



**[00:05] Operador** – Bom dia a todos! Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos a teleconferência da BB Seguridade para discussão dos resultados referentes ao primeiro trimestre de dois mil e dezenove. 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 alguma assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar ajuda de um operador digitando asterisco zero dois.

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 e estratégias da BB Seguridade, feitas durante esta teleconferência, baseiam-se nas atuais expectativas da administração, não constituindo garantia de desempenho futuro, uma vez que 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 e gestão das participações, e Rafael Sperendio, superintendente executivo de finanças e RI. Gostaria de passar a palavra ao senhor Rafael Sperendio, que iniciará a apresentação. Por favor, senhor Sperendio, queira prosseguir.

**[01:53] Sperendio** – Bom dia a todos! Gostaria primeiramente de agradecê-los aqui pela participação na nossa teleconferência de resultados do primeiro trimestre do ano. Vamos iniciar a apresentação aqui na página dois, onde nós temos os principais destaques do trimestre. Então um lucro de um bilhão de reais, crescendo doze por cento ano contra ano, puxado aqui, como os senhores podem ver, no gráfico no canto inferior esquerdo, pelo crescimento do resultado financeiro, de sessenta e um por cento, em relação ao mesmo período do ano passado, enquanto que o resultado operacional não juros ficou estável, ano contra ano. O retorno sobre o PL médio ficou em cinquenta e nove por cento. Aqui basicamente influenciado pela reorganização societária da nossa parceria de seguros com a Mapfre, que nós concluímos no final do ano passado, que liberou em torno de dois vírgula sete bilhões de reais, pagos como dividendos extraordinários no início desse ano, além do que o crescimento do próprio resultado da companhia. Em termos de desempenho comercial, os prêmios de seguro cresceram aqui dezessete vírgula cinco por cento em relação ao primeiro trimestre do ano passado, aqui sempre olhando comparáveis, numa análise proforma, extrapolando a mesma estrutura organizacional que nós temos hoje para o período de comparação, o primeiro trimestre de dois mil e dezoito. E esse crescimento de quase dezoito por cento em relação ao primeiro trimestre do ano passado foi puxado basicamente pelo prestamista, cresceu oitenta e dois por cento, ano contra ano, principalmente no pessoa física. Outro ponto de destaque também, dentro da operação de seguros, foi o crescimento da nossa carteira de vida, cresceu nove por cento, ano contra ano nesse trimestre. O segmento de



previdência, o principal destaque aqui foi o resultado financeiro, que foi bastante favorecido por uma dinâmica positiva para o resultado financeiro da Brasilprev nos índices de inflação, devolvendo perda que nós tivemos no quarto trimestre do ano passado. O índice de resgate ficou ali no low histórico. Esse índice não conta totalidade, ele é resgate de fato, clientes que estão retirando dinheiro dos seus fundos de previdência, mas permanecem como clientes da Brasilprev. Então esse indicador ficou no nível mais baixo na série histórica até então. Reserva de previdência crescendo nove por cento nos últimos doze meses, atingindo um patamar de duzentos e sessenta e três bilhões de reais. No segmento de capitalização, a arrecadação cresceu seis vírgula dois por cento em relação ao primeiro trimestre do ano passado. E, por fim, na BB Corretora, que nada mais é do que a resultante do desempenho comercial de todas as operações que eu mencionei anteriormente, a receita de corretagem crescendo nove vírgula três por cento em relação ao primeiro trimestre do ano passado. Passando para a próxima página, página três, temos as principais variáveis aqui que afetaram o nosso resultado financeiro no trimestre. Então do lado negativo aqui, nós tivemos uma taxa Selic média menor no primeiro trimestre desse ano em relação a que tivemos no primeiro trimestre do ano passado. Também teve impacto negativo quando a gente analisa o ganho de marcação ao mercado na carteira de títulos pré. O fechamento de curva de juros que nós observamos no primeiro trimestre de dois mil e dezoito foi bem maior do que o fechamento de curva que nós tivemos no primeiro trimestre desse ano. Então esse implicou em menores ganhos de marcação ao mercado nesse primeiro trimestre. Por outro lado o impacto positivo nós tivemos uma venda de um portfólio classificado como disponível para venda na nossa operação de seguros, na Brasileg. Isso acabou gerando um ganho de quarenta e três milhões de reais antes de impostos naquela companhia. E, por fim, outro impacto positivo que nós tivemos, como antecipei no início da apresentação, foi a dinâmica dos índices de inflação, como os senhores podem ver aqui no gráfico no canto inferior, no lado esquerdo.

**[06:41] Sperendio** – Essa dinâmica favorável dos índices de inflação ajudaram bastante o resultado financeiro da Brasilprev, que vem essencialmente dos planos de benefício definido. Só lembrando, o passivo financeiro é basicamente atrelado à variação do IGPM e atualizado com uma defasagem média de um mês, enquanto que o ativo é composto tanto por cupom de IPCA como cupom de IGPM, mas atualizado com os índices de inflação do mês corrente, para simplificar um pouco a maneira de cálculo. Então nós observamos aqui que a deflação do IGPM no quarto trimestre do ano passado acabou ajudando bastante o resultado financeiro desse trimestre, por conta desse lag de um mês, e as perdas que nós tivemos no final de dois mil e dezoito foram revertidas agora, como nós já havíamos comentado na última teleconferência de resultados. E a resultante desses movimentos todos que eu abordei aqui foi que o resultado financeiro combinado das empresas do grupo cresceu sessenta e um por cento, ano contra ano, representando vinte e nove por cento do nosso lucro líquido do trimestre. Passando para a página quatro, falando inicialmente aqui da nossa operação de seguros, eu vou focar mais nos dados proforma, que são comparáveis de fato com a estrutura atual, pós reestruturação da parceria. Então prêmios emitidos crescendo quinze por cento, puxados pelo seguro prestamista, cresceu oitenta e dois por cento, principalmente no segmento de pessoa física. A originação de crédito vem ajudando bastante no cross selling com o seguro prestamista. Seguro de vida cresceu nove



por cento em relação ao primeiro trimestre do ano passado, enquanto que o rural teve uma queda de um por cento. Nesse ciclo, nós não estamos observando uma antecipação relevante do custeio agrícola. A gente espera uma recuperação de prêmios emitidos do rural entre o segundo e terceiro trimestre desse ano. Passando para a página cinco, nós temos aqui as principais métricas dessa operação. Então o combinado teve uma piora de quatorze vírgula sete pontos percentuais, como os senhores podem ver aqui, por aumento de sinistralidade. Esse aumento de sinistralidade veio fundamentalmente no segmento agrícola por conta dos efeitos de El Nino. Outro índice que demonstrou elevação em relação ao mesmo período do ano anterior foi o índice de despesas administrativas, que teve alta de dois vírgula sete pontos, e aqui foi basicamente em razão de um maior volume de contribuições do fundo estabilidade do seguro rural, uma vez que as contribuições para esse fundo têm por base o resultado operacional da operação de rural em regime de caixa. Então esse aumento de sinistros que nós observamos no primeiro trimestre ainda não tem implicado em redução no volume de contribuições para o fundo. Isso a gente deve observar nos trimestres posteriores. Outro fator que acabou impactando um pouco em índice de despesas gerais e administrativas foi um aumento de despesas referentes a regularização de contas transitórias de bloqueios e depósitos judiciais, um trabalho de saneamento dessas contas que nós estamos conduzindo dentro da Brasilseg, que deve ser concluído até o final desse semestre. Na página seis, temos aqui o resultado financeiro da companhia, crescendo cento e vinte e nove por cento ano contra ano, por conta da realização desses ganhos com títulos que estavam classificados como disponível para venda, como falei anteriormente. E mesmo com esse crescimento do resultado financeiro, o lucro acabou ficando estável em relação ao primeiro trimestre do ano passado por conta do aumento de sinistralidade, principalmente, como comentei na página anterior. Passando para o segmento de previdência na página sete, arrecadação crescendo seis por cento ano contra ano, com índice de resgate ficando aí no patamar mais baixo da série histórica, o saldo de reservas com duzentos e sessenta e três bilhões de reais ao final de março, crescendo nove por cento em doze meses. Aqui nós tivemos uma adição de trinta e oito mil planos ativos nesse trimestre. Tivemos um foco na rede de distribuição, na distribuição de planos periódicos. Isso acabou ajudando o faturamento. Ajuda bastante na composição de resultado futuro e contribuiu também, de forma bastante relevante, para receita de corretagem.

**[11:38] Sprendio** – Vocês podem observar no material divulgado que as receitas de corretagem cresceram quase três vezes mais do que o ritmo de crescimento da arrecadação na companhia. As receitas com taxa de gestão cresceram sete por cento em relação ao primeiro trimestre do ano passado, aqui crescendo um ritmo inferior ao ritmo de crescimento de reservas, basicamente por conta da queda da taxa de gestão média, que tem mantido um ritmo de redução em torno de um ponto base por trimestre. Por fim, o lucro crescendo quarenta e cinco por cento ano contra ano, impulsionado pelo resultado financeiro, conforme eu comentei anteriormente, uma dinâmica bastante favorável nos índices de inflação para o resultado financeiro da Brasilprev nesse trimestre. O segmento de capitalização na página oito, a arrecadação crescendo seis por cento, enquanto o lucro teve uma queda de trinta e quatro por cento, em relação ao primeiro trimestre de dezoito, basicamente em razão da queda na margem financeira. A gente observa aqui na compressão de um vírgula nove ponto percentual na margem financeira de juros, principalmente



em função de menor ganho de marcação ao mercado e uma menor taxa de reinvestimento do fluxo agora. Na página nove, comentando um pouco sobre o desempenho do nosso braço de distribuição, na corretora, receitas de corretagem crescendo nove por cento ano contra ano, impulsionados aqui pelo forte desempenho comercial, como mencionei, nos diferentes segmentos. Já o lucro acabou crescendo num ritmo menor, seis por cento em relação ao mesmo período do ano passado, fundamentalmente aqui por conta de uma compressão na margem operacional de dois pontos percentuais, em razão, como os senhores podem ver, o gráfico no canto inferior direito, do aumento na quantidade de itens vendidos. Então, como o ressarcimento pela venda é feito sempre em regime de caixa, toda vez que nós observamos um aumento na quantidade de produtos vendidos há, sim, um compressão na margem operacional da corretora, principalmente como eu mencionei no segmento de previdência, com a adição de mais de trinta mil planos na base, principalmente com foco em periódico, crescimento da carteira de prestamista, de vida, tudo isso acabou influenciando aqui para uma compressão de margem em função do aumento da despesa de ressarcimento pela quantidade de itens vendidos. E, por fim, na última página, nós temos o acompanhamento do nosso Guidance. Então nesse primeiro trimestre nós superamos o nosso Guidance em dois dos três indicadores. No lucro líquido, a superação veio basicamente do resultado financeiro, principalmente por conta dessa dinâmica favorável dos índices de inflação, efeito que não deve se repetir ao longo do ano. Ele deve acabar sendo diluído nos próximos trimestres. E superamos também nossas estimativas de prêmios emitidos, em razão principalmente de um crescimento acima do esperado na linha de prestamistas. Nossos indicadores de reserva de previdência, nós classificamos dentro do intervalo, próximo do cem. E embora nós tenhamos superado nossas estimativas em dois indicadores, nós optamos por não fazer qualquer tipo de revisão justamente porque, além de ser muito cedo, nós ainda temos uma série de incertezas sobre o ritmo de recuperação da atividade. E por isso é mais prudente manter os indicadores que nós tínhamos divulgado no início do ano. Por fim, são esses os principais pontos que eu gostaria de chamar atenção. Em resumo tivemos um bom resultado do ponto de vista comercial, com previdência e capitalização voltando a crescer, o segmento de seguros crescendo no patamar de dois dígitos, com uma performance extremamente robusta aqui do segmento de prestamista, que é excelente para construção do resultado futuro. Tivemos, sim, um forte desempenho do resultado financeiro, que deve se normalizar nos próximos trimestres. E, em contrapartida, o resultado operacional deve ganhar espaço na convergência da sinistralidade para patamares mais normalizados e a manutenção de um bom desempenho comercial conforme nós estamos esperando, divulgada no nosso Guidance. Com isso eu encerro a apresentação e podemos passar agora para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

**[16:23] Operador** – Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor digite asterisco nove. Para retirar a pergunta da lista, digite asterisco nove novamente. Nossa primeira pergunta vem do senhor Otávio Tanganelli, do Credit Suisse. Bom dia, pode prosseguir, senhor Otávio.

**[16:50] Otávio Tanganelli, Credit Suisse** – Bom dia, pessoal. Parabéns pelo resultado. A minha dúvida é sobre a previdência. A gente já viu o primeiro trimestre das contribuições subindo em



mais de cinco, seis trimestres. Então esse você acha que é um resultado mais estrutural, que o mercado inteiro está melhorando ou tem algum motivo específico da BB Seguridade? E ainda na linha de competição, você enxerga os novos players independentes sendo muito agressivos? Isso já começou a impactar o seu market share de alguma forma? Obrigado.

**[17:33] Süffert** – Otávio, Werner falando, obrigado pela pergunta. Quanto a previdência, como a gente vê o cenário de contribuições daqui para a frente, com certeza depois... Ano passado foi um ano que teve o cenário eleitoral. Isso impacta as decisões de investimento de longo prazo dos clientes. Isso já não acontece da mesma forma esse ano, então a gente tem um ano muito mais normalizado nesse sentido. E com isso a gente tem, sim, expectativa de um crescimento do mercado mais uniforme do que aconteceu no ano de dois mil e dezoito. Indo para o lado da competição e da entrada de novos players nesse mercado, pela lógica, de eles não terem acesso a essa contribuição bruta, alguns desses players acabam trabalhando mais na busca da portabilidade do recurso do cliente, essa competição tende sim a continuar forte. A Brasilprev está bem preparada para esse ambiente competitivo, vem se preparando nos últimos trimestres para esse ambiente competitivo. Tivemos ano passado uma mudança forte, que foi a diminuição na taxa de carregamento do mercado como um todo. A maioria dos players reduziram isso, e o mercado agora está mais fácil inclusive para o cliente entender as taxas. Então acho que isso começa a trazer esse benefício para os clientes de previdência, e, claro, que a Brasilprev, posicionada como líder no segmento em contribuição e também em reservas, vai tentar continuar capturando boa parte desse crescimento do mercado. Está bem?

**[19:20] Otávio Tanganelli, Credit Suisse** – Está claro, obrigado.

**[19:28] Operador** – Nossa próxima pergunta, vem do senhor Rafael Frade, do Bradesco. Bom dia, senhor Rafael, pode prosseguir.

**[19:35] Rafael Frade, Bradesco** – Caros, bom dia a todos! A minha pergunta é com relação ao gráfico que vocês colocam da BB Corretora, a quantidade de produtos vendidos. Eu pelo menos não lembro de ter visto essa informação anteriormente, me chamou bastante a atenção que eu imaginaria que a gente teria um pico aqui de vendas tanto no final do primeiro semestre quanto no final do ano. Eu queria entender, enfim, se teve... Eu queria entender um pouco melhor esse gráfico, a sazonalidade desse gráfico, e se a gente pode entender que na verdade o fim de dois mil e dezoito foi muito fraco vis a vis o que era de esperar, e gente pode ter uma reversão em dois mil e dezenove. Só entender um pouco essa dinâmica aqui.

**[20:20] Süffert** – Rafael, Werner falando. Explicando um pouco a questão desse gráfico, o intuito nosso de mostrar esse gráfico é porque ele tem... O nosso formato de ressarcimento ao Banco do Brasil acaba levando em consideração o ticket. A gente repassa por produto vendido, então se a gente tem uma quantidade de produtos de ticket menor sendo vendido, o ressarcimento aumenta. Então, por isso que... Não é o primeiro trimestre que a gente mostra esse gráfico, já deve ter uns três ou quatro trimestres que a gente mostra esse gráfico, exatamente para mostrar que existiu um crescimento de venda no trimestre lá em dois mil e dezoito, no segundo trimestre de



dois mil e dezoito, por conta dessa ênfase que foi dada em produtos de menor ticket, impactando naquele momento a margem da corretora. Depois disso a gente voltou a nossa estratégia de longo prazo, de produtos com ticket de margens mais elevados, que diminui a quantidade de produtos vendidos, mas não tem um efeito de redução no faturamento. É simplesmente uma mudança no portfólio de venda de produtos. Então não tem nenhum efeito futuro de queda de faturamento ou nada disso nessa linha, e, sim, foi uma estratégia adotada em dois mil e dezoito, no momento pré-eleição, e que depois a gente reverteu e voltou para a nossa estratégia habitual.

**[21:56] Rafael Frade, Bradesco** – Perfeito, Werner. Obrigado.

**[22:02] Operador** – Lembrando que para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco nove. Para retirar uma pergunta da lista, digite asterisco nove novamente. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas. Nossa próxima pergunta vem do senhor Eduardo, da Brasil Plural. Bom dia, senhor Eduardo, a palavra é sua.

**[22:28] Eduardo Nishio, Brasil Plural** – Muito obrigado, parabéns pelos resultados. Uma pergunta em relação ao agrícola, queria saber... Se pudesse dar um pouco mais de cor sobre a performance desse trimestre e o esperado na evolução para o ano. E muito obrigado!

**[22:49] Süffert** – Nishio, é Werner falando. Bom, o agrícola ele tem... Quando a gente faz aquela avaliação trimestral, sem pegar acumulado no ano, a gente acaba tendo uma diferença grande de performance de dois mil e dezoito com dezenove, dezessete também, por conta do efeito da antecipação do ciclo do crédito rural, que acontece em alguns anos e não acontece na mesma magnitude nos outros anos. A gente está em dois mil e dezenove num momento desse, o crédito rural está acontecendo, mas sem uma antecipação tão grande como aconteceu em anos anteriores. Agora a gente entra num momento importante da safra, que são os meses de maio e junho, e são meses historicamente mais positivos para o nosso tipo de produto para o crédito rural e também, por tabela, do seguro agrícola. Então a gente espera, sim, uma melhora ao longo do ano, no ponto de vista de faturamento. E do lado de... Olhando a nossa carteira e a qualidade, e o sinistro na nossa carteira, a sinistralidade, a gente espera uma convergência para números menores, porque o início do ano foi bastante... As perdas e a nossa sinistralidade foi bastante forte nos primeiros dois meses do ano, e isso vem arrefecendo de fevereiro para cá e a tendência é positiva também, no que se refere a sinistralidade. O Rafael, quando apresentou, inclusive falou que a gente espera uma melhora do resultado operacional ao longo do ano, uma parte dessa melhora vem da performance do seguro agrícola. E também lembrando que a gente acaba de lançar o seguro faturamento pecuário que é um produto que inicialmente vai ter um impacto pequeno, a gente está lançando ainda um piloto em algumas praças, mas no futuro ele tem também a perspectiva de nos trazer um faturamento maior nesse segmento importante de atuação da Brasilseg.



**[24:56] Eduardo Nishio, Brasil Plural** – Tem uma ideia de tamanho, por favor, desse seguro pecuniário?

**[25:01] Süffert** – Bom, a gente está começando realmente esse ano, ele não vai ter... Em dois mil e dezenove, agora nos primeiros trimestres, a nossa ideia é lançar... A gente já lançou o produto. Estabilizar esse produto, porque é um produto inovador que a gente está lançando, faturamento pecuário. E a partir daí, a gente pretende passar para o mercado as nossas estimativas, mas a gente está num momento agora de melhor compreender as demandas e chegar num produto otimizado.

**[25:39] Roth** – Nishio é Bernardo falado. Só para completar, o potencial é grande mas de novo, como o produto foi lançado esse ano, não vai ter muito impacto nesse ano. Para a frente a gente acha que é um produto que vai dar certo e vai ter um potencial grande de crescimento, porque metade da carteira de crédito do Banco do Brasil é custeio pecuário. Custeio, não. É pecuário, custeio e investimento pecuário. Então tem um potencial grande de geração de prêmios futuros. Mas, de novo, para esse ano o impacto é muito pequeno porque mesmo que cresça muito estamos saindo de zero. Então ele tem um tempo de maturação. Ok?

**[26:17] Eduardo Nishio, Brasil Plural** – Muito obrigado.

**[26:22] Operador** – Nossa próxima pergunta vem do senhor Domingos, do JP Morgan. Bom dia, senhor Domingos, pode prosseguir.

**[26:30] Domingos Falavina, JP Morgan** – Obrigado. Bom dia, Sperendio, bom dia a todos! Minha pergunta é mais assim o que a gente... Você acredita que seja razoável em termos de resultados financeiros para a Brasilprev? A gente notou esse mismatch no ano passado, jogando contra. Esse trimestre muito forte, com sessenta milhões de reais. Se a gente trabalhasse com um cenário em de IPCA e IGPM, digamos, acabando dois mil e dezenove no mesmo nível ao dezoito, que não houvesse substanciais diferenças, seria quanto a receita financeira? Daria para trabalhar com cinquenta milhões por trimestre, mais que isso, menos isso?

**[27:10] Sperendio** – Domingos, Rafael falando. A questão é que é bastante difícil prever, justamente por conta desse descasamento temporal que nós temos, mas numa média, se a gente for trabalhar com uma média para resultado financeiro da Brasilprev, por trimestre, algo em setenta, oitenta milhões é mais razoável. O patamar do primeiro trimestre realmente foi bem fora da curva, assim como foi o quarto trimestre. Mas uma média no longo prazo, algo em torno de setenta, oitenta milhões é bem factível.

**[27:48] Domingos Falavina, JP Morgan** – Perfeito. Obrigado.

**[27:55] Operador** – Para fazer uma pergunta, por favor digite asterisco nove. Para retirar a pergunta da lista, digite asterisco nove novamente. Por favor aguardem enquanto coletamos perguntas. Para fazer uma pergunta, por favor digite asterisco nove. Para retirar a pergunta da lista, digite asterisco nove novamente. Por favor aguardem enquanto coletamos as perguntas.



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.

**[29:10] Sperendio** – Bom, queria agradecer novamente a todos pela participação. Nosso time de RI está à disposição para qualquer eventual dúvida. Obrigado e um bom dia a todos.

**[29:26] 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.