

**Operador:**

Bom dia a todos, obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da BB Seguridade para discussão dos resultados referentes ao terceiro 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 \*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, 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.

**[02:01] Sperendio** – Obrigado, um bom dia. Primeiramente eu gostaria de agradecê-los por participar da nossa teleconferência sobre os resultados desse terceiro trimestre do ano. Estão comigo aqui Maurano, nosso presidente e o Werner nosso diretor financeiro e de relações com investidores. Vou conduzir a apresentação e depois eles se juntam à mim pra responderem eventuais perguntas que os senhores possam ter com relação ao nosso resultado do trimestre. Então iniciando na página 2, nós temos aqui os principais destaques do nosso desempenho do terceiro trimestre no comparativo com o terceiro tri do ano passado. Então o nosso lucro contábil no terceiro trimestre foi de 874 milhões de reais, impactado por um evento extraordinário ocorrido na nossa operação de patrimônio e automóvel, a Mapfre BB SH2, num montante de 18 milhões de reais. Esse impacto ele resultou da reavaliação do estoque de salvados, em um processo que foi realizado em duas empresas do grupo, a Mapfre Seguros Gerais e na Brasilveículos ao longo do trimestre, então o objetivo desse

06 de novembro de 2018

trabalho era readequar o saldo contábil do estoque de salvados ao valor provável de recuperação dos veículos, basicamente em razão da idade dos expedientes e também alterar o critério de avaliação desses veículos em função do período de entrada deles no nosso pátio. Então segregando os eventos extraordinários que aconteceram tanto nesse trimestre como o que aconteceu no terceiro trimestre do ano passado, o terceiro tri do ano passado foi impactado pelo ganho capital que nós realizamos na venda de uma parte da nossa participação que a gente tem no IRB né, no momento do IPO. Então em bases comparáveis, em questão de dados recorrentes o nosso lucro ajustado no terceiro trimestre desse ano foi de 892 milhões com uma queda de 12,7% em relação ao terceiro tri do ano passado. Como os senhores podem ver aqui no gráfico no canto inferior no lado esquerdo, o fator principal que contribuiu para esta queda no lucro de quase 13% foi a variação do resultado financeiro, financeiro combinado de todas as empresas do conglomerado, teve uma queda de 44% neste trimestre em relação ao mesmo período de 2017. Então aqui eu vou entrar em mais detalhes na próxima página, mas foi basicamente influenciado pelo aumento nas despesas financeiras. Esse aumento veio em grande parte na empresa de previdência, na Brasilprev, por conta da alta do IGPM. O resultado operacional combinado das empresas do grupo teve uma queda de 1 % e aqui o principal fator responsável por essa queda foi um menor volume de arrecadações de previdência e o menor volume de vendas de títulos de capitalização nesse terceiro trimestre. Com relação aos principais destaques que contribuíram para construção do resultado do trimestre, a gente tem aqui o principal deles, foi o crescimento de quase 14% nos prêmios emitidos na nossa empresa de vida, habitacional e rural, na SH1. Puxado principalmente pelo desempenho em prestamista e em rural. Na nossa operação de patrimônio e automóvel, a SH2 teve como principal destaque o índice combinado, voltando a ficar abaixo de 100% depois de 8 trimestres, a primeira vez que ele volta a ficar abaixo de 100%, puxado pela melhora na sinistralidade e pela redução no índice de despesas gerais e administrativas e, por fim, as reservas de previdência que chegaram aí a 248 bilhões de reais, mantendo a primeira colocação no ranking com quase 10% de crescimento nos últimos 12 meses que acabou impulsionando as receitas como taxa de gestão, que em conjunto com a melhora no índice de eficiência desta linha de negócio resultou num crescimento de 11% do resultado operacional desta companhia. E como eu falei na próxima página, página 3, no resultado financeiro, aqui a ideia é evidenciar nossos principais fatores que levaram essa queda de 44% no financeiro, ano contra ano. O impacto mais direto, como a gente vem falando desde o ano passado, redução da Selic média, que caiu de 9,2% no terceiro tri do

06 de novembro de 2018

ano passado para 6,4% no terceiro tri desse ano, uma queda de aproximadamente 30% de taxa média. Nesse semestre nós também tivemos menores receitas de marcação mercado com títulos pré, como a gente pode observar aqui no gráfico no canto superior do lado direito. No ano passado a curva teve um fechamento paralelo, praticamente paralelo no terceiro tri do ano passado que gerou um bom volume de receita marcação à mercado de títulos pré. Nesse ano o que aconteceu, a gente observa que uma abertura bem pequena no curto prazo, desculpa, um fechamento bem pequeno no curto prazo e uma abertura no médio e longo prazo. Então aqui o resultado e marcação no mercado foi praticamente insignificante no terceiro tri de 2018. E aí o principal efeito que impactou o financeiro foi a dinâmica dos índices de inflação, então algo que impactou bastante o resultado financeiro da Brasilprev com o aumento na taxa de atualização dos passivos financeiros nossos planos de benefício definido. Então como nós temos uma parcela maior do nosso passivo indexado ao IGPM do que a que temos no ativo, o ativo tem uma parcela significativa e crescente de títulos remunerados a IPCA. O resultado financeiro da Brasilprev tem sofrido bastante esse ano, principalmente depois do efeito da greve dos caminhoneiros, do câmbio e toda a volatilidade do mercado desde maio desse ano, então o IGPM ele vem consistentemente acima do IPCA e isso ta comprimindo a margem financeira da Brasilprev, a gente observa que no ano passado o que aconteceu foi até o efeito inverso, IGPM, ele estava mostrando deflação enquanto o IPCA tinha inflação, foi extremamente positivo. Nesse ano os dois índices estão demonstrando inflação, mas o IGPM é mais de duas vezes superior ao IPCA. E aí como a gente pode observar aqui, o impacto disso é a queda de 44% do resultado financeiro ano contra ano neste terceiro trimestre, atingindo aí um menor nível histórico de contribuição do resultado da empresa, o resultado financeiro contribuiu só com 17% do lucro nesse trimestre. Passando para a análise das nossas principais linhas de negócio, começando aqui com nosso segmento de vida e rural, na SH1, a empresa é a que tem demonstrado o melhor desempenho entre todas as empresas do conglomerado nesse ano, então o faturamento, os prêmios emitidos crescendo 14% o ano contra ano, puxado pelo crescimento de 27% no rural e 24% em prestamista. O combinado melhorou 0,2% pontos percentuais ano contra ano por conta da redução do comissionamento, lembrando aqui que nós tínhamos acordado com o nosso sócio, com a Mapfre, um aumento na corretagem paga pela venda de alguns produtos do portfólio de vida, no canal bancário, esse aumento ele vigorou do terceiro tri do ano passado até o primeiro tri desse ano. Então a gente ta comparando aqui um trimestre sem o efeito deste aumento, com o trimestre com o efeito desse aumento no ano passado, por isso

06 de novembro de 2018

essa queda no índice de comissionamento. A sinistralidade subiu meio ponto percentual, ainda impactado aqui um pouco pela seca na cultura de milho safrinha e por uma frequência maior de aviso no ticket médio de indenizações no prestamista. Índice de despesas administrativas cresceu 4,1 pontos por conta da contabilização aqui de redução ao valor recuperável de prêmios a receber e de resseguro, um efeito pontual no terceiro trimestre e aí a resultante disso em conjunto com o aumento de 2% do resultado financeiro ano contra ano, foi um crescimento de 6% do lucro da companhia nesse trimestre em relação ao terceiro trimestre do ano passado, atingindo aí um retorno sobre o patrimônio líquido médio de 52% anualizado. Passando para o segmento de patrimonial na página 5, prêmios emitidos crescendo 12,5% ano contra ano, puxado pelo crescimento de automóveis mais concentrado no canal corretor e pelo aumento de quase 30% dos prêmios emitidos em danos, combinado também tem uma melhora expressiva de 7,8 pontos percentuais ano contra ano. Essa melhora veio da queda na sinistralidade, mais de 5 pontos de queda na sinistralidade, tanto em automóveis como em danos e também da queda de 3,5 pontos percentuais no índice de despesas gerais e administrativas. O financeiro teve uma queda de 21%, o que foi basicamente compensada em parte pelo aumento no volume, então o financeiro está caindo num ritmo menor do que a queda da Selic média e aí a melhora no combinado com o aumento do faturamento gerou um resultado operacional não juros de 94 milhões de reais nesse terceiro trimestre, revertendo o prejuízo de 45 milhões que nós tínhamos registrado no terceiro tri do ano passado, o que mais do que compensou essa queda de 21% no resultado financeiro e com isso o lucro da SH2 atingiu 66 milhões no terceiro trimestre do ano com um crescimento aí de 246% do ano contra ano. Na nossa operação de previdência privada, página 6, temos observado aqui uma melhora consistente na produção, trimestre a trimestre. O terceiro tri desse ano chegou a 8,5 bilhões em arrecadação, o melhor trimestre do ano até agora, mas ainda com algumas dificuldades em reduzir o ritmo de queda na arrecadação de previdência quando a gente faz um comparativo ano contra ano, principalmente em razão do cenário de incertezas que tem restringido a captação aí de recursos em veículos de longo prazo, esse cenário permaneceu até outubro, a expectativa é que agora de novembro em diante melhore com relação, basicamente por conta da definição do cenário político. A arrecadação de previdência, por ela ter sido melhor trimestre do ano contra ano, teve uma queda de 19,7% em relação ao terceiro tri do ano passado, mas com uma estabilidade do índice de resgate voltando ao patamar anterior após o choque que tinha sido sofrido no segundo trimestre, em decorrência de essa volatilidade toda que afetou o mercado, que

06 de novembro de 2018

iniciou ali com a greve dos caminhoneiros. Reserva de previdência crescendo 10% nos últimos 12 meses, chegando a R\$248 bi. A receita com taxa de gestão crescendo 8% ano contra ano nesse trimestre, uma taxa média apresentando retração de 0,03 pontos percentual, em linha com aquilo que nós já vínhamos falando de queda de 1 a 2 bps por trimestre, e tem sustentado esse ritmo desde o ano passado. E o outro ponto de destaque embora não estar evidenciado graficamente aqui nesse slide foi a melhora do índice de eficiência, o índice de eficiência melhorou 2,7 pontos percentuais em relação ao terceiro tri de 2017. Então tanto o crescimento da receita com taxa de gestão, com a melhora do índice de eficiência, isso levou esses dois fatores em conjunto levaram o resultado operacional da Brasilprev a crescer 11% ano contra ano. Só que isso acabou ainda não sendo suficiente pra compensar a queda de 88% do financeiro pelas razões que eu expliquei quando nós discutimos sobre o resultado financeiro das empresas do grupo. Então por conta dessa queda do financeiro, que mais do que compensou a melhor do operacional, o lucro caiu 17% ano contra ano, atingindo aí R\$252 bilhões de reais nesse terceiro trimestre com o retorno anualizado sobre o patrimônio líquido médio de 36%. O segmento de capitalização, na página 7, nós encerramos o trimestre com 1,1 bilhão arrecadado em títulos de capitalização, uma queda de 16% ano contra ano, basicamente em função do menor volume de vendas de títulos novos. Resultado financeiro teve uma queda de 62% em relação ao terceiro tri do ano passado, com uma compressão de 3,7 pontos percentuais na nossa margem financeira de juros, este efeito aqui, totalmente relacionado a queda da taxa Selic média e em menor escala pelo menor resultado de marcação ao mercado por conta do fechamento de curva que houve no terceiro tri do ano passado e que não houve nesse terceiro trimestre. E como o resultado financeiro, a principal fonte de resultados aqui da operação de capitalização, o lucro caiu no mesmo ritmo ano contra ano, que o resultado financeiro o lucro também caiu 62%, atingindo em 27 milhões de reais nesse terceiro trimestre, mas com retorno ainda bem acima do nosso custo de capital, 30% desse retorno sobre o patrimônio líquido em bases anualizadas no terceiro tri desse ano. Por fim aqui na página 8, nosso braço de distribuição, BB Corretora, a receita de corretagem teve uma queda de 11% ano contra ano, como eu falei no início da apresentação, basicamente relacionado ao menor volume de vendas de previdência e de capitalização, é sempre bom deixar claro a dinâmica de reconhecimento de receitas na corretora. O que nós temos observado neste trimestre, como ao longo do ano, é que as linhas que tem crescido em ritmo mais forte, o prestamista, o rural, por exemplo, são linhas que geram diferimento no reconhecimento de receita enquanto que as linhas que estão tendo um

06 de novembro de 2018

desempenho com maior dificuldade até nesse ano em relação ao ano passado, com previdência e capitalização, são linhas nas quais receita de corretagem é reconhecida em regime de caixa. Então embora a receita de corretagem tenha apresentado uma queda de 11% ano contra ano, o saldo de comissões a apropriar em resultados futuros, que a gente chama é “Comissões a apropriar” cresceu quase 11% em 12 meses, atingindo aí 1,8 bilhão de reais ao final de setembro. O lucro da corretora caiu 17% em relação ao terceiro tri do ano passado, mas aqui teve um impacto além da queda da receita operacional, um impacto advindo tanto da compressão do resultado financeiro por conta da Selic média mais baixa, os ativos da corretora estão basicamente todos vinculados ao CDI, como também de uma compressão da margem operacional e a compressão dessa margem operacional ela resulta ainda do mesmo efeito que nós explicamos na nossa última teleconferência de resultados onde pela atual conjuntura que nós estamos vivendo, nós optamos por dar uma ênfase maior em produtos de menor ticket que geram um menor comprometimento de renda do nosso cliente, como por exemplo o seguro residencial, BB proteção familiar. São produtos de ticket baixo, mas de alta recorrência e que geram oportunidade no futuro, uma oportunidade que é bastante importante de up-selling, que é quando o cenário econômico melhorar. O lado negativo da estratégia é que isso acaba consumindo um pouco de margem operacional num primeiro momento, dado que o ressarcimento pelo custo do produto vendido ele é feito 100% no momento da venda então assumindo boa parte da receita inicial, seja porque o ticket é baixo ou porque a receita é diferida no tempo. Mas a gente espera que conforme o tempo vá passando, e esse efeito de uma despesa maior em relação à despesa, ele vai se diluindo e a margem convirja novamente para o patamar que nós tínhamos anteriormente. Isso já aconteceu nesse terceiro trimestre, como eu falei, essa estratégia ela foi mantida até meados do terceiro tri, a gente pode observar aqui que a quantidade de produtos vendidos ela vem declinando desde o ápice que se deu em maio desse ano, mas ainda num ritmo ainda bem superior do que o que nós tínhamos ano passado, na quantidade de produtos vendidos no terceiro trimestre desse ano, foi o dobro da quantidade de produtos vendidos no terceiro tri de 2017. Mas aí como eu falei, isso atingiu o ápice no segundo trimestre, a estratégia foi mantida até meados desse terceiro tri, por isso ele tem efeito na margem, mas ela já demonstra uma certa tendência de recuperação, uma melhora de 30 bps, tri contra tri nesse terceiro trimestre. E pra fechar a apresentação, na página 9 nosso acompanhamento do *Guidance* do ano. Na nossa última divulgação de resultados nós optamos por revisar nosso *Guidance* de variação do lucro líquido para um intervalo de -6 a -4%. Estamos encerrando aqui

06 de novembro de 2018

os 9 primeiros meses do ano com uma queda de 8,8%, ou seja, abaixo do intervalo projetado. Obviamente aqui é que mesmo num espaço curto de tempo, alguns fatores tem apresentado um desvio significativo em relação às nossas estimativas, por ser um ano de eleições presidenciais, a volatilidade dos parâmetros utilizados nas nossas premissas tem sido bastante grande, só pra dar um exemplo, um movimento acelerado aí entre os grandes players da indústria de previdência em zerar a taxa de carregamento para plano de previdência, isso deve gerar um impacto estimado pra esse ano em torno de 0,5% do lucro que nós tínhamos projetado. A manutenção do IGPM, num patamar ainda alto, tem impactado as despesas financeiras atrelado aos planos de benefício definido de previdência e não são mais vendidos, mas ainda permanecem no estoque de ativos sob gestão. Uma sinistralidade acima do que nós prevíamos também no segmento rural por conta da seca que afetou o milho safrinha e que espero que no quarto tri já se normalize. E o ambiente de indefinição que nós vivenciamos até a definição de quem será o novo presidente do Brasil em outubro desse ano, então esse ambiente de indefinição que permaneceu até outubro trouxe algumas dificuldades adicionais na captação de previdência também. Então mesmo com esses fatores pesando negativamente, nós acreditamos que ainda seja factível a convergência para o intervalo do *Guidance*, então o lucro líquido do quarto tri tende a ser o maior lucro líquido do ano. Evidentemente que agora nós trabalhamos mais com a parte do meio pra baixo do intervalo, mas pra isso é importante enfatizar que nós precisamos contar com quatro vetores principais de crescimento nesse quarto trimestre, né? Seria uma recuperação do desempenho comercial de previdência, a normalização da sinistralidade no segmento rural e no segmento de pessoas também, a conclusão da nossa operação de reestruturação da SH2 e que não tenhamos nenhuma surpresa negativa vinda da dinâmica na curva de juros até dezembro desse ano. Então, com isso acreditamos sim ser possível que o grupo convirja pras nossas estimativas, é totalmente factível ainda o intervalo, por isso nós optamos por manter o intervalo de -6 a -4, inclusive nos últimos quatro trimestres, três trimestres indicam um resultado em linha com a média necessária pra chegar no intervalo do *Guidance* desse ano. Então por isso nós optamos por manter e com isso eu encerro aqui a apresentação, podemos passar agora pra sessão de perguntas e respostas.

**[24:17] Operador** – Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite \*9, para retirar a pergunta da lista digite \*9 novamente.

06 de novembro de 2018

**[24:47] Operador** – Por favor aguardem enquanto coletamos as perguntas. Nossa primeira pergunta vem do senhor Lucas, da Credit Suisse:

**[24:51] Lucas, Credit Suisse** – Bom dia, bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. Eu queria primeiro falar sobre sazonalidade. A gente estava acostumado até se não me engano 2015 a ver trimestres pares muito mais fortes que os trimestres ímpares e a partir de 2016 e principalmente ano passado com o sinergia 2.0 entre os motivos enfim, os prêmios, a distribuição da originação ficou muito mais suavizada ao longo do ano. Eu queria entender se no quarto trimestre especificamente se ainda espera uma sazonalidade positiva, não necessariamente para o incentivo forte pra mobilização da rede, mas eventualmente pela própria demanda. Sei que o intervalo, o horizonte de tempo nesse modelo novo ele não é tão grande, mas ainda assim, enfim, se vocês pudessem dividir a expectativa de vocês dado o que vocês viram em 16 e 17 de quatro trimestre sobre sazonalidade, seria interessante, depois eu volto com uma segunda pergunta, se for possível.

**[25:52] Suffert** – Lucas, obrigado aí pela sua pergunta. Bom, explicando um pouco da questão da sazonalidade, a sazonalidade quando a gente ta falando principalmente de previdência, o fator que o Rafael colocou durante a apresentação dele que é o fator da incerteza que existia até o mês de outubro, ele também é um fator determinante aí que a gente vê em 2018 mais forte do que em anos anteriores, então essa questão dos clientes aplicarem produtos de longo prazo num momento de incerteza elevada, ele é um pouco mais complicado. Sazonalmente os últimos meses são mais fortes em previdência, primeiro pela própria questão do PGBL que é quando as pessoas fazem a conta pra poder chegar ao máximo de benefício do benefício fiscal advindo desse produto e também pela característica do VGBL que não tem o aporte periódico faz um esporádico maior olhando quando ta fechando o ano. Então esse é um momento positivo. Normalmente, então é como você falou e que não tinha sido assim nos últimos meses por conta dessa incerteza que existia do cenário político, do cenário eleitoral. O que a gente consegue já perceber é que isso, a tendência então pra frente agora muda, a gente já tem essa definição e o esforço feito no principal canal de distribuição desses produtos que é o canal Banco do Brasil, dos diversos canais disponíveis, tanto o rede física como pela internet, mobile, ele vai ser muito forte nesse último trimestre do ano para a previdência. Os outros produtos ele também tem algumas características de sazonalidade, por exemplo, capitalização, mas como você falou, a tendência nossa é tentar diminuir essa oscilação ao longo do ano e conseguir que isso seja



06 de novembro de 2018

mais contínuo, mas previdência sim por uma característica do produto acaba tendo um efeito forte esse ano ou talvez até mais forte do que o do ano passado por conta dessa definição do cenário político, ta Lucas?

**[28:02] Lucas, Credit Suisse** – Obrigado Werner. Só uma segunda pergunta sobre a corretagem, não sei se em primeiro lugar vocês podem antecipar se a expectativa ainda é alta pra que a renegociação com a Mapfre seja aprovada pela SUSEP ainda nesse ano, mas mais importante que isso eu queria entender se dos três produtos que tem uma corretagem diferente e vinculada à performance prestamista, vida produtor rural e auto se eles continuam, se a performance desse produto, seja em originação no caso de prestamista e produtor rural e seja sinistralidade no caso de auto, se a performance deles continua trigando ou continua provocando um nível de corretagem mais alto do que o reportado no segundo e terceiro trimestre? Obrigado Werner, obrigado Rafael.

**[28:52] Maurano** – Como é que ele chama?

**[28:53] Voz não identificada** – Lucas.

**[28:54] Maurano** – Lucas, é o Maurano falando, eu quero me apresentar aqui, deixa eu te colocar sobre a questão societária, nós definiremos isso, formalizaremos toda essa ação, toda essa contratação no mês de novembro isso estará resolvido até o final desse mês aqui, ou seja, iniciaremos dezembro ou um pouco antes até já na nova configuração societária com as novas esteiras, com as novas formas aí de comercializar os diversos seguros. Então é uma questão que estamos nos próximos dias superando sim. Quanto a corretagem já lhe adianto que uma, havemos aí uma correção forte de um dos seguros da área rural, que é o penhor rural. Nós dobramos, conseguimos junto a seguradora dobrar a corretagem como um incentivo à venda para as agências, ou seja, pra corretora. Minha expectativa continua por isso mesmo, bastante boa em termos de crescimento.

**[30:02] Werner** – Complementando, Lucas...

**[30:04] Maurano** – Agora é o Werner falando aqui, desculpa...

**[30:06] Suffert** –Werner. Complementando aqui os outros produtos que você falou tanto o ouro vida produtor rural, o prestamista e o auto, com essa definição que o Maurano colocou agora no mês de novembro, que a gente tem certeza que acontecerá nesse mês, com isso a

06 de novembro de 2018

gente supera essa questão e consegue ter então essa comissão adicional, então isso também nos indica que teremos um quarto semestre em termos de resultado para a corretora é bastante forte.

**[30:42] Lucas, Credit Suisse** – Obrigado Werner e Maurano, ficou claro.

**[30:47] Operador** – Nossa próxima pergunta vem do senhor Tiago Batista da Itaú BBA.

**[30:52] Tiago Batista, Itaú BBA** – Opa, bom dia a todos. Eu tenho só uma pergunta sobre o gap IGPM-IPCA, eu só queria confirmar até quando contabilmente conseguiu ser, até que mês esse gap conseguiu ser contabilizado? Tô falando isso porque o número de setembro esse gap ainda foi alto, depois de setembro, outubro realmente caiu bastante e deve cair mais daqui pra frente, mas só pra confirmar que contabilmente esse gap de setembro já entrou um pedaço, se não entrou? Mesmo, só essa parte do gap IGPM-IPCA.

**[31:30] Sperendio** – Tiago, é o Rafael falando. Só pra deixar claro nos planos de benefício definido, nós temos ali uma parcela que foi nos primeiros planos vendidos, quando o produto foi lançado em que a atualização do passivo ela corre com uma defasagem de dois meses. Nos últimos planos desse tipo de produto, a atualização do passivo ela ocorre com um mês de defasagem, então em setembro nós tivemos um impacto de atualização do passivo usando o IGPM de agosto e de julho, julho principalmente tinha sido um IGPM bastante elevado e acabou impactando agora. Então por outro lado o IPCA ele tem demonstrado um comportamento bem mais normalizado. Tentando traduzir isso pra composição do nosso ALM, eu diria que hoje em grandes números tá perto de 87% do nosso passivo hoje ele tá vinculado a IGPM. E a parcela remanescente aí, vamos falar assim, 13% restante praticamente mais de 12% TR menos de 1% IPCA. Por outro lado, no nosso ativo, a gente tem ali coisa de 50, um pouco mais da metade só desse ativo remunerado a IGPM. E o restante é praticamente todo o IPCA. Então isso dá pra ter uma ideia da magnitude do descasamento que impacta o resultado em períodos curtos, a gente sabe que no tempo os índices eles tendem a ter uma certa convergência no futuro, o ano passado aconteceu exatamente o efeito inverso, o IGPM teve deflação, o IPCA teve inflação, o resultado financeiro da prev foi favorecido, esse ano tá devolvendo parte desse ganho. O próximo ano é esperado que o IGPM deva desacelerar, por outro lado o IPCA tende a fazer esse catch-up, então é um impacto bem de curto prazo que a gente espera que seja diluído no tempo.

06 de novembro de 2018

[34:08] **Tiago Batista, Itaú BBA** – Perfeito, obrigado Rafael.

[34:13] **Operador** – Nossa próxima pergunta vem do senhor Felipe Salomão da Citi, por favor prossiga.

[34:21] **Felipe Salomão, Citi** – Oi Maurano, Werner, Sperendio, bom dia. Obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Eu queria saber um pouco mais de detalhes sobre o que está acontecendo no produto vida, né? O crescimento do produto ficou bem pra trás comparado com os demais produtos da SH1 e outras seguradoras também reportaram uma certa desaceleração na venda do produto vida, né? Será que vocês poderiam dividir conosco um pouco mais de (ininteligível) o que que ta acontecendo no mercado de seguro de vida? Novos players estão sendo mais competitivos, estão cortando preços, enfim, outras novas maneiras de distribuir os produtos que estão ganhando relevância, que não o canal corretor ou o canal bancário. Se vocês pudessem dividir um pouco mais de detalhes sobre o que está acontecendo no produto vida, seria ótimo. Obrigado.

[35:20] **Suffert** – Felipe, Werner falando. É o seguinte, quanto ao produto de vida, eu acho que o que acontece é que a gente tem sempre que olhar o produto ali no contexto dos produtos ligados à vida, né? Porque o seguro de vida a gente tem outros produtos no nosso portfólio que também tem a mesma cobertura de risco da morte do cliente, então o momento do ciclo que a gente está, ele é muito favorável ao produto prestamista e ele acaba sendo o produto mais vendido e também isso acontece com o resto do mercado, então o foco maior no produto prestamista e também o outro ponto que o Rafael já citou que é a questão da renda disponível, no momento em que a gente ainda passa por um momento de economia ainda fraca, em recuperação, mas ainda fraca, o ticket médio das operações ele tende a cair, então é normal também que as seguradoras e os corretores, eles busquem para os seus clientes produtos que agreguem valor, mas que seja um produto mais adequado ao momento econômico para depois uma estratégia de up-sell. Então muitas vezes você até coloca o produto, mas com um prêmio menor que seria o prêmio, a cobertura, a importância segurada no momento sem ser um momento de crise. Então esse é uma postura que também aconteceu e que pode ser vista pela quantidade de produtos nossos vendidos que aumentou bastante, mas o ticket médio cai, então isso obviamente também tem um impacto em prêmio emitido por que você tá emitindo prêmios de menor ticket. Mas como perspectiva futura no momento que você consegue fazer o up-sell e no momento em que você consegue, começa

06 de novembro de 2018

a ter também um momento de que o crédito, o ciclo crédito ele, meio que se estabiliza e aí a gente consegue voltar a focar no produto vida tradicional, o balanceamento entre os produtos ele muda. Mas o prêmio total, quando a gente olha o prêmio emitido de prestamista e de vida, ele vem crescendo bastante forte. Menos no vida, no acumulado do ano perto de 4% e 41% em prestamista, mas é porque de fato a gente tem que aproveitar o ciclo atual do crédito e dos produtos consignados do banco, principalmente, que a gente consegue atrelar os produtos prestamistas. E isso também acontece com a indústria, então acho que é um pouco essa a boa parte da explicação de curto prazo vem em cima desse fator, tá Felipe?

**[38:01] Maurano** – Maurano aqui, é o Felipe? Oh, Felipe é o Maurano aqui, mas veja, a BB Seguros está muito atenta à este produto que ele realmente é muito rentável, por isso mesmo essa nova configuração de companhia será finalizada agora no mês de novembro. E dentro do nosso planejamento esse projeto da seguradora nós entraremos aí dezembro e 2019 com novidades aí, canais, várias formas de comercializar esse produto em forma especialmente de indução da força de venda, ok?

**[38:47] Felipe Salomão, Citi** – Perfeito Werner, Maurano. Obrigado pela resposta, só pra confirmar... Vocês não estão notando uma, vamos dizer assim, uma redução no preço médio cobrado por produtos de vida, né? O que tá acontecendo é uma mudança da estratégia, mais na estratégia da distribuição para aproveitar o momento do ciclo que atualmente é mais favorável pra venda mais relacionados à seguro de crédito?

**[39:16] Suffert** – É isso, isso. Não tem uma mudança na precificação do produto, a gente não tá vendo a margem do produto, tá Felipe? O que acontece são dois fatores, um é um produto um pouco maior em prestamista e outro é uma opção na hora da distribuição de você utilizar a renda disponível do cliente com produtos que tenham o ticket menor, mas obviamente não significa que a margem desse produto é menor, é simplesmente um produto diferente que está sendo vendido para depois um up-sell ou um cross-sell quando aumentar essa renda disponível. Então é uma estratégia primeiro focada para aproveitar o ciclo de crédito e segundo pra também conseguir ter uma colocação de produtos novos em movimento de menor crescimento da atividade, então obviamente como foi colocado, a gente tem aí produtos de menor ticket sendo vendidos, mas não significa que a gente fez uma compressão da margem do produto de vida.

06 de novembro de 2018

[40:12] **Felipe Salomão, Citi** – Perfeito, muito obrigado senhores.

[40:17] **Operador** – Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar \*9.

[40:44] **Operador** – Nossa próxima pergunta vem do senhor Olavo Duarte, do banco Santander.

[40:50] **Olavo Duarte, Santander** – Olá, muito obrigado à todos. Na verdade eu tenho só uma pergunta e eu até aproveitaria o que o Lucas chegou a trazer pra gente sobre a questão da sazonalidade no quarto trimestre e ligar isso com o *guidance*. Eu acho que assim, a gente ficou bem claro que o lucro tem que pelo menos ficar flat ou crescer 2% agora no quarto tri pra vocês atingirem pelo menos o menos 6% ao ano. Então minha pergunta de forma até bem direta, o que vocês da BB Seguridade diria pro mercado de forma objetiva de ações, o que você estão vendo já nesse um mês que passou de outubro e esses poucos dias agora de novembro, o que vocês estão vendo factivamente dizendo do que está acontecendo com a companhia pra que a gente consiga ver esse resultado sendo entregue no quarto tri pra que vocês fiquem dentro da banda de baixo ou enfim, seja -6 a -4% no ano? Obrigado.

[41:58] **Suffert** – Olavo, Werner falando. Obrigado pela pergunta. Olavo, eu acho que um ponto importante pra entender o motivo da gente ter mantido o nosso *guidance* de resultado desse ano é quando você olha os dados de trimestre a trimestre. A gente de fato teve no terceiro trimestre, o trimestre mais, com resultado trimestral mais elevado em 2017, de 1.021. Agora o que a gente tem de resultado pra poder superar no último trimestre do ano, é um resultado em 2017 de 941 milhões de reais. Quando você pega, e foi o que o Rafael falou no final da apresentação dele, nos últimos quatro meses, eu acho que ele acabou falando semestre, trimestre, mas nos últimos quatro meses, três meses a gente teve um resultado superior ao que a gente precisa fazer de média nos últimos três meses do ano, que seria perto de 323 milhões de reais, para chegar na faixa baixa, na parte baixa do *guidance*. Então nos últimos quatro, dos últimos quatro meses, três meses a gente teve um número maior que isso. E no mês que a gente não teve, foi o mês que a gente teve esse impacto mais forte, muito relevante da diferença entre IGPM e IPCA lá na Brasilprev, tá? Então isso por si só já nos leva a um trimestre, um quarto trimestre de resultados bons se a gente manter os últimos meses, a gente já acha que só isso já é o suficiente, mas além disso é fato que a gente tem o fechamento da curva que ajuda no mês de outubro, a performance de algumas de nossas

06 de novembro de 2018

empresas e também temos a performance comercial mais forte em produtos que não temos o diferimento na corretora e que daí com isso a gente tem o lado positivo no resultado da BB Seguridade, então por exemplo, previdência que foi um produto de performance menor comparativa com o ano passado no terceiro trimestre, a gente deve fazer uma performance em previdência no último trimestre agora mais forte do que aconteceu no ano passado, com isso e porque aquelas questões que o Rafael já colocou fora já do cenário de incerteza política que terminou em outubro, a gente tem uma aceleração e essa aceleração ela deve ser o suficiente pra poder também aumentar o nosso resultado na corretora, melhorar aquela questão do ticket médio dos nossos produtos também e isso vai então melhorando o resultado da corretora sem o diferimento de corretagem, que é o que aconteceu, por exemplo, no terceiro trimestre a gente teve uma melhora muito forte em prestamista que impacta a corretora de uma forma muito mais lenta, porque a corretagem é diferida no período das apólices, então como o prestamista como a média é maior de 24 meses, isso acaba levando o nosso reconhecimento de receita na corretora lá pra 2019, parte disso inclusive em 2020. Então tivemos um trimestre bom sim em termos de *topline* em algumas linhas, mas linhas que não trouxeram impacto no curto prazo. Agora no quarto trimestre essa tendência continua sendo positiva para prestamista, mas ela melhora pra outros produtos que não tem diferimento, como capitalização e previdência. Então isso traz um impacto positivo e nos dá certeza e por esse o motivo da gente não ter alterado o *guidance* e que conseguiremos sim focar, atingir o intervalo colocado que como eu coloquei, leva uma média nos últimos três meses de resultado de 323 milhões de reais. Então esse é um fator importante e o outro é a certeza que a gente tem que no mês de novembro a gente também encerra esta definição da reorganização societária com a Mapfre, a gente já tem todos os parâmetros colocados, na última fase da aprovação que é com a Susep e com uma indicação muito positiva que isso acontece ainda que a gente consegue fechar toda a transação ainda no mês de novembro, ou seja, receber a aprovação e fazer toda a transação do fechamento da operação ainda no mês de novembro. Então isso tudo somado nos traz a certeza de que há um forte indício de que conseguiremos sim chegar no nosso *guidance* de resultados em 2018. E obviamente construir uma base muito forte pro nosso resultado de 2019.

[46:39] **Olavo Duarte, Santander** – Perfeito, perfeito. Foi um bom resumo, viu? Obrigado mesmo.

[46:45] **Operador** – Lembrando que para fazer perguntas basta digitar \*9.

06 de novembro de 2018

[47:10] **Operador** – 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.

[47:26] **Maurano** – Boa tarde, senhores. É o Maurano falando aqui, o Rafael em seguida entra pra fazer as conclusões finais. Eu queria deixar uma mensagem aqui dizendo que todo o trabalho aqui da companhia no tocante às companhias investidas, participadas são calcadas em projetos sustentáveis, projetos pra que 2019 tenhamos novos canais, produtos com muito mais tecnologia, enfim, com muito mais assessoria aos clientes e trabalhando de maneira forte na questão da segmentação, acompanhando passo a passo a segmentação que o Banco do Brasil vem desenvolvendo. Então teremos aí assessores especializados juntamente com as agências especializadas dentro do Banco do Brasil. Com isso nós vamos certamente voltar a crescer e forte pra 2019. Então quero agradecer a confiança de todos aí e estamos à disposição.

[48:40] **Sperendio** – Obrigado, queria agradecer à todos aqui pela participação na nossa teleconferência. Reforçar aqui o nosso compromisso com relação ao *guidance* do ano, com a entrega de resultados sustentáveis como foi bastante discutido aqui em todas as questões, a volatilidade que nós tínhamos entre trimestres ela diminuiu, o que reforça assim a queda do cancelamento e com uma originação mais sustentável de prêmios e de arrecadação nos produtos de previdência e capitalização. Com isso eu encerro aqui a apresentação e um bom dia a todos.

[49:23] **Operador** – A teleconferência da BB Seguridade está encerrada. Lembramos que o material utilizado nessa teleconferência está disponível no portal de RI da BB Seguridade <http://www.bbseguridaderi.com.br> na aba “Apresentações”. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.