



**[00:05] Operador** – Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência BB Seguridade para discussão dos resultados referente ao primeiro trimestre de dois mil e vinte. 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 alguns dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a 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 projeção de resultados, estratégias da BB Seguridade feitas durante essa teleconferência, baseiam-se nas atuais expectativas da administração não constituindo garantia de desempenho futuro, uma vez que envolvem riscos e incertezas podem extrapolar o controle da administração. Para mais informações sobre o resultado da companhia, por favor, acesse o relatório análise de desempenho disponível em seu portal de relações com investidores. Conosco, hoje, estão os senhores Bernardo Rothe, diretor presidente. Erik Breyer, diretor de finanças, RI e gestão de participações e Rafael Sperendio, superintendente executivo de finanças e RI. Gostaria agora de passar à palavra ao senhor Bernardo Rothe que iniciará a apresentação. Por favor, senhor Rothe, queira prosseguir.

**[01:50] Rothe** – Obrigado. Boa tarde a todos. Obrigado por participar aqui da nossa teleconferência de resultado de primeiro trimestre de dois mil e vinte. Eu queria começar a minha fala, pedindo até para todos irem para o slide dois. Onde nós temos algumas informações de como nós estamos atuando durante o distanciamento social. Nós preparamos a empresa para passar por esse processo e trabalhando em quatro pilares principais. O primeiro que é cuidar da nossa equipe, para termos certeza de que estão todos bem com condições de trabalho. Trabalhando em home office quase cem por cento da empresa trabalhando em home office. As seguradoras também com bastantes pessoas em home office até as centrais de atendimento dos clientes. Os call centers também estão em home office, em boa parte dos seus profissionais. Então, a preocupação primeiro com os funcionários para dar tranquilidade para nós podermos trabalhar durante esse período, sem muito estresse adicional. Nós temos feito reuniões virtuais semanais com toda a empresa. Todos os diretores participam. Eu participo, abro sempre essa reunião semanal que nós realizamos as segundas feiras para nós podermos discutir as ações que precisam ser tomadas, o futuro da empresa e tudo que está dentro do nosso plano de ação durante a pandemia. O segundo pilar é estar ao lado do cliente nós existimos para atender o nosso cliente. Do cliente e da sociedade. E dentro desse pilar nós tivemos algumas ações como a decisão de pagar indenizações em caso de morte decorrente da Covid-19, nosso produto, seguro de vida, prestamista e habitacional, nós ampliamos a estratégia mais firme que é aumentar o relacionamento com os nossos clientes e oferecendo serviços adicionais, como por exemplo, na nossa corretora digital Ciclic que ela oferece serviço de apoio tecnológico para o cliente poder montar o computador, preparar o seu espaço, o seu computador, todos os seus equipamentos



para ele poder trabalhar em home office, atender as necessidades dele. Então, é um serviço prestado grátis pela Ciclic os nossos clientes de apoio tecnológico nesse momento. Além disso também, nós distribuimos voucher para os nossos clientes para utilização de um serviço de apoio psicológico digital, pela internet. Também vouchers com atividades voltadas para as crianças que estão dentro de casa junto com os pais que precisam trabalhar e nós previmos esse tipo de atividade para as crianças também. Entre outras ações. É sempre voltado para tentar ajudar o cliente a passar por esse momento difícil. Também fizemos uma doação de quarenta milhões que nós fizemos pela BB Corretora direcionados a pessoas com maior impacto desse distanciamento social, impacto na sua renda. É uma doação destinada, principalmente, para compra de alimentos. A compra de alimentos é direcionada para ser feita junto com pequenos negócios, nas regiões aonde vão ser atendidos. Nós estamos distribuindo no país inteiro. Todas as cinco regiões têm sido atendidas com essa ação que nós adotamos no início de abril. São várias famílias já atendidas e nós temos até uma campanha de doação junto para que não fique só nos quarentas milhões que nós previmos, mas também adicionando contribuições de outros, outras pessoas e pessoas jurídicas também que quiserem entrar. Tudo isso coordenado pela Fundação Banco do Brasil de novo atuando nas cinco regiões do país junto às populações mais carentes. Nosso terceiro pilar é garantir a sustentação da companhia, é olhando a empresa no longo prazo passar por todo esse problema e sair mais forte ao final da pandemia. Então estamos priorizando os produtos mais aderentes menos afetados pela pandemia e trabalhando bastante nas medidas de retenção de clientes, em especial de previdência. São várias coisas que podemos fazer, várias medidas que estamos tomando e sempre pensando em como nós podemos ajudar o cliente a passar esse momento difícil, inclusive, nos seus produtos de proteção. Quarto pilar é nos preparar para a pós crise. Então, principalmente, acelerando os projetos que nós temos e que pode capturar oportunidade de mercado. E manter nosso plano sempre enriquecido com novos. Desculpa. Então, continuando enriquecendo sempre com informações para nós termos sempre alternativas na mão e de forma que ela possa nos ajudar saindo mais forte dessa crise. A empresa ainda mais forte e mais próximo dos nossos clientes, mais conectadas com a necessidade deles. Com isso, eu gostaria de passar agora para o Erik. O Erik é nosso novo CFO para ele poder se apresentar para vocês e depois nós continuamos com a apresentação.

**[07:38] Breyer** – Obrigado, Bernardo. Aqui é o Erik Breyer. Quero dizer que estou muito feliz de fazer parte agora do time da BB Seguridade. Fui CFO por quinze anos no grupo Neo Energia. Fui CFO e CIO por quatro anos no grupo Invepar desde dois mil e dezenove, eu estava como diretor de mercado e capitais do Banco do Brasil responsável por toda área de Investment Bank eu tenho uma experiência grande também em governança corporativa, eu fui membro do conselho de administração da Eletropaulo, membro do conselho de administração da [inint] [00:08:12.22] fui membro do conselho de administração da GRU Airport, [inint] [00:08:17.07] Cremer e mais de duas dezenas de companhias. E agora, eu espero poder contribuir para o crescimento e com o desenvolvimento de negócios que a BB Seguridade está envolvida. Muito feliz em fazer parte do time. Passo a palavra para dar continuidade.

[08:40] **Sperendio** – Bom, obrigado, Erik. Boa tarde a todos. Passando aqui para página três. Nós temos as nossas principais métricas de desempenho. Nosso lucro líquido no trimestre foi de oitocentos e oitenta e três milhões de reais. Temos treze por cento abaixo do resultado que nos reportamos no primeiro tri do ano passado e foi prejudicada, de fato, pela queda do resultado financeiro. Caiu oitenta e quatro por cento ano contra ano representando só cinco vírgula cinco por cento do nosso resultado. Mais para frente, eu vou comentar mais em detalhes quais foram os principais fatores que levaram a esse desempenho mais fraco do resultado financeiro desse primeiro trimestre. Os prêmios de seguros cresceram dezesseis ano contra ano e aqui foram puxados pelo rural e prestamista tiveram um desempenho muito bom. Cresceram na faixa de uns trinta por cento cada um nas suas linhas de negócio. O índice combinado também apresentou uma boa melhora de performance, reduzindo em quatro vírgula cinco pontos percentuais. Trata-se aqui da queda no índice de sinistralidade e em previdência as contribuições cresceram vinte e cinco por cento, atingindo dez vírgula um bilhões de reais nesse primeiro tri. Enquanto o índice de resgates aumentou dois vírgula quatro pontos percentuais. Aqui, basicamente, resultado da forte volatilidade dos mercados que nós estamos vivendo agora e do aumento da aversão a risco em parte dos clientes em busca por instrumentos mais líquidos. A resultante desses movimentos, principalmente crescimento de prêmios e arrecadações de previdências, nossas receitas de corretagem cresceram dezesseis por cento. A margem líquida da corretora caiu zero vírgula quatro ponto percentual. Basicamente, em razão da queda do resultado financeiro. Na página número quatro, nós temos isso aqui, como eu falei anteriormente, um breve resumo do contexto macroeconômico que acabou afetando nosso resultado financeiro. Como os senhores podem ver, tivemos aqui uma sequência de ventos negativos, a SELIC média expressiva caiu de seis vírgula quatro para quatro vírgula dois por cento nesse primeiro trimestre. Um aumento na inclinação na curva de juros que até beneficiou o Brasilcap que tem uma exposição maior na ponta curta, mas acabou prejudicando a Brasilprev que é mais exposta na ponta longa e na curva real que também teve um aumento significativo na ponta longa nas duas últimas semanas de março. E não foi só isso. O que acabou impactando a Brasilprev. Na tabela no canto inferior esquerdo, nós já até tínhamos antecipado no nosso último encontro de resultados, aquele aumento no IGPM no mês de dezembro que acabou beneficiando bastante as receitas financeiras da Brasilprev no quarto trimestre agora está se traduzindo em aumento de despesa. Então não tem muita mágica. É o efeito que acaba atrapalhando as operações, as comparações ano contra ano. Mas que acaba sendo neutro no tempo e não tem impacto econômico, então, foram esses os principais fatores aqui que levaram à redução do resultado financeiro da Brasilprev. Como nós podemos ver as duas primeiras linhas aqui, essas tabelas representam a taxa de atualização do ativo que ele é basicamente composto por títulos com remuneração junto com a IPCA e IGPM, NTN-B e NTN-C e última linha, ela representa a taxa de atualização do passivo que ela usa basicamente o índice de IGPM defasado em um mês. Aqui fica claro aquela alta no mês de dezembro como ela está impactando agora o custo do nosso passivo definido no primeiro trimestre. Foi isso, basicamente, que levou a Brasilprev a um prejuízo financeiro de cento e treze milhões no trimestre e foi o principal fator responsável por essa queda no resultado financeiro de oitenta e quatro por cento representando só cinco e meio por cento do lucro a menor contribuição do resultado na nossa



série histórica. Falando um pouquinho de cada uma das nossas operações. Na página cinco, nós temos o desempenho da nossa operação de seguros. Então prêmios emitidos crescendo dezesseis por cento ano contra ano. Como eu falei, aqui, prestamista e rural, foram os principais motores desse crescimento. O prestamista por uma dinâmica favorável na originação de crédito, principalmente crédito consignado e o rural pelo custeio antecipado pela safra vinte e vinte um que acabou ajudando bastante o desempenho nesse primeiro tri. Com relação à performance na página seis, aqui da nossa seguradora, a sinistralidade primeiro tri ficou em vinte e nove vírgula sete por cento. Sete vírgula cinco pontos percentuais abaixo da sinistralidade do primeiro tri do ano passado, com todas as principais linhas de negócio, mostrando melhoria no comparativo do ano contra ano. Mesmo o rural apesar da seca no Sul, o impacto foi bem menor do que o el Niño que nós tivemos ano passado. E no prestamista também tivemos uma redução de seis a sete pontos percentuais na sinistralidade menor frequência de sinistros, menor volumes de provisões de sinistros a liquidar judicial. Passando um pouco para comissionamento aqui o índice chegou a trinta e cinco por cento, subindo dois vírgula sete pontos em relação ao primeiro tri do ano passado. E basicamente em razão do bônus de performance, essa performance mais forte do prestamista] que tem contribuído mais para esse aumento no bônus de performance no comparativo ano contra ano. Em relação às despesas, o nosso índice de despesas gerais e administrativas ficou praticamente estável em relação ao primeiro tri do ano passado. A resultante dessas três variáveis, nosso índice combinado melhorando quatro vírgula cinco pontos. Puxado basicamente pela melhora da sinistralidade que nós consideramos a melhora do combinado e o aumento dos três movimentos, esses foram os dois fatores que levaram o nosso resultado operacional não juros das com operações de seguro a crescer quarenta e dois por cento em relação ao primeiro tri do ano passado. Já o resultado financeiro, também não tem muita alternativa. Nós observamos, aqui, uma queda de cinquenta e seis por cento no ano contra ano. E aqui, basicamente, em razão da redução da SELIC e de um menor ganho, não sei se os senhores vão lembrar, no tri do ano passado aferimos um ganho com a venda de alguns títulos que estavam classificados como disponível para venda, títulos pré. Nós fizemos operações similares nesse primeiro trimestre, mas o ganho não se compara com a magnitude do ganho que foi gerado no primeiro trimestre do ano passado. Então, esses dois fatores foram os principais responsáveis pela queda de cinquenta e seis por cento do resultado financeiro do ano contra ano. E por fim, eles acabaram mais do que compensando essa piora do resultado financeiro.

**[16:47] Operador** – Desculpe-nos. A teleconferência da BB Seguridade foi interrompida por razões técnicas, por favor, aguarde. Em instantes retornaremos.

**[17:12] Sperendio** – Pessoal, mais uma vez desculpa. Nós continuamos tendo problemas com nosso provedor de teleconferência. Voltando um pouquinho só para concluir o raciocínio. Nós falávamos que o crescimento dos prêmios ganhos na faixa de onze por cento e a melhora desse combinado mais do que compensaram a queda dos cinquenta e seis por cento do resultado financeiro e isso acabou resultando no crescimento de sete por cento do nosso lucro no comparativo ano contra ano. Passando para previdência, na página sete, as contribuições atingiram dez bilhões de reais, no primeiro tri, crescendo vinte e cinco por cento no ano contra



ano. Esse ano, o nosso índice de resgate aumentou dois vírgula seis pontos percentuais, como eu falei no início da apresentação, basicamente, em razão do aumento da volatilidade e busca dos clientes por maior liquidez em razão do cenário ainda muito incerto. Mesmo assim, nós acabamos aferindo captação líquida no primeiro trimestre de vinte, dois bilhões de reais captação líquida, crescendo setenta e dois por cento em relação a esse período no ano passado. Nossas reservas de previdência atingiram duzentos e oitenta e seis milhões de reais ao final de março, com um aumento de nove por cento nos últimos doze meses. E tri contra tri, tivemos uma queda de um por cento, justamente, em razão desse aumento de resgates como eu falei anteriormente, da performance dos fundos que acabou sendo impactada pela abertura na curva de juros tanto a nominal como a real. E a queda na bolsa. As receitas com taxas de gestão cresceram bem em linha com o crescimento das reservas em comparativo de ano contra ano, nove por cento. A taxa média caiu quatro bp de um ponto zero quatro primeiro tri de dezenove para um por cento no primeiro tri vinte. E acabou até subindo um ponto base em relação à taxa média do quarto tri de dezenove. Basicamente, em razão do movimento que nós já vemos comentando anteriormente de uma mudança na alocação dos ativos dos clientes para ativos mais sofisticados. Veículos de investimentos mais sofisticados. Infelizmente agora, nós vamos ter que colocar essa estratégia em hold, agora nós estamos no movimento inverso. Boa parte dos clientes estão avessos a riscos, então, estamos de fato aumentando a participação de instrumentos mais conservadores na composição do portfólio dos clientes. Essa é nossa estratégia para esse momento. Resultado financeiro já aponte aqui quase que exaustivamente um prejuízo de cento e treze milhões no primeiro tri de dois mil e vinte que foi o principal fator responsável para queda de cinquenta e sete por cento no lucro do trimestre, ficando cento e sessenta e quatro milhões de reais no primeiro tri de vinte. Na operação de capitalização, na próxima página, a arrecadação caiu dezesseis por cento ano contra ano, essa tendência de queda ela já era meio que esperada da nossa parte. Nós estamos trabalhando numa estratégia de alongamento no eixo dos nossos produtos de capitalização, obviamente, como consequência das estratégias, os produtos acabam ficando um pouco mais difícil de vender. Nós já trabalhávamos com arrecadação considerando numa magnitude menor do que antes é usado que é basicamente efeito da crise. Resultado financeiro. Cresceu sete por cento ano contra ano. Principal motor desse crescimento aqui foi a redução da taxa de administração cobrada na gestão dos ativos. Quando nós observamos o resultado financeiro por uma outra ótica que é o resultado financeiro de juros que nós evidenciamos no nosso material no MD&A, basicamente ali é composto por receitas e despesas puramente financeiras. Esse resultado financeiro de juros acabou contraindo trinta e cinco por cento ano contra ano que fica evidenciada aqui nessa contração da margem financeira de um vírgula um ponto percentual em relação ao primeiro tri de dois mil de dezenove. A explicação é basicamente a redução da taxa Selic em menor ganho de marcação a mercado de títulos pré esse aumento no resultado financeiro que nós observamos aqui, juntamente com a redução despesas administrativas foram os dois fatores principais que contribuíram para aumento dezoito por cento no lucro líquido de capitalização em relação ao primeiro tri de dois mil e dezenove. Falando de distribuição agora, na página nove, as receitas de corretagem cresceram dezesseis por cento no acumulado até março, foram puxadas pela performance de rural, prestamista e previdência.



Adicionalmente também pela apropriação das comissões diferidas de vendas em períodos passados. A margem operacional melhorou um vírgula três ponto percentual que é basicamente em função do aumento do ticket médio dos produtos vendidos e aumento accruals na composição de receita que acabaram colaborando para essa melhora de margem. E o lucro líquido cresceu em quinze por cento no primeiro tri de vinte no ano contra ano. Para fechar a apresentação, na página dez, o acompanhamento do nosso guidance, então, no acumulado nos três primeiros meses do ano, nós superamos a nossa meta de crescimento e resultado operacional que era de sete a treze por cento, nós entregamos dezenove vírgula seis por cento. Os fatores que contribuíram para essa superação foram a melhora na sinistralidade aumento na margem operacional da corretora e uma performance de vendas acima da esperada principalmente, nas modalidades prestamista, rural e previdência com o primeiro bimestre principalmente muito forte. Em prêmios de seguro, nós também superamos nossas estimativas que eram de cinco a dez por cento de crescimento, entregamos dezessete por cento. O que basicamente por conta de uma melhora na originação de crédito consignado no ambiente do Banco do Brasil e também por antecipação do custeio da safra vinte, vinte e um no rural. Reserva de previdência a única métrica que nós ficamos com desempenho abaixo do previsto, o principal motivo aqui foi a volatilidade do mercado tanto de juros como de renda variável, o que acabou impactando o retorno dos fundos e de resgate. Mas aqui de uma forma bem geral que fosse resumir o nosso desempenho no primeiro tri fico com um desempenho muito bom. É um impacto ainda limitado um dos efeitos da pandemia, muito embora nas duas últimas semanas de março, como nós temos visto nossa venda diária caírem para algo perto de um terço para o que nós estávamos fazendo antes das medidas mais restritivas de isolamento social. Em abril, nós já observamos uma boa recuperação ainda que gradual. Os resgastes já estabilizaram. Os cancelamentos que têm sido um destaque bastante positivo mesmo nos períodos mais difíceis, eles ficaram estáveis e em algumas linhas de negócios apresentaram melhorias na dinâmica observada pré-crise. Então, abril esse comportamento foi ainda mais positivo tanto que nós reforçamos nosso caráter defensivo do negócio de seguro mesmo neste ambiente. Embora tenha-se um bom resultado nesse primeiro trimestre, gostaria aqui também de enfatizar que basicamente todas as premissas que suportaram nosso guidance de dois mil e vinte já mudaram ou continuam se alterando com uma frequência quase que diária, então, no contexto atual nós não temos conforto de reafirmar nem mesmo de revisar nossas projeções. Então, por isso nós optamos por suspender o guidance até que nós tenhamos uma visão mais clara dos impactos da pandemia na economia brasileira e as consequências nos nossos negócios. Tão logo isso aconteça, nós traremos as nossas projeções atualizadas para dois mil e vinte. Bom, estes eram os pontos que eu gostaria de destacar e nós podemos passar agora para a sessão de perguntas e respostas.

**[26:10] 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. Por favor, aguarde enquanto coletamos as perguntas. Nossa primeira pergunta vem da senhora Giovana Rosa, do Bank of America. Boa tarde, senhora Giovana pode prosseguir.



**[27:20] Giovana Rosa, BofA** – Oi pessoal, boa tarde. Obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Tenho duas perguntas. Eu sei que vocês suspenderam o guidance, mas com base no que vocês estão vendo nesse último mês, queria saber se vocês podem dar uma sensibilidade do que nós podemos esperar para o lucro esse ano? E a minha segunda pergunta é sobre a importância das agências físicas na efetivação da venda de vocês. Se eu não me engano até o trimestre passado, menos de dez por cento das vendas era feita pelo canal digital. Então, se vocês pudessem falar um pouquinho sobre quais produtos são os mais dependentes das agências e quais ações vocês estão tomando para diminuir o impacto do lockdown nas vendas de vocês seria bom também. Obrigada.

**[27:33] Rothe** – Boa tarde, Giovana. Obrigada pela pergunta. Primeiro sobre a expectativa. Assim, o que nos levou a suspender o guidance é uma falta de clareza sobre o futuro. Então, essa falta de clareza que hoje está, pra evitar dar para vocês hoje um que pode ser conservador ou pode ser otimista e que rapidamente teria que mudar, nós achamos melhor suspender, aguardar mais dados e com base nesses dados fazer, ter um guidance mais perto do que nós realmente esperamos e pode ter mais segurança no que vai entregar no ano. Dito isso. Nós temos cenários. Trabalhamos com cenários, fazendo projeções o tempo todo. Esses cenários, eles vêm se alterando ao longo do tempo desde o início da pandemia, ele tem até melhorado. Nós temos cenários pessimistas, otimista e o cenário base. Olhando o cenário base, hoje, eu diria que o lucro do primeiro trimestre foi o pior do ano. Eu só não posso afirmar isso com certeza ou que vai acontecer e eu espero que ninguém me cobre essa indicação no futuro porque exatamente não dá para afirmar, por exemplo, que o pior já passou. Nosso pior momento de vendas foi a segunda quinzena de março e de lá em diante como o Rafael já mencionou vem melhorando. Então, até o nosso cenário base tem melhorado nas últimas semanas, ou seja, de hoje é melhor do que há duas semanas. Dado o cenário base de hoje, eu diria que o lucro líquido desse trimestre foi o pior do ano. Mais para frente, nós vamos conseguir ter uma ideia melhor e ter um guidance formal para vocês e para dizer, realmente, o que vai acontecer. Mas numa visão assim de momento que pode mudar na semana que vem dependendo das coisas evoluírem nessa próxima semana, essa é a situação. Sobre agência física é bom sempre destacar a característica da rede do banco que ela tem agência de rua, de atendimento, que tem fluxo de pessoas é um tipo de agência que está extremamente impactada pela contingência e por demandas que não existiam antes em cima da agência do banco como pagamento de ajuda dos seiscentos reais que vocês sabem que está acontecendo. Algumas ações de apoio aos nossos clientes e à população que de alguma forma diminui a capacidade dessa rede de vender. Essa é uma rede que não é uma rede de relacionamento do cliente. É a rede que atende o cliente que está passando na rua e entra para fazer alguma coisa. Ela não é a mais importante no nosso processo de vendas. Então, nós vendemos muito mais pelos escritórios que são as agências digitais e os escritórios de atendimento remoto que ficam sem fluxo de clientes e sem... totalmente no atendimento da necessidade dos nossos clientes usando todos os meios disponíveis. Esses escritórios tiveram um certo impacto no início da crise a agora estão aos poucos retornando à normalidade. De novo, não dá para dizer que

isso é uma tendência que vai se manter olhando mais para frente, mas a rede do banco continua sendo extremamente importante para BB Seguridade e vai ser por muito tempo. Durante a pandemia, sem dúvida nenhuma, o esforço de venda no digital aumenta até mesmo, vocês vão ver logo em seguida quando o banco divulgar todas as iniciativas que são feitas no âmbito do digital que melhoram também a nossa capacidade de venda no digital. Nós temos diversas iniciativas para melhorar o uso do digital pelos clientes, então, a venda fica mais fácil, interativa, mais user friendly, desculpa o inglês, mas é a melhor forma de falar. Então, nós temos essas iniciativas e estamos desenvolvendo ao longo do tempo não é por conta da pandemia. Nós só estamos acelerando a entrega. Essas são várias das iniciativas, algumas vindo nos próximos meses. Nós temos coisas para acontecer num prazo curto e a nossa expectativa é muito boa. Os testes até agora têm sido muito bons. Então, também estamos aumentando o nosso marketing para o digital, então, temos várias iniciativas para cobrir e aumentar esse percentual de participação do digital nas nossas vidas. A tendência é de crescer durante a pandemia, sem dúvida. Mas no longo prazo, a rede do banco vai continuar sendo bastante significativa no nosso processo de vendas. E só para lembrar, nós temos uma corretora digital, ela é cem por cento digital não usa a rede do banco, vende tudo no digital e ela continua desenvolvendo produtos e soluções e novas iniciativas para atender clientes. Os clientes dela nesse mar aberto. Ok?

**[32:50] Giovana Rosa, BofA** – Está claro. Se puder só fazer um follow-up na primeira pergunta. Uma parte relevante resultados de vocês vem do accrual de prêmios vendidos no passado. Não sei se vocês podem compartilhar conosco, o resultado desse trimestre teve, foi resultado desse accrual de prêmio do passado seria bom também.

**[33:20] Sperendio** – Giovana, Rafael falando. Nós não temos um número exato para passar em relação aos accruals, mas eu posso dar uma visão geral daquilo que depende de fato de resultado passado. A própria previdência é um exemplo bastante direto. Quase duzentos e noventa bilhões que nós temos de ativos, desde que nós não tenhamos um impacto muito grande de resgate, mesmo o impacto que tivemos agora com o índice chegando a nove vírgula quatro, ele ainda é bem distante do pior índice que nós reportamos treze por cento lá em dois mil e treze. Então para que isso tenha um impacto severo tem que ser muito maior, uma magnitude muito maior mesmo que nós já tenhamos, já observamos as duas últimas semanas de março, principalmente foi, foram os piores dias que nós vivenciamos ao longo dessa nova crise. A previdência basicamente, ela depende de estoque. Quando a gente olha a carteira de vida, oitenta por cento dos prêmios que vocês olham ali na nossa DRE. Oitenta por cento daqueles prêmios decorrem de vendas passadas, de manutenção, vendas novas então de uns vinte por cento, somente. A questão do prestamista também é um produto mais longo que, na verdade, a origem dele é bem mais longa que de fato a realização. Nós vamos dar um prazo mais efetivo, ele está em torno de dois anos. Também é um outro fator que contribui bastante. A própria capitalização enfim, nós estamos com uma duration de dois anos agora e estendo ela para algo mais próximo de três. Outra linha que nós observamos um aumento muito grande de resgate, ela acaba gerando resultados de forma bastante consistente. Por fim, a corretora é a resultante desse movimento, nós temos ali algo em torno de dois bilhões de reais e comissões para apropriar ainda no resultado ao longo do tempo.





Esse saldo aumentou no primeiro trimestre, tri contra tri, então desde que não tenhamos um aumento significativo de cancelamento, principalmente em seguros, que é o caso que não estamos observando. Como eu falei na apresentação, a maior parte das linhas de seguro, elas estão ou com cancelamento estável ou em até em alguns casos reduzindo, nós continuamos accruando, vamos chamar assim esses resultados no nosso P&L. Então, a maior parte das nossas operações, elas são resultantes do movimento de construção ao longo do tempo desse resultado pouco efeito do curto prazo.

**[36:20] Giovana Rosa, BofA** – Está certo.

**[36:21] Rothe** – Eu só queria completar. Desculpa. Só para completar uma coisa. Então, nós temos um colchão de resultado contratado, mas as vendas no primeiro trimestre foram boas dá para ver que teve venda bastante boa. O resultado operacional cresceu até acima do nosso guidance que acabou de ser suspenso. E passado assim, se nós mantivermos essa tendência de melhora, nós já estamos construindo também os resultados dos próximos anos de uma forma bastante confortável. Então, óbvio que não dá para afirmar que é isso, mas a tendência é positiva de nos voltarmos um momento de melhora de resultado no médio longo prazo. Resultado operacional principalmente. Porque o resultado financeiro vai depender muito do comportamento das taxas de juros.

**[37:11] Giovana Rosa, BofA** – Perfeito. Obrigada Bernardo. Obrigada Rafael.

**[37:18] Operador** – Nossa próxima pergunta vem do senhor Henrique Navarro, do Banco Santander. Boa tarde, senhor Henrique. Pode prosseguir.

**[37:26] Henrique Navarro, Santander** – Sim. Boa tarde todo mundo. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira é no nível de dividend payout o que vocês imaginam que vocês vão manter? O conselho monetário nacional votou uma limitação no que tange a bancos. Acho que não afeta às seguradoras, mas eu queria ouvir de vocês qual é a política de dividendos de agora em diante. E a segunda pergunta é no financeiro, não pela Selic média. A Selic média ainda vai cair, mas olhando o impacto em NTN dá dizer que o resultado financeiro que nós vimos no primeiro tri talvez seja o bottom, ou seja, não tem como piorar e talvez pro segundo tri possamos até ver uma recuperação em NTN, alguma dessas coisas? Obrigado.

**[38:11] Rothe** – Boa tarde, Navarro. Eu vou responder a primeira e depois vou passar para o Rafael. O payout nós temos a nossa, payout decidido até hoje que não se alterou. Não quer dizer que ele não vá alterar. Por quê? Falta dados. Nós queremos ter certeza do todo, qual é o comportamento de agora para frente para tomar uma decisão. Nós ainda não decidimos mudar o payout até porque estamos falando de uma holding, de uma corretora que a princípio não precisam de capital. O capital é mínimo por isso que nós devolvemos o capital agora até pagamos na última quinta-feira. Os acionistas receberam a devolução do capital agora na quinta-feira, dia trinta. Então essas empresas não têm uma necessidade de manter capital a não ser que nós vejamos algum problema nas operacionais que levariam à holding a colocar capital nas empresas. Como eu vou

respondendo a outra pergunta, eu falei em três cenários, nós temos também o cenário de estresse, nós temos que olhar se acontecer o pior do pior como fica a situação de liquidez e capital das empresas? Nesse nosso cenário bastante estressado, nós não vemos nenhum problema de capital ou de liquidez nas empresas. Isso significa que eu, a princípio não preciso segurar o capital na holding para colocar recursos nas operacionais com esse cenário que nós temos, o cenário de estresse. Então, tudo indica que nós não teremos uma grande pressão sobre o payout, mas essa é uma decisão que não foi tomada ainda. Não foi discutido no livro de conselho de administração da empresa para nós tomarmos uma decisão até porque eu não levei o assunto para discussão. Estou esperando ainda um pouco mais de informações e dados para tomar a decisão ainda nos próximos meses. Não vou dizer quando, mas nos próximos meses. Temos tempo para tomar uma decisão sobre isso. Então, sendo direto para sua pergunta não temos uma decisão, mas nada indica que nós precisaremos fazer grandes alterações. Com certeza, nós não vamos aumentar payout, mas podemos manter ou reduzir um pouco, mas essa decisão ainda não foi tomada.

**[40:28] Sperendio** – Passando para pergunta de financeiro, Navarro. o que acontece seu racional líquido faz bastante sentido. Vou tentar dar um panorama geral para o resultado financeiro separando as empresas do grupo. Se nós colocarmos a Brasilprev a parte as demais empresas, elas não sofreram tanto com marcação a mercado. O principal efeito negativo foi de redução de Selic e quando nós falamos de marcação a mercado, ele não chegou a ser negativo, mas ele foi menor do que o efeito que nós observamos no ano passado porque a curva, ela fechou bastante de forma, praticamente, quase que paralela. Quando nós olhamos, principalmente Brasilcap que ela está mais exposta no pré mais curto vamos chamar assim para dois anos, três anos, no máximo. Nós observamos que esse aumento da inclinação da curva, ele acabou ainda gerando ganho de marcação ao mercado mas em uma magnitude menor do que ano passado. Nós tivemos marcação positiva. A questão com relação à NTN ela fica mais restrita, vamos chamar assim, com relação ao impacto negativo, na Brasilprev. A Brasilprevi, eu não preciso nem falar da questão de dinâmica de índice de inflação, que isso é meramente um ajuste, vamos chamar assim, contábil e neutro não tem. Então vamos falar só dos demais movimentos que nós observamos. Se nós olharmos a queda da carteira da Brasil Previ, a carteira que está a mercado ali, nós temos quase que um bi e quatrocentos que está em DI flutuante. Então aqui o impacto de Selic, ele é bastante direto. Além disso, nessa mesma carteira que está a mercado em que um ponto um bi em inflação que essa inflação, ela é NTN B [00:42:30.16] basicamente e B longa dois mil e quarenta, dois mil e cinquenta. Então, com o aumento dessa e para que ela é longa, colocar todo mundo na mesma página, porque ela está aqui para garantir nossos passivos com plano de benefícios definidos. Então, o aumento da inclinação da curva de juros tanto a nominal quanto a real, a real impactou muito a Brasilprev nesse primeiro trimestre. Assim é muito cedo ainda para falar se nós chegamos ao fundo do poço, essa questão da inclinação da curva ainda vai depender muito mais dos impactos fiscais e de como o mercado vai interpretar isso no aumento de risco na renda fixa. Mas hoje é assim faz sentido nós pensarmos que é difícil esperar um movimento maior de magnitude do que aquela que nós já observamos no primeiro trimestre. Mas esse contexto atual como o Bernardo repetiu algumas vezes nas respostas que vem mudando de forma bastante frequente. Vai ser difícil cravar uma afirmação a respeito.



[43:46] **Henrique Navarro, Santander** – Ok. Muito obrigado.

[43:58] **Operador** – Nossa próxima pergunta vem do senhor Marcelo Telles, da Credit Suisse. Bom dia, pode prosseguir.

[44:06] **Marcelo Telles, Credit Suisse** – Oi, pessoal. Boa tarde a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. Primeiro, uma mais específica, sobre o mês de abril, você podia comentar um pouquinho sobre... se também teve alguma normalização da taxa de resgate de previdência. E a segunda pergunta sobre comissionamento. Como é que está a política de comissionamento também junto à distribuição bancárias. Como é que está a política de incentivo dada essa crise? O que mudou em relação aos produtos que tem que serem vendidos na agência? Teve alguma mudança significativa em função do cenário do coronavírus? Obrigado.

[45:00] **Sperendio** – Obrigado, Marcelo. Rafael falando aqui. Vou responder a sua primeira pergunta. O Bernardo vai responder a segunda. Com relação ao mês de abril, sim. Nós observamos que há uma estabilização no fluxo de resgate voltando, basicamente, ao fluxo normal que nós víamos antes da crise. Essa tem sido a dinâmica de previdência. Ele acabou subindo nas duas últimas semanas de março, mas no final de março, ele já começava a apresentar uma tendência de normalização. O nosso desafio agora na previdência, ele passa a ser de captação. Mas do que contenção. Também teve diversas estratégias no âmbito da retenção com lançamento de novos produtos mais conservadores, com taxas de administração mais, vamos dizer assim, mais agressivas para nosso cliente. Buscando dar tranquilidade para esse momento e depois mais para frente, passado o cenário de incerteza retomar o trabalho de realocação de ativos que, na verdade, nós estávamos implementando antes da crise.

[46:06] **Rothe** – Com relação aos incentivos, nós estamos tomando cuidado nesses momentos assim mais difíceis. Considerando as contingências, por exemplo, nas agências de atendimento, de fluxo, reduzindo metas. O funcionário da agência que está atendendo cliente ele tem uma outra preocupação. Então, nós temos adequado os incentivos desse momento fazendo de uma forma um pouco mais inteligente e um pouco diferente que era feito até a segunda quinzena de março. Não é uma mudança muito grande com visão de impacto em resultado a longo prazo. Mas é uma apenas adaptação ao momento. E nós vamos gerenciando isso semanalmente. Então, dado que o cenário muda... existem mudanças de perspectivas o tempo todo, nós temos também feito um gerenciamento desses incentivos da força de vendas de uma maneira bem mais próxima e semanal. Mas por enquanto, o resultado disso eu acredito que posso dizer que é positivo até porque nós estamos vendo essa melhoria desde o fundo do poço atual que foi na segunda quinzena de março. Eu tenho visto a melhoria do desempenho das vendas dos produtos, dos nossos produtos, no geral. Ok?

[47:32] **Marcelo Telles, Credit Suisse** – Muito obrigado, Bernardo. Obrigado, Erik também. E Rafael.



**[47:38] Operador** – Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco nove. Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco nove. Encerramos, neste momento, a sessão de perguntas e respostas. Eu gostaria de passar a palavra ao senhor Rafael Sperendio para as considerações finais. Por favor, Sperendio, queira prosseguir.

**[48:28] Sperendio** – Eu queria aqui, primeiramente, agradecer a todos pela participação na nossa teleconferência. Peço mais uma vez desculpas pelos problemas técnicos aqui que nós encontramos com o nosso provedor de serviços. Desejo que todos permaneçam em casa, saudáveis e que nós saíamos logo dessa crise. Tanto eu como o meu time todo de relação com os investidores, nós permanecemos a disposição casos os senhores tenham alguma dúvida com relação ao resultado ou a nossa estratégia durante esse momento. Nós permanecemos a disposição por e-mail, telefone, como os senhores desejarem. Obrigado e tenham um bom dia.

**[49:13] Operador** – A teleconferência da BB Seguridade está encerrada. Lembramos que o material utilizado nessa teleconferência está disponível no portal 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.