



[00:08] Operador – Bom dia a todos. Obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos a teleconferência da BB seguridades para a discussão dos resultados referentes ao 4º trimestre de 2019. Esse evento está sendo gravado e todos os participantes estão apenas ouvindo a apresentação. 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 *02.

A apresentação encontra-se disponível no portal de relações com investidores da BB Seguridade, no endereço www.bbseguridaderi.com.br/pt/informacoes-financeiras/apresentacoes.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações sobre projeções sobre projeções de resultados de estratégias da BB Seguridade feitas durante essa teleconferência baseiam-se nas atuais expectativas da administração não constituindo garantia de desempenho futuro, uma vez que envolvem riscos e incertezas que podem extrapolar o controle da administração. Para mais informações sobre os resultados da companhia, por favor, acesse o relatório “Análise do Desempenho” disponível no portal de relações com investidores.

Conosco, hoje, estão o senhor Bernardo Rothe, Diretor-Presidente, Werner Suffert, Diretor de Finanças, RI e Gestão das participações e Rafael Sperendio, Superintendente Executivo de Finanças e RI. Gostaria de passar a palavra ao senhor Bernardo Rothe que iniciará a apresentação. Por favor, senhor Rothe, queira prosseguir.

[01:50] Rothe – Boa tarde a todos, obrigado por participarem da nossa conferência de resultados. 2019 foi um ano bom para gente como vocês podem ver no resultado apresentado. A gente conseguiu entregar acima, inclusive, do nosso “guidance”. Os nossos objetivos, como mencionei na nossa teleconferência de fevereiro do ano passado, eles não mudaram. Eles continuam os mesmos. Que é melhorar a experiência do cliente, melhorar a experiência do vendedor do Banco do Brasil e melhorar o NPS das empresas como um todo. Isso tudo a gente transforma em cinco objetivos para a nossa companhia, que é ser leve e eficiente, ter uma estrutura enxuta e um processos simples com alta geração de valor, transformar clientes em fãs, produtos, serviços, jornadas, relacionamentos que encantam clientes, combinar o on-line e o off-line, para a gente poder vender mais, com novos canais, ofertas e modelos de distribuição, conectar e acelerar o digital com a otimização e transformação digital como atributos competitivos das empresas. Experimentar sem medo, para acertar em cheio, que é transformar o futuro, o novo e o desconhecido em aliados na nossa estratégia. Isso tudo, os resultados que a gente espera dessa estratégia é uma proposta de valor e experiência marcante para os clientes, ou seja, foco total nos clientes, a busca constante de melhoria da jornada do distribuidor, ser forte tanto nos canais tradicionais, ou seja, canal “bancassurance”, o canal Banco do Brasil, como também nos digitais. Uma plataforma de TI habilitada para prover soluções de forma rápida, tanto na inovação como na reação as eventuais renovações de mercado. É o que eu comentei um “fast-forward”. Em 2019, a gente teve uma boa performance operacional nas nossas empresas, especialmente na corretora. A gente teve também o relançamento do nosso programa de incentivo à rede, que é o MobSeg, a mobilização da BB Seguridades, que busca engajar toda a força de vendas no processo de vendas



dos nossos produtos. Esse processo envolvia uma gameficação desse processo de incentivo e a utilização de raspadinhas para os vendedores das agências fluxo, das agências que não tem, a princípio, clientes, mas tem fluxo de pessoas entrando e saindo das agências. Como esse vendedor, antigamente, não recebia nenhum incentivo, ele passou a receber via raspadinhas que geravam pontos Livelo para uso de qualquer forma que eles achassem melhor. A gente também tem incrementado o uso do “digital media” e “data analytics” melhorando a nossa presença digital, com cada vez mais produtos e uma experiência do consumidor melhor. Então, para cada vez mais melhorar a qualidade na nossa venda. A gente tem treinado toda a força de venda com mais de 40.000 aulas online, a distância ou presenciais para toda a força de venda do Banco do Brasil. Com isso, a gente já conseguiu alguma melhoria no NPS. Ainda tem muito trabalho a fazer, mas já teve melhoria. Uma redução de reclamação de clientes e uma melhoria na retenção dos nossos clientes também. A gente também tem investido bastante na nossa força de trabalho, nos funcionários das empresas da BB Seguridades como um todo, para cada vez mais melhorar a nossa qualidade, prepará-los para o futuro que se avizinha. Em especial, eu gostaria de destacar também que a redução de capital que a gente anunciou no ano passado R\$2.7 bilhões, que vamos pagar em abril. Isso faz que a gente, hoje, tenha 7% menos de capital do que a gente tinha na época do IPO, entregando 2.5 vezes mais em lucro líquido, ou seja, estamos conseguindo entregar no objetivo de sermos eficiente e leve. Além disso, R\$5.6 bilhões divididos parte paga já no passado, uma parte vai ser paga agora em fevereiro, que junto com a redução de capital, nos dá um dividendo yield de 14,9%, um dos maiores do mercado, se não for o maior. Para 2020, para entregar o “guidance”, a gente vai melhorar o portfólio de seguro de vida, trazendo novos produtos, complementando espaços que a gente tem no portfólio, vamos melhorar o seguro residencial, que também tem como melhorar. A gente tem desenvolvido também novas soluções para empresas, principalmente para micro e pequenas empresas, onde a gente tem bastante espaço para crescer. E no agronegócio, né, a gente já é a seguradora do agronegócio, mas estamos olhando novos canais de distribuição, além do canal Banco do Brasil. Estamos buscando também os seguros de áreas não financiadas pelo Banco do Brasil, ou seja, ampliando o potencial de seguros do agronegócio. Também, nós estamos preparados para começar a segurar o PRONAF, de alguma forma substituindo o PROAGRO. E para melhorias constantes que a gente faz, a gente lançou um novo programa de incentivo que a gente agora está chamando de Seg+, em vez de MOBSEG, que muda um pouco o prêmio instantâneo de raspadinha para uma roleta, mas fazendo também melhorias no website do programa, facilitando o uso pelos vendedores do Banco do Brasil, além de trazer conteúdo para ajudar na venda e incentivando a aprender mais sobre os produtos que a gente tem. A gente espera que esse novo programa de mobilização melhore ainda mais o desempenho da rede. Vamos continuar focando no NPS, como eu disse, ainda tem muito espaço para melhorar e continuaremos trabalhando na retenção de clientes com diversas iniciativas que a gente está colocando para funcionar. Com isso tudo, a gente espera que o resultado da BB Seguridade operacional continue melhorando ao longo desse ano e com efeitos positivos também no longo prazo. Após esse início, eu vou passar agora para o Rafael agora que vai fazer a apresentação da nossa teleconferência. Obrigado.



[08:38] **Sperendio** – Obrigado, Bernardo. Bom, boa tarde a todos. Vamos iniciar a apresentação aqui na página 2. Nós temos aqui nossos principais números tanto do trimestre, como do ano de 2019. Então, falando do 4º trimestre, 2019, nosso lucro recorrente foi de R\$1,1 bilhão de reais, crescendo 35% ano contra ano. Destacaria aqui, entre os principais vetores de crescimento, o resultado financeiro no comparativo com 4º trimestre 2018, e a nossa performance comercial, que também foi muito boa, não só no 4º trimestre, como ao longo do exercício como um todo. Por outro lado, também vale a pena lembrar que no 4º trimestre 2018, nós tivemos uma série de ajustes e reforços, enfim, provisão na nossa operação de seguros. Isso aconteceu, esse momento de ajuste, logo após a reestruturação da parceria com a MAPFRE, impactando principalmente no mês de dezembro de 2018, que acabou prejudicando um pouco o comparável. Com relação ao desempenho pelas principais linhas de negócios, nossos prêmios de seguro chegaram a R\$2,3 bilhões, crescendo 4,6% ano contra ano. Vida e Rural foram os principais destaques do 4º trimestre. Índice Combinado melhorando 17,6 p.p. em razão de uma queda bastante expressiva na sinistralidade no segmento de Vida e Prestamista e de menores despesas, conforme eu falei, no 4ºT18, ele foi bastante impactado com uma série de reforços de provisão, coisa que não se repetiu nesse último 4º trimestre. Em previdência, a arrecadação crescendo 3,1% atingindo quase R\$11 bilhões, com índice de resgate caindo 0,8 p.p. ano contra ano para 6.8%. As receitas de corretagem cresceram 2,9%, ano contra ano, ou seja, R\$984 milhões com uma queda de 1,8 p.p. na margem líquida que basicamente o resultado de uma melhor taxa SELIC e de um mix de produtos mais caros de serem distribuídos, principalmente Vida e Previdência com recorrência mensal. Falando sobre os números do ano, nosso lucro líquido recorrente foi de R\$4,3 bilhões, crescendo 21% em relação a 2018, o maior da nossa história. Nosso lucro contábil também foi o maior da história R\$6,7 bilhões. Como o Bernardo falou, é importante destacar nosso “payout” é baseado em cima do lucro contábil, ele é aplicado em cima do lucro contábil e não do lucro recorrente. Então, os R\$6,7 bilhões com 83,6% do lucro na forma de dividendos, se nós somarmos a redução de capital de R\$ 2,7 bilhões, tivemos um yield de 14,9% nos últimos doze meses, considerando como ponto de partida a data ex dos provento de 2018. No ano, esse lucro de R\$4,3 bilhões foi basicamente atribuído, como eu falei, não se aplica no 4º trimestre, se aplica no ano todo, uma performance comercial muito boa em todas as linhas de negócios e com bom desempenho operacional, redução de sinistralidade, controle bastante efetivo de despesas e também por conta do resultado financeiro principalmente vou detalhar na próxima página, não só pelo fechamento da curva de juros, mas uma dinâmica bastante favorável nos índices de inflação que acabaram ajudando resultados financeiros da Brasilprev. Com relação a operação de seguros, nossos prêmios cresceram 12,9%, atingindo a marca de R\$9,0 bilhões. O Índice Combinado melhorou 2,1 pontos, também fruto de uma melhora na sinistralidade e redução de despesas. A arrecadação de previdência atingiu R\$42 bilhões, 21,5% acima da nossa arrecadação de 2018. Índice de Resgate 6,9%, com melhora de 0,8 p.p. Reservas de P/V crescendo 13,2%, R\$479 bilhões. Nossas Receitas de Corretagem de R\$3,5 bilhões crescendo 19,1%. E no ano, nossa margem líquida na corretora ficou estável, praticamente em 55%. Na página 3, a gente tem um breve resumo do contexto macroeconômico em que nós entregamos esse resultado e como ele afetou o nosso resultado financeiro. Então, do lado negativo para resultado financeiro, tivemos uma redução da



SELIC média de 6,5% para 5,9% no ano, que foi mais do que compensava, tanto pelo fechamento da curva, como os senhores podem ver no gráfico no canto superior direito. O ponto de partida no ano, a linha azul escura, e o final do ano a linha amarelo escura. Então, tivemos um fechamento expressivo, quase que paralelo na curva de juros que acabou gerando um ganho significativo da marcação a mercado em títulos pré principalmente. E o principal destaque para financeiros, como eu mencionei anteriormente, foi a dinâmica dos índices de inflação. Como a gente pode ver na tabela no canto inferior do lado esquerdo, o ativo dos planos de previdência e benefício definido, ele está basicamente atrelado à variação de IPCA e IGP-M, então NTN-Bs e NTN-Cs e esse ativo ele é atualizado com base nos índices de inflação correntes. Por outro lado, o passivo, que tem uma predominância de planos atrelados à variação de IGP-M, ele é atualizado com uma defasagem média de um mês. Então, as duas primeiras linhas da tabela, elas mostram os índices de inflação corrente e a última linha da tabela mostra o índice de IGP-M com a defasagem média de um mês, que é o índice de atualização dos passivos. Então, a gente pode ver aqui uma variação marginal nos índices correntes, mas uma variação muito expressiva no índice defasado em um mês, saindo de 9,7% em 2018 para 4% de 2019. Então isso beneficiou muito as despesas financeiras na Brasilprev e foi um dos principais motores de crescimento do resultado financeiro, que em conjunto com o fechamento da curva de juros, levou o financeiro a um crescimento de 28%, representando praticamente 20% do nosso resultado em 2019. Passando para a página 4, a gente tem aqui, fica evidente que esse desempenho do financeiro bem acima do previsto levou um desvio na estimativa de variação do lucro líquido ajustado. A gente esperava um intervalo de crescimento entre 13 e 17%, e nós acabamos entregando 21,3%. Com relação ao nosso “guidance” de prêmios, esperávamos um crescimento entre 10% e 15%, e ficamos dentro desse intervalo com 13,9%. E com relação ao nosso crescimento esperado para a variação de reservas de planos de previdência P/VGBL, nós estimávamos uma variação entre 9% e 12%. Fechamos o ano com 13,2%. Aqui, indiretamente, a dinâmica que afetou o resultado financeiro acabou também ajudando bastante na performance dos fundos de investimento, onde as reservas de previdência estão aplicadas. Passando para a página 5, detalhando um pouco o desempenho das nossas principais linhas de negócios. Então, começando com negócios de seguro. Para facilitar a comparação aqui, nós trouxemos um comparável proforma, só reforçando, a gente trouxe isso ao longo de 2019, que nada mais é do que replicar a estrutura atual de negócios para os números reportados de 2018, para que as bases sejam comparáveis após a reestruturação concluída em novembro de 2018. Então, nesse conceito de proforma, os prêmios cresceram no 4º trimestre quase 5%, ano contra ano. Um destaque negativo foi prestamistas que teve uma queda de 12%, mas é que nós tivemos uma ênfase maior no seguro de vida no final do ano. O seguro de vida cresceu 11% e o Rural foi outro destaque positivo, crescendo 15% ano contra ano, no 4º trimestre. No ano, o crescimento de prêmios foi 12,9%, e o principal driver foi o Prestamista crescendo 44,2%, em segundo, o Rural com 11,5% e por fim, Vida crescendo quase 7% em 2019. Passando para o desempenho operacional. O índice combinado melhorou quase 7 p.p. ano contra ano, no 4º trimestre. Olhando o comparativo ajustado, essa melhora veio praticamente de dois movimentos. O mais evidente foi a redução da sinistralidade, principalmente no seguimento de Vida e Prestamista. E, por fim, há uma redução de despesas administrativas. Como eu falei



anteriormente, o 4º trimestre, 2018 foi bastante prejudicado por uma série de reforços de provisão. Por outro lado, essa melhora foi em parte compensada pelo aumento do índice de comissionamento, em função do maior volume de bônus de performance pagos pela superação da performance comercial nos produtos de Prestamista e Vida do produtor rural. Para o ano de 2019, a dinâmica foi bem parecida. Sendo que essa performance poderia ainda ser melhor, não fosse os eventos climáticos que impactaram a agrícola no início do ano. Mas, de fato, um desempenho bastante saudável, principalmente, com relação a sinistralidade no ano 19 como um todo. Na página 7, resultado financeiro caiu 57% ano contra ano no 4º trimestre, 21% em 2019. Aqui, a explicação, além da queda da taxa SELIC, que é a explicação mais direta para essa queda, uma vez que os ativos da seguradora são bastantes atrelados à variação do CDI, em função de uma necessidade maior de liquidez. Além disso, a gente teve outro fator que acabou impactando 2018, ainda no lado positivo, que foram algumas reversões de despesas financeiras que aconteceram no final do ano, principalmente uma atualização monetária de depósito judiciais, provisões de sinistros a liquidar, que acabaram influenciando positivamente o comparável com o 18. Então, esses dois fatores em conjunto explicam a queda do financeiro, mas foi muito mais do que compensada pela melhora do operacional, como eu comentei na página anterior. Então, o crescimento do lucro líquido no 4º trimestre, 2019 ano contra ano foi de 96%, e no ano de 2019, como um todo, o lucro líquido variou 19%. Passando para a previdência, na página 8. A arrecadação de R\$42 bilhões, crescendo 21%, com queda de quase 1 p.p. no índice de resgate, levando a captação líquida um aumento de 54% de R\$8 para R\$12 bilhões de captação líquida em 2019. Reserva de previdência atingiram um saldo de R\$290 bilhões, que contempla tanto PGBL e VGBL como os planos de benefícios definidos, crescendo 13% em doze meses. As receitas com taxas de gestão cresceram 8%, com a taxa média mantendo o ritmo de queda, que a gente já vem acompanhando a algum tempo perto de um b.p. por trimestre. Já o lucro atingiu R\$1,393 bilhão, um crescimento de 41% em 2019. O principal fator que explica essa variação do desempenho acima do crescimento de 8% com taxa de gestão, foi o desempenho de resultado financeiro, como eu já expliquei anteriormente. Capitalização, na página 9. A arrecadação cresceu 17% com aumento no ticket médio nos planos de pagamento único. O resultado financeiro cresceu 5%, devido, praticamente, a um aumento na margem financeira de juros de 0,2 p.p. e principalmente relacionada a queda do custo do passivo, na realidade. Por outro lado, apesar do financeiro ter gerado um aumento de 5% em 2019, o lucro teve uma queda de 10%. É basicamente o resultado de um mix de produtos mais concentrados no portfólio mais novo, que tem um comissionamento maior, além do fato que os produtos mais longos acabam também remunerando a um percentual maior ao canal de distribuição. Passando para a página 10, as receitas de corretagem cresceram 19% no ano, impulsionadas pela performance comercial muito boas em todas as linhas do negócio. O destaque de fato foi o bônus de performance pela superação das metas nos produtos de Prestamistas e Vida Rural. Aqui, vamos lembrar que o bônus de performance, nós contabilizamos em 2019 R\$446,5 milhões. Em 2018, nós havíamos contabilizado R\$276 milhões. Esses 276 foram relativos ao período a abril a dezembro de 2018. Então, muito embora no primeiro trimestre nós não tivéssemos esse bônus de performance em vigor, nós tínhamos uma corretagem adicional para o seguro de vida, que somou R\$81 milhões no primeiro trimestre de 2018. Então, de fato, o



número comparável com R\$46,5 milhões de bônus em 2019, seriam R\$357 milhões de corretagem adicional, vamos chamar assim, pagos referentes ao exercício de 2018. Ainda mantendo nesse tópico, eu gostaria só de destacar que para o triênio de 2020 a 2022, nós mudamos os parâmetros bônus de performance, na realidade com a intenção de maximizar o potencial de geração de valor dos produtos que tem, de fato, maior potencial de mercado. Então, nós substituímos a aplicação de bônus de performance no produto Vida do Produtor Rural, incluímos seguro de vida e um aumento de 10 p.p. na corretagem do penhor rural. Para prestamistas, tudo como antes, nada mudou para o triênio de 2020 a 2022. Por fim, para concluir a análise da corretora, uma margem operacional praticamente estável ano contra ano, o que fez com que o lucro crescesse no mesmo ritmo basicamente das receitas em R\$1,9 bi, crescendo 19% com relação a 2018. Na página 11, antes de a gente passar para as nossas estimativas de 2020, nós preparamos aqui uma análise que resume bem nossos desafios para o ano de 2020. Então, em 2019, nós concluímos uma série de ações com o objetivo de gerar mais valor para os nossos acionistas, tanto sobre o aspecto de focar mais nos negócios principais da companhia, como uma alocação de capital mais eficiente. Então, considerando aqui, nós desinvestimos completamente nossa participação no IRB, que gerou um ganho de R\$119 milhões em 2019, que a gente também espera uma taxa de juros mais baixa. É difícil acreditar que nós tenhamos o mesmo volume de ganho de marcação ao mercado em que nós tivemos em 2019, que se repita em 2020. Também é difícil acreditar que tenhamos uma dinâmica de índices de inflação tão favoráveis como a gente teve no ano de 2019. Então, é como se nós estivéssemos iniciando o ano de 2020 já devendo R\$434 milhões, praticamente, de lucro líquido, só por conta desses fatores. Então, embora geraram valor econômico para o nosso acionista, ela acaba prejudicando um pouco o comparativo quando a gente olha o lucro contábil. Na página 12, a gente tem aqui as nossas estimativas para 2020, como a gente pretende endereçar esse desafio. Então, a gente espera que o nosso resultado operacional cresça em um intervalo de 7 a 13% no ano de 2020. Que nossos prêmios e seguros cresçam entre 5 e 10% e que nossas reservas de previdência de PGBL e VGBL cresçam em um intervalo de 10 a 13%. Com isso, eu encerro por aqui a apresentação e podemos passar agora para a sessão de perguntas e respostas.

[26:53] Operador – Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e repostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitar *9. Para retirar uma pergunta digite *9 novamente. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas. Nossa primeira pergunta vem do senhor Eduardo do banco BTG Pactual. Boa tarde, pode prosseguir.

[27:20] Eduardo Rosman, BTG Pactual – Oi. Boa tarde a todos. Parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre... acho que saiu uma notícia, queria só confirmar aqui no broadcast. Acho que foi perguntado sobre M&A. Acho que foi mencionado que a companhia não possui um novo IRB, mas que está aberto, inclusivo, a ser comprador. Se você pudesse explicar para a gente quais são as oportunidades, o que é que poderia ter de coisa nova para agregar ao portfólio da companhia, acho que seria bem interessante. E a segunda pergunta, eu queria um pouquinho mais de detalhe sobre o “guidance”. Vocês deram os indicativos de reservas e de crescimento de previdência, mas CDI está no “low”, muito próximo de 4%. Então, eu queria entender se é um desafio crescer reservas nesse patamar com o CDI tão baixo. Eu imagino que



deva estar implícito aí dentro alguma valorização de estoque. Se vocês acham que é mercado de ações. Se pudesse dar um pouquinho mais detalhes, seria bom também. Obrigado.

[28:36] Rothe – Boa tarde, Rosman. Obrigado pela pergunta. Na questão do M&A... foi perguntado sobre novos desinvestimentos na coletiva com a imprensa hoje de manhã. Eu disse que realmente não tem mais nada para desinvestir, não tem outra operação grande que faça um impacto como o IRB fez o ano passado. O que a gente está mais olhando é o que é que eu posso agregar de valor no meu portfólio. Mas, como eu destaquei, não tem nada ainda mapeado para ser feito a curto prazo, mas a gente está aberto a olhar oportunidades, principalmente, inovações que a gente possa agregar no portfólio, que possa trazer maior valor para os serviços e produtos que a gente oferece para os nossos clientes. Então, não tem nada objetivo no pipeline, só aberto a olhar possibilidades, alternativas que agreguem valor para o nosso cliente. Sobre a sua segunda pergunta, eu vou passar aqui para o Rafael que ele explica.

[29:35] Sprendio – Em relação ao crescimento de previdência, das reservas de previdência, de fato, é um ano bem mais desafiador do que nós tivemos nos últimos dois anos. Com relação as premissas que estão por trás desse crescimento, obviamente a gente trabalha com o aumento da arrecadação, um aumento expressivo na arrecadação e também tem sido feito um trabalho bastante intenso dentro da companhia de adequação da alocação de ativos, logicamente respeitando sempre o suitability, mas com maior exposição a ativos de risco. Por exemplo, a nossa exposição de renda variável, apesar de pequena, ela mais que dobrou nos últimos doze meses. Então, não só a exposição ativa de renda variável, bolsa de valores, mas também ativos de renda fixa privada. Então, todo esse movimento tem sido uma constante dentro da Brasilprev, obviamente, sempre com cautela. Nosso cliente ainda é bastante avesso ao risco. Então, gradualmente, a gente está fazendo essa migração e isso deve contribuir sim para que a gente consiga entregar um crescimento de reservas considerando só o accrual de juros sensivelmente acima do CDI.

[30:59] Eduardo Rosman, BTG Pactual – Está ótimo. Muito claro. Obrigado, Bernardo e Rafael.

[31:09] Operador – Senhores, para fazer uma pergunta, por favor, digite *9. Temos mais uma pergunta do senhor Eduardo Nishio, banco Plural. Boa tarde, pode prosseguir.

[31:36] Eduardo Nishio, Banco Plural – Boa tarde a todos. Obrigado pela oportunidade. Também tenho uma pergunta com relação ao “guidance” e se pudesse também retrospectiva 2019 pontuar o que veio diferente para vocês. Vocês começaram o ano com um “guidance” de 5 a 10%, e, enfim, entregaram 21%. Eu quero saber de vocês. O que vocês viram de diferente de tão relevante, enfim, ao longo do ano para ter um desempenho tão melhor? E se pudessem também falar um pouquinho mais sobre a corretora, o bônus de performance que vocês tiveram ao longo de 2019 e potenciais upsides para 2020. Vocês mudaram um pouco as métricas. Se pudessem falar um pouquinho em retrospectiva a 2019, o que mudou e o que vem melhor nesse bônus. Enfim, e se a gente consegue potencial “upside” para 2020 nesse item também. Obrigado.



[32:46] Rothe – Boa tarde, Nishio. Obrigado pela pergunta. É o Bernardo. Eu vou começar com o que é que houve ao longo do ano. A gente tinha uma perspectiva, sem fazer muita coisa nova, do que é que seria o resultado da empresa para o ano 2019. Alguns fatores a gente foi implementando estratégias para aprimorar a venda nos canais do banco, implementando melhorias em produto e isso foi gerando ganhos no processo nosso de venda e com resultados positivos nas empresas como um todo. Eu mencionei na abertura, a gente lançou novamente... existia no passado, mas a gente relançou o que tinha parado, o MOBSEG, que é o programa de mobilização da rede. Isso ajudou bastante no atingimento e superação dos objetivos, com destaque para o prestamista no início do ano, a previdência a partir de maio e a capitalização no final do ano, que tiveram um desempenho bastante bom. Com isso tudo a gente vai pilotando esse instrumento que a gente tem de incentivo à venda para direcionar para os produtos, que algum momento, precisam ter mais foco. A gente conseguiu ter bastante sucesso nesse processo, que ajudou a superação do “guidance”. A parte do lucro líquido, sem dúvida nenhuma, a gente iniciou com uma expectativa de resultado financeiro bastante abaixo do que foi realizado, mas isso, nós, como todo o mercado, tínhamos previsões do SELIC no final do ano bastante diferentes do que foi a realidade. Então, a compressão de curva não era algo esperado da forma como aconteceu e o descasamento temporal do IPG-M é algo que acontece em um mês e compensa no mês seguinte. Então, não é algo que a gente... na verdade, a gente nem tenta botar isso em projeção, porque se ele acontecer no mesmo ano, ele se dilui ao longo do ano e não faz muita diferença no ano como um todo. Mas, para o ano passado foi bastante positivo para o resultado financeiro, além da compressão de curva, como eu falei, e um maior volume de recursos no caixa para a gente investir, por conta da venda do IRB, que a distribuição vai ser feita agora. A redução de capital também só vai ser feita esse ano. Então, impactando o caixa somente esse ano. Então, teve coisa positivas na parte do resultado financeiro, que não estavam nas nossas projeções. Isso porque a gente sempre faz as projeções e o “guidance” trabalha com “guidance” conservador, e a nossa preferência é surpreender positivamente os investidores. Não gostamos de dar notícias ruins, mais, até por conta do histórico passado, recente nosso, que a gente teve um “guidance” que a gente não cumpriu, pelo lado negativo. Então este foi o racional, a gente vai continuar sendo conservador buscando ao longo do ano melhorar a performance dos nossos negócios, trazendo novidades, melhorando o incentivo a rede com o novo programa do SEG+, pode ser positivo também. Mas a gente não tem ainda dados suficientes para fazer, trabalhar com “guidance” maior do que a gente já está colocando à disposição dos investidores nesse momento. Para a segunda pergunta, eu vou passar para o Werner. Ele vai te explicar. Está ok? Abraço.

[36:13] Süffert – Oi Nishio, boa tarde. Bom, a respeito do bônus de performance da corretora, que foi um instrumento que a gente introduziu no final de 2018 no momento da reestruturação do segurador BB/MAPFRE e a reestruturação da nossa parceria com a MAPFRE. Então, a gente, no primeiro ano, na verdade, nos primeiros dois anos que eram 2018 e 2019, os produtos foco eram Ouro Vida Produtor Rural e o Prestamista, principalmente. Os dois principais produtos. Era previsto já no acordo que 2020 até 2022, esse segundo período do acordo, a gente poderia fazer



uma alteração no bônus de performance e nos produtos que eles fariam referência. Lembrando que sempre o objetivo do bônus de performance é trazer um resultado adicional para a corretora, que ajuda também na distribuição dos produtos. Ele traz um fator positivo para a corretora, primário, digamos assim, a princípio, mas também tem as vantagens para a seguradora, para a Brasilseg, de melhorar a distribuição, a venda e o foco nos produtos, porque a margem na rede Banco do Brasil melhora. Então, em 2020, os produtos foco passam a ser... os Prestamistas se mantem como o principal produto do bônus de performance, como aconteceu em 2019. Nós estamos lançando um novo produto de Vida fazendo uma atualização do nosso principal produto de Vida. Então, Vida entra também no bônus de performance e o penhor Rural também foi introduzido, mas com uma visão um pouco diferente. Ele não tem atrelado um faturamento previsto e sim uma alteração da corretagem, que hoje em dia 20% até que passa a ter uma corretagem de 30% em 2020. Os outros dois produtos: o Vida e o Prestamista, eles têm a mesma dinâmica que o Prestamista tinha em 2019. Então, para cada percentual acima da inflação que você tem de crescimento do prêmio, você tem três vezes mais o bônus vindo para ajudar, como eu falei, a margem desses produtos e aumentar o foco da rede de distribuição do Banco do Brasil na venda desses produtos que são os mais importantes da companhia para 2020. Então, essa é a sistemática do bônus de performance para 2020. Lembrando que em 2018 boa parte do prêmio acabou entrando no último trimestre de 2018, porque a gente passou boa parte do ano em tratativas com a MAPFRE. E como o acordo, como só foi assinado no dia 30 de novembro, somente no mês de dezembro de 2018, que a gente acabou tendo o resultado das comissões do bônus de performance, quer dizer, o resultado do bônus de performance entrando para o ano de 2018. Em 2019, isso foi feito ao longo do ano, a cada mês. Em 2020, o procedimento vai ser o mesmo, pois já fizemos a renegociação com eles no final do ano passado.

[39:37] Eduardo Nishio, Banco Plural – Perfeito. Muito obrigado.

[39:41] Operador – Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco nove. Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco nove. Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco nove. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Rafael Sperendio para as considerações finais. Por favor, senhor Sperendio, queira prosseguir.

[40:30] Sperendio – Eu gostaria, primeiramente de agradecer a todos pela participação na nossa conferência de resultados. Tanto eu, como o time todo de RI, fico disponíveis para eventuais dúvidas que os senhores possam ter. Uma boa tarde a todos.

[40:45] Operador – A teleconferência da BB seguridade está encerrada. Lembramos que o material utilizado nessa teleconferência está disponível no portal de R.I. da BB Seguridade, www.bbseguridaderi.com.br, na aba apresentações. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.