



[00:01] Operador – Bom dia a todos, obrigado por aguardarem, sejam bem-vindos a teleconferência da BB Seguridade, para a discussão dos resultados referentes ao 4º 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 na aba: “Informações financeiras” - “Apresentações”.

Antes de prosseguir gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações sobre projeções de resultado, estratégia da BB Seguridade feitas durante esta teleconferência baseiam-se nas atuais expectativas da administração, não constituindo garantias 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 Bernardo Rothe - Diretor Presidente, Werner Süffert – Diretor de Finanças / RI / Gestão das participações e Rafael Sperendio - Superintendente Executivo da Controladoria / Contabilidade e RI. Gostaria agora de passar a palavra para o Senhor Bernardo Rothe que iniciará a apresentação. Por favor, senhor Rothe queira prosseguir.

[02:03] Rothe – Bom dia a todos, obrigado por participarem da nossa conferência, eu só queria fazer alguns comentários iniciais antes de passar a palavra aqui para o Rafael fazer a apresentação, é a minha primeira teleconferência como diretor-presidente da empresa, queria transmitir que é uma grande honra ser o CEO da empresa. É uma grande empresa, líder de mercado, como vocês sabem, sofreu uma grande transformação no ano passado, então mudamos o perfil da empresa, um grande trabalho feito por meus antecessores, temos agora uma nova empresa com foco bem direcionado ao *bancassurance*, um novo time, inclusive nas operacionais onde houve também algumas trocas de posições e estamos todos bastante motivados para enfrentar os desafios que temos pela frente, a entrega da melhora do resultado em geral de todas as nossas empresas, a melhora da satisfação do cliente, a melhora de produtos, a melhora do pós-venda, ou seja, temos vários desafios pela frente e toda equipe está bastante motivada a entregar esses desafios construindo um bom resultado em 2019 e um melhor ainda em 2020. Uma empresa líder como a nossa é o grande foco da concorrência o que tentar replicar as nossas vantagens competitivas ou desconstruir essas vantagens, porque isso exige isso da gente uma evolução constante. A rede do banco tem uma forte capacidade de venda e temos que oferecer para eles os produtos adequados para o perfil de cada cliente que o Banco do Brasil tem, nesse processo de concentração no



bancassurance, essa evolução constante tem que se adaptar também as transformações que o Banco do Brasil está passando com o crescimento do atendimento digital, a transformação da rede, que hoje já tem mais de 100 praças com especialização no atendimento, isso requer também uma especialização dos nossos consultores de vendas é um processo que já estamos fazendo nas diversas empresas, adaptando os nossos consultores para serem especializados no mercado varejo, mercado varejo pessoa jurídica e nos diversos mercados que o banco está se especializando. Readaptar os nossos produtos também, porque a gente precisa ter produtos no high end e o produto simples para essa nova força de venda que o banco está disponibilizando que é a venda simples no caixa e nas redes de atendimentos de fluxo. Isso passa também a adaptar os nossos produtos em simplificação e melhoria do produto como um todo, ou seja, é um processo contínuo. Melhorar a jornada digital e fortalecer nossa corretora digital que é a Ciclic. E o pós-venda e retenção de cliente é um foco importante e isso tudo visa a melhoria de satisfação do cliente, somente com o cliente satisfeito que vamos garantir a sustentabilidade do nosso negócio no médio e longo prazo, então essas seriam as minhas palavras iniciais, vou passar agora para o Rafael para fazer a apresentação. Obrigado.

[05:18] Sperendio – Obrigado Bernardo, bom dia a todos, vou iniciar aqui a nossa apresentação de resultados sobre 4º trimestre de 2018. Na página 2 nós temos aqui nessa página um breve resumo do nosso desempenho no trimestre, um lucro aqui recorrente de R\$ 840 milhões de reais no 4º trimestre com uma queda de 11%, ano contra ano, puxada, como os senhores podem ver no gráfico abaixo, pela queda de mais de 40% do resultado financeiro que foi em parte compensada aqui pela melhora de 4,1% no resultado operacional, o resultado financeiro acabou sofrendo bastante no 4º trimestre por conta da elevação do IGPM, no período de setembro a novembro do ano passado, que acabou elevando de forma bastante substancial o custo dos passivos financeiros dos planos de previdência de benefício definido lá na Brasilprev a gente vai entrar um pouco mais nos detalhes na próxima página, mas esse foi o principal drag de resultado financeiro no 4º trimestre. Em termos de dividendo nos distribuímos algo em torno 5,6 bilhões de reais referentes aos movimentos que aconteceram em 2018 tanto na relação à resultado como com relação a distribuição relativo aos proceeds da transação com a Mapfre na reorganização da parceria que nós mantemos com eles lá, além de uma liberação de um excesso de caixa que nós tínhamos. Então, somados esses movimentos tanto de resultado como de liberação de caixa e 5,6 bilhões de reais distribuídos, mais de 10% de yield considerando os preços atuais do papel. Com relação ao



retorno nós observamos aqui uma retração em 7,8 ponto percentual no retorno do 4º trimestre 2018 em relação ao 4º trimestre de 2017, revertendo uma tendência de queda que nós vínhamos observando ao longo do ano e isso é fruto principal aqui da reorganização societária que acabou liberando um volume bastante expressivo de capital que não estava sendo alocado da forma mais eficiente até então. Apesar da queda de 11% no lucro ano contra ano o retorno caiu em uma proporção muito menor do que isso por conta de uma locação de capital mais eficiente. Com relação aos outros destaques que nós observamos nesse 4º trimestre nós temos aqui um crescimento de 8,5% nas receitas com taxa de gestão na Brasilprev e esse crescimento ele veio totalmente impulsionado pelo aumento de 9,5% na reserva de previdência, o resultado financeiro da Brasilcap também foi um grande destaque no 4º trimestre por conta do movimento de fechamento da curva de juros futuros que acabou beneficiando bastante o resultado financeiro daquela empresa aumentando a margem financeira de juros em 0,9 ponto percentual. Por fim aqui nesse 4º trimestre a BB corretora contabilizou R\$ 276,1 milhões de reais de comissionamento adicional referente a superação da performance comercial esperada do produto de prestamista e vida do produtor rural, conforme os novos termos que nós negociamos na reestruturação da parceria com a Mapfre, esse volume acabou sendo concentrado todo no mês de dezembro, dado que como a reestruturação foi aprovada pelos reguladores só em novembro até a aprovação nós não poderíamos registrar a nossa expectativa de bônus por conta da superação da performance comercial nessas linhas de negócios então assim que nós obtivemos aprovações do regulador nós contabilizamos todo valor que a BB Corretora faz jus. A partir de 2019 essa volatilidade deixa de existir como modelo que já está em vigor e a gente passa a contabilizar por estimativa. Então essa volatilidade não existirá mais em 2019. Passando para a próxima página temos aqui um breve resumo do que impactou o resultado financeiro no 4º trimestre no ano de 2018, essa queda de 43% levou o resultado financeiro a contribuir aqui com 20,1% do lucro líquido da BB Seguridade no 4º trimestre então os principais fatores que levaram a essa queda de 43% nós temos aqui um efeito mais direto que foi a redução da SELIC média de 7,5% no 4º trimestre de 2017 para 6,4% neste 4º trimestre. Nós temos aqui também o efeito mais relevantes de todos, nesse caso que foi a forte alta do IGPM como falei no período de setembro e outubro o que levou a Brasilprev a registrar um prejuízo financeiro no 4º trimestre pela primeira vez na história, lembrando aqui que no portfólio de plano de benefícios definido na Brasilprev que é um produto que não é mais vendido nós temos a dominância do IGPM como indexador dos passivos enquanto os ativos vem como uma participação crescente de IPCA como indexador. Embora o 4º trimestre como um todo tenha



registrado um IGPM menor do que o IPCA é importante lembrar que esse efeito não foi totalmente sentido no 4º trimestre uma vez que nós temos um descasamento de um a dois meses para atualização do passivo, ou seja, o período de setembro a novembro é o que responde por essa alta taxa do passivo, lembrando que os meses de setembro e outubro ficaram entre os quatro maiores índices de inflação do ano, sob a ótica do IGPM. É uma tendência pontual que já está perdendo força, o IGPM em Dezembro já teve uma deflação, mas isso só vai começar ajudar o resultado da Brasilprev, o financeiro, a partir do 1º trimestre de 2019, do lado positivo outro fator que beneficiou bastante o resultado financeiro em relação a performance na Brasilcap, como falei no início, aqui fica mais claro, as linhas mais claras representam o início de trimestre e as linhas mais escuras o final do trimestre então nós temos aqui um forte fechamento de curva principalmente nos prazos médios e mais longos que acabaram gerando um ganho expressivo de marcação ao mercado na carteira de títulos pré da Brasilcap então esse foi um movimento que ajudou a compensar a queda tanto SELIC média como essa alta expressiva do IGPM na Brasilprev.

[12:50] Sperendio – Na página 4 da nossa operação de Vida e Rural passou a operar também com seguros Residenciais, Empresariais e Massificados a partir de dezembro, pós-reorganização societária. Os prêmios emitidos nós observamos aqui uma forte recuperação no ano de 2018 das linhas que são mais sensíveis ou correlacionadas com a originação de crédito então no ano os prêmios emitidos na SH1 cresceram 7% puxados principalmente pelo recebimento de 20% no prestamista, 14% no habitacional e 6% no rural. Em termos de performance de operacional na página 5, nós ainda estávamos em um período de transição da formação antiga para nova formação a partir de dezembro nós trouxemos aqui alguns comparativos Pro forma assumindo, na realidade replicando a estrutura após reorganização societária para ano de 2018 como um todo e pro ano de 2017. Então a linha azul evidencia os números conforme reportados, já a linha amarela evidencia os números Pro forma, outro ajuste que nós fizemos aqui é a linha segmentada ela se refere a distribuição do comissionamento adicional que foi concentrado todo no 4º trimestre ao longo dos trimestres aos quais a corretora fazia jus. Então fica um pouco mais normalizado a linha. É importante lembrar que da estrutura anterior para a nova estrutura, a gente pode ver um deslocamento para baixo da sinistralidade, a nova estrutura deve ter um nível de sinistralidade sustentado abaixo daquele que a gente vinha reportando, e o comissionamento levemente acima, um deslocamento do comissionamento para cima e esse comissionamento é bom lembrar que após reorganização societária ele vai praticamente na integralidade para a BB Corretora. Então



falando do desempenho por parâmetro do índice combinado nós temos uma alta da sinistralidade de 4,8 pontos puxado principalmente pelo segmento de vida, em razão de um cosseguro que nós tínhamos de uma apólice de vida em grupo, outro efeito que contribuiu para alta da sinistralidade foi mais correlacionado ao seguro agrícola decorrente principalmente de seca no Centro-Oeste e um excesso de chuva no Sul e também no penhor rural em razão de danos causados por vendaval e danos em máquinas agrícolas durante a colheita da safra de inverno. O comissionamento apresentou essa elevação, ano contra ano, e é justificada totalmente pelos novos termos negociados pós-reorganização societária. É importante lembrar caso a BB corretora supere a performance comercial esperada nos produtos de prestamista e vida produtor rural ela faz jus ao recebimento de um comissionamento adicional a ser pago no final do ano. Por fim em termos de despesas administrativas nós tivemos uma redução de 1,1 ponto percentual e essa redução veio basicamente puxada por menores despesas com contingências cíveis e também por uma reversão de uma provisão que nós tínhamos lá de prêmio a receber no 4º trimestre do ano. Por fim a resultante de todo esses movimentos aqui no índice combinado, nós tivemos uma elevação de 4,6 pontos percentuais, causada principalmente pela alta da sinistralidade e aumento do comissionamento. Na página 6 temos o nosso desempenho, resultado financeiro da operação. Então por conta de uma menor SELIC média e também por conter efeitos de base de comparação aqui no caso o 4º trimestre de 2017 na SH1 ele foi beneficiado pela realização de ganhos que nós tivemos em transação com ações então acabou puxando o resultado financeiro no 4º trimestre de 2017 e isso associado a redução da SELIC média levou o financeiro a uma queda de 35% no ano contra ano no 4º trimestre. O lucro da operação teve uma retração de 53% ano contra ano e é praticamente 100% justificada pelo aumento do comissionamento, o resultado financeiro caindo ano contra e o aumento da sinistralidade como eu falei no segmento de vida e rural. Na página 7 temos a nossa performance no segmento de previdência em termos de captação bruta no 4º trimestre uma queda de 7% ano contra ano reduzindo bastante o ritmo de queda que nós vínhamos observamos até o 3º trimestre do ano. Uma contração de 36% na captação líquida, queda de 0,2 ponto percentual no índice de resgate. Reserva crescendo em 9% em 12 meses puxando o crescimento de 8% das receitas com taxa de gestão que mantiveram o mesmo ritmo de queda que nós vínhamos observando na taxa média de um a dois bps por trimestre. O lucro caiu 37% ano contra ano apesar dessa melhora na taxa de gestão, da receita de taxa de gestão e aqui totalmente explicado pelo prejuízo financeiro gerado no 4º trimestre do ano por conta da alta do IGPM.



[18:45] **Sperendio** – Em capitalização na página 8 a nossa arrecadação teve uma queda de 29% ano contra ano, nós tínhamos reportado o melhor trimestre do ano no 4º trimestre a forte base de comparação que nós tínhamos no 4º trimestre de 2017, acabou revertendo a tendência de crescimento que nós tínhamos acumulado até setembro do ano. O resultado financeiro foi o principal destaque nessa companhia, apesar da SELIC baixa ainda com o fechamento da curva de juros, a margem financeira expandiu 0,9 ponto percentual e puxou o crescimento do resultado financeiro foi da ordem de 26%, ano contra ano, e esse foi o principal driver de crescimento de 7% no lucro da companhia, no ano contra ano, atingindo 40% de retorno anualizado no 4º trimestre. Para finalizar na página 9, na BB corretora a receita de corretagem cresceu 26 % no 4º trimestre ano contra ano, aqui tem uma influência forte do recebimento, da contabilização da corretagem adicional a ser paga pela operação da BB MAPFRE SH1. Nós fizemos aqui um pequeno ajuste para tentar apartar esse efeito de resultado e não só esse, mas se os senhores recordam lá no 4º trimestre 2017 nós tivemos uma baixa de comissões a receber que também foi toda concentrada toda no 4º trimestre 2017 e ela deveria ter sido distribuída ao longo do ano. Então apartando esses dois efeitos aqui a receita de corretagem teria uma queda de 8%, ano contra ano, puxada para baixo principalmente pelo desempenho comercial em previdência e capitalização. A margem operacional também ajustada por esse mesmo efeito que eu falei cresceu 0,4 ponto percentual, ano contra ano, no 4º trimestre uma queda de 2% em 2018, referente aqui basicamente aquela estratégia que nós adotamos no meio do ano de um foco maior em produtos de baixo ticket, dado a conjuntura um pouco mais difícil na geração de negócios e por conta desse foco em produtos de baixo ticket nós tivemos uma compressão pontual da margem operacional nesse período, mas que já demonstra uma tendência de reversão que na verdade já começou a crescer a partir do 3º trimestre de 2018 e um movimento um pouco mais forte a partir do 4º. Na página 10 temos nossa prestação de contas quanto ao guidance de 2018, nós encerramos o ano com uma queda de 9% no lucro ficando abaixo do intervalo de seis a quatro que nós tínhamos revisado na divulgação do 3º trimestre. Aqui nós podemos atribuir que dois terços desse desvio ele veio basicamente por dois eventos o primeiro dele foi algo que fugiu totalmente ao nosso controle, muito difícil de prever que foi essa forte alta do IGPM no período eleitoral que acabou impactando de forma muito significativa as despesas com atualização aqui do nosso passivo financeiro nos planos de benefício definido na Brasilprev e o segundo efeito que também responde a esses dois pesos de desvio foi também no segmento de previdência que foi a isenção da taxa de carregamento. Esse era um movimento que já era previsto, nós vínhamos retirando essa taxa, mas nós estávamos



trabalhando de uma forma bem mais gradual, mas não foi dessa forma que o mercado respondeu o que nos levou também a reduzir essa taxa de uma forma mais abrupta, um terço remanescente do desvio foi basicamente relacionado a queda da arrecadação de capitalização que acabou impactando o resultado da BB Corretora e o aumento da sinistralidade de vida em função desse cosseguro que nós tínhamos numa carteira de vida em grupo e uma maior incidência de sinistros na safrinha e na safra de inverno no agrícola. Por fim na página 11 nós trazemos aqui nossas estimativas para o ano de 2019. Então para lucro líquido nós esperamos um crescimento de 5% a 10% nesse ano. Para prêmios de seguros nós estamos trabalhando aqui com o comparativo Pro forma que faz mais sentido no acompanhamento do desempenho seja replicando a estrutura após reorganização societária da nossa parceria com a Mapfre para o exercício completo de 2018. Expurgando DPVAT na conta que é algo que nós não temos influência alguma em precificação ou distribuição. Então a nossa expectativa de crescimento e de prêmio nesse conceito é da ordem de 7% a 12% o gráfico no campo inferior esquerdo evidencia melhor qual é a base de comparação considerando os efeitos da reorganização societária e expurgando o DPVAT. Finalmente esse último guidance nós trazemos o desempenho esperado de crescimento das reservas de planos P e VGBL da Brasilprev, nós esperamos que essas reservas cresçam no intervalo de 7% a 10% em 2019. Com isso encerro a nossa apresentação, gostaria de passar para a sessão de perguntas e respostas.

[24:28] 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. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas. Nossa primeira pergunta vem do senhor Tiago Batista do Itaú BBA.

[24:57] Thiago Batista, Itaú BBA – Olá, bom dia a todos, eu tenho duas perguntas e as duas em relação ao guidance de vocês. A primeira em relação à parte de earnings, do crescimento de lucro de 5 a 10, se vocês poderiam dar mais um pouco mais de cor quais são as principais premissas aqui, por exemplo, se tem aumento de imposto se não tem, se esse aumento é mais no segundo semestre, quando eu digo imposto eu penso na contribuição social. Então o que vocês têm de principais premissas embutidas nesse guidance? E segundo, no guidance da SH1 de crescimento de prêmios de 7 a 12 se isso contempla a comissão de incentivo que vocês têm? Se eu não estou



errado se vocês atingirem um volume “x” de venda de algumas linhas de vida e prestamista para a parte de produtor rural vocês trigam essa comissão adicional. Se nesse guidance de 7 a 12, por exemplo, ponto médio ou alguma coisa assim se isso já triga essa comissão adicional, comissão de incentivo que vocês... que começou agora nesse 4º trimestre de uma forma retroativa, mas se esse ano já triga esse reconhecimento?

[26:05] Sperendio – Bom Tiago, Rafael falando, com relação as premissas do guidance, em termos de SELIC média para o ano nós esperamos que ela permaneça em 6,5%, não esperamos aumento de taxas de juros essa foi a premissa básica adotada nesse intervalo de 5% a 10%. Com relação à imposto, o guidance contempla CSLL de 15% e contempla também uma eventual migração para um modelo anterior que nós tínhamos em vigor até dezembro de 2018, então mesmo que aquele modelo volte a vigorar a partir do segundo semestre isso está contemplado dentro do intervalo. Com relação à corretagem adicional o intervalo de 7% a 12% de crescimento de prêmios, mesmo no piso ele já triga a comissão adicional, é algo que já está contemplado no guidance de lucro também.

[27:13] Thiago Batista, Itaú BBA – Perfeito, obrigado pelas respostas, tá. Só posso fazer mais um follow-up? É coisa bem rápida, com relação ao CSLL, qual a estimativa de vocês, se tiver aumento de CSLL e se voltar ao padrão antigo com uma alíquota que a gente tinha até ano passado. No ano cheio, qual o impacto? Uns 2% no lucro é um bom chute? Pensando em um ano cheio.

[27:33] Rothe – Nós consideramos 15% no primeiro semestre e 20% no segundo. É isto que está no nosso guidance.

[27:13] Thiago Batista, Itaú BBA – Perfeito, perfeito. Obrigado Bernardo.

[27:44] Sperendio – Voltando para 15%, se permanecer 15% o ano todo, isso equivale dois pontos de crescimento de lucro.

[27:57] Operador – Nossa próxima pergunta vem do Senhor Lucas Lopes, da Credit Suisse.

[28:02] Lucas Lopes, Credit Suisse – Bom dia a todos! Eu queria fazer um follow-up na pergunta do Tiago e entender um pouco melhor as premissas por trás do crescimento de lucro. Vocês têm um guidance de originação forte de SH1 e previdência e fora isso CSLL ajuda, a SH2 não atrapalha, o IPCA e IGPM e o gap não atrapalha, o IRB deve ajudar, tem carregamento de prestamista, tem



easycomp na sinistralidade de SH1. Então de forma geral o guidance parece até um pouco conservador. Assim, fora o fim da taxa de carregamento de previdência, tem algum fator que ajude explicar um crescimento de lucro que talvez, à primeira vista, pareça um pouco comedido, talvez na parte de despesa. E nessa linha, se me permite uma segunda pergunta, o G&A de SH1 subiu bastante no quarto tri, seja no resultado do reportado, seja no Pro forma. Eu sei que tem uma sazonalidade, mas esse aumento de 50% tri contra tri chama atenção. Eu queria entender se tem algum aumento do G&A de SH1 em função da reestruturação, que não tenha sido capturado no resultado Pro forma, isso talvez até ajude explicar um pouco da minha primeira pergunta. Obrigado pessoal.

[29:23] Süffert – Lucas, Werner falando. Quanto à premissa do lucro em 2019, você levantou os pontos que a gente também pensa que vão acontecer, não temos, em relação à despesa de G&A da SH1 uma mudança de patamar relevante, muito pelo contrário. A gente espera que essa companhia, agora dedicada 100% à *bancassurance* tenha ganhos de capturas importantes de eficiência, que devem acontecer ao longo de 2019 e uma parte também em 2020, mas nada que impacte para cima estruturalmente o G&A da companhia. O que existe de fato, na nossa linha mais importante, que é a BBMAPFRE SH1, uma mudança de estrutura dos nossos negócios, um foco maior no canal bancário e que acabamos traduzindo isso no nosso guidance, tivemos inclusive, a nossa intenção de aumentar a quantidade de itens do nosso guidance que tem registrado o lucro líquido e também trazendo guidances de top line, para demonstrar esse resultado que vai ser crescente a partir de 2019 e também resultados de um crescimento de negócios, o ambiente de negócios tende a ser mais favorável e isso então vai levar a gente a ter um resultado melhor. Então, em termos de despesa, não tem nada estruturalmente em SH1 ou em qualquer outra linha nossa que tende a pressionar os nossos indicadores para cima. O que deve acontecer daqui para frente, é que, com o aumento do nosso prêmio ganho, a gente teve um crescimento, já em 2018, forte de prêmio emitido na SH1, que não afetou tão fortemente prêmio ganho por conta do diferimento do prêmio, a PPNG aumentou muito no caso do prestamista. E então os nossos índices a partir de 2019, passam a ser menos pressionados, porque, como o denominador é o prêmio ganho, o prêmio ganho cresce mais em 2019 e a gente tem um índice de despesa administrativa mais confortável a partir de agora.

[31:43] Lucas Lopes, Credit Suisse – Ficou claro Werner. Obrigado pela resposta.



[31:46] Sperendio – Só complementando Lucas, o comparativo tri contra tri, de fato ele não reflete bem a realidade. Nós tivemos, não só com relação as despesas associadas ao processo de transição, mas também uma contabilização de provisão adicional que impactou bastante a despesa de pessoal referente ao método que nós vínhamos adotando para contabilizar o modelo de participação de lucros e resultados. Nós precisávamos fazer um ajuste, implicava em uma contribuição diferente daquilo que nós vínhamos fazendo com o INSS e isso acabou prejudicando um pouco a base de comparação. Mas é um efeito pontual, não deve se repetir na nova estrutura a partir de 2019.

[32:30] Lucas Lopes, Credit Suisse – Boa. Muito obrigado, Rafael!

[32:33] Operador – Nossa próxima pergunta vem do Senhor Thiago Kapulskis, da BTG Pactual.

[32:40] Thiago Kapulskis, BTG Pactual – Oi, bom dia Bernardo, Sperendio, Werner! Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu também tenho duas perguntas e queria começar com um follow-up sobre o guidance. Se vocês puderem dar um pouco mais de cor no entre linha para SH1, como vocês veem vida, prestamista, rural, enfim, os prêmios distribuídos por essas linhas e qual, mais ou menos, talvez a estratégia tudo dentro dessa questão do rural, que muda um pouco pelo comissionamento, eu queria entender como é que vocês estão vendo esses pontos. E a segunda pergunta é com relação à Brasilprev, é verdade que as contribuições, enfim já como o próprio Sperendio falou no call né, vêm mostrando uma queda um pouco menor, mas eu queria entender um pouco como vocês veem durante o ano a recuperação da Brasilprev. Vocês já esperam um crescimento de contribuição, de capitação líquida, no começo do ano ou vocês acreditam que isso vai acontecer mais no segundo semestre? Obrigado!

[33:43] Süffert – Thiago, Werner falando. Primeiro, quanto a prêmios emitidos e a visão entre o segmento da companhia. A partir desse ano temos também, como segmento da SH1, o ramo rural e empresarial, desculpa, de residencial e empresarial que antes estavam na SH2, no canal *bancassurance*. Então esses são negócios que temos agora uma participação maior em termos equivalência do resultado, são segmentos que a gente tem uma penetração abaixo do nosso fair share na nossa visão e que a gente vai focar o crescimento em residencial e empresarial, produtos de boa margem, canal bancário, clientes buscam esses produtos e a rede também consegue disponibilizá-los. Temos um grande desafio esse ano, que é seguir a nova segmentação do Banco do Brasil do varejo, então teremos também produtos adaptados a essa nova segmentação do



Banco do Brasil. Então essas são, primeiramente, linhas relevantes para esse crescimento de prêmios emitidos da SH1. Outra linha que deve continuar em uma perspectiva bem favorável é o prestamista, o prestamista também deve continuar o ano, continuar o que aconteceu em 2018, de um crescimento mais forte do que o mercado, isso deve acontecer também, no nosso caso, para 2019. Temos a recuperação do prestamista para pessoa jurídica, que foi um segmento bastante afetado durante o processo da crise de 2016 e 2017, a gente vinha em um crescimento, quase que bem depois do lançamento do produto no segmento, no *bancassurance*, a gente foi afetado pela crise e isso levou a gente ter um cancelamento muito grande nesse segmento e agora essa carteira começa a se recuperar, então ela também, e que tem um prazo médio de, o prestamista de pessoa jurídica, é mais curto do que de pessoa física, então ele passa em prêmio ganho mais rápido, ajuda a visão, não só de prêmio emitido mas também de resultados, isso a gente também espera para 2019. E por último, em produto de vida, a gente também tem agora um foco maior em um produto que é um forte gerador de margem, nosso produto vida adaptado para os segmentos de menor ticket médio, não vamos continuar naquela estratégia de produtos como o que vendemos ano passado, que são produtos que, para o ticket que a gente estava vendendo em 2018, trazia rentabilidade, mas era menor do que o previsto para o novo portfólio de vida. O que fizemos agora foi adaptar o montante mínimo para o produto vida novo para também poder ser vendido pelos segmentos de varejo do Banco do Brasil. Isso deve trazer também uma perspectiva positiva em prêmios emitidos para 2019 na SH1. Quanto ao segmento de rural, é como você colocou, existe a nossa expectativa de ouro vida produtor rural de crescimento, tem o rural também, e o seguro agrícola ele tem uma dinâmica que segue, é como esses outros dois que eu coloquei, o crédito rural também e essa sazonalidade acaba sendo diferente a cada ano por conta do próprio fluxo do crédito rural, mas a perspectiva para o ano continua sendo uma perspectiva positiva. Isso para SH1, entrando...isso é a primeira pergunta, né Thiago? A segunda é em relação à Brasilprev e... Só um segundo. Só retificando o ponto específico de Brasilprev, era a questão da, dentro do ano, como deve ser a recuperação. Primeiramente, eu queria lembrar que a Brasilprev continuou líder esse ano em contribuição, é a maior arrecadadora de previdência e continua com uma grande vantagem em relação ao segundo e terceiros colocados em termos de arrecadação bruta. Por ser líder também em reserva já há dois anos, acaba sendo, essa companhia, a mais atacada em termos de portabilidade no mercado, a empresa vem se fortalecendo em relação a seus instrumentos de defesa do transfer out, em relação a relacionamento do cliente, proximidade com o cliente para poder explicar melhor o produto e o



retorno que é ofertado nesse portfólio. Isso vem melhorando. Quanto à como isso é dividido ao longo do ano, a perspectiva é que, em 2018 a gente viu uma concentração e uma recuperação já nos últimos meses do ano pós-eleição, o que acabou até afetando ainda negativamente em 2018 a arrecadação bruta, um cenário de indefinição que existia pela questão eleitoral, com isso já definido, a gente começou a ver uma recuperação em previdência, em arrecadação, e essa é a tendência para o ano. A gente tem uma tendência em 2019 com menos incertezas em relação à 2018 e esse menor nível de incerteza acaba sendo positivo para a indústria de previdência, para a indústria de fundos, como todo o mercado de previdência e isso deve se aprofundar positivamente ao longo do ano, esse fortalecimento. O primeiro trimestre é muito, normalmente os nossos clientes que são os clientes que fazem o aporte periódico, a campanha começa no início do ano tendo o foco muito grande nos produtos periódicos, ao longo do ano os esporádicos também vão ganhando maior relevância e isso deve se manter mais em um ano com menor incerteza então a gente também tem esse cenário positivo, que reflete então o nosso guidance de crescimento em reserva de previdência para o ano como a gente colocou no guidance. Tá bom Thiago?

[40:09] Thiago Kapulskis, BTG Pactual – Tá jóia, Werner. Obrigado pelas respostas.

[40:14] Operador – Lembrando que, para fazer perguntas, basta digitar *9. Novamente lembrando que, para fazer perguntas, basta digitar *9. Encerramos nesse momento a sessão de perguntas respostas, gostaria de passar a palavra ao senhor Bernardo Rothe para considerações finais. Por favor, Senhor Rothe, queira prosseguir.

[41:05] Rothe – Só queria agradecer a participação de todos e as perguntas que recebemos e colocar o time de RI da BB Seguridade à disposição de vocês para esclarecer qualquer dúvida que ainda exista sobre os nossos números, sobre a nossa expectativa para esse ano. Muito obrigado e até a próxima teleconferência.

[41:24] 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!