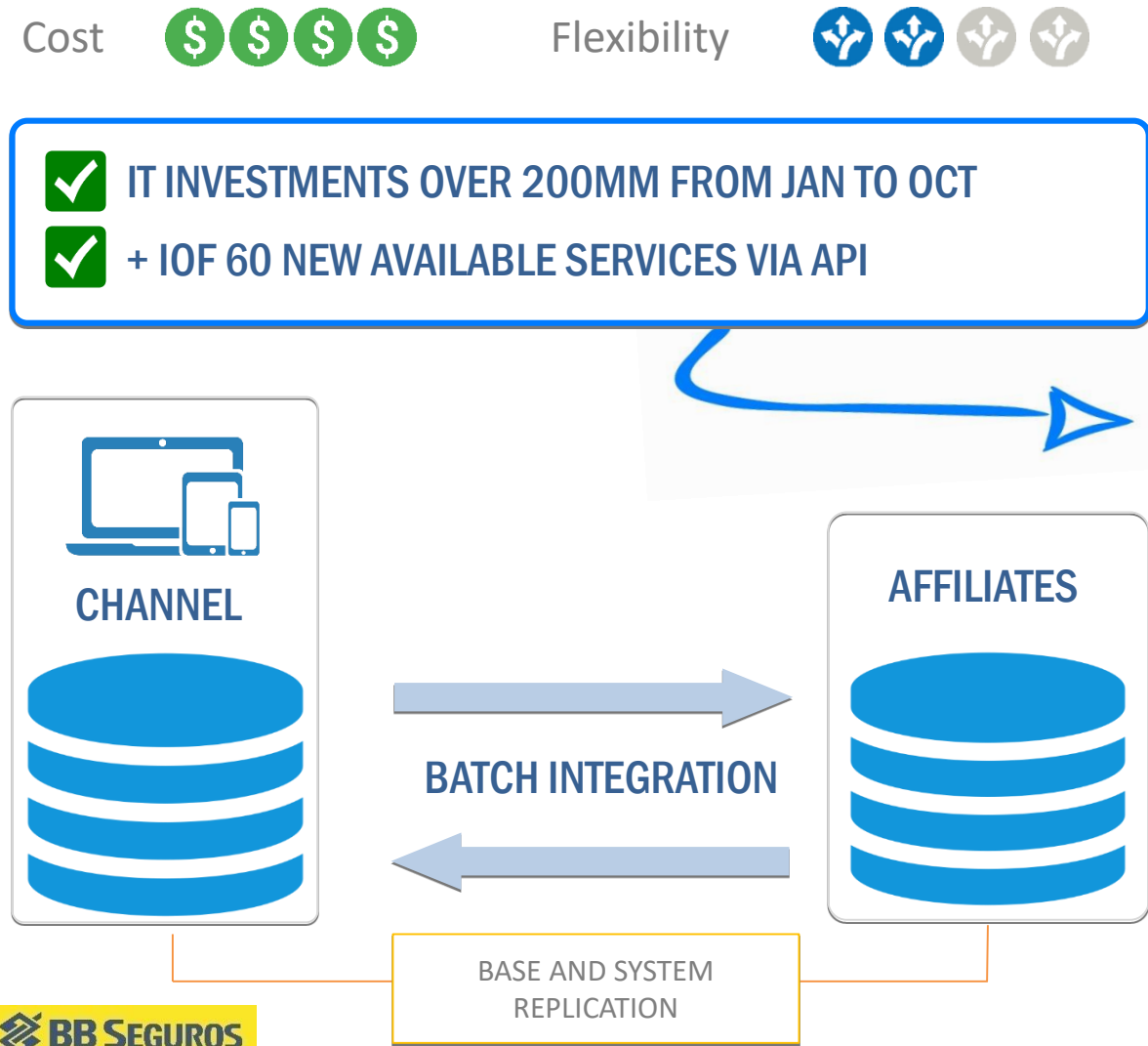


AGILE

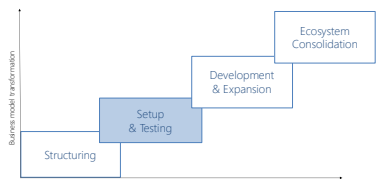


In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion

NEW TECHNOLOGIC PLATFORM – ARCHITECTURE EVOLUTION

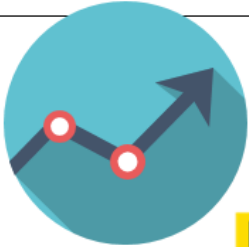
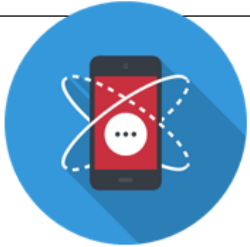


In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



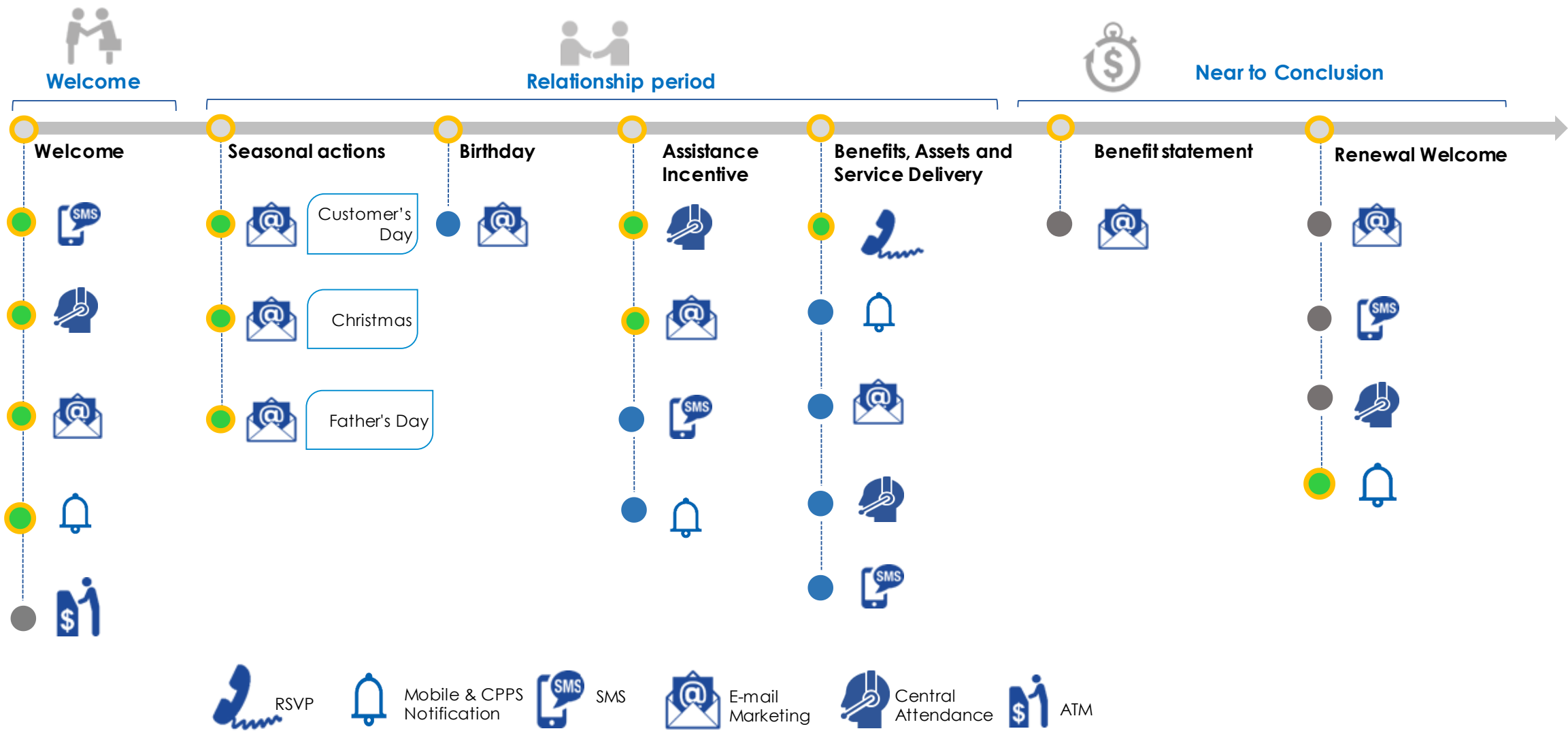
4.2 millions of effective contacts

800 thousand of customers with more than one effective approach

MACRO THEME	POSITIVE REINFORCEMENT	FUNDS PROFITABILITY AND INNOVATION	SERVICES & TRANSACTIONS	PERIODIC REVIEW AND NEW OFFERINGS
COMMUNICATION OBJECTIVE	Maintain frequent and proactive communication with customers, providing information that adds value to his experience with Brasilprev	Report to customers their funds profitability , facts about the macroeconomic background that may influence their plan evolution, as well as new investment options	Disseminate our services , guiding how to use them, as well as providing information about the transactions with Brasilprev	Guide customers to periodically review their plan to assess whether it will fit their life project
GAP	RELATIONSHIP	PROFITABILITY	SERVICES	RETIREMENT VALUE
				

Internal Date: 07/26/2019

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion

Transformação modelo negócios

Estruturação

Setup & Experimentação

Desenvolvimento & Expansão

Consolidação de Ecossistema

Tempo

Seu plano
Brasilprev
evolui como
você?



Olá, Cristiane,

Você contratou sua previdência em 28/04/2010 porque tinha projetos para realizar no futuro. De lá para cá, muita coisa evoluiu na sua vida, assim como nossos produtos e serviços ficaram melhores e mais modernos.

Por isso, estamos aqui para dar uma dica: seu saldo pode ser diversificado e realocado em fundos com rentabilidades diferenciadas.

+ of
10,000 customers scheduled and received expert pension advice

view.relacionamento-brasil x cloud.relacionamento-brasil x +

Não seguro | cloud.relacionamento-brasilprev.com.br/agendamento-taf?qs=8b4c8190cce3325afcd6686d400d0126a5dc327ab0647d9fa421b36473b1b3dec3251ed237c407fb37d5151542f69376dffbaeb281...

Apps Bem-vindo ao F... terra BB email bb Cifra Club - seu... Curso: Consultor... Material gratuito... Vitali Gerência de Estr... Outros favoritos



Vamos pensar no seu futuro juntos!

BRASILPREV

Telefone *

Selecione o melhor período para receber a consultoria

Escolha aqui

Enviar

www.brasilprev.com.br

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion

Transformação: modelo negócios

Estruturação

Setup & Experimentação

Desenvolvimento & Expansão

Consolidação de Ecosistema

Caso não esteja visualizando corretamente esta mensagem, acesse [aqui](#).

BRASILPREV

Olá, Andre
Plano: VGBL
Matrícula: 13329093



Sua

previdência

com a sua cara

Olá Andre,

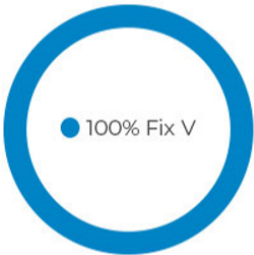
Suggested portfolio

Olá Andre,

Assim como você, nossos mais de 2 milhões de clientes em todo o Brasil também confiam em nós. Como líderes de mercado e especialistas no assunto, podemos garantir que sua previdência está em boas mãos.

Analizando seu plano, identificamos que o seu saldo está 100% aplicado em um fundo de renda fixa que é ligado à taxa básica de juros brasileira. Atualmente estamos vivendo o cenário econômico de juros mais baixos da história do Brasil.

Neste cenário, clientes com o seu perfil estão diversificando suas carteiras em previdência buscando aumentar seus ganhos em longo prazo.



Sua carteira hoje



Carteira Sugerida
(Utilizada por pessoas com o seu perfil)

Confira o histórico de rentabilidade da sua carteira, comparada com a carteira sugerida:

Compare	2019	Últimos 12 meses	Últimos 24 meses
Sua carteira	4,88%	6,73%	11,43%
Carteira sugerida	7,57%	11,67%	15,65%

Referência: 30/09/2019

Essa carteira é ideal para quem tem baixa tolerância às oscilações de mercado e prefere acumular pequenos retornos do que colocar seu capital em risco. Por isso, nesta carteira, seus investimentos se concentrarão em fundos de renda fixa, como o Fix V e o Premium II e, com objetivo de acumular maiores retornos, uma pequena parcela é alocada no Estratégia 2025 I.

Diversifique sua previdência agora e renove sua forma de investir!

Clique aqui e faça esta alteração agora!*

*Esta alteração não gera qualquer tipo de cobrança de taxas ou nova carência e preserva as características essenciais do seu plano, tais como modalidade e tributação.

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



Olá, Humberto



Neste mês das crianças a BB Seguros vai presentear seus melhores clientes e você é um deles!

Ajudar você a construir o futuro do
com um plano Brasilprev Júnior tem sido um prazer.



Por isso, queremos presentear você e seu pequeno com um livro exclusivo, que conta as aventuras do Capitão Venturo ou Capitã Ventura pelo mar, com a participação mais que especial do .



Acesse o site da promoção [clikando aqui](#), insira o voucher abaixo, crie o personagem do seu pequeno, informe seus dados ao final e receba o exemplar gratuitamente na sua casa.

BB100OFF6B243

*A validade deste voucher é de 10 dias a partir da data de recebimento deste e-mail.

Vamos embarcar juntos nessa?

Até lá!

Ficou com alguma dúvida?

Ligue para a Central de **Relacionamento** com o Cliente.

Central: [0800 729 7170](tel:08007297170) das 6h às 22h de segunda a sexta-feira, exceto feriados.

Ouvidoria: [0800 727 7109](tel:08007277109) das 9h às 18h de segunda a sexta-feira, exceto feriados.

Para pessoas com deficiência auditiva ou de fala:

Central: [0800 729 0150](tel:08007290150)

Ouvidoria: [0800 727 7120](tel:08007277120)

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



O seu Informe de Rentabilidade de outubro chegou!

Olá, **Paula!**

Você está recebendo o informe de rentabilidade dos fundos do seu plano Brasilprev **VGBL** matrícula **19846083**.

Nele você pode verificar quanto os fundos de investimento que fazem parte do seu plano de previdência renderam. Sim, seu plano possui fundos que servem para fazer suas economias renderem com foco no longo prazo.

Na tabela abaixo, você pode conferir em percentuais como o seu saldo está distribuído. Nas outras colunas, pode ver quanto rendeu cada fundo em diferentes períodos. Já nas quatro últimas linhas, trazemos os principais indicadores de mercado, que servem de referência para você avaliar a rentabilidade dos fundos.

Rentabilidade dos seus fundos

Fundo	Distribuição do saldo*	Setembro	2019	12 meses	24 meses	36 meses
FIX IX	100%	0,68%	5,19%	5,96%	10,24%	20,42%
CICLO DE VIDA 2030 III	0%	2,30%	17,72%	20,26%	29,54%	44,46%

Indicadores financeiros de mercado

IPCA	-	0,08%	2,58%	2,51%	7,19%	10,08%
IBOVESPA	-	2,36%	22,00%	22,64%	44,29%	65,15%
IMA-B	-	3,36%	23,57%	26,74%	39,79%	60,18%
CDI	-	0,48%	5,16%	6,20%	13,16%	25,70%

Acompanhe o seu Brasilprev periodicamente acessando o extrato pelo App BB, Site BB ou clique no botão abaixo.

[Acesse aqui](#)

Se quiser saber mais sobre os indicadores financeiros de mercado, [clique aqui](#).



Ficou com alguma dúvida? Ligue para a Central de Relacionamento com o Cliente.

Central: 0800 729 7170 das 6h às 22h de segunda a sexta-feira, exceto feriados.
Ouvidoria: 0800 727 7109 das 9h às 18h de segunda a sexta-feira, exceto feriados.

Para pessoas com deficiência auditiva ou de fala:
Central: 0800 729 0150
Ouvidoria: 0800 727 7120

Você pode conferir a autenticidade deste e-mail na Central de Relacionamento Brasilprev
A Brasilprev não solicita senhas por e-mail.



In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion



Mais um ano
juntos!

Olá **Giovana**,

Há **13 anos** estamos juntos escrevendo sua história. Obrigado pela confiança e esperamos que nossa parceria seja cada vez mais consistente.

Queremos aproveitar este momento especial para saber mais sobre a sua experiência com a gente. Participar da nossa pesquisa de satisfação levará apenas dois minutos.

[Quero dar minha opinião](#)

Ficou com alguma dúvida?

Ligue para a Central de **Relacionamento** com o Cliente.

Central: [0800 729 7170](tel:08007297170) das 6h às 22h de segunda a sexta-feira, exceto feriados.

Ouvidoria: [0800 727 7109](tel:08007277109) das 9h às 18h de segunda a sexta-feira, exceto feriados.



Há 26 anos temos o compromisso de ajudar pessoas a realizarem seus projetos para o futuro.



Pela confiança que nossos **2 milhões de clientes** depositam em nós, nos tornamos **líderes de mercado e referência em previdência privada no Brasil**.

Estamos atentos às melhores oportunidades para você

Somos a **única empresa inteiramente especialista em previdência do mercado** e

temos um time dedicado a oferecer sempre os melhores produtos e oportunidades.

Aqui você pode escolher como aplicar o seu dinheiro de acordo mesmo que seja conservador ou mais arrojado.

Sua previdência pode ser diversificada com fundos que possuem diferenciadas. Entre as alternativas disponíveis, **temos opções uma rentabilidade superior a 400% do CDI* em 2**

Confira algumas opções de fundos que oferecemos e suas rentabilidades relativas a 2019 (até agosto):



Fundo
Estratégia 2035 I
Rendeu **452%** do CDI



Fundo
Ciclo de Vida 2040 I
Rendeu **388%** do CDI



Fundo
Premium II
Rendeu **151%** do CDI

Estamos à disposição para propor melhorias e ajustes no seu plano, caso seja necessário.

Procure seu gerente do Banco do Brasil ou acesse os canais de atendimento BB.

[Acesse aqui](#)

Ficou com alguma dúvida?

Ligue para a Central de **Relacionamento** com o Cliente.

OUTUBRO | 2019

BRASILPREV

Boletim Econômico

Entenda os últimos acontecimentos no mercado financeiro

Pra você que investe no futuro, é importante saber que há fatores que podem influenciar a rentabilidade do seu plano B

Com este **Boletim Econômico**, você pode acompanhar um resumo dos movimentos da economia que afetam a sua previdência

PERSPECTIVAS E DESEMPENHO DOS FUNDOS BRASILPREV



Com relação à curva de juros, dadas as dificuldades para a recuperação da atividade econômica brasileira e as pressões inflacionárias bem ancoradas, a visão, haverá mais um corte na taxa na próxima reunião do Copom, encerrando o ano em 5,00% ao ano, que, nesse cenário, a hipótese de juros adicionais é bastante

#DescomplicaBrasilprev

Temos uma série de opções disponíveis e especialistas que podem ajudar você a montar uma carteira de investimentos ideal para o seu perfil e momento de vida.

O que você achou deste boletim?

CENÁRIO ECONÔMICO



A desaceleração do crescimento econômico é mais intensa e disseminada. Além da decepção com os resultados recentes da atividade econômica, há incertezas acerca da guerra comercial entre as políticas nos EUA e os efeitos do Brexit seguem impactando

Olha a dica!

Com perspectivas de queda de juros até o final de 2019, a procura por investimentos se faz necessária. Nossos fundos **Premium**, **Estratégia 2025** e **Estratégia 2030** são indicados para aqueles que não abrem mão de segurança na carteira e pretendem buscar **ganhos mais elevados em longo prazo**

E para quem tem foco em maiores resultados, nossos fundos **Multiestratégia** e os **Ciclos de Vida 2030 e 2040**, que investem em renda variável, são uma **boa forma de diversificar seu portfólio**

Ficou com alguma dúvida?

Ligue para a Central de **Relacionamento** com o Cliente.

Central: 0800 729 7170 das 6h às 22h de segunda a sexta-feira, exceto feriados.
Ouvidoria: 0800 727 7109 das 9h às 18h de segunda a sexta-feira, exceto feriados.

Para pessoas com deficiência auditiva ou de fala:

Central: 0800 729 0150
Ouvidoria: 0800 727 7120



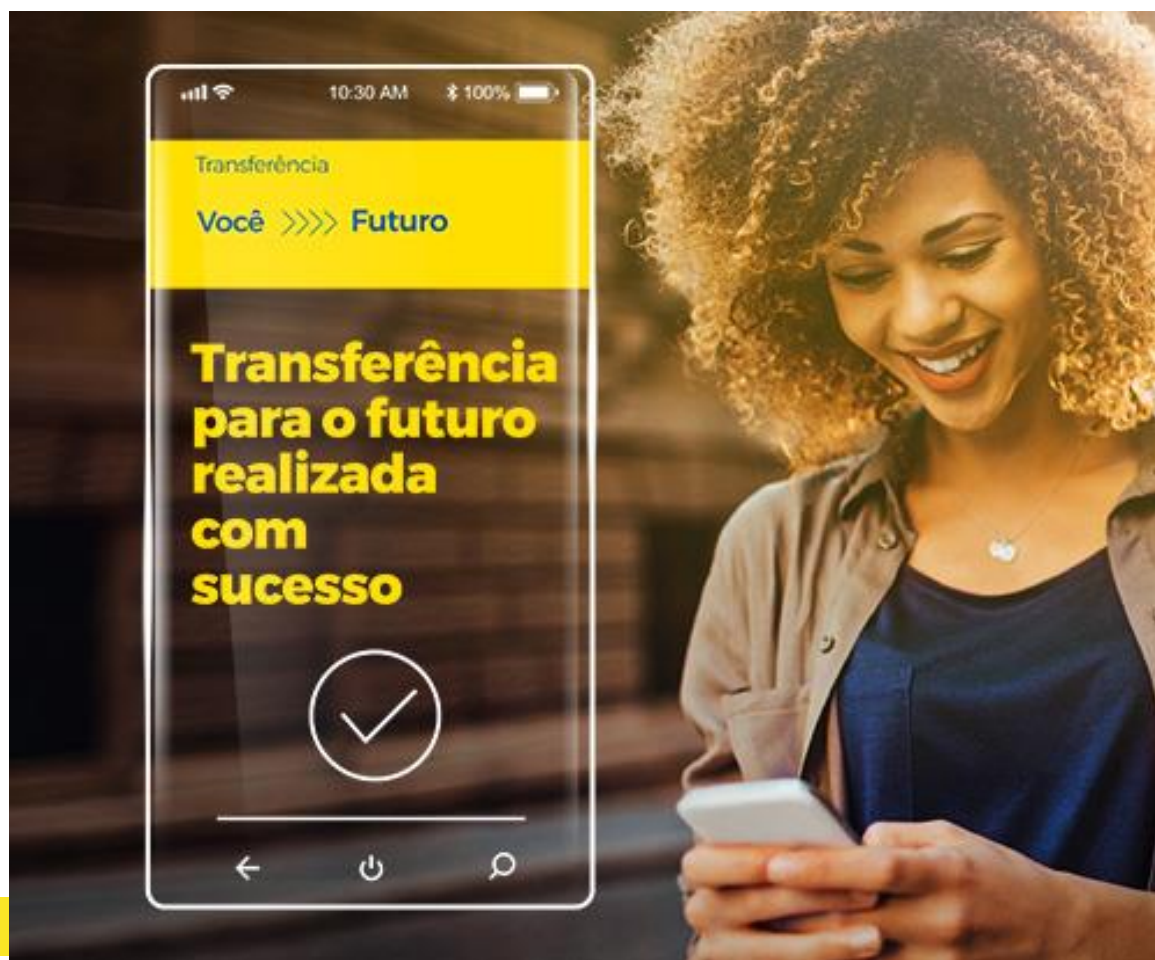
Um produto Brasilprev Seguros e Previdência S.A. (CNPJ: 27.665.207/0001-31), comercializado pela BB Corretora de Seguros e Administradora de Bens S.A. A aprovação dos planos pela SUSEP não implica em seu incentivo ou recomendação à comercialização. Nos termos da legislação vigente, é possível a opção de tributação por alíquotas decrescentes nos planos. Este material é fornecido unicamente para fins informativos e exclusivamente ao destinatário, não constituindo oferta ou compromisso, indicação ou recomendação para iniciar ou encerrar qualquer transação (mesmo que os termos expostos o indiquem). Este documento não pretende conter toda a informação que um interessado possa desejar. Cada indivíduo, de posse deste material, deve realizar suas próprias pesquisas e análises sobre as transações aqui descritas, antes de prosseguir com as negociações. A Brasilprev não se responsabiliza por qualquer decisão tomada pelo cliente com base no presente informativo. **Você pode conferir a autenticidade deste e-mail na Central de Relacionamento Brasilprev.** A Brasilprev não solicita senhas por email.

In 2019, focused to understand the customer and prepare the business expansion

Geinv

+ 100 thousand Brasilprev customers met

90% of GEINV attendance assessments received the highest score (5.0)



Olá, Janaina.

Você sabia que pode garantir até **R\$ 2637,10** de benefício fiscal em 2020?

Realizamos uma análise do seu perfil financeiro e cruzamos com as aplicações feitas em seu Plano Brasilprev PGBL em 2019.

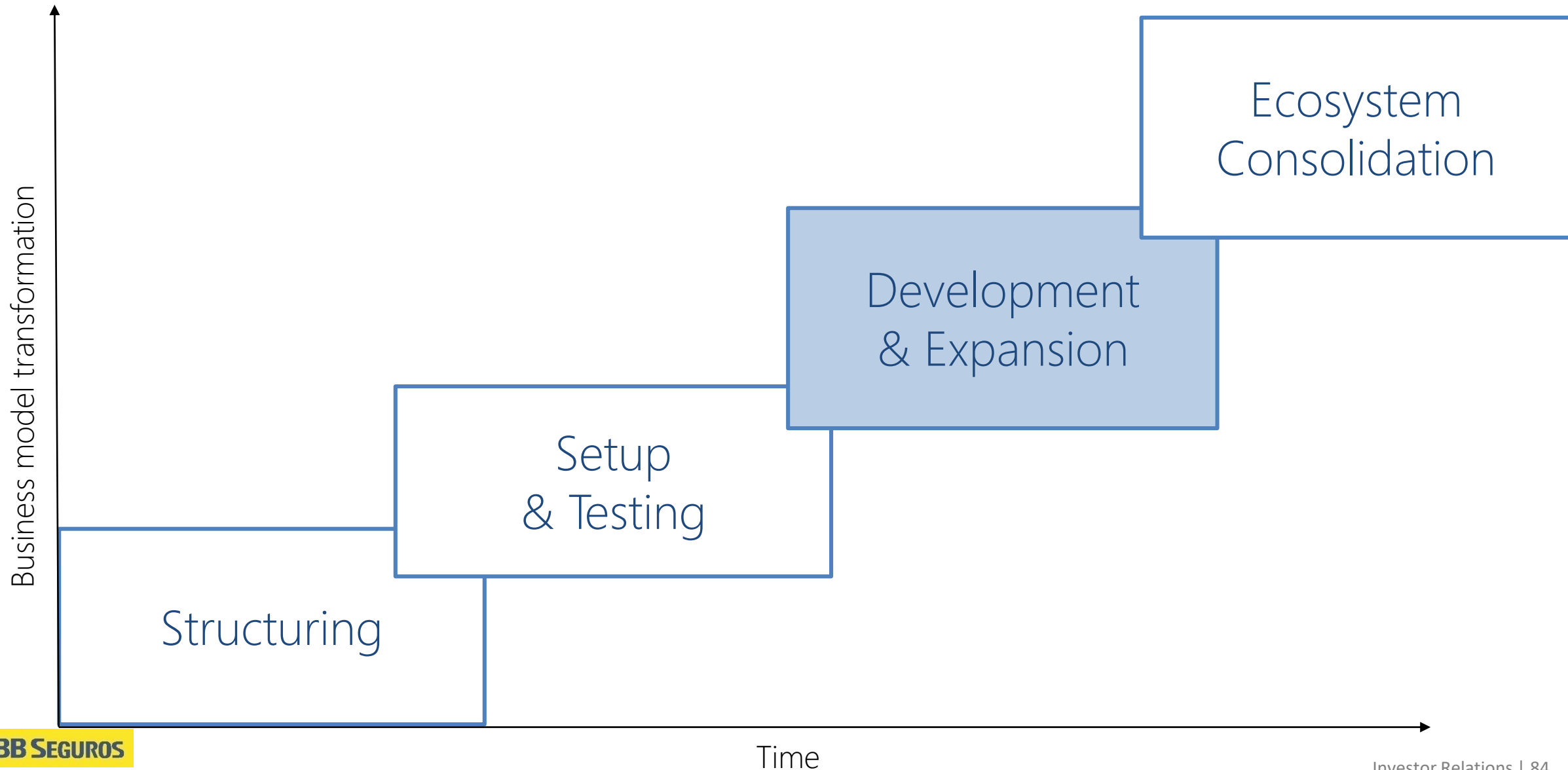


Com isso, observamos que com uma contribuição extra no valor de **R\$ 9589,44**, você pode obter **R\$ 2637,10** de abatimento ou restituição em seu Imposto de Renda, optando pelo Modelo Completo da Declaração.

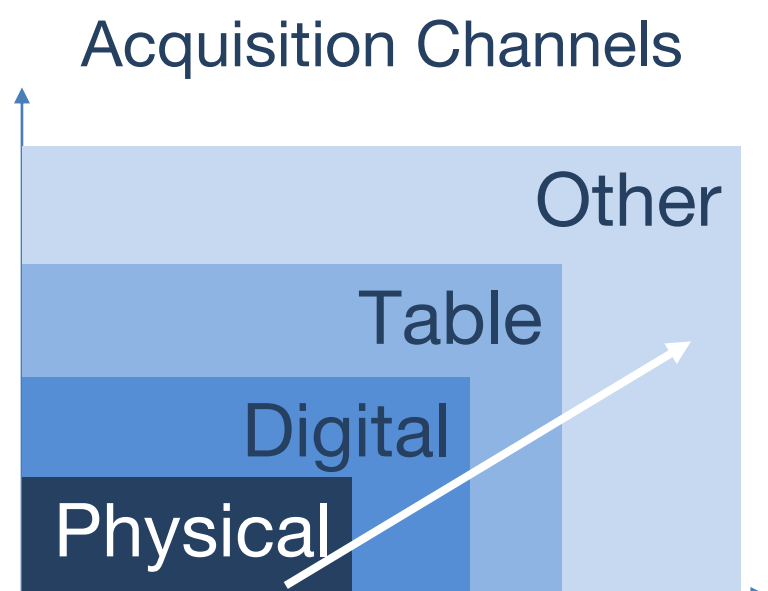
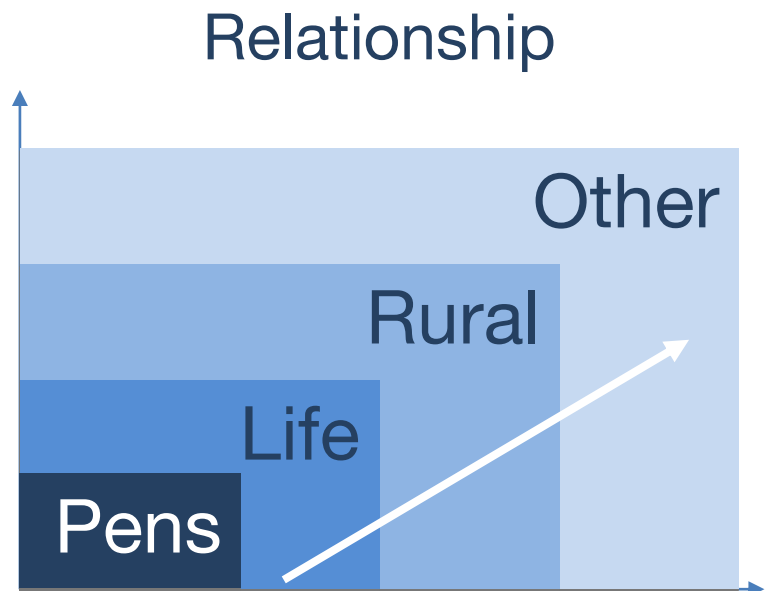
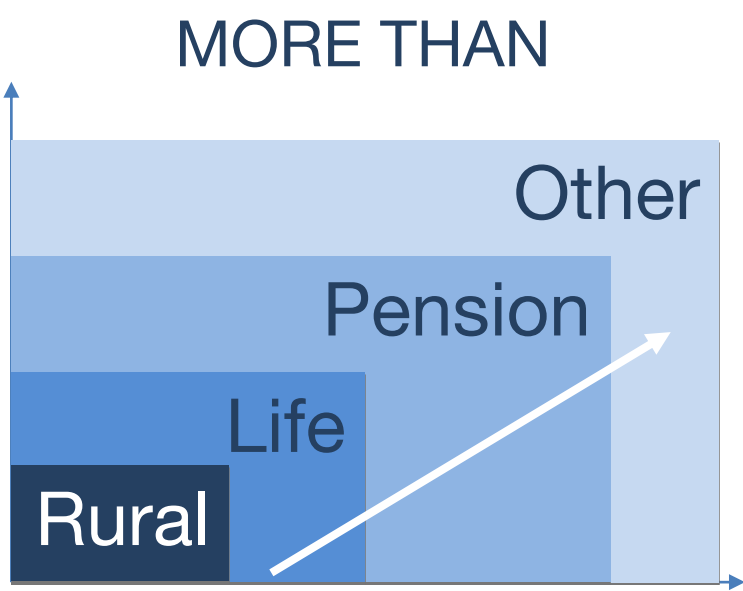
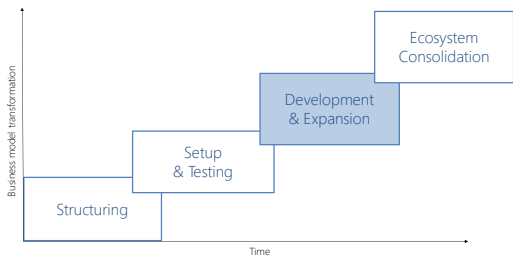
Os cálculos foram realizados para que você alcance o teto dedutível de 12% no abatimento de sua renda bruta anual com planos PGBL. Caso possua planos semelhantes em outras instituições, utilize nosso [Simulador de Imposto de Renda](#) e obtenha a totalidade do seu benefício.



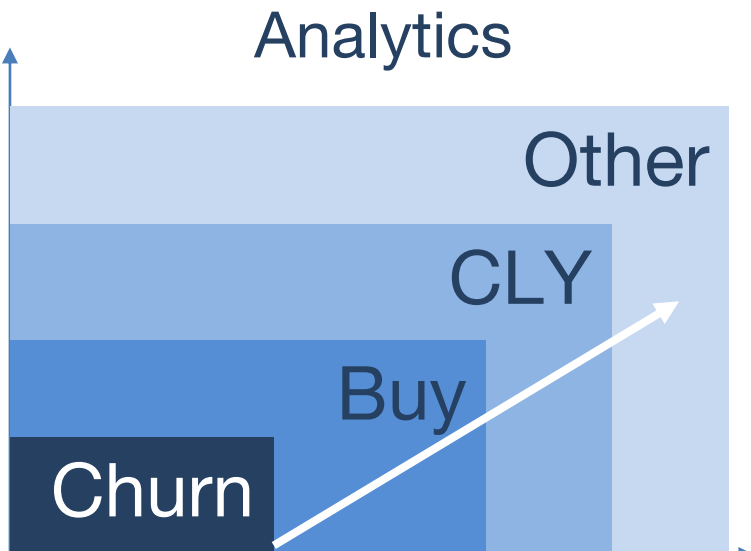
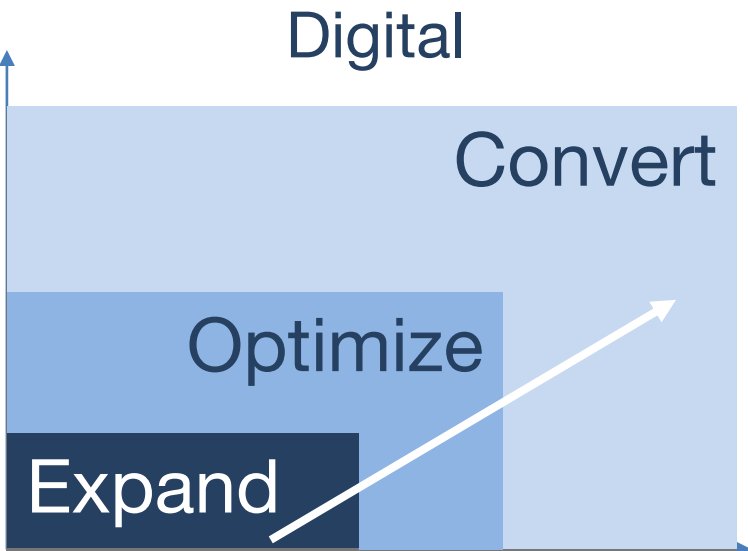
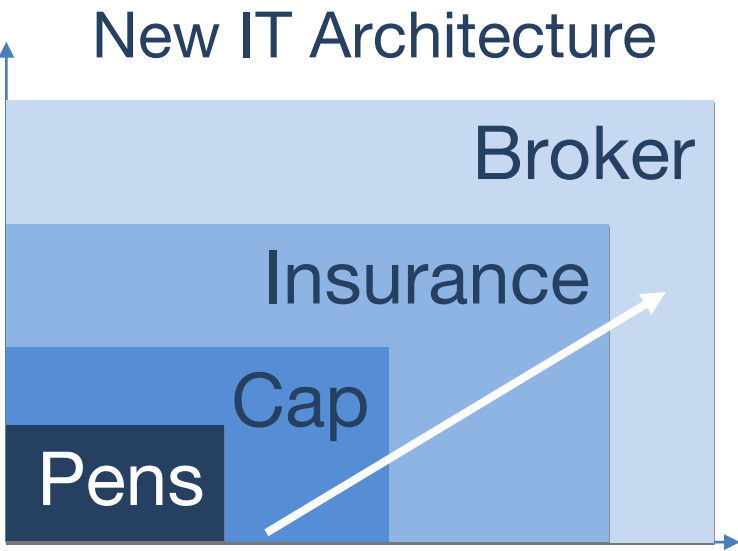
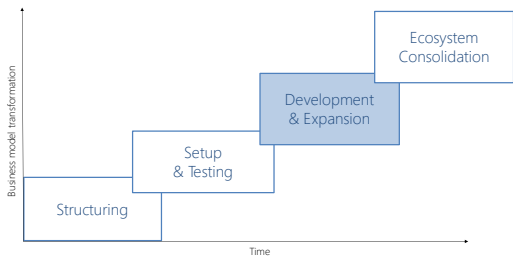
Extend channel strategy, customers and products is the focus of Wave 3



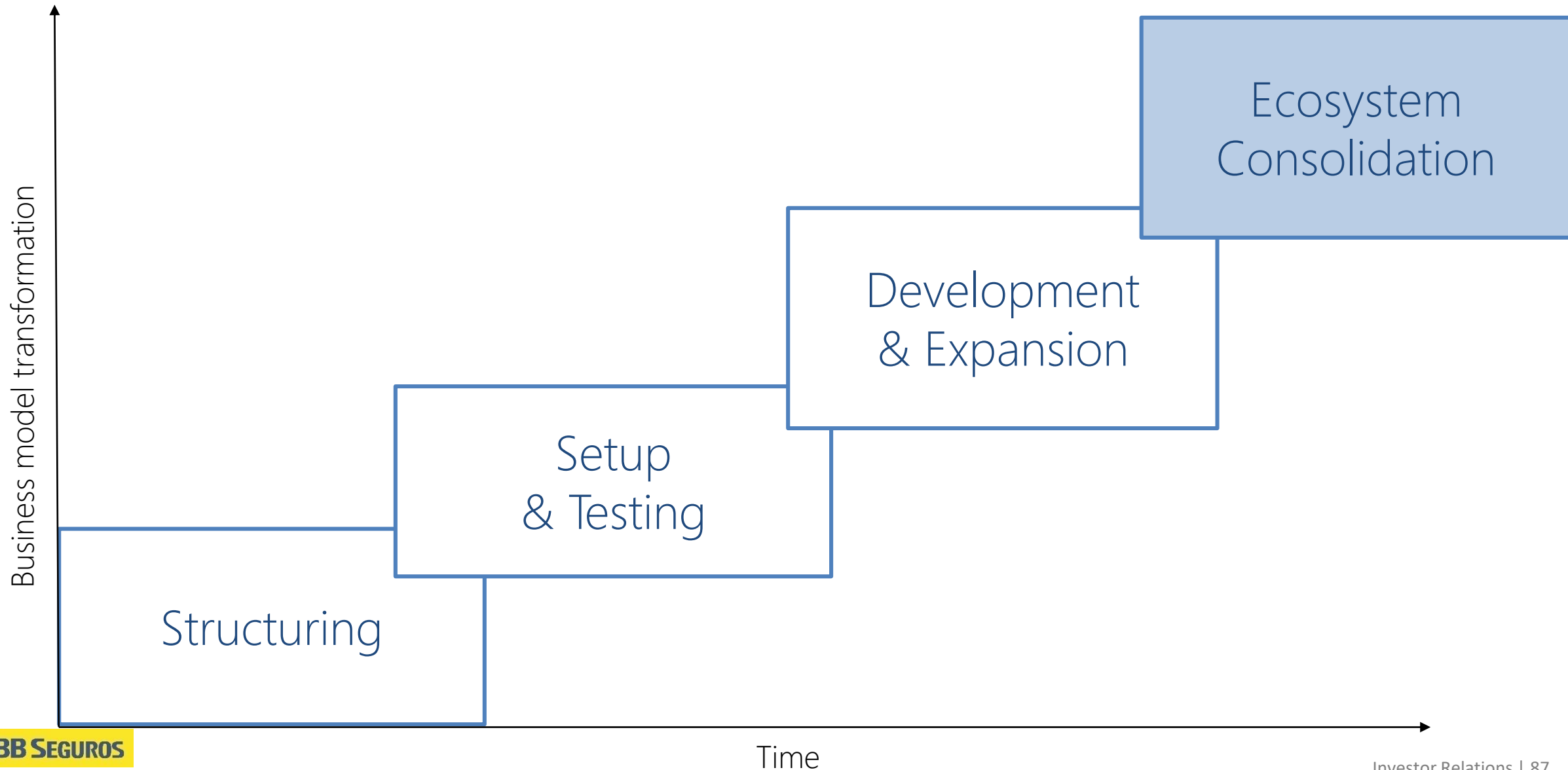
Extend channel strategy, customers and products is the focus of Wave 3...



... as well as continue to strengthen critical data, IT & digital capabilities



In Wave 4, we will consolidate some relevant ecosystems



In Wave 4, we will consolidate some relevant ecosystems



Analytical intelligence | Behavioral economics | Digital technology



Proteger

bens,

conquistas

e

projetos

Thank You

 **BB SEGUROS**

NOV 2019

Contacts

Rua Alexandre Dumas, 1671
Térreo – Ala B
São Paulo – SP – Brasil
04717-903

Telefone: +55 11 4297-0730

www.bbseguridaderi.com.br/en
ri@bbseg.com.br