



Operador: Bom dia a todos, obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da BB Seguridade para a discussão dos resultados referentes ao primeiro trimestre de 2018.

Este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da BB Seguridade. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero dois (*02).

A apresentação encontra-se disponível no portal de Relações com Investidores da BB Seguridade, no endereço www.bbseguridaderi.com.br, aba Informações Financeiras - Apresentações.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações sobre projeções de resultados e estratégias da BB Seguridade feitas durante esta teleconferência baseiam-se nas atuais expectativas da Administração, não constituindo garantia de desempenho futuro, uma vez que envolve riscos e incertezas que podem extrapolar o controle da Administração.

Para mais informações sobre resultados da companhia, por favor, acesse o relatório “Análise de Desempenho”, disponível em seu portal de Relações com Investidores.

Conosco hoje estão os senhores: Werner Suffert, Diretor de Gestão Corporativa e Relações com Investidores e Rafael Sperendio, Superintendente de Relações com Investidores.

Gostaria agora de passar a palavra ao senhor Rafael Sperendio, que iniciará a apresentação. Por favor, senhor Sperendio, queira prosseguir.

[01:51] Sperendio – Bom dia a todos e obrigado por participarem mais uma vez aqui da nossa teleconferência sobre os resultados desse primeiro trimestre de 2018. Iniciando aqui a apresentação na página dois, nós temos aqui nossos principais destaques do nosso desempenho durante esse primeiro trimestre.

Então, o lucro líquido ajustado por eventos extraordinários atingindo 907 milhões de reais, com queda de 8,6% em relação ao primeiro tri do ano passado, justificado aqui, como os senhores podem ver no gráfico no canto inferior esquerdo, pela queda do resultado financeiro em decorrência aqui basicamente da redução da Selic média, ano contra ano, a gente vai abordar com mais detalhes o resultado financeiro nas próximas páginas. E um retorno sobre o PL médio aqui de 40%, também ajustado por eventos extraordinários e temos uma queda aqui de 7% basicamente em relação ao primeiro tri do ano passado. O resultado operacional não-juros teve um crescimento de 3,5%, puxado principalmente aqui pelo desempenho no segmento de previdência e pelo desempenho comercial no segmento de Vida, Habitacional e Rural, na SH1, um crescimento de quase 8% nos prêmios retidos, um destaque aqui principalmente pro prestamista que teve um crescimento muito forte em relação ao primeiro tri do ano passado. E também um



desempenho bastante relevante aqui no desempenho comercial no segmento de capitalização, com um crescimento de 23% na arrecadação. Previdência, como eu falei, foi um dos principais motores aí desse crescimento operacional, com um crescimento de 6% no lucro, com queda no índice de resgate de quase 0,27 pontos, atingindo aí um dos níveis mais baixos no histórico recente da Brasilprev. O saldo de ativos sobre gestão atinge R\$241 bilhões, crescimento de 15,6% em 12 meses. Então esses foram aqui os principais destaques do período.

Na página três nós temos aqui demonstrativos dos eventos extraordinários que aconteceram nos períodos comparáveis. Nesse primeiro trimestre nós tivemos apenas um evento classificado como extraordinário que foi um ajuste na base de provisão de sinistros a liquidar judicial, um impacto de 21 milhões no lucro líquido da BB Seguridade. Aqui o que aconteceu foi, na realidade dentro na Mapfre Seguros Gerais, que é uma subsidiária da nossa MAPFRE BB SH2. Nós estávamos conduzindo desde o ano passado um processo de reavaliação da base de dados desse tipo de provisão e nós identificamos a necessidade de um reforço pontual, da ordem de R\$ 100 milhões na Mapfre Seguros Gerais, que líquido de efeitos fiscais, de uma reversão de IBNR, que foi consequência desse reforço de R\$ 100 milhões que nós fizemos nessa provisão, teve um impacto, aqui pontual e extraordinário, de R\$21 milhões no lucro líquido da BB Seguridade. Então, o lucro contábil, considerando esse efeito, caiu 10,7% em relação ao ano passado, segregando esse efeito queda de 8,6%.

Página quatro, como eu falei, aqui com um detalhamento um pouco maior das variáveis que influenciaram o resultado financeiro no comparativo. Então, o resultado financeiro combinado de todas as empresas do grupo teve uma queda de 37% ano contra ano, representando aqui 20% do lucro. No histórico recente, o menor patamar de contribuição de resultado financeiro para o lucro da BB Seguridade e o fator principal que levou a essa queda de resultado financeiro foi, como os senhores podem ver aqui no gráfico, no canto superior esquerdo a queda da Selic média. Uma queda de 47% da taxa média nesse primeiro tri em relação ao primeiro tri do ano passado, essa foi a nossa base de comparação mais difícil para resultado financeiro, que nós vamos ter ao longo de 2018. Por outro lado, o efeito para resultado financeiro foi um pouco menor do que essa queda de 47%, justamente por conta de ganho de volume que nós tivemos em algumas empresas e principalmente pelo fechamento de curva, como os senhores podem ver aí no gráfico do canto superior direito, a curva de juros futuro fechou, por conta das sucessivas revisões pra baixo da expectativa de juros pra final de 2018, principalmente nos vértices com vencimentos mais curtos, um ou dois anos, que é onde nós temos a maior exposição de títulos pré, principalmente na nossa empresa de capitalização.

Por outro lado, tivemos como influência negativa a dinâmica observada nos índices de inflação, como alta de IGP-M que acabou por elevar um pouco as despesas financeiras na Brasilprev, principalmente naquele plano tradicional que é remunerado a IGP-M + 6%, e um IPCA menor que acabou levando a um accrual menor de inflação na carteira de NTN-Bsmantidas até o vencimento.



Passando para página cinco, eu vou passar aqui brevemente no desempenho de cada uma das principais linhas de negócio que compõem o nosso resultado, iniciando pela operação de Vida, Habitacional e Rural, a SH1, plano emitidos cresceram quase 5%. Como eu falei no início da apresentação, um destaque para o prestamista, crescendo 76% ano contra ano, atingindo o menor nível de cancelamento histórico, além de uma originação muito forte, um nível de cancelamento muito baixo. O seguro de vida cresceu 1,8% e o habitacional 12%. Já o lado com performance negativa, tivemos o DPVAT, por conta da redução do preço do seguro obrigatório, e o rural com uma queda de 8,8%. Mas, aqui, dentro de rural, é bom explicar que a dinâmica que aconteceu nesse início do ano, essa queda ela foi motivada exclusivamente pela queda de 34% do seguro agrícola. As outras linhas desempenharam muito bem, o penhor rural cresceu 7%, o vida produtor rural cresceu 29%. Então, essa queda foi motivada exclusivamente pela queda de 34% do agrícola e, aqui a explicação é basicamente por conta de que a expectativa de que a concessão dos maiores volumes de pré-custeio agrícola deve acontecer mais da metade pro final desse semestre, diferentemente do que aconteceu ano passado, que meados de fevereiro já estavam sendo concedidos grandes volumes pra pré-custeio e como consequência a contratação do seguro agrícola. Então, esse ano o comportamento esperado é um pouco diferente do que aconteceu ano passado, por isso nós esperamos uma recuperação dessa linha já ao longo do ano. Então, se nós fôssemos segregar o agrícola pra entender o que seria a dinâmica esperada de crescimento de prêmios de SH1 para o ano, segregando agrícola e o DPVAT, que foi motivado por uma redução de preço, e realmente tem uma sensibilidade muito pequena pra resultado da empresa, os prêmios emitidos teriam crescido 15%.

No campo dos prêmios retidos, nessa performance mais fraca do agrícola, que é a linha que a gente cede mais o risco pra resseguro, como ele perdeu participação, o prêmio retido, que é de fato o que gera lucro, a maior parte do lucro pra companhia, prêmio retido cresceu quase 8%, 7,6% em relação ao primeiro tri do ano passado.

Falando de performance operacional dessa linha de negócio na página 6, nós observamos aqui no canto superior esquerdo, uma melhora da sinistralidade, puxada pelo rural. Era esperado um efeito mais severo de La Niña nesse último ciclo, coisa que não aconteceu, então a sinistralidade aqui foi uma surpresa positiva que nós tivemos nesse primeiro trimestre. O índice de comissionamento ele mudou de patamar no terceiro trimestre do ano passado, e vem se mantendo nesse nível por conta daquele ajuste de comissionamento que nós tivemos em alguns produtos do portfólio de vida lá no terceiro trimestre e vem se mantendo, por enquanto, nesse ano. Aqui, apesar de prejudicar um pouco o desempenho da coligada pro conglomerado como um todo, é um ponto bastante positivo, porque esse comissionamento vai todo para a BB Corretora, o comissionamento que gerou este aumento ele vai todo pra BB Corretora, então é mantida dentro do grupo. Índice de despesas gerais e administrativas também teve melhora, aqui basicamente por conta de recuperação de alguns prêmios que nós tínhamos contabilizado em atraso, então nós revertemos essa provisão de redução ao valor recuperável de prêmios a receber, gerando essa melhora no



índice de despesas gerais e administrativas. E por fim, aqui tanto a melhora da sinistralidade e das despesas administrativas, elas não foram suficientes pra compensar todo esse aumento no índice de comissionamento que nós tivemos, então o índice combinado teve uma elevação aqui de 1,8p.p em relação ao primeiro tri do ano passado.

Na página sete é possível aqui observar que, por conta desse aumento de comissionamento, o resultado de subscrição teve uma queda de 11% ano contra ano, como a gente observou na lâmina anterior, e por outro lado, o resultado financeiro aqui, por conta de uma exposição pós-fixada bastante relevante na composição de ativos na empresa, a queda de resultado financeiro ela foi bem próxima da queda da Selic média ano contra ano, tá em 49%, e foi, em conjunto com esse aumento de comissionamento, que acabou puxando o lucro pra baixo, uma queda de 15% ano contra ano, atingindo R\$336 milhões, com o retorno sobre patrimônio líquido na ordem de 49,7%.

Passando para o segmento de seguro patrimonial na página 8, nós vemos aqui prêmios emitidos crescendo 1,3% com destaque para o crescimento de 4,7% no seguro automóvel, puxado basicamente pelo desempenho no canal corretor. Prêmio retido crescendo 3,2%, por conta desse aumento no automóvel, que tem um componente de cessão pra resseguro quase que insignificante, por isso que prêmio retido sobe em um ritmo maior do que o prêmio emitido.

Na página nove, nós temos aqui os principais indicadores de desempenho operacional dessa companhia. Então, a sinistralidade caindo aqui basicamente 1,4p.p ano contra ano, puxado principalmente pelo desempenho melhor no segmento de danos ao patrimônio. As despesas gerais e administrativas também queda de 1,3p.p em relação ao ano passado e acabaram por contribuir pra essa melhora no índice combinado em relação ao primeiro tri do ano passado de 1,3p.p.

Página dez, o resultado de subscrição teve uma queda de 1% em relação ao primeiro tri do ano passado, basicamente por conta de aumento no comissionamento pago no segmento de danos, no canal corretor. O resultado financeiro teve uma queda de 16% em relação ao primeiro tri do ano passado e, por conta de um índice combinado acima de 100% e um resultado financeiro em queda, principalmente por conta de Selic, a companhia gerou um prejuízo de R\$18 milhões, ante a um prejuízo de R\$ 4 milhões no primeiro tri do ano passado.

Em Previdência, na página 11, é importante ressaltar que a estratégia que nós adotamos ao longo desse primeiro trimestre que foi bem diferente da estratégia adotada no início do ano passado. Nesse ano, nós focamos até a metade do tri, basicamente até o carnaval, na captação em planos periódicos, que tem um ticket médio muito menor do que a captação de recursos esporádicos, mas é um segmento dentro de previdência que traz uma resiliência muito grande na arrecadação. Daqui pra frente é importante construir esse fluxo mais estável de receita, então nós optamos por fazer uma indução mais focada nesse tipo de produto no início do ano, e isso acabou gerando uma queda no fluxo de contribuições de 23,7% ano contra ano, uma captação líquida caindo 58,9%,



apesar de uma melhora bastante significativa no índice de resgates, como eu falei no início da apresentação, atingindo aí um dos menores níveis da história da Brasilprev. As reservas de previdência atingiram R\$241 bilhões, crescendo 16% em 12 meses, que foi o principal motor aí pro crescimento de 10% nas receitas com taxa de gestão. A receita com taxa de gestão, elas estão crescendo a um ritmo menor do que diretamente as reservas, justamente aqui, por conta, como os senhores podem ver, da queda da taxa média de gestão cobrada, que vem mantendo uma trajetória aí de um a dois bips de redução por trimestre e também, nesse primeiro tri especificamente, por conta de uma menor quantidade de dias úteis em relação ao primeiro tri do ano passado. O índice de eficiência da operação teve uma melhora de 0,4p.p e o resultado financeiro, por conta da elevação do IGP-M, como eu comentei aqui no slide sobre resultado financeiro, acabou levando a uma queda de 19,9% do resultado financeiro da Brasilprev, por isso o lucro teve um crescimento de 6% em relação ao primeiro tri do ano passado, atingindo um retorno sobre patrimônio líquido de 39%.

Na nossa operação de títulos de capitalização, página 12, tivemos uma recuperação bastante relevante no desempenho comercial, que vem se mantendo desde o terceiro tri do ano passado. Nesse primeiro tri o crescimento foi de 23% ano contra ano, com uma ênfase um pouco maior nos planos de pagamento único e também direcionado ao aumento no ticket médio desses títulos de pagamento único. Despesas administrativas, nessa linha de negócio, também apresentaram bom comportamento, caindo 9% ano contra ano. Mas, por outro lado, com o aumento de comissionamento que nós introduzimos na nova série lançada, em meados do ano passado e a queda de 50% aqui do resultado financeiro no ano contra ano, acabaram levando o lucro da Brasilcap a uma contração de 53% em relação ao primeiro tri do ano passado, mesmo assim com um retorno ainda bastante atraente e bem acima do nosso custo de capital, de 53,4% nesse tri.

E por fim, aqui na página 13, nós temos aqui o desempenho da nossa corretora, as receitas de corretagem cresceram 1%, então puxado aqui principalmente pelo desempenho em Prestamista e em Capitalização, em parte compensado por um desempenho mais fraco, como nós comentamos, no segmento de Previdência. Por outro lado, o lucro teve uma queda de 3% e aqui, o que explica a receita crescendo 1% e o lucro caindo 3% é fundamentalmente a redução do resultado financeiro, ali na corretora os ativos financeiros estão quase em totalidade vinculados a títulos pós-fixados, então o impacto da redução da Selic é bem direto no resultado financeiro da corretora, por isso o lucro caiu 3% e a mesma explicação pra queda de 2,4 pontos na margem líquida.

E pra concluir a apresentação, na página 14, a nossa prestação de contas quanto ao guidance que nós temos pra esse ano. Então a variação de lucro esperada para o ano de 2018 é de -2% a +2%, nós entregamos -8,6% nesse primeiro trimestre, mas onde já era esperado, quando nós desenhamos o orçamento pra 2018, dado a dinâmica de comportamento da taxa Selic, então a expectativa é que ao longo do ano o ritmo de queda da taxa Selic tende a ser menor do que o que nós observamos no primeiro trimestre de 2018 e que isso, aliado a uma melhora esperada no



desempenho comercial, principalmente nos segmentos de Previdência e de Vida, a expectativa é que a variação do lucro convirja pro intervalo do guidance ao longo dos próximos trimestres, principalmente no segundo semestre, e mais ainda no quarto tri, que foi atipicamente mais fraco no ano de 2017. Então, essa aceleração maior deve acontecer no segundo semestre do ano. Bom, com isso eu encerro aqui a apresentação e nós podemos passar agora para a sessão de perguntas e respostas.

[22:03] Operador: – Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco 9 (*9), para retirar a pergunta da lista digite asterisco 9 (*9) novamente. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Nossa primeira pergunta vem do senhor Lucas Lopes, do Credit Suisse.

[22:33] Lucas Lopes, Credit Suisse: Bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. Eu queria falar primeiro de previdência, eu queria saber se fora a indução para planos periódicos se vocês têm enxergado o cenário competitivo um pouco mais desafiador. A magnitude da queda da captação bruta indica que sim, mas por outro lado o resgate sugere que a portabilidade também não tem impactado muito significativamente. Eu queria saber um pouco da competição versus outros bancos, pela independência, e também versus os outros produtos de acumulação oferecidos pelo Banco do Brasil. E a segunda pergunta, se me permitirem, é sobre prestamista. Se o senhor puder discriminar um pouco a performance super positiva, em aumento a desembolso Banco do Brasil, penetração pessoa física e SMI, e menos cancelamento; só para a gente entender um pouco melhor os drivers desse crescimento expressivo de prêmio emitido. Obrigado.

[23:23] Suffert: Lucas, Werner, eu vou responder a primeira pergunta aqui relacionado à competição no ambiente da Brasilprev, de previdência, e depois o Rafael responde a pergunta relacionada a prestamista. Bom, de fato o ambiente para previdência ele tem se alterado sim, em termos de ambiente competitivo. Os clientes hoje em dia demandam mais do que o produto, a gente tem que entregar uma assessoria mais completa para esse cliente e isso vem alterando o ambiente competitivo no geral. Quando a gente olha as reservas e a nossa arrecadação, esse não é o principal efeito da queda de arrecadação. A queda de arrecadação de fato que aconteceu no trimestre ela tem muito a ver com a estratégia traçada de foco nos produtos periódicos, ao invés de um foco tão grande no esporádico, que aconteceu no ano passado. Se vocês se lembrarem, ano passado a gente teve até que fazer, ao longo do ano, uma correção na forma de indução na rede do Banco do Brasil porque a previdência tinha começado muito forte e deixado um pouco para trás outras linhas importantes de performance, como por exemplo os produtos de SH1. Então, a gente fez essa correção no ano passado em março e esse ano também fizemos a mesma coisa, fizemos uma campanha que durou até metade de fevereiro em previdência, alteramos o mecanismo de indução a partir de então, e quando a gente olha então a captação líquida a gente consegue ver que a performance ela começa a melhorar desde aí de meados de fevereiro e continua muito forte, e a gente vem melhorando bastante a captação líquida. Mas, como você



colocou Lucas, num ambiente competitivo diferente em que o produto, anteriormente mais comprado, produto atrelado a renda fixa, ele tem a tendência de perder a atratividade por questões óbvias ligadas aí a taxa de juros, e a oferta tem que ser cada vez mais assertivas, diante de um cenário de taxa de juros mais baixa em que os clientes buscam então uma rentabilidade maior, e para que isso aconteça vão ter que também aceitar um pouco mais de risco no seus portfólios. Então, isso exige uma sofisticação na assessoria e isso a gente, a BB Seguridade, a Brasilprev e Banco do Brasil, a gente tem trabalhado juntos aí para conseguir fazer isso, a partir de 2017 já e achamos que estamos no caminho certo pra que isso se torne realidade. Então, é fato que a competição, quando você é líder do mercado, como somos em previdência com R\$240 bilhões de reserva, ela acaba sendo bastante forte; os outros competidores veem essas reservas dos clientes em Brasilprev como potencial fonte de portabilidade para suas reservas, mas a gente acha que temos produtos disponíveis e retorno suficiente nesse produto para manter a Brasilprev atrativa para os nossos clientes e continuar crescendo em reserva nessas boas taxas. A gente vem crescendo 16% no comparativo ano contra ano e nossa intenção é continuar com esse crescimento mantendo a liderança no segmento, mesmo tendo que abrir mão um pouco da taxa de gestão média, que tende a cair por essas questões que eu já coloquei. O Rafael agora vai responder a pergunta relacionada da prestamista.

[27:04] Sperendio: Bom Lucas, em relação ao desempenho de prestamista, o desempenho ele é difícil segregar quantitativamente, o quanto que veio de originação e quanto de redução de cancelamento. Eu diria que a contribuição ela foi meio que paritária aí entre esses dois fatores. Para pessoa física, por exemplo, a produção que nós tivemos no primeiro tri de 2018, ela, se não me falha memória, foi o segundo melhor primeiro trimestre na série histórica desde que lançamos o produto ainda na rede do Banco do Brasil. Então, esse crescimento ele está sendo puxado principalmente pela originação no segmento de pessoa física. O pessoa jurídica ele tá melhor, mas a produção tá melhor do que o ano passado obviamente, mas a produção nesse primeiro tri ela ainda está abaixo da média histórica no segmento PJ, considerando aí a sazonalidade. A melhora em relação ao primeiro tri do ano passado, ela está relacionada principalmente ao fato de que no primeiro tri do ano passado nós tivemos prêmios emitidos líquido negativo de pessoa jurídica no primeiro tri de 2017, por conta aí de cenário econômico, a gente estava observando mais cancelamento do que emissão de prêmios, justamente por conta das condições naquele momento, coisa que nesse ano não tá acontecendo. Esse ano a gente já tem prêmio emitido líquido positivo, mas como eu falei, ainda abaixo da produção média histórica nessa linha de negócios. Então, se fosse segregar entre as duas principais linhas de prestamista, a dinâmica observada no primeiro tri de 2018, ela foi puxada principalmente pela pessoa física.

[29:05] Lucas Lopes, Credit Suisse: Obrigado Werner e Rafael, super claro

Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Gustavo, do Bank of America.



[29:14] **Gustavo Schroden, Bank of America:** Bom dia Werner, Rafael obrigado pela oportunidade. Eu vou fazer duas perguntas também. A primeira seria relacionada ao produto vida. Eu lembro que a gente teve algumas reuniões públicas com vocês, vocês colocaram que produto vida seria um produto que teria um foco da companhia, dada a rentabilidade e as características, enfim. Mas, vamos dizer, acho que isso não tem se refletido nos números. Eu gostaria de entender de vocês, quando que a gente deve ver o produto vida deslançando de fato, com crescimento mais forte, e até para conseguir remunerar a companhia no sentido que vocês tão pagando uma comissão mais alta da SH1 né, tá pagando uma comissão mais alta pro produto vida e isso se traduzir num resultado mais positivo na corretora. Então, se vocês pudessem comentar um pouco a respeito do produto vida e quando que ele deve deslançar. E a minha segunda pergunta seria relacionada ao guidance de vocês de lucro líquido. Se eu fizer uma conta aqui, pra vocês chegarem no ponto médio do guidance teria que tá rodando aí nos próximos trimestres pelo menos um bilhão de reais por trimestre, uns 10% acima do que foi no primeiro tri, e vocês comentaram já que vocês esperam uma melhora tanto no resultado financeiro quanto no ponto de comercialização de produtos, na parte comercial. Se vocês pudessem colocar para a gente, pelo menos pra facilitar, na parte comercial, quais os produtos vocês esperam que deva contribuir para esta melhora no lucro ao longo dos próximos trimestres? E na parte do resultado financeiro, qual percentual do resultado financeiro sobre o lucro líquido a gente deve trabalhar? Este trimestre foi 20%, acho que foi o mais baixo, se não me engano, no período longo. Qual percentual você acha que a gente deve trabalhar daqui para a frente, para a gente conseguir aí chegar, já que vocês tão mantendo o guidance, pra gente chegar no guidance de vocês no lucro líquido? Obrigado. [31:23] **Suffert:** Bom Gustavo Schroden, obrigado aí pelas perguntas, Werner falando. Bom, começando aqui pela parte do produto de vida, e você colocou uma questão de quando ele deve começar acelerar o crescimento. Antes de mais nada, eu acho que é sempre bom a gente frisar que os vários dos nossos produtos em SH1 que a gente acaba denominando, por exemplo, vida produtor rural ele é um produto que o principal risco é uma cobertura de morte, é um produto de vida no segmento rural. O prestamista, o nosso produto prestamista ele também é um produto que tem a cobertura, que é uma cobertura de produto de vida. Então, são produtos que na sua característica principal eles podem ser considerados produtos de vida sim. É claro que o que a gente chama de vida tradicional, o vida que a gente já tem no portfólio há algum tempo, ele é o principal gerador de resultado da companhia, ele tem uma carteira já grande e a nossa intenção em SH1 é que essa carteira cresça, mas a gente também não pode em momentos como o de 2017 agora e 2018 deixar de aproveitar a possibilidade de retomar uma carteira de prestamista que já existe e que já existia e que caiu bastante ano passado devido ao cancelamento, como o próprio Rafael falou, respondendo à pergunta anterior, afetando até em alguns trimestres a chegando até em alguns segmentos prêmio emitido líquido negativo. Então, a recuperação dessas carteiras ela é o principal driver de curto prazo de crescimento. Então a gente aproveitou essa oportunidade, começamos a recuperação dessas carteiras, claro que têm algumas delas atreladas ao ritmo do crédito no Banco do Brasil, mas a tendência é muito positiva na recuperação desses produtos e ao mesmo tempo



quando a gente vai para o produto de vida, como eu coloquei ano passado, porque ano passado a gente também teve um início de ano muito forte em previdência e depois a gente teve que dosar um pouco mais a indução pra produtos de SH1, esse ano a gente vem tentando fazer essa separação entre prestamista e vida, porque na forma em que a gente induz e o instrumento que o Banco do Brasil tem dentro da rede, que é o programa Conexão, esse programa ele tem uma indução dos produtos de vida, prestamista e vida, ele é junto nesse programa e era junto até o mês de fevereiro. A partir de fevereiro, já no início de março a gente fez uma alteração nesse programa, para poder separar as metas de vida do restante e a gente espera que isso comece a trazer... Isso foi comunicado ao longo do mês de março. Então a gente tem aí já alguns dias úteis com essa alteração, mas a tendência é que a gente tenha uma aceleração nesse portfólio, que a gente considera que tem espaço pra crescer, o nosso crescimento vem sendo até um pouco aquém do crescimento de mercado no segmento de vida, mas por outro lado com um crescimento muito forte em outras linhas ligadas a vida né, que são os produtos prestamistas tanto rural como os do nosso portfólio de prestamista PF e PJ. Então, a gente espera que o vida continue acelerando ao longo do ano, ele vai continuar sendo um dos produtos mais relevantes pra gente e já até encadeando com a sua segunda pergunta, depois eu trato da questão do guidance, que você colocou, que na segunda pergunta que tem relação com o guidance, você perguntou como que seria, quais são os produtos que na parte comercial trarão a possibilidade da gente chegar no nosso número, no nosso guidance do ano. Primeira coisa que eu acho importante colocar, como o Rafael disse, a performance ser diferente de crescimento em relação ao ano anterior. Em 2018 ele já era esperado pela BB Seguridade e pelas nossas companhias, por conta principalmente desse efeito muito forte da queda da taxa Selic. Então, estava no nosso orçamento essa queda e também obviamente estava no nosso orçamento uma aceleração do resultado operacional. O resultado operacional vem crescendo, o topline da SH1, por exemplo, como o Rafael colocou, se a gente excluísse aquele efeito de DPVAT e agrícola do primeiro trimestre, quer dizer, um pouco depois ele teria um crescimento de 15%, quer dizer, um crescimento bem robusto e os produtos que devem guiar a gente pra gente conseguir chegar no guidance em 2018, e mais importante do que isso, conseguir ter um crescimento robusto de 2019 em diante, serão ainda o vida, como a gente colocou, o rural, que é um segmento que a gente teve um deslocamento aí forte do custeio do primeiro pro segundo trimestre, mas ele vai ter um forte desempenho em 2018, como já teve no ouro vida produtor rural e no penhor rural, e previdência. Porque previdência a gente teve um efeito negativo no financeiro, mas a receita com taxa de gestão ainda vem crescendo forte, vem crescendo na casa aí de 10%, que foi o que cresceu no trimestre, e a gente acha que ainda temos um bom espaço pra continuar tendo um aumento de lucro na Brasilprev. Então, esses são os principais motores de curto prazo pra crescimento, e obviamente para 2019 eles continuam sendo os principais motores, SH1 e Brasilprev, mas outras companhias começam a ter também um pouco mais de participação no resultado, como a gente vem tentando equilibrar o resultado. E a corretora, como você colocou, teve um resultado bastante bom nos últimos trimestres e deve continuar acelerando por conta dessa performance comercial mais forte. Mas, queria também



lembrar que essa questão do aumento de corretagem que a gente teve no produto de vida, ele é uma questão que a gente considera transitória, que foi um incentivo comercial feito junto com o nosso parceiro em SH1 para a BB Corretora que ele deve ter um formato mais de longo prazo a partir do momento que a gente conclua as negociações, da renegociação que a gente tá tendo com a MAPFRE, relacionado ao Grupo Segurador BB MAPFRE. Então, a gente quer ter um modelo comercial melhor do que a gente tem hoje dia, mas que seja um modelo duradouro para parceria ao longo do tempo, a gente ainda tem 13 anos de parceria, então a gente tá buscando um outro modelo. Então, a gente pretende ter uma evolução em relação ao que a gente apresentou a partir do meio do ano passado com esse crescimento de corretagem em SH1. Ficou faltando só um ponto que é o percentual do resultado financeiro, que a gente tem hoje em dia por volta de 20%, isso já chegou a ser mais de 30%, em momentos que o financeiro teve um crescimento muito grande, até acima, eu diria, do que a gente sempre colocou como sendo o normal de longo prazo, a gente fala que, pra longo prazo, a gente vê o resultado mais na linha perto dos 25%, um pouco abaixo dos 25%, sendo participação do resultado financeiro. Claro que isso tem também sempre muito a ver com a nossa política de distribuição de dividendos na nossa companhia. Se a gente continuar com a nossa política a tendência sempre é que o resultado financeiro tenha uma participação menos relevante e o nosso foco seja na melhoria do resultado operacional, devolvendo aos nossos investidores, nossos acionistas, toda a sobra que a gente tem. Deixando um colchão de liquidez e um colchão de solvência mínimo para essas empresas trabalharem e obviamente para poder fazer os seus reinvestimentos. **[39:30] Gustavo Schroden, Bank of America:** Tá ótimo Werner. Muito obrigado e muito claro.

Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Thiago Batista, do Itaú BBA.

[39:39] Thiago Batista, Itaú BBA: Opa, bom dia a todos, bom dia Werner, bom dia Rafael. Eu tenho só um follow-up, Werner, da sua resposta agora pro Gustavo, sobre a parte de comissionamento. Você chegou a falar de transitória, desse comissionamento maior, falando de SH1, quando você olha para o comissionamento, do gráfico que vocês mostraram, era em torno de 27% e passou para em torno de 32%. Você comentou que é transitório, você também comentou que imagina que o resultado depois da renegociação vai ser um pouco melhor que o atual. Minha dúvida é exatamente essa, dá pra imaginar que no longo prazo, quando digo longo prazo, 2019 ou algo assim, esse índice fica nesse patamar de 30 baixos ou deveria voltar para um 20 alto como era anteriormente? E se você pode dar mais alguma cor de como você imagina que vai ser esse novo mecanismo de comissionamento pós solução da MAPFRE BB SH2.

[40:32] Suffert: Obrigado Tiago, pela pergunta. Bom, quanto ao desenho do novo formato aí com a renegociação com a MAPFRE na SH1 e na SH2, a gente ainda não tem o desenho final, não podemos por conta disso, até porque não está acordado o desenho final, totalmente fechado e aprovado, a gente não tem condições de passar nenhum tipo de informação. Mas é fato que o incentivo que a gente teve temporário, ele é uma forma de deixar claro que existe sim a vontade pelo lado do parceiro e a nossa intenção de ter uma outra forma de comissionamento nas



operações que tem a maior margem, a gente tá falando, por exemplo, que a SH1 é um companhia, com todas essas questões, uma companhia que tá rodando perto de 50% de retorno, e nós consideramos que temos espaço sim, dado a boa margem dos produtos que a gente consegue trazer pra dentro dessa companhia, principalmente no canal bancário, ter um comissionamento um pouco maior, isso aconteceu fazendo uma operação em produtos de vida em 2017 e continua acontecendo no primeiro trimestre de 2018, mas a nossa intenção é de fato que, quando a gente tenha a conclusão dessa renegociação, uma forma que tenha condição de trazer os incentivos mais elevados, percentualmente como você colocou, provavelmente pra perto da casa que a gente chegou agora, mas mais importante do que isso, que a gente consiga fazer esses incentivos surtirem efeito na ação comercial. Então, a gente pretende ter alguma flexibilidade nesses incentivos, para que a gente possa fazer ações de redes, de indução, em alguns momentos até por conta de mercado. Por exemplo, para produtos de residencial, que entrarão na nova SH1 e mesmo pra produtos novos de vida. E isso a gente poderia em alguns momentos fazer, eu diria, pilotagem de ter um pouco mais de comissão para poder influenciar a rentabilidade no resultado das carteiras dos gerentes lá no Banco do Brasil e com isso melhorar então o resultado no Conexão pela venda dos nossos produtos. Então, o que a gente precisa ter é um pouco mais de flexibilidade, o nosso parceiro está bem sensível a essa questão, ele percebe que isso é importante para o crescimento sustentável da SH1 e essa é a nossa intenção. Então, o patamar final, pós readequação, é muito difícil cravar, mas é claro que a intenção sim é que a gente consiga fazer esse aumento, mas esse aumento ele virá obviamente atrelado a ações comerciais pra fazer com que a gente tenha uma emissão de prêmios maior via canal bancário.

[43:16] Thiago Batista, Itaú BBA: – Perfeito, obrigado Werner.

Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Frederic De Mariz, do UBS.

[43:20] Frederic de Maris, UBS: – Bom dia a todos. Fred, do UBS. Obrigado Werner e Rafael, pela oportunidade. Dois follow-ups, na verdade. Primeiramente, sobre a parte de previdência, vocês passaram muitos detalhes, a gente viu os resgates muito bons (ininteligível), o saldo aumentou. Eu queria que você comentasse um pouquinho mais, elaborasse um pouco mais sobre o tema da dinâmica nas agências, vocês comentaram que mudaram os incentivos a partir de fevereiro. Então, queria entender um pouco melhor o que mudou e como é que isso tá se materializando, o que tá mudando em termos de contribuição, se vocês conseguem enxergar alguma coisa já nas últimas semanas. E na parte de previdência também, a taxa de gestão caiu um pouquinho. Então, só queria entender, qual é a dinâmica nos próximos meses, se vocês já enxergam uma queda similar nos próximos trimestres. Depois a segunda pergunta tem a ver com a SH2, vocês falaram bastante da parte de comissionamento, só queria entender nessa negociação que não está encerrada ainda, eu queria entender se esta justo esperar uma liberação de capital e também confirmar que não teríamos uma carteira remanescente na SH2, uma carteira em run-off. Só para entender, o que a gente pode esperar uma vez que a negociação seja finalizada? Obrigado.



[44:45] Suffert: – Obrigado Frederic pelas perguntas. Começando aqui pela parte de previdência. Bom, em relação à tendência, o que a gente percebe nas últimas semanas de fato, nos últimos meses eu diria, com dados, tantos dados da SUSEP que saíram de março, como os dados que já saem via outras fontes em relação à captação líquida, a gente percebe que a Brasilprev tem conseguido recuperar o crescimento em relação ao mercado, eu diria se recuperar, ele tem do nosso lado, ele já era esperado por conta dessa estratégia de janeiro até metade de fevereiro de foco nos produtos periódicos, mas a partir da metade de fevereiro voltamos então ao normal, ao esforço, eu diria mais habitual, que é um crescimento que vem aí mais equilibrado no periódico, mas também forte no VGBL, no esporádico e isso vêm então trazendo de novo a Brasilprev muito perto da liderança de captação líquida nos últimos meses. E como uma outra questão que é relevante é que, como eu coloquei na pergunta anterior, essa operação que vem acontecendo no mercado pela redução da taxa de juros, a gente tem que ter uma oferta agora cada vez mais sofisticada, com produtos multimercado, produtos um pouco diferente do que o cliente vem colocando os seus investimentos, seus recursos de previdência nos últimos anos. A gente tem conseguido fazer essa transição, claro que isso demora, porque a gente está falando de R\$240 milhões em reserva, a gente não vai fazer essa mudança de uma forma rápida, isso depende do cliente querer fazer essa alteração do seu portfólio. Mas, esses fundos também, esses fundos de previdência com esse perfil, ele tem na média de mercado uma taxa de gestão mais elevada do que os fundos de renda fixa. Então esse é o tipo de alteração que ele adéqua ao retorno esperado pelo cliente, mas também ao mesmo tempo protege um pouco, pela sofisticação da oferta, a taxa de gestão da companhia. Esse ritmo de queda que a gente tem tido, de um ponto percentual, um bip por trimestre, ele vem meio que se mantendo já, eu diria, há alguns anos, e a tendência é que isso continue acontecendo. Principalmente porque boa parte dos recursos que entram novos, eles são de clientes que são clientes ou da carteira do Private banking do Banco do Brasil ou das carteiras Estilo, que tem uma taxa de gestão mais baixa do que a média da carteira atual. Então, isso leva a uma taxa média menor, mas a um crescimento de reserva um pouco mais elevado. Então, eu diria que a tendência para a previdência continua muito favorável, com uma diferença obviamente bastante grande no cenário de competição, mas o Banco do Brasil, quando olha o cliente como um todo, e a Brasilprev olhando a parte de previdência, estão somando esforços para conseguir fazer cada vez uma oferta conjunta e agregada para que o cliente consiga enxergar essa assessoria financeira como um todo, englobando seus produtos de fundos, produtos de outros investimentos do Banco do Brasil e previdência sendo somada a essa carteira. Então, essa é a questão mais relacionada a previdência. Indo para a segunda pergunta, primeiro só conferir contigo se quanto à primeira pergunta de previdência se está ok.

[48:59] Frederic, UBS: – Perfeito.

[49:00] Suffert: – Tá. Em relação a SH2, o ponto aqui relacionado a capital, de fato o que acontece é que quando você tem um investimento numa parte das nossas empresas, no caso aí das empresas que estão em SH2, Brasil Veículos, parcela também da MSG e da MAPFRE Vida, o que



acontece é que isso acaba trazendo um recurso para a companhia, que depois será colocado para o nosso Board, tanto a diretoria leva como proposta que o Board o que fazer com esse investimento que vai retornar via venda dessas participações. Como a gente já vem mostrando nos últimos trimestres, a BB Seguridade de fato não tem uma necessidade de curto prazo de investimento em outros segmentos, que a gente julgue necessário ter um aumento do recurso do caixa na Companhia, pra poder fazer frente, e com isso ter uma redução no nosso payout, inclusive aumentamos no último trimestre o nosso payout pra 90%, então é bem provável que isso gere realmente uma possibilidade de dividendos extraordinários caso isso seja aprovado pelos órgãos competentes da Companhia, já que até agora, como a gente vem demonstrando, a Companhia não tem intenção e nem nenhum investimento de curto prazo para fazer utilização desse recurso. Quanto à questão do run-off, como a gente vai de fato fazer a venda dessas carteiras, das empresas que vem da MAPFRE, MAPFRE Vida e MSG, a gente não tem run-off nem mesmo em Brasil Veículos. Isso vai de fato para a carteira dentro do desenho que tá já no Fato Relevante anterior, não tem nenhuma estratégia de colocar essas carteiras em run-off.

[51:04] Frederic, UBS: – Perfeito. Muito claro. Obrigado.

Operador: Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *9. Nossa próxima pergunta vem do senhor Guilherme, do JP Morgan.

[51:37] Guilherme, JP Morgan: – Oi, bom dia a todos. Bom dia Werner. Bom dia Rafael. Obrigado pela pergunta. Minha dúvida é mais no resultado do próprio trimestre, do primeiro trimestre. Olhando aqui SH1 e SH2, vocês chegaram a comentar um pouquinho aí dos one-offs do tri, mas olhando o resultado específico da SH1 e da SH2, a gente nota as linhas “Outras receitas e despesas operacionais” bem abaixo do padrão histórico, inclusive a linha de impairment, teve algumas reversões ali. Eu só queria entender melhor o que levou a essas reversões e o que levou essa linha estar tão abaixo versus o padrão histórico. Obrigado.

[52:13] Sperendio: – Guilherme, Rafael falando. Obrigado aí pela pergunta. Bom, o impairment que a gente registra ali em outras despesas operacionais, ele tá relacionado aqui, principalmente, à redução ao valor recuperável de prêmios e sinistros nas empresas. Então, tem uma resolução SUSEP que ela manda, exige aí o provisionamento de prêmios em atrasos a partir de 60 dias e de sinistros a recuperar em atrasos a partir de 180 dias. Então, diferentemente daquela escala que acontece nos rating pela resolução do BACEN, pra crédito, que migra de A até H com provisionamento gradual, na resolução SUSEP isso não existe, é zero ou cem. Então, toda vez que um prêmio a receber ou um sinistro a recuperar, ele migra nesse intervalo de tempo, acontece esse provisionamento que traz uma certa volatilidade para essa linha. Então, por exemplo na SH1, tem o exemplo que você citou, essa linha no primeiro tri do ano passado, ela teve uma constituição de 29 e no segundo tri uma constituição de 20. No terceiro, uma reversão de 16, no quarto uma constituição de 22, e nesse primeiro uma reversão de 8. Então, assim, ela teve uma volatilidade com natureza própria por conta dessa resolução do SUSEP. Então, essa reversão que aconteceu



no primeiro tri, ela foi motivada principalmente por conta da regularização de alguns prêmios a receber que estavam em atrasos junto a clientes. À medida que a gente recupera, ela reverte, quando reverte é aquela mesma história, ele passa de zero pra cem quando está em atraso, e de cem pra zero quando você recupera. Então, por isso essa volatilidade é algo normal, não tem nada de muito diferente no comportamento recorrente na operação.

[54:30] Guilherme, JP Morgan: – Perfeito. Super claro. Obrigado Rafael.

Operador: – Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *9. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Rafael Sperendio, para as considerações finais. Por favor, senhor Sperendio queira prosseguir.

[55:10] Sperendio – Obrigado mais uma vez a todos aí pela participação. Só ressaltar que o ano de 2018, a expectativa da empresa que o primeiro tri, de fato como é historicamente, ele tende a ser o trimestre mais fraco no ano como um todo. No ano passado por questões em dinâmica de Selic fugiu um pouco a essa regra, mas não é comum que isso aconteça. Nesse primeiro tri de 2018, o desempenho ele está mais em linha com o comportamento histórico, o primeiro tri tende a ser o trimestre mais fraco e a expectativa é que os trimestres seguintes, eles sigam a tendência nesse comportamento histórico, sendo o quarto trimestre, o trimestre mais forte do ano. Então, no orçamento já era previsto um desempenho abaixo do guidance no primeiro trimestre, com uma convergência gradual e com uma aceleração mais forte desse crescimento no segundo semestre, e aí o fato determinante para esse comportamento é sim o comportamento da taxa de juros. Então, o ritmo de queda, a gente tem um grau de confiança bastante elevado em dizer que tende a ser menor do que esses 47% que a Selic média caiu no primeiro tri desse ano de 2018. Então, por enquanto não existe nenhum indício que leve a companhia a pensar em revisar as estimativas pro ano, logicamente que não depende só de resultado financeiro, a gente ainda tem um desafio bastante grande na recuperação do desempenho comercial de vida e na captação do fluxo esporádico para previdência ainda, pra fazer ao longo desse ano. O rural, a gente não espera nenhuma grande surpresa. Foi o primeiro tri que de fato fugiu da normalidade, mas o desafio maior está sim em vida e previdência, e como disse, por enquanto não tem nenhum indício que leve a Companhia a revisar o guidance. Então, obrigado a todos mais uma vez pela participação e um bom dia.

Operador: A teleconferência da BB Seguridade está encerrada. Lembramos que o material utilizado nessa teleconferência está disponível no portal de RI da BB Seguridade. www.bbseguridaderi.com.br na aba apresentações. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.