



**Operador:**

Bom dia a todos. Obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos a teleconferência da BB Seguridade para a discussão dos resultados referentes ao segundo 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 02.

A apresentação encontra-se disponível no portal de relações com investidores da BB Seguridade no endereço [www.bbseguridaderi.com.br](http://www.bbseguridaderi.com.br), aba Informações Financeiras, Apresentações.

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

Para mais informações sobre os resultados da companhia, por favor, acesse o relatório: “Análise do 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.

**[02:21] Sperendio – [inaudível]** de R\$1,1 bilhão de reais nesse segundo trimestre, com um crescimento de 11% em relação ao segundo trimestre do ano passado. Nosso lucro ajustado é de R\$910 milhões de reais, no segundo trimestre de 2018 teve uma queda de 4,8% sobre o lucro ajustado no segundo tri do ano passado, de R\$956 milhões. É importante lembrar que a diferença aqui entre 1,1 e o 910, nós tivemos dois eventos que nós segregamos do resultado como extraordinários nesse trimestre. O primeiro deles impactou a Aliança do Brasil que é uma subsidiária aqui da SH1, e foi motivado no caso aqui, por alterações de regulação, com a publicação da SUSEP 543, que agora trouxe a obrigatoriedade de compensação do fluxo de produtos deficitários, com fluxo de produtos superavitários, no teste de adequação de passivos, que ocorre semestralmente. Antes nós tínhamos um provisionamento por produto, e agora, com a aplicação dessa nova regra, que permite essa compensação, nós verificamos um excesso de provisionamento da ordem aí de R\$589 milhões de reais e esse excesso foi todo revertido contra resultado, o que acabou gerando um impacto positivo no lucro da BB Seguridade de aproximadamente aqui R\$232 milhões de reais. O segundo evento extraordinário impactou a



Mapfre Seguros Gerais, que é uma subsidiária da SH2 e aqui, diferentemente, mas não foi por regulação, foi motivado por um processo interno de saneamento das contas de sinistros a recuperar de resseguros e de depósitos de terceiros, uma equalização entre essas duas contas, esse trabalho resultou aqui no impacto negativo da ordem de R\$288 milhões de reais, afetando o lucro da BB seguridade como um todo em R\$79,4 milhões de reais. Então esses dois efeitos foram apartados do resultado, entendemos os dois efeitos como efeitos pontuais, que tendem a não se repetir no futuro, então, com o lucro ajustado de R\$910 milhões de reais para o segundo tri.

Fazendo uma análise desse desempenho em bases recorrentes, nós observamos aqui que essa queda no lucro ajustado é explicada, totalmente pela variação do resultado financeiro, caiu 34% em relação ao segundo tri do ano passado. Enquanto o resultado não-juros, o operacional de fato da empresa, continua em tendência de crescimento, ele tinha crescido 3,5% no primeiro tri ano contra ano, e acelerou agora, no segundo semestre, para 5,4%, mesmo nesse ambiente mais desafiador do que a gente esperava. E, entre os principais itens que colaboraram aqui para esse crescimento do operacional, aqui no lado direito, a gente observa aqui um crescimento de 11,8% nos prêmios emitidos de SH1, sendo que o prêmio retido cresceu em um ritmo ainda superior, de 3,3%, puxado pelo crescimento aqui dos prêmios de prestamista crescendo 41%, que vou entrar em mais detalhes nas próximas páginas.

As reservas de previdência atingiram R\$243 bilhões no final de junho, um crescimento de quase 13% nos últimos 12 meses, e a arrecadação de capitalização, que cresceu 20% no segundo tri ano contra ano. E aí, para fechar aqui os principais destaques com relação ao resultado desse semestre, o nosso conselho aprovou a distribuição de 80% do lucro, e aqui a base para a distribuição é o lucro contábil, então, perfazendo um total de R\$1,6 bilhões de reais em dividendos.

Passando para a página três, aqui, como de costume, nós fazemos uma análise das principais variáveis que afetaram o nosso resultado financeiro, que gerou essa queda de 34% ano contra ano no segundo tri, atingindo aqui o menor nível de contribuição para a formação do lucro líquido da companhia, uma participação só de 18% na formação do nosso resultado nesse segundo trimestre. Então, entre as principais variáveis, que a gente observou nesse segundo trimestre, a principal delas, Selic média caindo para 6,4% nesse segundo tri de 2018, uma queda de mais de 40% em relação à Selic média de quase 11% no segundo tri de 2017, e o impacto é direto no retorno dos nossos ativos pós-fixados. Com a volatilidade recente, tanto no mercado interno e externo, a gente observa aqui no canto superior direito uma forte abertura de curva de juros nesse segundo trimestre, é o que gerou um efeito negativo de marcação ao mercado nos nossos ativos pré, principalmente na nossa companhia de capitalização, e, por fim, a elevação do IGP-M que acabou impactando as despesas financeiras da Brasilprev, uma vez que no segundo tri do ano passado o IGP-M tinha registrado deflação de 2,7% e nesse segundo trimestre, inflação de 3,9%.

É sempre bom lembrar aqui que o impacto ainda não foi todo contabilizado. A atualização do passivo tem uma defasagem aí de um a dois meses, mas parte desse efeito já está no resultado da



Brasilprev e é algo que a gente espera também que seja diluído ao longo do ano. Uma questão de conscientização no impacto entre segundo e terceiro trimestre, mas é um efeito que deve ficar diluído uma vez que o consenso não espera que o IGP-M continue nesse mesmo patamar.

Passando pra nossa operação de previdência privada, página 6, nessa linha de negócio, a atual conjuntura e essa incerteza toda que a gente viu aqui com o impacto nas variáveis que afetam o resultado financeiro, acabou por impactar também o nosso negócio de previdência, trouxe um desafio maior na captação de investimento de mais longo prazo, e com isso aqui o fluxo de contribuições teve uma queda de 14% ano contra ano, o índice de resgate teve uma alta de 0,3 ponto percentual, que é um desempenho até considerado bastante positivo nesse cenário de estresse que a gente viveu ao longo desse segundo trimestre, uma elevação de só 0,3 ponto foi um bom desempenho na nossa percepção.

E aí como resultante desses dois movimentos, a captação líquida fechou o trimestre em R\$1,0 bilhão de reais com uma queda de 69% ano contra ano. As reservas de previdência, como mencionei na página inicial, crescendo 13% atingindo um saldo de R\$243 bilhões de reais que tem impulsionado aqui esse crescimento de 15% nas receitas com taxa de gestão no segundo tri ano contra ano, apesar da manutenção da tendência de queda de um a dois bips na taxa média de gestão, que incide sobre a base de ativos.

Aí, por fim, apesar de não estar detalhado nessa página, é bom ressaltar que além do crescimento da taxa de gestão contribuir para o resultado também da linha de previdência, a melhora do índice de eficiência atingindo 42,8% nesse segundo trimestre, melhorando seis pontos percentuais ano contra ano, e por outro lado, o financeiro, como mencionei anteriormente, por conta da alta no IGP-M, que tinha registrado deflação no segundo tri, teve uma queda de 6% ano contra ano. E aí, com isso, o lucro líquido dessa linha de negócio cresceu 14% em relação ao segundo tri do ano passado.

Na página 4, a gente tem aqui o desempenho da nossa linha de negócio de Vida, Habitacional e Rural, então, como eu mencionei também no início, é um crescimento de quase 12% nos prêmios emitidos no ano contra ano, com destaque para os crescimento de 41% na linha de prestamista, quase 9% em prêmios emitidos de vida e quase 8% em rural. Então, um desempenho bastante robusto. No acumulado do ano os prêmios emitidos estão crescendo 8,6% nessa linha de negócio e puxado ainda pelo crescimento de 55% de prestamista, apesar de todas as outras linhas estarem demonstrando um bom desempenho, o rural está estável, mas é algo que a gente já tinha comentado na teleconferência do primeiro trimestre, que tem um deslocamento nesse ano, no processo de contratação, tanto de crédito como no desembolso de crédito, como a contratação de seguro, a gente espera uma aceleração no desempenho, como a gente já consegue enxergar aqui, no segundo tri cresceu quase 8%, essa taxa deve acelerar mais agora no terceiro trimestre.



Com relação ao desempenho operacional, uma elevação aqui de cinco pontos na sinistralidade em relação ao segundo tri do ano passado, aqui, explicado por alguns fatores, primeiro deles uma maior frequência de sinistros em vida e um maior volume de sinistros em rural, tanto em máquinas como no agrícola. E no agrícola mais impactado pela seca que afetou a cultura de milho safrinha no centro sul do país nesse segundo trimestre.

O comissionamento ficou praticamente flat, ano contra ano, e o índice de despesas gerais e administrativas, teve uma queda de 2,3 pontos percentuais que compensou parte desse aumento na sinistralidade, mas, não totalmente, por isso que a gente pode ver aqui um aumento no índice combinado de 3,1 pontos percentuais em relação ao segundo tri do ano passado.

O financeiro caiu 18% ano contra ano, basicamente impactado pela queda da Selic, em parte compensado por aumento de volume e por um IPCA maior, que beneficiou a nossa carteira de títulos vinculados a inflação, classificados como mantido até o vencimento, e a resultante de todas essas variáveis aqui, o lucro líquido da operação caindo 11% ano contra ano, com retorno sobre o patrimônio líquido médio de 52%. Aqui é importante lembrar que esse forte desempenho em comissão, a gente tem observado ao longo desse ano, ele ainda não está totalmente refletido na última linha. Sempre bom lembrar que isso é construção de resultado futuro, e vamos entrar em mais detalhes depois quando comentar a corretora, mas, ele, principalmente a linha que mais cresce, no caso aqui prestamista, é a linha que tem o maior prazo de diferimento aí de dois a três anos para ela passar toda no resultado tanto da seguradora, quanto da corretora.

Passando para o segmento de patrimonial na página cinco, os prêmios emitidos tiveram queda de 4,3 em relação ao segundo tri do ano passado e essa queda foi motivada aqui pelo menor volume de vendas no segmento de danos, como os senhores podem ver aqui, uma queda de 15% ano contra ano, enquanto automóveis cresceu 4% ano contra ano nesse segundo tri. A sinistralidade tem demonstrado uma trajetória de melhoria de dois pontos percentuais, com destaque para a melhora de três pontos na sinistralidade de automóveis, logicamente a gente esperava um ritmo um pouco melhor de recuperação, abordar mais detalhes quando a gente comentar sobre o guidance do ano, mas a tendência ainda é positiva.

O comissionamento ficou flat, ano contra ano, e o índice de despesas gerais e administrativas teve uma alta de 1,6 ponto percentual em relação ao segundo tri do ano passado, e aí a resultante desses três movimentos, o combinado melhorou 0,4 ponto percentual ano contra ano no segundo tri, mas, ainda permanecendo acima do nível de 100%.

O resultado financeiro cai 41% ano contra ano, um ritmo aqui bem próximo à queda da Selic média, e o lucro recorrente dessa linha de negócio na queda de 58%, atingindo aqui R\$26 milhões nesse segundo tri, com retorno de 3,1% sobre patrimônio líquido médio.

Passando agora para o segmento de capitalização, na página sete, encerramos o trimestre com R\$1,2 bilhão arrecadados em títulos de capitalização, um crescimento de 20% em relação ao



mesmo período de 2017, e embora o desempenho comercial esteja em um ritmo muito bom, o resultado financeiro da companhia tem sofrido mais esse ano com essa queda que a gente observou na Selic média, e em especial no segundo trimestre, com aquela abertura de curva de juros, que nós discutimos no resultado financeiro. Então, com isso, a nossa margem financeira nesse negócio foi comprimida em três pontos percentuais, ano contra ano, levando a Brasilcap a um prejuízo financeiro de R\$12 milhões nesse trimestre.

Então, como esse é o negócio onde o resultado financeiro tem a maior sensibilidade entre todos os negócios que a gente opera, a companhia acabou registrando um prejuízo de R\$654 mil reais nesse segundo tri.

E, por fim, na página oito, nosso braço de distribuição, a BB corretora, a melhora do desempenho comercial, que nós observamos aqui tanto na SH1, principalmente o prestamista, o vida, o habitacional e capitalização, mais do que compensaram o desempenho mais fraco em previdência e nas linhas de negócio da SH2, então, uma receita de corretagem que cresceu 4% ano contra ano, chegando a R\$625 milhões de reais.

E aqui eu gostaria de ressaltar um ponto bastante importante nessa dinâmica de resultado da BB corretora nesse trimestre, então, como os senhores podem observar é que, apesar do crescimento de 4% nas receitas, isso acabou não se traduzindo em crescimento de lucro, que teve uma queda de 3% na corretora. E pela margem líquida a gente pode observar que uma queda de 3,8 pontos percentuais, obviamente que o resultado financeiro contribuiu e foi um componente importante para essa queda tanto do lucro como da margem líquida, mas, não foi um fator isolado. Então, a gente trouxe aqui um gráfico novo para a apresentação que é a quantidade de produtos vendidos. Então, dada a atual conjuntura macroeconômica, nós optamos por dar uma ênfase um pouco maior em produtos de menor ticket que geram menor complemento de renda no nosso cliente, como, por exemplo, seguro residencial, produto que a gente tem que combina assistência e acidentes pessoais e até alguns componentes de vida, que é o BB Proteção Familiar, são produtos de ticket baixo, mas de alta recorrência.

Então possibilita a manutenção do processo de venda ao longo desse período ainda difícil, mas, por ser um ticket baixo, eles são produtos que tendem a ter a recorrência maior de resultado além de gerar uma oportunidade bastante importante de “upselling” no futuro, quando o cenário econômico melhorar.

Então, pra quantificar, como a gente pode ver nesse gráfico, em termos de quantidade, de itens vendidos, nós vendemos mais do que o dobro do que vendemos no ano passado, um crescimento da ordem de 134%. Mas como eu disse, são produtos de baixo ticket e acabaram por não mover tanto a agulha quando a gente olha no crescimento da receita ano contra ano, algo que deve vir ao longo do tempo.



Mas assim, o lado negativo dessa estratégia é que acaba consumindo um pouco de margem operacional em um primeiro momento, dado que o ressarcimento pelo custo vendido ele é feito 100% no momento da venda em regime de caixa enquanto a receita é diferida, e além do fato de que, como os produtos são de baixo ticket, o ressarcimento acaba por consumir boa parte dessa receita, por isso essa compressão de imagem no primeiro momento, mas que, como eu já ressaltai anteriormente, ao longo do tempo esse efeito tende a ser diluído no resultado.

E para fechar a apresentação na página nove, o nosso monitoramento do guidance do ano, então a nossa expectativa inicial era de uma variação do lucro ajustado dentro do intervalo de -2,0% a +2,0%, e nós encerramos essa primeira metade do ano com lucro ajustado registrando uma queda de 6,8%. O fato de estar fora do intervalo agora no final do primeiro semestre, é algo que nós já esperávamos, tínhamos até abordado isso na última teleconferência de resultados, em razão, principalmente, da base de comparação para resultado financeiro, que era muito mais forte no primeiro semestre do ano, ficando mais fácil agora no segundo semestre.

A questão é que o ritmo de queda prevista era um pouco inferior ao que nós entregamos e isso ocorreu, basicamente, porque entre outros fatores, boa parte da volatilidade que nós acreditávamos que viesse no segundo semestre, algo normal por ser um ano de eleição, acabou sendo antecipado, materializada em acontecimentos como a greve dos caminhoneiros, entre maio e junho, e com isso meu comportamento de diversas variáveis macro que nós utilizamos como premissa para o guidance acabaram sendo um pouco diferentes do que nós prevíamos quando anunciamos o guidance pro ano. Nós temos uma expectativa de Selic média mais baixa do que nós prevíamos, a expectativa de crescimento de PIB foi revisada pra baixo, a taxa de desemprego interrompeu a trajetória de melhoria, e isso tem sim, tido influência no nosso desempenho comercial.

Então, traduzindo isso em impacto para as nossas linhas de negócio, a nossa linha de patrimônio e automóvel, principalmente a MAPFRE BB SH2, apesar da sinistralidade estar melhorando, como nós observamos no slide que trata sobre essa linha de negócio, o ritmo está bem diferente daquilo que nós gostaríamos, com o combinado ainda rodando acima de 100%. Mas é um problema que nesse caso já está endereçado, essa reorganização societária que nós anunciamos nesse ano, inclusive, importante aqui ressaltar, em termos de atualização, que nós já recebemos a primeira aprovação, entre as quatro necessárias, o CADE já aprovou a transação há pouco mais de uma semana. Agora a gente precisa aguardar a aprovação do Banco Central, Susep e da SEST, que é a secretaria que cuida da governança das empresas estatais. Mas, como eu falei, algo que já está endereçado.

E outro ponto que impactou, daria até para quantificar  $\frac{1}{4}$  do desvio mais ou menos, foi relacionado a essa performance abaixo do que nós prevíamos nas linhas de negócio da MAPFRE BB SH2, e o restante no desempenho comercial de previdência, que foi impactado pelo cenário de toda essa volatilidade que a gente viveu ao longo do segundo tri, principalmente. Então, com base nessa



nova conjuntura, nós optamos por atualizar o nosso cenário para o ano que nos levou a revisar nossa estimativa de variação do lucro líquido ajustado de 2018, para o intervalo de -6% a -4%. Então, com isso eu encerro aqui a apresentação, e podemos passar agora para a sessão de perguntas e respostas.

**[23:23] Operador:** – Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco 9. Para retirar a pergunta da lista digite asterisco 9 novamente. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Nossa primeira pergunta vem do senhor Thiago Batista, do Itaú BBA.

**[24:00] Thiago Batista, Itaú BBA:** Bom dia a todos, bom dia Rafael. Tenho duas perguntas, a primeira sobre o guidance, você acabou de falar um pouquinho sobre ele. Acho que a revisão, em si, já era esperada, a magnitude da revisão foi um pouquinho acima do que o pessoal esperava, e implica pouco crescimento de lucro no segundo semestre desse ano. A minha dúvida, olhando um pouco mais para a frente, nesse segundo semestre um pouco mais fraco do que inicialmente vocês esperavam, você acha que inviabiliza um crescimento um pouco melhor de lucro no ano que vem? Eu acho que de forma geral o pessoal trabalha com dois dígitos baixos, um dígito alto. Sei que vocês não têm guidance para 2019, mas, essa revisão para baixo do lucro do segundo semestre, você vê como impeditivo no crescimento mais robusto ano que vem? Essa é a primeira e a segunda, sobre a reorganização societária da Mapfre, vocês acham que ainda é possível concluir esse ano essa reorganização? E se, por acaso, ficar para o ano que vem, isso tem algum impacto na mudança do comissionamento? Se eu não estou errado, a comissão nova, o comissionamento novo de vida, rural e prestamista, ele é retroativo a algum momento que acabou a comissão mais alta de vida. Se isso rolar para 2019, o fechamento da operação, isso tem algum impacto nesse comissionamento extra de vida, rural e prestamista?

**[25:22] Suffert:** Bom Thiago, Werner falando. Obrigado aí pelas perguntas. Primeiro, a respeito do guidance de 2018 e a possibilidade, como o Rafael colocou, a gente teve os nossos motivos pra alterar o guidance de 2018, e já foram explorados por ele, mas é fato que a gente ainda tem um terceiro trimestre de 2017 com resultado trimestral elevado e essa recuperação que a gente já percebe na parte de resultado operacional, que chegou a 5,4% no segundo trimestre, ela deve continuar acontecendo, ela vai se fortalecer ao longo do tempo, a recuperação do resultado operacional, e o financeiro, o impacto dele vai diminuindo, então logo a gente tem a Selic média trimestral, menor na comparação 2017 e 2018. Então esse é o primeiro ponto, a gente acha que isso não impacta nossos desafios de crescimento dos próximos anos, isso já está bem endereçado.

O crescimento vem acontecendo de uma forma bem sustentável, SH1 vem crescendo forte, Brasilcap cresceu 20%, Brasilprev, apesar de não ter tido um crescimento tão forte na contribuição, a gente continua na liderança em contribuições e em arrecadação de previdência, na frente dos outros players que também são players bem grandes nesse segmento, ou no cenário mais





competitivo, continuamos sendo líderes em contribuição. E, além disso, a corretora também vem com uma performance bastante forte e deve se fortalecer para os próximos trimestres com o impacto do prestamista, que vem gerando um resultado futuro, como o Rafael colocou, que o diferimento disso para 2019 e 2020, dos prêmios que estão acontecendo agora, e agora a gente começa a ter também o empilhamento dos prêmios que já aconteceram no final de 2017, prêmios emitidos em 2017, que gerarão prêmios ganhos em 2018.

Então, essa dinâmica de prêmios ganhos e corretagem do prestamista vai favorecer essa aceleração do resultado operacional, ao mesmo tempo em que o financeiro começa a ter um impacto menor. Então, a qualidade do resultado volta pro nosso, que a gente sempre, desde o IPO vem falando que o foco nosso é o operacional, eu queria ressaltar que com a nossa reestruturação de SH2, a gente tem uma perspectiva de ter uma aceleração maior de resultado nos próximos anos e também uma liberação maior de dividendos, por estarmos saindo de um ramo de subscrição, a subscrição de ramos que exijam mais capital, que tenham uma margem menor, e isso deve trazer um impacto positivo no nosso payout para os próximos períodos. A nossa visão é que a gente vem trabalhando com pagamento mínimo de 80% desde o IPO, a gente conseguirá passar por um pagamento mínimo de payout para 85% a partir do fechamento. Então, todo esse cenário mostra uma eficiência melhor nos investimentos da companhia ao mesmo tempo que o guidance, a gente vai ter ainda um trimestre mais complicado que é o terceiro, porque a gente, no ano passado fez um R\$1 bilhão e 21 milhões de reais, a partir daí a gente tem comparáveis mais fáceis, digamos assim, dentro da aceleração do resultado operacional nosso, tá bom?

**[29:11] Thiago Batista, Itaú BBA:** Perfeito. Em relação ao comissionamento...

**[29:15] Suffert:** Isso. Passando agora para segunda questão, Thiago, do ciclo retroativo que você colocou, na verdade o acordo ele leva em conta a nosso compromisso e a negociação, primeiro, o fechamento né, o momento do fechamento da operação. A operação ela deve acontecer ainda em 2018, já tivemos a primeira aprovação, a nossa expectativa é que as outras aprovações também aconteçam ainda nesse ano, algumas delas devem acontecer nas próximas semanas, e pode ser que alguma dessas três que faltam, demore um pouco mais, mas ainda esse ano é a nossa expectativa, dado o andar da análise por alguns reguladores.

Além disso, temos a questão do efeito em comissões dos produtos que nós renegociamos com o nosso parceiro. Então, todos esses produtos que foram citados, tanto prestamista, vida produtor rural, entre outros, a gente tem a expectativa de conseguir acionar as cláusulas de aumentos de comissão, né? Porque isso tem um efeito sempre no ano corrente, é sempre bom ressaltar que a apuração é feita olhando dados do ano inteiro, mas isso acaba sendo contabilizado ainda no ano corrente. Então, não seria um efeito retroativo, como ele acaba sendo um bônus de comissão, ele acontece no final do ano olhando o que foi produzido no ano completo, porque as metas que a gente tem, de performance para esse produto para poder ativar essa comissão maior, elas estão





relacionadas ao ano corrente. Então, a dinâmica é essa e a nossa visão é que conseguiremos sim ativar essas metas de comissionamento desses produtos, Thiago.

**[31:10] Thiago Batista, Itaú BBA:** Perfeito. Obrigado, Werner.

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

**[31:21] Gustavo Schroden, Bank of America:** Bom dia Werner e Rafael, obrigado pela oportunidade. Eu vou fazer duas perguntas também. A primeira é um follow-up nessa questão das comissões. É possível vocês passarem para a gente, enfim, um pouco mais de detalhe, até para a gente ter uma condição melhor aqui de modelar, qual a expectativa ou quais são os "thresroads" que a gente tem que trabalhar para esse possível aumento da corretagem? Enfim, se for possível dividir alguma coisa com a gente nesse sentido, acho que seria bastante interessante. A segunda pergunta ela é relacionada a SH1, especificamente. Vocês colocaram aí que, enfim, existe a possibilidade, vocês trabalham com uma melhora e a gente já vem observando uma melhora nos volumes de prêmio, SH1 apresentou essa melhora, mas existe uma explicação também pro resultado estar caindo por outro lado, por questões de resultado financeiro. Mas se a gente olhasse, especificamente SH1, que é um business importante para vocês, a gente vê o índice combinado piorando. É o segundo trimestre consecutivo que a gente vê uma piora no loss ratio da SH1, vocês colocaram aqui os dois segmentos que representaram essa piora. Mas eu queria entender um pouco. Ok que a gente vê o prêmio melhorando, a originação de prêmio melhorando, mas, parece aqui para a gente, pelo menos, que o resultado de underwriting de SH1 ele tem piorado. Enfim, eu queria ouvir de vocês como é que vocês estão olhando essa questão do underwriting de SH1 porque eu entendo que poderia ser melhor, independentemente da queda do financeiro, e a gente viu o índice combinado piorando. Então gostaria de entender de vocês, assim, essa questão de como é que vocês estão olhando o resultado de underwriting da SH1. Obrigado.

**[33:16] Suffert:** Bom, Gustavo, obrigado pelas perguntas. Werner de novo aqui. Bom, primeiro quanto às questões das comissões. O ponto aqui é que a nossa reorganização da nossa parceria, um dos objetivos que é pra poder trazer uma dinâmica melhor pro crescimento de top-line na companhia, esse é o nosso principal objetivo, nós temos agora uma companhia focada 100% em bancassurance, então, um dos nossos grandes objetivos é uma dinâmica maior na possibilidade da gente ter modificações nas comissões, pra acompanhar tanto o movimento de mercado como também bonificar o nosso canal bancário, a rede do Banco do Brasil, pela performance crescente de vendas. Então, isso foi negociado com o nosso parceiro e eu diria que pra você ter, usando pra avaliação dos nossos números, usar inicialmente como projeção, algo na linha do que aconteceu com o aumento de vida desde o ano passado, julho de 2017, o patamar de efeito no resultado, ele é uma boa proxy inicial, mas sempre levando em consideração que o nosso objetivo ele é crescente nisso, quanto melhor for a performance, melhor a gente consegue transformar isso em corretagem, então, isso inicialmente, eu diria que teve uma boa proxy, o efeito que a gente teve



no seguro de vida que a gente comunicou no ano passado, desde julho do ano passado, até março desse ano, então isso pra parte das comissões da BB Corretora.

Já quanto a performance de SH1, Gustavo, o ponto aqui, eu acho que a gente tem alguns efeitos de magnitude menor e outros que a gente encara como positivo, mas que trazem um impacto no curto prazo, quando a gente olha o combinado do trimestre, de um trimestre de aceleração de performance. Então, eu vou começar, por exemplo, falando do efeito na nossa carteira do seguro agrícola, no milho safrinha, uma seca que afetou três estados do Brasil e que acabou tendo algum impacto no curto prazo, na sinistralidade do rural, do seguro agrícola. Esse foi um impacto que a gente teve. Outro ponto relevante, e esse bem mais relevante, é o efeito do prestamista, né, o prestamista ele vem crescendo de uma forma bastante acelerada, só que o efeito do crescimento no prêmio emitido, que foi muito forte, 55% no semestre, 41% no trimestre, ele não reflete ainda um crescimento no prêmio ganho, e também não reflete ainda um crescimento nas comissões da BB Corretora. Quando você olha os nossos dados, você consegue perceber que a gente teve esse crescimento de 42,2% em prêmios retidos, por exemplo, e teve uma queda de 10,7% nos prêmios ganhos, né? Por conta dessa dinâmica, do diferimento. Então isso acaba sendo refletido, como os nossos índices operacionais eles são calculados como tendo como denominador aí o prêmio ganho, com a queda do prêmio ganho, apesar do prêmio emitido já estar crescendo, ele não tem esse reflexo aumentando o denominador e com isso então a gente tem o efeito de crescimento do combinado. Mas a perspectiva futura, dada a aceleração, manutenção da boa performance do prestamista é que a gente tenha daí já o prêmio ganho começando a passar já no resultado nos próximos trimestres e afetando positivamente o índice combinado e principalmente o loss ratio, como você colocou, e isso vai então trazer para o patamar mais baixo o combinado da companhia. Na visão semestral, na SH1 a gente ainda tem também, no primeiro trimestre, o efeito do seguro adicional, desculpa, do comissionamento adicional que a gente teve no seguro de vida desde julho do ano passado, que já não aparece no segundo trimestre desse ano, tá Gustavo?

**[37:54] Gustavo Schroden, Bank of America:** Tá ótimo. Obrigado, Werner.

**Operador:** Nossa próxima pergunta vem do senhor Frederic de Mariz, da UBS.

**[38:04] Frederic de Mariz, UBS:** Bom dia a todos! Werner e Rafael, obrigado pela oportunidade. Só queria fazer um *follow-up* lá da previdência, vocês comentaram um pouquinho do crescimento, inclusive lá da apresentação também da parte de distribuição. Eu queria voltar um pouquinho nesse ponto. Vocês poderiam passar um pouquinho mais de ênfase, mas de cor sobre a parte da contribuição, que caiu ano contra ano, continua caindo, apesar do asset management continuar crescendo. Eu queria ter um pouquinho a sua visão sobre essa tendência, se tem a ver mais com efeito de base ou se vocês estão vendo alguma coisa na contribuição que poderia mudar nos próximos trimestres. A gente viu, no segundo tri menos contribuição esporádica, queria ver como vocês estão vendo isso em julho e nos próximos meses e também ter um pouquinho de



comentário sobre a plataforma de distribuição que vocês estavam começando, vocês já anunciaram no final do ano passado. Obrigado.

**[39:01] Suffert:** Tá bom. Frederic, Werner aqui falando. Bom, sobre previdência, né, os dois pontos que você levantou. Primeiro sobre arrecadação total: eu acho que é importante sempre ressaltar que nós viemos, desde 2013 quando assumimos a liderança, e até nas arrecadações totais de previdência até o mês de junho, na visão de base comparável, um crescimento muito mais forte do que o mercado, e isso vem acontecendo, se você pega dados históricos, de fato o nosso crescimento vem sendo superior ao crescimento médio do mercado desde 2008. Então, é claro que quando a gente sai de uma participação de arrecadação que a gente tinha lá em 2008 de 12% e chega na participação de mais de 40%, que foi o que aconteceu em 2015 e 2016, quando o mercado volta a acelerar com os outros players também buscando crescer nesse segmento, a nossa participação relativa ela tem uma tendência a cair. Em termos absolutos, para a própria arrecadação da companhia, a gente chegou num patamar de mais de R\$15 bilhões de arrecadação no trimestre, no semestre, desculpa, mas ainda é um patamar de liderança, com mais de R\$1,7 bilhão de diferença para o segundo player, um patamar, também mais de R\$5 bilhões maior que o terceiro player. Então, a performance ela muda um pouco de formato, claro que a nossa tendência agora é buscar um crescimento recorrente, que venha não só do VGBL, do esporádico, né, mas também da recorrência do PGDL, da recorrência de um VGBL periódico e ampliação da base nossa de clientes de previdência, o que tem um efeito que ele acaba sendo menor no crescimento de arrecadação num primeiro momento, mas vai desconcentrando a nossa base de clientes ao longo do tempo.

Essa é uma visão estratégica da companhia, de diminuir a concentração, diminuir, obviamente, com essa concentração também o risco da queda da taxa média de gestão e você conseguir permanecer com o crescimento de reserva sustentável, que é o principal objetivo nosso. Esse crescimento de reserva continua acontecendo, a gente cresceu aí por volta de 13%, mas com esse cenário de taxas mais baixas, na casa de um dígito, para que isso aconteça de uma forma sustentável nos próximos anos, a gente precisa desconcentrar a nossa arrecadação dos segmentos de Private e do Estilo, que são os dois primeiros segmentos de clientes do Banco do Brasil, para ampliar um pouco mais essa base. Então, esse é um trabalho que demanda algum tempo, não traz um efeito de arrecadação no curto prazo. A nossa meta é continuar, obviamente, na liderança e temos condições de melhorar, de continuar na liderança de arrecadação. Tivemos um efeito em junho, específico, por conta da greve dos caminhoneiros, que trouxe uma volatilidade na curva, impactando os fundos de previdência, trazendo mais volatilidade para esses fundos e com isso um resgate um pouco acima do normal. Pros clientes que não tiveram a postura de resgate, ou portabilidade dos seus fundos, eles foram recompensados já em julho com um retorno superior, o que traz um retorno do ano já para um patamar desse primeiro quartil para fundos com mesma taxa e mesmo tipo de perfil de ativo, então estamos bem posicionados em termos de rentabilidade

e agora trabalhar para que isso continue trazendo o belo resultado que a Brasilprev vem dando nos últimos anos. Então essa é a primeira questão.

Quanto à Ciclic, quanto à nossa iniciativa da Ciclic, que é uma iniciativa mais exploratória pro lado do digital pra clientes que não são clientes “bancarizados”, clientes que não são clientes do Banco do Brasil necessariamente, são clientes que tomam contato com essa possibilidade de investimento de longo prazo via fundos de previdência pela rede, pelo aplicativo ou pela internet. Essa é uma iniciativa nossa ainda que está em caráter inicial, eu diria não mais em piloto, mas estamos tendo as primeiras informações vindas dali “insights” importantes para que a gente consiga crescer nessa arena, que é uma arena que a gente tem pouco conhecimento, são os clientes não bancarizados, e todo esse aprendizado vai ser utilizado pra distribuições de todos os nossos produtos de previdência e produtos também no futuro, produtos de seguro. Então ela ainda não é uma linha que traz um resultado para o conglomerado, pra BB Seguridade, mas ela é importante como visão futura desse segmento que a gente tem pouco contato, que são os clientes não bancarizados.

**[43:21] Frederic de Mariz, UBS:** – Perfeito, muito claro, Werner, obrigado. Só para confirmar, essa plataforma já está operacional, já tem clientes e consegue abrir o número mais ou menos? Ou é muito pequeno ainda?

**[44:31] Suffert:** Não, essa plataforma ela começou a operar esse ano, os números ainda são baixos, não são números comparáveis com os nossos números de clientes em todos os outros canais, até pelo poder dos nossos outros canais, é uma plataforma que a gente tem que aprender a como captar esses clientes e transformar no primeiro momento dele, que é aquele momento da curiosidade quanto ao produto em uma compra realmente, sem ter acesso, inclusive, à marca Banco do Brasil. Então, é um esforço que a gente está fazendo bastante grande para poder ter esse aprendizado, tão logo a gente tenha números que possamos compartilhar com vocês, nós o faremos via os nossos documentos, nossos relatórios, tá bom?

**[45:20] Frederic de Mariz, UBS:** Tá ótimo. Muito obrigado. Muito claro.

**Operador:** Nossa próxima pergunta vem do senhor Lucas Lopes, do Credit Suisse.

**[45:31] Lucas Lopes, Credit Suisse:** – Bom dia Werner e Rafael. Eu queria explorar um pouco mais o assunto previdência, eu queria entender no *follow up* da resposta anterior, se para os clientes tradicionais de alta renda a competição com produtos de assets independentes já tenha sido um detrator de resultado, e se nesse público específico vocês pensam também, essa é minha segunda pergunta, em ser um pouco mais agressivo em preço, né? A gente tem visto a taxa de administração caindo ao longo dos últimos trimestres, eu quero saber se alguns produtos vocês já têm reduzido a taxa de administração e se vocês cogitam também, não só revisar a taxa de administração, que é um ofensor maior na rentabilidade com uma Selic de 6,5%, mas também rever, em alguns casos, a taxa de carregamento pra tornar o produto mais competitivo, ou se,

enfim, o preço e as taxa hoje não é um problema que vocês enfrentam pra proteger a Brasilprev de competição. Obrigado.

**[46:36] Suffert:** – Bom, bom dia, Lucas. Obrigado pelas perguntas. Detalhando um pouco mais a questão de previdência, primeiro eu queria ressaltar que o nosso índice de resgate continua baixo, a gente está com 8% de índice de resgate. Tivemos um aumento no segundo trimestre, como eu falei, de uma forma que acabou sendo mais pontual no mês, até no mês de junho, final de maio, início de junho, por conta desse efeito aí do retorno negativo e no período mensal aí para alguns dos nossos fundos, o que trouxe, obviamente, uma possibilidade pros concorrentes, né, que busque, que olhem num líder de mercado uma possibilidade de conseguir fazer portabilidade de previdência, então isso aconteceu no mês de junho, mas foi algo específico. Já no mês de julho a gente teve, como a performance voltou a ser superior à média de mercado, a gente já consegue ver esse, eu diria, um contra-ataque em termos de ofensiva da nossa rede, e dos consultores da Brasilprev, para buscar de volta os clientes que teriam saído por um retorno menor. Claro, sempre também tentando fazer que esse resgate principalmente não aconteça, para não prejudicar o cliente que colocou o recurso pra longo prazo, se ele fizer a portabilidade já acaba não sendo impactado, mas o resgate impacta sim, então essa é a primeira questão que eu queria esclarecer aí em relação à Brasilprev.

Quanto à taxa, e se a gente está vendo uma competição maior e isso afetaria a nossa postura em relação às taxas cobradas, isso já vem acontecendo, né, a taxa média ela já vem caindo por volta de um bip por trimestre e isso acaba sendo já um reflexo de que em alguns seguimentos, sim, essa competição leva a gente a ter uma taxa média, uma taxa de gestão menor do que a gente tinha no passado. Isso acontece muito no Private, nos fundos exclusivos do Private, mas também acontece em alguns fundos do Estilo. Então, essa diminuição de taxa que o mercado vem fazendo, é bom sempre ressaltar, a companhia vem acompanhando, ela não está fora do mercado em termos de taxa, ela está dentro do mercado em alguns fundos, inclusive ela é muito competitiva em termos de taxa de gestão e isso também acontece com a taxa de carregamento. O carregamento, a partir de um determinado tempo ele pode ser, inclusive, zerado, e isso é uma postura que o mercado vem adotando e a Brasilprev não fica para trás.

Então, a gente vem apesar da liderança em reservas, a gente vem tentando defender os clientes nossos, mantendo a competitividade da empresa, e isso vem mostrando o crescimento nosso em reserva de 13%, acaba sendo em função também dessa postura. Claro que esse ambiente competitivo, se a taxa Selic continua baixa, a gente vê a possibilidade disso continuar acontecendo, e temos diversas outras iniciativas em curso pra continuar não só defendendo a nossa base, mas como temos fundos de previdência bastante competitivos com o que tem de melhor no mercado, também faremos a função de mostrar pra diversos desses clientes que tem buscado outras soluções que eles também têm na Brasilprev uma casa capaz de entregar um retorno adequado mesmo num cenário de taxa de juros mais baixos. Então, essa é a postura da companhia e a gente



acha que têm condições de continuar com essa performance que a Brasilprev vem tendo, de crescimento de resultados, para os próximos anos.

**[50:47] Lucas Lopes, Credit Suisse:** – Ótimo, Werner. Muito obrigado.

**Operador:** Nossa próxima pergunta vem do senhor Eduardo, do Banco Plural.

**[50:57] Eduardo Nishio, Brasil Plural:** – Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de apresentação. Tenho duas perguntas também. A primeira em relação ao índice de comissionamento da SH2, o *gap* ainda é muito grande, né? 13% para os produtos bancários e os corretores, distribuição em terceiras, de 23%. Queria saber se vocês têm alguma magnitude de quanto poderia aumentar essa parte bancária com a performance de vendas que vocês estão projetando para a unidade, se não dá para esperar esse *gap* fechar de forma relevante, dado que a sinistralidade do bancário é muito melhor do que os produtos de terceiras, se faz sentido um fechamento de *gap* aí de forma acentuada. E a minha segunda pergunta é em relação à corretora. A contribuição da corretora nesse trimestre foi bem abaixo do que vinha rodando, principalmente com o aumento do comissionamento em vários produtos, a contribuição da corretora passou dos 40% nos últimos trimestres e agora, nesse tri, foi para 37% do lucro total. Foi só realmente a mudança do foco para tickets de menor, ou teve alguma mudança no comissionamento que impactou aí a corretora? E se a gente pode esperar a corretora voltar a contribuição de pelo menos uns 40% aí do lucro total da empresa. Obrigado.

**[52:32] Suffert:** – Bom, Nishio, obrigado. Werner falando aqui. Bom, quanto ao comissionamento de auto, você tem razão, a gente tem no canal bancário, ele é um canal historicamente com a sinistralidade menor, o cliente bancário ele não troca de provedor de seguros de automóvel com a mesma frequência que um cliente não bancário, né, um cliente de um canal corretor, que tem outros motivos de fazer essa troca entre provedores de seguro. No nosso caso, a partir do momento que a gente está fazendo a reestruturação com nosso parceiro, para ser somente distribuidor desse produto, teremos sim um aumento da nossa comissão que, obviamente, continua tendo, como falei, a gente tenta buscar melhor dinâmica possível, mas essa dinâmica também tem limites, nos acordos vigentes, mas conseguiremos, e a nossa intenção é que com a queda de sinistralidade, melhoria do combinado no segmento e com a melhora da performance via um produto cada vez mais atrativo pro nosso cliente, que a gente consiga ter uma quantidade de itens comercializados no canal bancário maior, a gente consiga sair de um patamar atual e crescer por volta de 25% em relação ao nosso patamar atual, o comissionamento de auto.

Isso, quando você olha tanto aumento do comissionamento e o potencial que a gente tem pelo aumento de itens comercializados, ele tem um efeito bem forte no futuro de resultado da nossa BB Corretora, sem nenhum efeito em outra companhia, porque não teremos mais a subscrição. Então, é muito claro o interesse também do nosso parceiro, do nosso sócio, de explorar da melhor forma possível esse canal, porque existe uma exclusividade do canal, então existe um alinhamento



de crescer a quantidade de itens comercializados desse produto e acreditamos que essa melhora da qualidade do produto e um ambiente mais positivo da economia e do segmento de seguro auto, que já começa a aparecer, vai refletir também na nossa operação e principalmente na distribuição nossa do auto, na BB Corretora.

Então, isso tem efeito que eu diria que é mais para 2019 em diante, que vai ser mais forte de 2019 em diante. Quando a gente olha outra questão sobre a BB Corretora, a participação na BB Corretora no prêmio total, o ponto principal é que a gente tem primeiro essa questão dos produtos de baixo ticket, que afetou o resultado do trimestre, mas como você tem o custo de ressarcimento, teve num primeiro momento, e não tem isso mais agora, agora vem a recorrência da receita de comissão e isso então traz um efeito positivo pros próximos trimestres, que vai ajudar a ir diminuindo o impacto disso, diluindo o impacto disso na visão anual.

Então, claro, você pega um mês ou pega três meses esse impacto é maior, mas a gente mudou de patamar realmente, de quantidade de produtos vendidos e isso tem, obviamente, impacto inicial. Outra questão é que a gente, pela aquela aceleração que a gente falou, do prestamista. Ele faz comissões a apropriar, registrar um crescimento bom. A gente já tem o saldo em comissões a apropriar de R\$1,7 bilhões de reais em junho de 2018, crescendo 8,4% em relação ao ano passado. Então, isso também, como ainda não virou receita, não nos ajudou positivamente. No primeiro momento, a gente tem a despesa do ressarcimento e as comissões vêm num período um pouco mais longo. Então, a corretora também sente um pouco dessa geração forte do prestamista, num primeiro momento com um pouco mais de despesa, mas depois muito positivo, com um efeito muito positivo, que é esse crescimento sustentável da comissão. Isso aconteceu quando a gente teve o primeiro ciclo de crescimento do prestamista, antes lá em 2013, 2014 e agora esse efeito acontece novamente.

Então, esses são os principais motivos da gente ter tido inicialmente uma queda da participação da contribuição da corretora na participação total do resultado da companhia, mas a intenção e a nossa expectativa é, sim, que isso volte a se recuperar. E, além disso, também tivemos a questão da performance de previdência, que vem um pouco aquém do que a gente esperava, né, pelos fatores que eu coloquei no mês de junho, que se tivesse na normalidade também teria um efeito mais positivo de previdência, que previdência tem um efeito imediato da receita de corretora. Então, com esses efeitos somados, a nossa intenção é sim de que a corretora volte a um patamar anterior, ou até continue crescendo, digamos assim, no patamar de participação relativa no resultado e o próprio movimento que a gente está fazendo de reestruturação da SH2 também leva nessa direção.

**[58:13] Eduardo Nishio, Brasil Plural:** Excelente, Werner. Só para tentar mensurar um pouquinho: então, a gente pode, mais ou menos, estimar que a corretora volte a um patamar de 40%, até acima de 40% de contribuição do lucro nos próximos anos? E do lado da SH2, se as comissões de





auto podem chegar aí aos 23%, que é hoje a comissão dos terceiros, ou a gente tem que trabalhar com o índice de comissionamento de auto, especificamente, um pouco menor? Obrigado.

**[58:48] Suffert:** Bom, quanto à participação da BB Corretora, Nishio, ela vai ser crescente. Os 40% ele tem sido uma média dos últimos anos, mas não existe um limite aí, tem muito a ver com a dinâmica de quais são as linhas que estão crescendo, o mix dos produtos e tudo mais. A gente tenta sempre maximizar esse lado para poder, de alguma forma, aumentar a percepção para a rede do Banco do Brasil, que é quem faz todo esse trabalho de comercialização dos produtos, ainda mais agora na nova SH1, na nova companhia, uma nova parceria com o grupo segurador, após a reestruturação tem uma companhia 100% bancassurance, a gente tem que alinhar esses incentivos. E o aumento na corretagem ele alinha esse incentivo. Como eu coloquei, como a gente está fazendo uma reestruturação da parceria, mas o acordo ele continua, aquele vigente lá de 2011 para diversos temas, a gente tem patamares máximos de corretagem pro produto auto, que não chega no mesmo limite do mercado atualmente, mas a gente conseguiu, nessa negociação, melhorar os patamares, obviamente levando em consideração performance do produto no ponto de vista de top-line comercial, mas também os índices de sinistralidade. Então temos esse compromisso, esse acordo firmado, de melhoria em relação ao patamar atual, crescendo do patamar que a gente tem, crescendo mais de 25% em relação ao patamar atual de corretagem, mas a gente ainda vai ficar com uma distância para o patamar que você citou de 23%, tá Nishio?

**[1:00:35] Eduardo Nishio, Brasil Plural:** Não, excelente. Muito obrigado.

**Operador:** Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco nove. Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco nove. Encerramos nesse 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.

**[1:01:37] Sperendio:** Primeiramente queria agradecer a todos por terem participado dessa teleconferência de resultados e reforçar aqui que os fatores que nos levaram aqui a essa revisão do guidance foram pontuais, não são estruturais, tá? Então o fator de reorganização societária para nossa parceria de seguros já está endereçado. O ponto fracionado, desempenho comercial de previdência, ele é mais conjuntural do que qualquer outra coisa, algo que deve melhorar após as eleições. E mesmo nesse ambiente mais difícil do que o que nós prevíamos, né, temos conseguido sim entregar um desempenho bastante satisfatório, com resultado operacional crescendo 4,5% com tendência de aceleração ao longo do semestre, seria uma boa proxy do que podia estar crescendo lucro se não fosse o impacto da queda do financeiro, que reforça o nosso otimismo com o resultado de 2019, lembrando que esse número ainda não reflete totalmente o desempenho comercial dos produtos de seguro. O prestamista, como foi discutido aqui, é a linha que mais cresce, é o produto que tem o diferimento mais longo para o resultado, então o nosso compromisso é em 2018 entregar um resultado desse novo intervalo revisado, compensando esse desempenho um pouco mais baixo do que prevíamos inicialmente com o aumento de fluxo de



dividendos para o acionista, nós temos uma expectativa, conforme divulgada no fato relevante, de distribuição de dividendos extraordinários referente à reorganização da nossa parceria com a Mapfre, de no mínimo R\$1,8 bi, e além disso, a gente tem trabalhado, como o Werner abordou aqui, num payout mais elevado a partir desse segundo semestre, concluindo a reestruturação, de forma mais recorrente. Então é isso. Obrigado a todos e tenham 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](http://www.bbseguridaderi.com.br), na aba “Apresentações”. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.