



[00:04] Operador – Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da BB seguridade para discussão dos resultados referentes ao segundo trimestre de 2019. Este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a apresentação da BB seguridade. Em seguida iniciaremos uma sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de 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 resultados, estratégias da BB Seguridade feitas durante essa teleconferência baseia-se nas atuais expectativas da administração, não constituindo garantia de desempenho futuro uma vez que envolvem riscos e incertezas que podem extrapolar controle para a 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 R.I. e gestão das participações; e Rafael Sperendio, Superintendente executivo de finanças e R.I. Gostaria agora de passar a palavra ao senhor Rafael Sperendio que iniciará a apresentação. Por favor, senhor Rafael, queira prosseguir.

[01:53] Sperendio – Bom dia a todos. Primeiramente eu gostaria de agradecer pela participação na nossa teleconferência, para discutirmos aqui os resultados do segundo trimestre de 2019. Iniciando a apresentação na página 2, vamos discutir um pouco sobre os principais fatores que acabaram afetando o nosso resultado do trimestre, com o lucro líquido atingindo R\$1,078 bilhão no segundo trimestre do ano, crescendo 18,5% em relação ao segundo trimestre do ano passado, puxado aqui, como os senhores podem ver no gráfico no canto inferior esquerdo, pelo crescimento de 22% do nosso resultado operacional não juros, o que levou a companhia a um patamar de retorno sobre o PL médio anualizado de 61,4%, bem acima dos 40% que nós registramos do segundo trimestre do ano passado. É basicamente o resultado da estratégia que estamos implementando, como a melhoria de eficiência operacional, gestão de capital, foco cada vez maior nos negócios de vida, previdência e na distribuição do canal bancário. Com relação aos prêmios emitidos na Brasilseg, olhando bases comparáveis, se a gente considerar a formação atual da companhia pós reorganização societária, os prêmios cresceram 20% ano contra ano, basicamente puxado pelo prestamista cresceu 90% em relação ao segundo trimestre do ano passado. Uma originação de crédito bastante forte no Banco do Brasil, principalmente no segmento de pessoa física. Além da redução de cancelamentos, voltou em termos de emissão de prestamista ao patamar que nós vínhamos entregando pré-crise. Outro fator que acabou contribuindo bastante para esse crescimento de prêmio foi o desempenho do segmento rural que cresceu praticamente 13% ano contra ano. Em previdência a nossa arrecadação cresceu 36% em relação ao segundo trimestre do ano passado, nossa captação líquida mais do que dobrou com 187%. Os resgates continuaram em um nível, digamos, bem-comportado, perto do menor patamar da nossa série



histórica, que em conjunto com uma performance excelente que tivemos dos fundos onde as reservas dos nossos clientes são investidas, que levou a nossa reserva de P/VGBL crescer em um patamar de 13%, atingindo o saldo de R\$262 bilhões. Em capitalização também tivemos um bom desempenho comercial com o crescimento de 19% ano a ano e, por fim, como resultante desses movimentos de forte performance comercial, principalmente no setor de seguros, principalmente prestamista e rural, além de um desempenho muito bom em previdência e capitalização, a receita da corretora cresceu 34,5% em relação ao segundo trimestre de 2018. Falando de resultados financeiros na página 3, no trimestre o resultado financeiro combinado das empresas do grupo atingiu R\$169 milhões, crescendo 3% ano contra ano. Esse crescimento em relação ao segundo trimestre do ano passado é basicamente fruto da marcação a mercado, uma vez que a gente observa no canto superior direito do gráfico um fechamento da estrutura a termos de taxa de juros, enquanto no segundo trimestre de 2018 houve o movimento inverso de abertura de taxas. Então essa marcação a mercado positiva, ocorrida ao longo do segundo trimestre de 2019 foi o principal driver para o crescimento do financeiro, uma vez que observando no canto superior esquerdo do gráfico a taxa SELIC ficou flat ano contra ano, não tendo nenhuma mudança de taxa média. Os índices de inflação acabaram tendo uma dinâmica um pouco mais desfavorável para o resultado financeiro da Brasilprev nesse trimestre, uma vez que a redução do IPCA foi proporcionalmente maior do que a redução que a gente observou no IGP-M, observada também a questão do descasamento de um mês na atualização dos passivos, o que acabou levando a uma compressão da margem financeira da Brasilprev no segundo trimestre de 2019 em relação ao segundo trimestre de 2018. Então no resultado financeiro combinado que a gente pegou nesse segundo trimestre, apesar de termos um crescimento de 3% ao ano contra ano, ele ficou bem próximo do menor patamar de contribuição para o lucro líquido da companhia. É algo que deve ser mais recorrente, esse nível de contribuição, assumindo o novo cenário de taxa de juros no Brasil.

[07:33] Sprendio – Passando para página 4, iniciando aqui uma breve apresentação sobre os resultados das nossas principais operações, iniciando com a operação de seguros na Brasilseg, me permitam dar um foco maior no comparativo proforma. Como eu já falei no início da apresentação, usando bases comparáveis com a nossa estrutura atual, no segundo trimestre os prêmios emitidos cresceram 19% ano contra ano puxado aqui pelo crescimento de 90% do segmento prestamista. O rural, como já havíamos comentado na última teleconferência, cresceu 13% e começou a ganhar tração depois do lançamento do plano safra. E vida acabou crescendo um pouco abaixo da média, cresceu 2% ano contra ano no segundo trimestre. Nós demos uma ênfase um pouco menor nesse produto ao longo do trimestre, o foco foi maior em outras linhas. Embora a gente trabalhe com uma aceleração dessa taxa ao longo do segundo semestre é importante lembrar que o acumulado cresce 5%, estamos trabalhando de forma bastante intensa em um projeto para reformular completamente toda a grade de produtos neste segmento de vida. Falando de indicadores de desempenho operacional na página 5, temos aqui o índice combinado praticamente flat ano contra ano, olhando dados comparáveis, novamente, 70,3 no segundo trimestre de 2019, 70,2 no segundo trimestre de 2018. Embora ele tenha ficado flat ano contra ano, a composição do índice nesse segundo trimestre de 2019 é mais saudável do que no mesmo



período do ano passado. A gente observa a redução da sinistralidade, redução de despesas administrativas, onde essa redução foi compensada quase que totalmente pelo aumento no índice de comissionamento fruto também da renegociação da parceria com os novos modelos de comissionamento baseados em bônus de performance comercial no segmento prestamista e no vida produtor rural. Na página 6 observamos que o resultado financeiro teve uma queda de 76%, basicamente fruto de uma reclassificação contábil de lançamentos que tinham acontecido no primeiro trimestre referente à parcela de juros de provisão de sinistros a liquidar judicial. O efeito para a última linha é nulo, é uma pura reclassificação contábil. O lucro líquido cresceu 7% ano contra ano, um retorno anualizado sobre PL médio de 74% e basicamente em razão do aumento do resultado da própria companhia como da redução do PL médio por conta da distribuição de dividendos e realização de ganhos com títulos disponíveis que estavam classificados como disponíveis para venda. Passando para operação de previdência na página 7, arrecadação cresceu 36% ano contra ano com o índice de resgates bem-comportado como eu falei, perto do low histórico em 7,1%. Captação líquida de R\$2,9 bilhões, crescendo 187% ano contra ano. Reservas atingiram o saldo de R\$273 bilhões, reservas totais aqui crescendo 12% em 12 meses com a taxa média de gestão mantendo o ritmo médio de redução de 1 b.p. por trimestre, atingindo 1.05. O lucro é que é de R\$280 milhões com queda de 6% ano contra ano. A principal explicação para a queda é a isenção de taxa de carregamento de planos PGBL e VGBL que começou a ser praticada no quarto trimestre de 2018. Passando para página 8, em relação ao segmento de capitalização, arrecadação cresceu 19%, o resultado financeiro cresceu 12%, com um aumento na nossa margem financeira de juros saindo de 0,6 no segundo trimestre de 2018 para 3,5 agora no segundo trimestre de 2019. Esse movimento é praticamente totalmente explicado pelo que mencionei a pouco quando discutimos o resultado financeiro. Nesse segundo trimestre a curva de juros fechou, enquanto no segundo trimestre do ano passado houve a abertura da curva de juros. Isso é a principal explicação para a melhoria da margem financeira de juros na Brasilcap e é a principal explicação para melhora do lucro líquido, que saiu de um prejuízo de um milhão de reais no segundo trimestre de 2018 para um lucro de R\$23 milhões no segundo trimestre desse ano. Passando para a corretora na página 9, as receitas de corretagem crescendo 34% ao ano contra ano, 17% se nós considerarmos aqui o ajuste. O ajuste é basicamente uma distribuição linear do comissionamento, relativo àquele bônus de performance que eu comentei anteriormente, há uma distribuição linear ao longo dos trimestres de 2018. Se os senhores recordam, ele foi recebido totalmente quarto trimestre de 2018 assumindo uma distribuição linear, a receita de corretagem teria crescido 17% ano contra ano e 34% conforme o número reportado. Os principais motores deste crescimento, como já destacado anteriormente, foi o prestamista tanto na performance recorrente quanto no bônus de performance, segmento de previdência e capitalização. Nestes dois últimos é sempre bom ressaltar, são linhas de negócios que pagam corretagem em regime de caixa, então a receita da corretora é extremamente sensível à performance nessas duas linhas no curto prazo. O lucro cresceu 39% ano contra ano com melhora da margem operacional vinda principalmente de um mix de vendas com o ticket mais elevado que acabaram colaborando.

[14:15] Sperendio – E para encerrar a apresentação, na página 10, nós temos o nosso acompanhamento do Guidance como os senhores podem observar aqui. Eu poderia resumir de



certa forma que a superação em todos os três indicadores, tanto em lucro, como prêmios e reservas, poderíamos resumir em dois fatores que levaram a este desvio nestes três indicadores. O primeiro deles foi o desempenho do prestamista que acabou superando bastante as nossas expectativas em razão de desembolso mais forte no segmento de pessoa física, além do nível de cancelamento mais baixo que acabou levando a superação no Guidance de prêmios e acabou também ajudando o lucro líquido da BB Seguridade por meio tanto da contribuição no resultado da própria seguradora, mas principalmente na corretora já que o desempenho dessa linha está atrelado ao bônus de performance pago em caso de superação. O segundo fator que foi responsável pelo desvio nos três indicadores foi basicamente o fechamento da estrutura a termo de taxa de juros, que era algo completamente inesperado quando nós fizemos o orçamento para o ano e aqui acabou colaborando tanto para a superação do intervalo de estimativa do lucro líquido ajustado como também a variação das reservas dos planos PGBL e VGBL, uma vez que o fechamento de curva acabou colaborando bastante com o aumento do retorno dos fundos, onde as reservas estão investidas. Com base nisso nós optamos por calibrar nossas estimativas, agora partindo do resultado realizado no primeiro semestre, ajustando também para a nova estrutura societária pós o desinvestimento da nossa participação do IRB no último mês, as novas premissas que nós estamos assumindo para cenário macro e considerando que alguns riscos que nós prevíamos para o ano agora já se dissiparam, os novos intervalos revisados para cima são de lucro passando de 5 a 10% para 8 a 13% de crescimento, crescimento de prêmios passando de 7 a 12% para 10 a 15% e o crescimento do saldo de reservas da previdência passando de 7 a 10% para 9 a 12%. Esses são os pontos que eu gostaria de chamar atenção. Em resumo, tivemos um resultado bastante robusto. O mais importante, que já vínhamos comentando na última teleconferência, é que nós estamos trabalhando na construção do nosso resultado futuro. Como os senhores podem observar no balanço, o saldo de comissões a apropriar na corretora já está perto de R\$2,0 bilhões, crescendo 18% em 12 meses, o saldo de provisão para prêmio não ganho e risco vigente não emitido de prestamista já supera R\$4,0 bilhões de reais, crescendo mais de 20% em 12 meses. Tudo isso já está no nosso balanço, assumindo condições de normalidade, e vai passar no nosso resultado nos próximos três ou quatro anos. Com isso eu encerro a apresentação e podemos passar agora para a seção de perguntas e respostas.

[17:52] Operador – Senhoras e senhores, iniciaremos agora a seção 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 Otávio do Credit Suisse. Bom dia, senhor Otávio. Pode prosseguir.

[18:22] Otávio Tanganelli, Credit Suisse – Bom dia, pessoal. Parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas no segmento de previdência. A primeira delas é muito impressionante o crescimento que vocês estão tendo, por mais que o mercado tenha recuperado vocês ainda estão crescendo acima do mercado. Eu queria que vocês dessem um pouco de cor das iniciativas micro que vocês estão tomando e o que pode explicar essa outperformance contra o mercado. A segunda pergunta, dado que a curva já fechou um pouco desde o final de junho e a gente teve



mais um corte na SELIC, como vocês veem a captação dos fundos de previdência na ponta, dado que esse geralmente é um fator que joga contra a captação bruta. Obrigado.

[19:20] Roth – Bom dia, Otávio. Aqui é o Bernardo falando. Sobre a previdência, o que a gente tem feito? A gente tem trabalhado muito com a rede do banco nos processos de mobilização de incentivo à venda. No segundo trimestre a gente lançou premiações especiais e isso tem dado resultado em todos os segmentos. Então as vendas têm performado bastante bem por conta desses movimentos que a gente tem feito. Outras coisas é que desde o início do ano nós também estamos trabalhando na proteção de base aumentando a interação com os clientes, incentivando a realocação entre fundos de renda fixa, procurando fundos multimercado, fundos de ações, fundos de maior rentabilidade no momento esperado de melhor desempenho para a economia. Esse processo ajuda inclusive na captação de novos recursos, quando a gente oferece no final muita gente não faz alteração nenhuma no portfólio, mantém o que tem, mas acaba aumentando os seus investimentos. Então nós temos tido um cuidado especial no relacionamento com o cliente, melhorando essas interações para melhorar o desempenho também na captação, na manutenção, a busca de redução do transfer-out, também a busca pelo transfer-in. Tem todo um processo de relacionamento e foco no relacionamento com o cliente que tem ajudado na captação da previdência, principalmente a partir do segundo trimestre. A partir de maio, como vocês podem ver, teve um desempenho bastante bom. A questão da taxa de juros por enquanto a gente não vê afetando a previdência. O que a gente vê é uma maior participação, apesar da alta relevância dos fundos de renda fixa, é possível notar um aumento de participação nos fundos alternativos. Então como temos um portfólio de fundos bastante amplo temos todas as alternativas de investimento que os nossos clientes precisam, nós vemos o maior crescimento de multimercado, os fundos de Ciclo de Vida são muito bons para fundos de previdência. Não estamos falando de investimentos, estamos falando de fundos de previdência. Então os ciclos de vida têm uma performance muito boa, há essa compensação. A renda fixa continua sendo muito importante e o perfil do cliente do Banco do Brasil, ele gosta da renda fixa. A redução das taxas de juros então não tem sido um problema no desempenho da previdência. Está Ok?

[22:05] Otávio Tanganelli, Credit Suisse – Está claro, Bernardo. Obrigado.

[22:15] Operador – Nossa próxima pergunta vem do senhor Marcel Campos, da Brasil Plural. Bom dia, senhor Marcel. Pode prosseguir.

[22:24] Marcel Campos, Brasil Plural – Bom dia, Bernardo e Sperendio e obrigado pela oportunidade. Aqui é o Marcel Campos. Eu só tenho uma pergunta rápida sobre o pay-out, mais especificamente gostaria de saber se vocês pretendem distribuir parcialmente ou integralmente os R\$2.4 bilhões do follow-on do IRB ou se vocês enxergam alguma justificativa para manter esse dinheiro na companhia. Obrigado.

[22:48] Roth – Olha, a expectativa, não tem ainda uma decisão tomada na governança da Seguridade, mas a expectativa é distribuir a totalidade do excesso. A gente tem uma política clara de utilização do capital também, então eu não preciso manter esse dinheiro para fazer nenhum



movimento estratégico, para continuar crescendo, fazer o que é preciso. Na nossa visão a melhor forma de rentabilizar esse recurso para o nosso acionista é devolver para o acionista. A decisão ainda não está tomada, mas quando for tomada nós iremos avisar. A expectativa é que não deve ser nenhuma decisão diferente disso.

[23:30] Marcel Campos, Brasil Plural – Perfeitamente claro, muito obrigado.

[23:36] Operador – Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *9. A próxima pergunta é do senhor Felipe Salomão do Citibank. Bom dia, senhor Felipe. Pode prosseguir.

[23:54] Felipe Salomão, Citibank – Bernardo, Sperendio e Werner bom dia. Obrigado pela oportunidade de fazer a pergunta. Eu tenho uma pergunta sobre seguro de vida, sobre o crescimento de seguro de vida. Como o Sperendio comentou na apresentação o crescimento de mais ou menos 2% ano contra ano não foi muito alto, bem como comentou sobre algumas iniciativas que a companhia tem feito para que esse crescimento acelere. Será que vocês poderiam por favor dar um pouco mais de detalhes sobre o que deve ser feito para que o seguro de vida feche o gap de crescimento com os outros produtos. Obrigado.

[24:38] Süffert – Oi, Felipe. Werner falando. A respeito do seguro de vida, como você bem sabe, o seguro prestamista acaba sendo quase que um concorrente natural para a performance do seguro de vida. Então quando ele vem numa dinâmica muito positiva acaba tendo alguma influência no crescimento da carteira do produto vida também, porque o prestamista nada mais é do que um seguro também. É um seguro de vida, principalmente atrelado a carteira de prestamista, mas é um produto de vida. Então essa é uma das questões. Outro ponto é que no início desse ano nós também focamos bastante nos produtos mensais, produtos de ticket até menor para aumentar a base de clientes. Então estamos com uma estratégia de aumentar a base de clientes de seguros de vida também, nem sempre com tickets elevados, mas com produtos novos que tenham potencial de upselling. A partir do momento que o cliente já tem o primeiro contato com o produto você consegue fazer um upsell do produto de vida para produtos cada vez mais adequados ao que o cliente procura, então com um potencial de crescimento de prêmios a partir dessa mudança de patamar de prêmios e de importância segurada. Essas são as estratégias que adotamos no primeiro semestre e por isso não tiveram tanto efeito no crescimento de prêmios comparando com o mesmo período do ano passado. Quando olhamos as iniciativas que temos agora, a partir do mês de julho conseguimos ver um crescimento mais forte e robusto da linha de vida. Essa é a linha mais importante para a seguradora, na Brasilseg, e temos diversas ações para melhorar o portfólio, para deixá-lo mais robusto e mais amplo, para todos os nossos tipos de clientes nossos. Isso com certeza vai trazer no curto prazo, a partir do segundo semestre, um crescimento nessa linha que é tão importante para a seguradora. Esse efeito de curto prazo da dinâmica do crescimento do prestamista é muito difícil não ter, até porque são produtos que acabam tendo o mesmo tipo de cobertura na base. Então agora no segundo semestre a gente fortalece isso para alguns segmentos de clientes do Banco do Brasil usando um belíssimo trabalho que a rede vem fazendo para ampliar esses prêmios emitidos e isso vai com certeza trazer um efeito no ano bastante positivo para prêmios emitidos de prestamista Felipe.



[27:28] **Felipe Salomão, Citibank** – Legal, Werner. Obrigado pela cor.

[27:35] **Operador** – Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *9. Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *9. Por favor aguardem enquanto coletamos as perguntas. Temos uma pergunta da senhora Giovanna Rosa, do Bank of America. Bom dia, senhora Giovanna. Pode prosseguir.

[28:36] **Giovanna Rosa, BofA** – Oi. Bom dia. Obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas perguntas. A primeira em relação ao aumento da subvenção do rural. Eu queria entender o que vocês esperam de impacto em prêmios agora no segundo semestre esse isso já está refletido no novo Guidance. Depois eu faço a segunda pergunta.

[28:59] **Süffert** – Oi, Giovanna. Werner falando. O impacto no aumento de subsídios deve acontecer para o ciclo 20-21. Para esse ciclo da safra 19-20 o que nós estamos tendo é por conta do plano safra, com a qualidade da safra e o posicionamento do Banco do Brasil nos empréstimos estamos tendo um crescimento a partir do mês de julho muito importante dos nossos três principais produtos, tanto penhor como vida produtor rural mas especialmente o seguro agrícola. Nós temos enfatizado o seguro agrícola faturamento, que é o produto que também traz a cobertura em relação ao preço e garante mais a receita do agro empresário, do agricultor. E lançamos o piloto do produto chamado pecuário faturamento, que é um produto importante para cobrir uma parte relevante da carteira de crédito do Banco do Brasil, que é de quase 50% da parte de seguro do crédito rural que vai para o segmento pecuário. Então essas são as iniciativas que já devem trazer efeito. A iniciativa do pecuário com uma ênfase um pouco menor pois ainda é o primeiro ano que estamos operando com esse produto e estamos com uma certa cautela. Mas essas outras duas linhas, o agrícola faturamento para áreas não... inclusive produtos para áreas não financiadas, vem crescendo bastante nesse ano da safra 19-20 e é daí que a gente espera as principais alavancas para crescimento nesse ciclo. Para o ciclo 20-21 nós temos também o lado positivo, se constar realmente no orçamento para o ano que vem, do aumento do subsídio do rural.

[31:01] **Giovanna Rosa, BofA** – Está bom. Está claro. A minha segunda pergunta é um pouco mais genérica. Este trimestre nós tivemos um resultado operacional contribuindo mais para o lucro, uma contribuição menor do resultado financeiro. Eu queria entender como vocês estão vendo a dinâmica dos dois resultados até o final do ano e quais seriam os principais drivers.

[31:30] **Sperendio** – Giovanna, Rafael falando. O Guidance já contempla o que está implícito hoje na curva de juros, que é encerrar o ano com uma taxa perto de 5,25 se não me falha a memória, que é o que está implícito na taxa forward até dezembro. O que ocorre? A gente vinha anunciando a expectativa de resultados, de contribuições de resultado financeiro, em termos de dados sustentáveis deveria ser algo em torno de 20 a 25%. Agora é algo mais para de 15 a 20% do que é de 20 a 25%, dado o novo patamar de taxas de juros no Brasil. Então o que nós estamos trabalhando? O crescimento de resultado operacional hoje, se a gente olhar o acumulado até junho, está na faixa de 11%. A expectativa é que possa ter uma leve aceleração dessa taxa,



basicamente por conta daquela diluição que a gente vinha anunciando da sinistralidade do rural, que foi muito concentrada no primeiro trimestre, se normalizou no segundo trimestre e ao longo do segundo semestre a gente não espera nada parecido. Por conta dessa redução do rural que deve acontecer, esta diluição ao longo do semestre isso deve contribuir um pouco para a melhora do resultado operacional. E levando sempre em conta que o quarto trimestre a gente já entra em bases comparáveis de taxa de carregamento zero na Brasilprev, ou seja, até o terceiro trimestre a gente está comparando taxa zero em 2019 com taxa de carregamento em torno de 0,3 ou 0,4 da receita na Brasilprev. Então esses fatores devem colaborar para uma melhora do resultado operacional, fora a questão contábil, dinâmica contábil de accruals que cada vez que o tempo vai passando, como eu falei na apresentação, as receitas a apropriar na Corretora, como o prêmio ganho na Seguradora, eles começam a entrar em resultado. Então isso deve ajudar numa melhora operacional. Por outro lado, o resultado financeiro deve perder participação ainda mais, já que a dinâmica inversa, a questão dos índices de inflação, impacto de IPCA e IGP-M foi muito favorável no primeiro trimestre, isso já se normalizou no segundo trimestre e no segundo semestre deve diminuir ainda mais. No segundo semestre a gente também não espera nenhum movimento de fechamento de curva, também a taxa média SELIC vai ser menor. É natural que o financeiro perca espaço, mas por outro lado o operacional ganhe mais participação. Essa é mais ou menos a dinâmica que a gente espera para o segundo semestre do ano.

[34:48] Giovanna Rosa, BofA – Está certo. Está super claro. Obrigada.

[34:56] Operador – Lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar *9. Temos uma pergunta do senhor Luiz Azevedo, do banco Safra. Bom dia, senhor Luiz. Pode prosseguir. A palavra é sua.

[35:39] Luiz Azevedo, Safra – Bom dia. Eu queria só entender um pouco essa questão do Guidance porque observando os números do primeiro semestre eles estão crescendo muito acima, razoavelmente acima, do que seria o topo do Guidance revisado. Então dá a entender até que Guidance para 2019 está conservador. Vocês enxergam uma dinâmica assim? Se nada acontecer de pior, nenhuma novidade, o número ficando mais para cima do topo do Guidance mesmo? Ou não? Considerando o que foi entregue agora e também essa dinâmica de accrual que vocês falaram, que tem algumas provisões técnicas que talvez sejam revertidos, o resultado não ganho e tudo mais, dá a impressão que o resultado do segundo semestre vai continuar bem forte. Não sei. Eu queria entender um pouco mais a visão de vocês quanto a isso.

[36:45] Sperendio – Oi, Luiz. Rafael falando. O principal fator que nos leva a esperar uma convergência do patamar realizado do intervalo do Guidance do segundo semestre é a não contabilização do resultado de equivalência esperado do IRB, então após o desinvestimento da nossa participação a gente deixa de contar isso como resultado e é esse o principal fator que explica essa expectativa de convergência para o intervalo no segundo semestre. Agora de fato o intervalo, digamos assim, a expectativa da companhia é de que a gente permaneça na parte superior, meio da parte superior. A parte inferior é mais para contemplar o nosso worst case scenario, não é cenário base.



[37:41] **Luiz Azevedo, Safra** – Rafael, só para entender um pouco, então o que vocês estão vendo é só tirar o resultado do IRB, que foi vendido no segundo semestre, mas mantém toda a base do ano passado com IRB, ou seja, seria uma base inflada do ajustado ou eles vão tirar o IRB também para fazer essa conta do Guidance?

[38:04] **Sperendio** – A gente não tira, é comparado com o reportado do ano passado.

[38:08] **Luiz Azevedo, Safra** – Entendi, entendi, perfeito. Muito obrigado.

[38:18] **Operador** – A Próxima pergunta do senhor Felipe Salomão, do Citibank. Bom dia, senhor Felipe. Pode prosseguir.

[38:25] **Felipe Salomão, Citibank** – Senhores, uma pergunta rápida. Um follow up da última pergunta, sobre o Guidance e como o IRB está sendo tratado. Os senhores esperam algum ganho... não esperado, algo que não se torne dividendo, que vire lucro para a empresa, ou não? Uma vez que as ações do IRB foram vendidas, vocês simplesmente não vão mais contabilizar o resultado de equivalência patrimonial? E é isso. Vai ser 100% comparável como que a gente pode fazer aqui, que é tirar o IRB das nossas projeções sem nenhum ganho não recorrente além da diferença entre o preço de venda e o valor marcado a mercado.

[39:15] **Sperendio** – Felipe, Rafael falando. É simples assim. Simplesmente tirar o resultado de equivalência. A gente hoje não tem nenhuma oportunidade de reinvestir esse recurso, a nossa taxa média de retorno está em torno de 60%. Então seria basicamente isso, seria só segregar a equivalência esperada do IRB no segundo semestre. Logicamente tem a questão do carregamento financeiro, mas é muito difícil a gente precisar quando que as decisões vão ser tomadas no âmbito interno da companhia, no conselho de administração, no conselho fiscal etc.

[40:02] **Felipe Salomão, Citibank** – Ok. Obrigado.

[40:07] **Operador** – Nossa próxima pergunta do senhor Eduardo Nishio, do banco Plural. Bom dia, senhor Eduardo. A palavra é sua.

[40:15] **Eduardo Nishio, Brasil Plural** – Obrigado e bom dia a todos. Só uma dúvida em relação ao subsídio de seguro agrícola que foi anunciado o aumento para um bilhão... Algo em torno de 400. A gente tinha a noção, enfim, outras empresas falando do setor, que o subsídio já pegaria agora o final desse ano. Poderiam só confirmar porque a expectativa de vocês é mais para o ano que vem? Obrigado.

[40:48] **Sperendio** – Oi Nishio, Sperendio falando. O valor de um bilhão de reais está sendo discutido para inclusão no plano safra 20-21, no orçamento do ano que vem, que está relacionado ao plano safra 20-21. Então para esse ano a gente conta com algo em torno de R\$350 milhões ou algo nessa faixa, ou perto de R\$400 milhões no máximo de subsídio, que não difere muito do volume de subsídios que nós tivemos no ano passado. Então por isso não há expectativa adicional relativa a isto para ano de 2019. Caso isto seja aprovado no orçamento do ano que vem e caso



esse recurso venha a ser de fato empenhado, tendo uma diferença grande em relação a isso, a expectativa seria para o resultado de 2020.

[41:41] Eduardo Nishio, Brasil Plural – Perfeito. Então no final desse ano provavelmente no mesmo ritmo de desembolso certo? E no ano que vem a partir da safrinha, pegando o primeiro semestre de 2020, uma aceleração provavelmente nessa parte de seguros, certo?

[42:00] Sperendio – Exatamente Nishio

[42:01] Eduardo Nishio, Brasil Plural – Ok. Muito obrigado.

[42:12] Operador – lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar *9. Encerramos neste momento a seção de perguntas e respostas. Eu gostaria de passar a palavra ao senhor Rafael Sperendio para as considerações finais. Por favor, Sperendio, queira prosseguir.

[43:10] Sperendio – Eu gostaria de agradecer mais uma vez pela participação na nossa teleconferência de resultados e colocar nosso time de Relações com Investidores à disposição para eventuais dúvidas adicionais que os senhores possam ter. Obrigado e bom dia.

[43:27] Operador – A teleconferência da BB seguridade está encerrada. Lembramos que o material utilizado nessa teleconferência está disponível no portal de R.I. BB seguridade, www.bbseguridaderi.com.br, na aba apresentações. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.