



Operador: Bom dia a todos. Obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da BB Seguridade para discussão dos resultados referentes ao 3º trimestre de 2016.

Este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da BB Seguridade. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero dois (*02).

A apresentação encontra-se disponível no site de Relação com Investidores da BB Seguridade, no endereço www.bancodobrasilseguridade.com.br, aba Apresentações.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações sobre projeções de resultados e 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 em seu site de Relações com Investidores.

Hoje, conosco, estão os senhores: Werner Suffert, Diretor de Gestão Corporativa e Relação com Investidores e Rafael Sperendio, Gerente de Relações com Investidores.

Agora gostaria de passar a palavra ao senhor Rafael Sperendio, que iniciará a apresentação. Por favor, Senhor Rafael, queira prosseguir.

Sperendio: Bom dia a todos, obrigado pela participação na nossa teleconferência dos resultados desse 3º trimestre de 2016. Iniciando a apresentação na página 3, nós temos aqui os principais destaques do trimestre, um lucro líquido de R\$ 988 milhões, ficando estável ano contra ano e ainda impactado pelas referências de tributação na base de comparação. A gente estima que se não fossem os efeitos de mudança nas alíquotas de imposto, o lucro teria crescido aproximadamente 3,1% ano contra ano, ao invés de ter permanecido estável nesse trimestre. Lembrando que esse, com relação à alíquota de contribuição social, é o último trimestre em que a gente tem uma base divergente, a partir do quarto trimestre nós já vamos passar a comparar os resultados sob o mesmo efeito de alíquota de contribuição social sobre o lucro líquido.

No segmento de vida, habitacional, e rural no SH1 o lucro registrou queda de 4,8% ano contra ano no trimestre, impactado aqui por uma maior sinistralidade no segmento de pessoas, vou entrar em mais detalhes mais para frente. E o principal destaque desse segmento no período foi o lançamento do novo portfólio de vida, que contribuiu com uma grande parte desse crescimento de 26% dos prêmios do segmento de vida no ano contra ano nesse terceiro tri.



No segmento de automóveis e danos, na SH2, o resultado teve queda de 55% e a principal explicação foi por conta de um resultado financeiro mais fraco e um aumento da sinistralidade principalmente no segmento de automóveis.

Em previdência, foi o nosso principal destaque do período com crescimento de 30% na arrecadação, uma queda de 1,4 ponto percentual no índice de resgate, e o resultado desses dois fatores foi um crescimento de 28% da captação líquida, equivalente a 46% do total líquido captado na indústria de previdência no Brasil. A reserva atingindo a marca de 183 bilhões de reais, um crescimento de 32% em 12 meses.

Em capitalização, o nosso lucro teve um crescimento de 48%, ainda suportado pelo forte crescimento da margem financeira nesse ano. E aqui eu gostaria também de ressaltar que tivemos o lançamento de um novo portfólio de produtos em agosto, desenhado mais para o segmento Estilo do Banco do Brasil, um segmento de média a alta renda, e nós esperamos que ao longo desse quarto trimestre esse novo portfólio contribua bastante para a recuperação das vendas nesse segmento.

E, por último, aqui nessa página nós temos a BB Corretora, com crescimento de 8,5% das receitas de corretagem ano contra ano, o que é resultado praticamente da forte performance que eu mencionei anteriormente no segmento de vida e previdência, foram as nossas linhas de negócio que desempenharam melhor no terceiro trimestre desse ano.

Na próxima página tem um resumo do nosso desempenho, um lucro estável como eu falei ano contra ano, uma queda de 3% do resultado operacional não juros, e aqui a principal razão foi o aumento de sinistralidade, que na SH1 foi no segmento de pessoas, na SH2, no segmento de automóveis principalmente, e no IRB também, uma sinistralidade acima do esperado, um efeito do el niño, lembrando que sempre o IRB demora um pouco mais para mostrar esse aumento de sinistralidade quando a gente compara com a nossa SH1. Então, o el niño foi o mais forte do ponto de vista de sinistralidade nos últimos 10 anos, teve um efeito bastante significativo na sinistralidade do IRB. E um crescimento de 8% do resultado financeiro, ano contra ano nesse terceiro tri, que eu vou detalhar mais aqui na página 5. O financeiro nesse trimestre ainda foi positivamente influenciado por uma taxa média Selic mais elevada em relação ao mesmo período de 2015. E, como os senhores podem ver, também no gráfico ao lado, tem um movimento de fechamento da curva de juros nesse trimestre nas linhas amarelas, elas representam o movimento da curva de juros durante o 3º trimestre de 2016, então a gente teve um fechamento enquanto as linhas azuis, elas representam o movimento da curva no terceiro tri de 2015, em que houve uma abertura. Então esses dois fatores contribuíram positivamente para o resultado financeiro nesse terceiro tri, mas por outro lado, quando a gente avalia o comportamento dos índices de inflação, aqui no gráfico no canto inferior esquerdo, o movimento, a tendência de queda da inflação tem impactado negativamente o accrual nas carteiras de NTN-b e NTN-c, classificadas na categoria de mantidos até o vencimento. Então, com



isso, nosso resultado financeiro cresceu 8% ano contra ano, representando 29% do resultado da BB Seguridade.

Na página 6, uma visão geral da dinâmica de prêmios emitidos e retidos no segmento de vida, habitacional e rural. Em prêmios emitidos, carteira de vida crescendo 26% ano contra ano, influenciada como eu falei no início da apresentação pelo lançamento do novo portfólio de produtos, com coberturas diferenciadas a partir de julho desse ano. No trimestre, o produto novo já respondeu por cerca de 19% desse total de prêmios de 959 milhões no terceiro trimestre.

No acumulado do ano, essa taxa também já demonstra aceleração, ela vinha perto de 10% no acumulado até junho, acelera para perto de 16% no acumulado até setembro, compensando em parte uma queda de 50% ano contra ano e de 48% no acumulado no segmento de prestamista, ainda afetado pelo ambiente desafiador no que se refere à concessão de crédito nesse ano. Em Rural, uma queda de 33%, e essa retração já era esperada, sempre lembrando que nesse ano houve um deslocamento maior das contratações desse tipo de seguro para o primeiro semestre, em função do pré-custeio. Enquanto no ano passado, as contratações foram mais concentradas ao longo do terceiro trimestre, então por conta desse deslocamento, essa divergência na base de comparação, essa queda do rural já era esperada agora no terceiro trimestre, trazendo a taxa de crescimento no acumulado do ano para 18%, um patamar que nós consideramos mais razoável para esta linha.

Na página 7, a gente tem um resumo do desempenho operacional dessa linha de negócios, então em um comparativo com o terceiro tri do ano passado, como eu falei, um aumento da sinistralidade, justificada principalmente pelo aumento da frequência de sinistros no segmento de pessoas, vida e prestamista, que foi parcialmente compensada pela redução do índice de despesas gerais e administrativas, uma estabilidade no índice de comissionamento, e o resultado desse aumento de sinistros, estabilidade do índice de comissionamento e uma melhora no índice de despesas administrativas compensando parcialmente essa sinistralidade, levou a um crescimento do índice combinado da ordem de 5 pontos percentuais, tanto que a próxima página explica a queda de 6% do resultado operacional nesse terceiro tri, quando a gente compara com o terceiro tri de 2015, que foi parcialmente compensada pelo crescimento de 3% do resultado financeiro que resultou, o movimento nessas duas linhas, resultou numa queda de 5% do lucro ano contra ano, lembrando sempre que aqui ainda tem o impacto do aumento da contribuição social sobre o lucro líquido, um aumento de 5 pontos percentuais.

O retorno sobre o patrimônio líquido ainda, apesar de uma queda em relação ao terceiro tri de 2015, quando a gente olha uma série do quarto tri de 2015 até então, foi o maior patamar já alcançado na ordem de 48% de retorno.



Na próxima página, passando para o próximo segmento aqui, que é automóveis e danos, então em automóveis uma queda de 26% ano contra ano, cenário ainda difícil, uma queda de 20% na venda de carros novos, isso tem um impacto bastante significativo no tamanho da frota endereçável para o seguro automóvel. Ainda uma queda de 17% no segmento de danos, o que resultou numa queda de 19% na linha de prêmios emitidos nesse segmento. Com relação à qualidade desse resultado, na página 10, no segmento de P&C, no comparativo com o terceiro tri de 2015, um aumento na sinistralidade, principalmente no segmento de automóveis em que o resultado do aumento da frequência de roubos e furtos que foi compensada em parte pela redução marginal do índice de comissionamento e por uma queda no índice de despesas gerais e administrativas, mas como eu falei, parcialmente não foi suficiente para conter o aumento do índice combinado, aumento de 2 pontos percentuais nesse 3º trimestre, quando a gente compara com o 3º tri de 2015.

Na página seguinte, esse aumento do índice combinado que resultou num prejuízo operacional de 41 milhões no resultado que a gente chama não juros, que é associado a uma queda de 33% no resultado financeiro que tem um impacto bastante significativo da queda da inflação, quando a gente compara com o terceiro tri do ano passado, que resultou numa queda de 55% no lucro líquido ano contra ano nesse segmento.

Passando para a nossa operação de previdência na página 12, esse é o segmento que melhor tem desempenhado ao longo de 2016. Então, no comparativo com o terceiro tri do ano passado, um volume de arrecadação bruta na ordem de 10 bilhões de reais, um crescimento de 30% ano contra ano; uma queda de 1,4 ponto percentual no índice de resgate, chegando ao nível de 7,8%. Uma captação líquida de 6 bilhões de reais, com crescimento de 28% ano contra ano, levando aí nosso total de reservas na marca de 183 bi nesse trimestre, um crescimento de 32% nos últimos 12 meses. Essa dinâmica de fluxo, um crescimento de reserva, justificou o nosso crescimento de 25% nas receitas com taxa de gestão, uma taxa média seguindo uma trajetória como nós já vínhamos falando de queda esperada entre 1 à 2 bps por trimestre, em função do mix mais concentrado no segmento de alta renda, com a diluição da participação dos planos de benefício definido, e como esse é o principal driver de resultado para esse tipo de negócio, nosso lucro também cresceu em 25%, uma vez que a gente tem sido bastante restritivo com relação à contenção de custos, o índice de eficiência tem se mantido estável e um retorno sobre patrimônio líquido de 43%.

Em capitalização, na próxima página, a arrecadação teve queda de 1% em relação ao terceiro tri do ano passado e que, como falei no início da apresentação, nós lançamos um novo portfólio de produtos em agosto desse ano que surtiu ainda pouco efeito nesse tri em razão da greve que iniciou em setembro. Nós esperamos que esse novo portfólio traga bons frutos a partir do 4º trimestre desse ano, para melhorar essa variação de 15% negativos na arrecadação acumulada do ano. Já melhorou, ela vinha em -20%, -15%, mas nós acreditamos ainda que possa melhorar ao longo do quarto trimestre desse ano. E o resultado financeiro mantendo uma excelente



performance que nós temos visto ao longo desse ano, com crescimento de 142%, uma margem financeira praticamente 2 vezes maior do que a que tivemos no mesmo período de 2015, o que foi o principal fator que contribuiu para um crescimento de 48% do lucro ano contra ano, mesmo com o aumento da alíquota de imposto.

Na página 14, nossa operação de corretagem e corretora, um crescimento de 9% no faturamento ano contra ano nesse terceiro tri, puxado pela forte performance no segmento de vida e previdência, como eu falei, com uma contração de 2 pontos percentuais na margem líquida ano contra ano, justificado totalmente pelo aumento da alíquota de PIS e COFINS a partir de março desse ano, que resultou no crescimento de 5% do lucro líquido no comparativo com o terceiro tri do ano passado.

E para finalizar, na página 15, nossa prestação de contas aqui com relação ao *Guidance revisado* de lucro para o ano de 2016, o nosso *Guidance* previa um crescimento de 4 à 8%, nós entregamos um acumulado até setembro, um crescimento de 3,4%, ficando um pouco abaixo da nossa projeção. E aqui, os principais desvios em relação ao esperado foi uma sinistralidade maior no segmento de prestamista e rural. No caso do rural, quando a gente olha o acumulado do ano, teve o impacto tanto na SH1 como no IRB e uma sinistralidade ainda elevada no segmento de automóveis. E esses foram os principais fatores que em conjunto com a greve antecipada nesse ano de 2016, ela aconteceu ao longo de outubro no ano passado, e esse ano de 2016 ocorreu em setembro, então a gente tem uma base de comparação não justa, tem um impacto significativo sim quando a gente compara em relação ao que nós tínhamos orçado para o terceiro trimestre, tanto sob o ponto de vista de produção em relação ao que de fato foi realizado. De toda forma nós acreditamos que essa taxa de crescimento do lucro em 2016 convirja para o intervalo de crescimento esperado agora no próximo trimestre, embora não seja uma tarefa fácil, mas vale lembrar que no 4º tri pela primeira vez nesse ano nós teremos uma mesma base de comparação sob o ponto de vista de contribuição social sobre o lucro líquido, embora a alíquota de PIS e COFINS da corretora ainda seja maior neste ano.

Então esses seriam os principais pontos que eu gostaria de ressaltar. Agora, eu e o Werner estamos aqui disponíveis para responder as eventuais perguntas que os senhores possam ter.

Operador: Muito bem. Faremos agora uma sessão de perguntas e respostas. Lembrando aos convidados que para fazer uma pergunta, basta digitar asterisco nove (*9) no seu telefone.

Já temos aqui uma lista de perguntas, a primeira é do Senhor Thiago Batista, do Itaú BBA. Senhor Thiago, bom dia.



Thiago Batista, Itaú BBA: Bom dia a todos. Bom dia Werner, bom dia Rafael. Eu tenho duas perguntas, a primeira é em relação ao nível de imposto das Companhias, quando a gente olhou nesse trimestre no nível operacional na SH1, SH2, BrasilPrev, etc, na maioria dos casos a gente viu uma redução até material, a SH1 pagou algo como 35% de imposto vs. 39 no tri passado; a SH2 39 vs. 41, BrasilPrev também foi menor... Vocês podem explicar um pouquinho o que vocês imaginam de impostos, qual o nível de imposto das empresas e como que está a política hoje de JCP das operacionais para a holding. E a segunda acho que é mais simples até, é só uma.... você já até comentou Rafael, sobre o aumento da sinistralidade no negócio de pessoas na SH1. Você poderia falar um pouquinho mais sobre o aumento que a gente viu grande no prestamista, se eu não estou errado, algo como 33%, qual que é o nível que vocês imaginam que fica mais normalizado? No tri passado estava em 22, agora foi para 33, eu imagino que talvez não seja nem 22, nem 33, mas qual é o nível que vocês estão vendo como um nível mais normalizado do índice de sinistralidade?

Sperendio: Bom, Thiago, obrigado pela pergunta. Com relação a sua primeira questão, referente à alíquota de imposto, a gente olha na SH1 uma alíquota de 36% no acumulado do ano passado versus 38% no acumulado desse ano. Teve um aumento, não é um aumento de 5 pontos percentuais que nós tivemos na contribuição social sobre lucro líquido, então é um aumento menor. Aqui na SH1 sempre é um pouco mais difícil de fazer qualquer tipo de comparação porque o efeito é grande com relação ao segmento rural. Como eu falei na apresentação, esse ano a gente teve uma deslocação da contratação desse tipo de linha mais para o primeiro semestre desse ano, então essa para a SH1 especificamente, e também tem um pouco de efeito na SH2, ele acaba influenciando bastante a base de comparação. Então o aumento não vai ser dos mesmos 5 pontos que nós tivemos na contribuição social sobre lucro líquido porque nós, a partir do ano passado, passamos a adotar a tática de pagamento de JCP, juros sobre capital próprio em todas as coligadas, então isso vai acontecer ao longo desse ano, nós temos uma estimativa de que também aconteça em praticamente todas as coligadas ao longo do quarto trimestre, então a alíquota deve ficar um pouco abaixo da alíquota legal. Então, se a gente olhar o segmento de previdência e capitalização, deve ficar em torno de 2 a 3 pontos abaixo da alíquota legal, justamente por conta desse efeito de pagamento de JCP. E na SH1, um pouco mais abaixo em razão do segmento rural, lembrando que a operação segmento rural, ela é isenta de imposto de renda, então esse foi o principal efeito. E, como eu falei, pode esperar que isso seja uma tática recorrente daqui para a frente enquanto as condições permanecerem como estão, e principalmente a alíquota total de imposto na faixa de 45%.

Com relação à sinistralidade no segmento de pessoas, foi principalmente no segmento de vida e prestamista, sem uma grande justificativa, foi um aumento pontual na frequência de sinistros e dado o número de incidências ao longo do terceiro trimestre, aconteceu que a gente teve um número maior de frequência de coberturas mais elevadas, então isso foi um caso em comum



nesses dois segmentos. No segmento de vida, a gente teve um agravante que foi um maior número de frequências por, de frequências por morte accidental. A indenização por morte accidental tem uma cobertura diferenciada, pode chegar até duas vezes a cobertura, nós chamados de cobertura padrão, então esse foi um caso específico no segmento de vida. E no segmento de prestamista, sem nenhum outro fator mais relevante que não o que eu mencionei, então a frequência maior que tem sido reportada, esses sinistros têm sido reportados para a seguradora com um delay menor do que nós costumávamos ter no passado. Então, nós acreditamos que a sinistralidade em ambas as linhas, tanto em vida como prestamista, encontra uma tendência de queda agora no quarto trimestre, não acreditamos que esse seja um nível recorrente para nenhuma das duas, deve ter uma queda nesse quarto tri.

Thiago Batista, Itaú BBA: Perfeito Rafael, muito obrigado pelas respostas.

Operador: Muito bem. A próxima pergunta será do Senhor Eduardo Rosman, do BTG Pactual. Senhor Eduardo, bom dia.

Eduardo Rosman, BTG Pactual: Eu tenho duas perguntas também. A primeira pergunta é sobre o crescimento de top line. No segundo trimestre e durante este terceiro trimestre nas reuniões com o mercado, vocês mencionaram que era muito importante para a companhia recuperar o crescimento de prêmios e contribuições nessa segunda parte do ano, dado que o primeiro semestre foi fraco né, isso já pensando em 2017, também fazendo já pensando nos juros começando a cair. Então eu queria saber, dado que a gente já está em novembro, se vocês acham se vocês vão conseguir atingir esse objetivo que vocês tinham no segundo tri de recuperar as vendas no segundo semestre. Então essa seria a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é sobre o prestamista, eu queria que vocês elaborassem um pouco mais. A gente está vendo os prêmios emitidos caindo 50% ano contra ano, se vocês pudessem dar um pouco mais de cor e lembrasse para a gente o quanto é de cancelamento, o quanto que de fato são as quedas de vendas, quando é que vocês esperam uma normalização, se vocês pudessem também quebrar um pouco sobre SME e pessoa física, enfim. Só para ajudar a gente a lembrar aqui para a gente tentar projetar essa linha para frente. Obrigado.

Suffert: Rosman, obrigado pela pergunta, é o Werner falando. Começando pela questão de crescimento, o crescimento foi um grande desafio para o ano inteiro, a gente continua com esse forte desafio para o último trimestre do ano. Gostaria de lembrar também que a gente teve o



efeito da greve agora no mês de setembro mais forte, e em um mês diferente na comparação possível que seria com a greve que a gente teve em outubro de 2015 e agora em setembro de 2016. Então, isso afeta essa visão de receita porque o nosso principal canal, como vocês bem sabem é o canal bancário, são as agências do Banco do Brasil, os gerentes do Banco do Brasil vendendo os produtos da BB Seguridade. Então esse é um efeito que a gente, no último trimestre, não vai ter. Teremos um trimestre praticamente livre desse efeito, poucos dias no início de outubro, então isso já é um lado positivo para o último trimestre do ano. Além da dinâmica natural que já existe também para fechamento do ciclo de resultado e premiação das agências pelo atingimento dos seus objetivos semestrais. Então agora a gente já está no mês de novembro, nessa fase final, em que as agências têm que chegarem seus resultados e os nossos produtos fazem parte desses objetivos que têm que ser atingidos. Então, é uma dinâmica positiva que a gente tem pros últimos meses do ano, mas eu diria que em um cenário macro melhor do que a gente tinha em novembro e dezembro do ano passado, o que nos propicia uma possibilidade de manter um crescimento bom, porque se a gente olha para a capitalização por exemplo, a gente já estabilizou em relação ao ano passado, mesmo, como o Rafael já colocou, com a greve de setembro, a gente já teve uma arrecadação bem melhor no terceiro trimestre, comparando com o que tinha sido feito até agora nesse ano. Diminuiu bastante a queda e a gente já tem uma estabilidade a partir do terceiro trimestre.

Para previdência o crescimento continua muito forte e a gente espera a manutenção desse crescimento. Vida, que é o nosso principal produto dentre todos os segmentos, um crescimento de 26,2% no trimestre que a gente considera que é muito bom e a gente acha que tem condições, num cenário de fechamento de trimestre que vai ser o primeiro fechamento de trimestre com esse novo portfólio, uma performance também muito forte.

Então a gente tem diversos produtos, o que dá uma dinâmica boa para que a gente consiga atingir um crescimento de prêmios, arrecadações e contribuições de todas as nossas empresas e que construa então a base para o resultado de 2017.

Além disso, entrando um pouco na sua questão do prestamista, o prestamista teve de fato uma dinâmica diferente em 2016, o cenário macro afetou bastante esse produto de forma diferente entre o portfólio de pessoa física e pessoa jurídica, principalmente porque o portfólio de pessoa física já estava mais penetrado, era uma carteira que a gente já tinha avançado mais na venda comparado com a carteira de micro e pequenas empresas. Então, teve uma dinâmica forte de cancelamento durante o ano, o que era natural no momento macroeconômico que a gente viveu, mas a gente já vê uma redução forte desses cancelamentos. É claro que agora a dinâmica que prevalece acaba sendo essa dinâmica de vendas novas, o crescimento da carteira no caso de pessoa física se torna um fator importante, que continua com uma boa taxa de penetração na originação dos produtos de prestamista. Agora, a gente acaba dependendo um pouco do crescimento dessa carteira de crédito de produtos seguráveis para pessoa física.



Então separando como você pediu, para pessoa física a dinâmica é essa. Para pessoa jurídica a gente já viu que para 2017 a gente já vê isso numa dinâmica muito atrelada à dinâmica de crédito. E para pessoa jurídica, a gente foi pego bem no início de um ciclo de um novo produto que foi lançado, foi o produto de originação no final do ano passado, setembro de 2015 e com o ciclo macro tendo um impacto negativo forte durante todo o ano de 2016, e lembrando que é um segmento que continua mais fortemente afetado pelas questões de macroeconomia, pela questão de crédito e isso deve continuar para os próximos meses, a gente considera. Não tem uma grande mudança nesse cenário no curto prazo e a gente também, nesse caso, vai acabar dependendo da dinâmica de crédito para o ano que vem, que para a carteira de micro e pequena empresa tem uma tendência de ser um retorno um pouco mais lento ao longo do ano, por conta da dinâmica de crédito desse segmento. Já no de pessoa física, ele pode voltar um pouco mais rápido se as taxas de juros forem caindo e isso pode então trazer um lado positivo no crescimento da carteira de prestamista.

Mas é bom ressaltar que os nossos principais drivers de crescimento continuam sendo em SH1, o produto de vida, esse novo portfólio de vida e o segmento rural que vem com uma performance bastante positiva ao longo de todo o ano.

Eduardo Rosman, BTG Pactual: Está super claro Werner. Só um pequeno follow up na primeira pergunta, que você comentou sobre a greve, vocês já conseguiram ver, depois que a greve acabou, uma recuperação? Já deu para perceber? Eu sei que os últimos meses do ano normalmente são mais fortes por conta das metas do Banco do Brasil, mas já deu para perceber uma recuperação ou ainda não deu para ver?

Suffert: Sim. A partir do fim da greve, a gente tem um efeito positivo, logo em seguida, então é natural que aconteça, acontece todos os anos e esse ano não foi diferente. A gente tem até um efeito positivo de menos dias de greve no mês de outubro, ao mesmo tempo que a gente tem portfólios novos de produtos importantes para o resultado, como eu coloquei. Os resultados dos próximos meses não só para o final do ano, eu acho que isso é bastante importante a gente ressaltar, a importância do nosso novo portfólio de vida, de capitalização para a recorrência do nosso resultado para 2017. Então, isso com certeza já contribui a partir do final da greve para recuperação do crescimento no top line e obviamente depois na dinâmica de prêmios ganhos na empresa, na SH1.

Eduardo Rosman, BTG Pactual: Perfeito. Obrigado Werner!



Operador: Muito bem. A próxima pergunta vem do senhor Gustavo, do JP Morgan. Senhor Gustavo, Bom dia.

Gustavo, JP Morgan: Oi, bom dia pessoal. Eu tenho duas perguntas também. A primeira pergunta é voltando no ponto de crescimento. Entendo que deva ter uma recuperação gradual no ano que vem, pelos motivos que vocês explicaram, mas eu queria entender um pouco da magnitude do crescimento esperado para prêmios de SH1. Porque a gente já está vindo de dois anos de crescimento bem fraco. Lá em 2015, o Guidance no início do ano era crescimento de 15% a 20%, depois foi revisto para 5% à 8%. Year to date, está crescendo o prêmio SH1 4%. Essa aceleração no ano que vem deve significar um crescimento de quanto? Qual é a ordem de grandeza?

Depois eu tenho uma segunda pergunta. Obrigado.

Suffert: Gustavo, é o Werner falando. Eu acho que tem um ponto que acaba sendo relevante que é a visão comparativa. A gente está comparando o ano de 2015, pré-crise, que a dinâmica de prêmios emitidos de prestamista era bastante forte, para um ano de 2016 todo afetado por uma dinâmica bem diferente de mercado, o que levou a gente a uma queda de prêmios emitidos no prestamista, tanto por cancelamento, como pelo tamanho das novas originações desse produto, de quase 50% no acumulado do ano. Então, quando você vai para 2017, comparando com uma base mais fraca, a gente acredita que o prestamista com essa dinâmica com o cancelamento menor e mantendo (e a gente tem conseguido isso), manter e até crescer um pouco a nossa penetração no prestamista pessoa física, a dinâmica está dada para que o crescimento aconteça e que essa linha, esse segmento não seja assim, não prejudique digamos assim, o crescimento de prêmios emitidos como um todo da companhia.

Então a gente vai ter uma dinâmica comparada com 2016 bastante positiva para prestamista, enquanto os outros segmentos continuarão o seu crescimento que vem acontecendo ano após ano. Então, 2016 teve esse efeito de prestamista que traz a gente para uma base de comparação mais fraca para 2017, e que daí quando a gente for comparar 2016 com 2017, a gente prevê sim um potencial de crescimento em cima dos números de 2016 que estavam numa base mais reduzida, pela dinâmica que eu coloquei.

Claro que, como eu já respondi na pergunta do Rosman, nessa visão do prestamista a gente tem uma dinâmica também um pouco diferente para as carteiras de PF e PJ, mas é importante ressaltar que o tamanho da carteira PJ ainda é menos relevante, dentro da nossa emissão de



prêmios. Apesar de a gente ainda ter uma expectativa de que depois que o ciclo de atividade para esse segmento volte a patamares pré-crise, a gente tem uma grande oportunidade para crescimento de prêmios emitidos para esse segmento, só que isso deve acontecer mais lá para o final de 2017, início de 2018, esse crescimento mais forte para o segmento de micro e pequenas empresas. A gente não conta com essa dinâmica mais positiva de prêmios emitidos em prestamista PJ para o nosso orçamento, o nosso resultado de 2017.

A nossa base é manter um bom crescimento nas principais linhas, como já é bem detalhado, vida e rural que são quase 80% dos prêmios emitidos da SH1; habitacional que continua também com um bom crescimento, já com um percentual menor, então esses três juntos já são quase 83% dos prêmios emitidos da companhia. E prestamista, que tem uma dinâmica que no acumulado do ano é 14% só dos prêmios emitidos da companhia, vai ter um ano comparativo melhor para poder então colaborar com a dinâmica de crescimento de prêmios em SH1.

Gustavo, JP Morgan: Perfeito, obrigado. Minha segunda pergunta é sobre SH2. Eu queria entender melhor o que levou a esse resultado. Foi uma precificação mais agressiva, foi aumento de concorrência, foi um aumento inesperado de frequência.... Eu imagino que tenha sido uma combinação de tudo isso, mas queria entender melhor o que é que está acontecendo e o que tem sido feito para melhorar o resultado do SH2.

Suffert: Bom, quanto a SH2, a dinâmica é um pouco diferente, é um ambiente onde a competição é muito mais forte. Ali, a gente não tem essa possibilidade de lançar um novo portfólio de produtos com uma oferta um pouco diferenciada e conseguir, com isso, um aumento de margem, um aumento de corretagem para a BB Corretora. A dinâmica aqui é de uma competição muito mais acirrada e voltada para preço. O mercado agora teve agora alguns trimestres com uma precificação mais agressiva por conta do resultado financeiro, que colaborava bastante com essas operações. A dinâmica para frente deve, agora, deve alterar um pouco isso. A gente já viu alguns players mudando um pouco essa estratégia de precificação, alguns outros continuam precificando um pouco mais agressivamente para poder ganhar novamente um pouco de *market share*, mas a nossa estratégia vai continuar muito tentando trazer essa rentabilidade dessa companhia para os padrões que a gente julga de resultado de longo prazo, de um retorno que a gente considera adequado ao segmento, que seria acima, bem acima do que a gente tem hoje, mais na casa dos 15%, um pouco acima disso, o que seria algo aceitável no longo prazo.

E as iniciativas que existem dentro da companhia são todas voltadas primeiro, uma forte (e isso pode ser visto nos números) gestão das despesas administrativas, tentando manter elas o mais baixo possível e ao mesmo tempo, uma visão um pouco mais regionalizada na questão dos



prêmios. Então, a gente fazendo uma seleção melhor na nossa subscrição, e tendo uma seleção de riscos mais adequada tanto no portfólio de auto, como no de danos que englobam grandes riscos, a gente tem um potencial de reduzir um pouco essa sinistralidade. Temos também ações de regionalização maior de precificação, tentando, com isso, ter uma precificação adequada ao nível de competição de cada uma das praças que a gente atua e isso também tem um potencial de trazer uma melhora na margem dessa companhia. Essas ações não são ações de curtíssimo prazo, elas trazem resultado no médio prazo, mas é uma companhia em que a gente continua bastante atento a essa questão da rentabilidade dela. Como o Rafael já tinha colocado aqui, o próprio resultado financeiro nesse trimestre também não ajudou tanto como minha ajudando nos últimos semestres e acabou levando, então, o retorno da companhia para um patamar bem abaixo do que a gente considera o aceitável para o longo prazo. Então, essas ações serão acompanhadas pela BB Seguridade, tentando trazer a SH2 para o patamar que a gente considera adequado.

Gustavo, JP Morgan: Perfeito, obrigado.

Operador: A próxima pergunta será do senhor Rafael Frade, do Bradesco. Senhor Rafael, bom dia.

Rafael Frade, Bradesco: Bom dia a todos. Eu queria só voltar na questão da greve e tentar entender como vocês viram o impacto de setembro, porque chamou bastante a atenção que de um lado, a gente tem uma performance muito boa de capitalização, e aí eu entendo que talvez seja referente a um novo produto, mas chama atenção exatamente conseguir vender esse produto nesse período, ao passo que a gente teve uma performance talvez mais fraca em vida e uma performance bastante interessante na parte de previdência. Então, entender como que a greve afetou diferentes produtos.

E uma segunda pergunta seria um pouco na parte de previdência. Vocês vêm apresentando uma performance bastante forte na captação, mas chama atenção as despesas em geral, talvez um pouco menos no tri, talvez mais nos nove meses e que também têm crescido de uma forma bem relevante. Queria entender um pouco como é que vocês veem isso evoluindo, eu acho que uma das expectativas com relação a parte de previdência é exatamente essa alavancagem operacional de conseguir isso, tendo um crescimento bastante forte na arrecadação e nas provisões técnicas com um crescimento moderado das despesas, mas a gente não tem visto esse crescimento moderado das despesas. Então eu entendo esse... A gente não vai ver, ou se, enfim, é algum ajuste.... Queria entender um pouco essa dinâmica.



Sperendio: Obrigado pela pergunta, Rafael. É o Rafael aqui falando. Com relação a despesa na BrasilPrev, a gente observa tanto no curto prazo, como no acumulado do ano... O que a gente tem que é bom lembrar aqui quando a gente olha as despesas gerais e administrativas, tem um componente bastante relevante de despesas variáveis, diretamente relacionadas ao crescimento da base de ativos sob gestão. Quando a gente avalia o índice de eficiência que tentaria, em um objetivo de avaliar melhor o que de fato está sendo consumido, as receitas que estão sendo consumidas com as nossas despesas, a gente observa que no terceiro tri o índice chegou a 47,4, bem estável tri contra tri. E quando a gente olha em uma série mais longa, é o menor patamar nos últimos 24 meses. No acumulado do ano, o índice de eficiência chegou a 48,3, que é 2,6 pontos percentuais mais baixo do que o índice de eficiência que a gente atingiu para essa companhia no mesmo período de 2015.

Então, não é de certa forma justo olhar o crescimento nominal só das despesas por conta desse componente variável que está diretamente relacionado ao crescimento da base de ativos sob gestão. Então, quando a gente olha de forma relativa com o total de receitas da companhia, as despesas têm participado com uma menor proporção em relação àquilo que a gente tinha nos períodos anteriores.

Suffert: Rafael, é o Werner falando aqui agora para responder a sua primeira pergunta em relação a dinâmica da greve nos diversos produtos. É fato que, apesar de ser um momento de greve, a gente tem vários funcionários do Banco do Brasil continuaram trabalhando. E no mês de setembro o esforço de venda de capitalização, porque a gente estava tratando um novo portfólio de produtos, e com o portfólio de produtos moldado para o público Estilo, que é um perfil de clientes, um segmento de clientes do Banco do Brasil que a gente não tinha ainda um produto específico. Ele foi lançado no mês de setembro e essa dinâmica, então, mesmo no período de greve ela aconteceu e ajudou a capitalização.

A previdência que continuou, como você colocou, apesar do mês de setembro não ter sido tão bom, continuou com uma boa participação comparada no mercado no mês, isso a gente também acha que toda a discussão que existe em torno da idade mínima para aposentadoria no Brasil, as questões das previdências dos estados e municípios, como os funcionários públicos dos estados ficarão num eventual aumento de alíquotas de contribuição deles para os regimes especiais de previdência... Então toda essa discussão vem trazendo à tona as discussões de investimento de longo prazo para o momento de aposentadoria dos clientes e favorecendo o ambiente de venda dos produtos de previdência. O produto de vida, o portfólio de produto é um portfólio que é um pouco mais complexo de você explicar, porque tem de fato coberturas novas para serem explicadas para os clientes e que demanda um pouco mais de tempo, mas é um produto que



vem com crescimento no trimestre muito forte. No mês, ele teve uma dinâmica um pouquinho defasada por conta da greve, mas a gente espera que a partir de outubro isso já volta, já deve voltar e já deve continuar com uma boa performance na visão ano contra ano. Então, a dinâmica dos produtos teve isso, principalmente pelo lançamento do novo portfólio de capitalização para o segmento Estilo, que mesmo no período de greve teve uma performance positiva, bem acima de arrecadação.

Rafael Frade, Bradesco: ótimo gente, obrigado.

Operador: Muito bem. A próxima pergunta será do senhor Henrique Navarro, do Santander. Senhor Henrique, bom dia.

Henrique Navarro, Santander: Bom dia Werner, Rafael. A pergunta é a seguinte: teve alguns produtos que foram remodelados ou reajustados para que vocês conseguissem extrair uma rentabilidade melhor, e a expectativa é que a gente consiga pegar esse impacto positivo no ano cheio de 2017, ou seja, esses produtos foram reajustados em algum momento aí de 2016. Eu estou falando especificamente de alguns produtos de vida, teve a capitalização, em que foi feita uma remodelagem para que ele pudesse ficar mais interessante para o segmento Estilo, a própria pensão PGBL e VGBL que tem ainda uma penetração muito baixa dentro do Estilo.

Eu queria saber de vocês, uma vez que a gente já está quase no fim do ano, como é que após a alteração nesses produtos, como é que eles estão rodando e o que é que dá para esperar de 2017 de melhora, uma vez que agora eles estão com uma cara um pouco diferente. Obrigado.

Suffert: Navarro, Werner falando. Bom, de fato a nossa... E isso, eu sempre ressalto aqui... A dinâmica é uma dinâmica de tentar buscar um produto que tenha maior apetite para o momento de venda para o nosso cliente, então ele tem que estar adequado com a propensão dos clientes do Banco do Brasil a comprar esses produtos no canal bancário. Isso vem, obviamente, sendo alterado ao longo do tempo, uma discussão que também envolve, obviamente, o Banco do Brasil para poder trazer esses produtos para dentro dessa dinâmica de atendimento do objetivo dos nossos clientes em comum. Então, isso obviamente acaba tendo também efeitos positivos na retenção. Então, previdência, isso já foi feito, a gente tem um portfólio bastante adequado e bastante diversificado de possibilidades de investimento nos produtos de previdência. Capitalização, como você colocou, a gente lançou agora em setembro o novo portfólio que também tem um produto para o Estilo e que também deve favorecer. Aconteceu também com



vida, a gente já tinha feito ano passado a renovação de outras linhas, como por exemplo do residencial. Então, são diversos produtos que passaram por uma remodelagem ou por colocação de novos produtos e que tem essa intenção de trazer, de fechar um gap de necessidade dos clientes do Banco do Brasil e também, como você colocou, capturar o máximo das vantagens desse canal *premium* que a gente tem, que é o canal Banco do Brasil e a corretagem, que a gente consegue também trazer para a BB Corretora. Então, a gente está falando por exemplo dos produtos de SH1, eles têm uma corretagem muito boa, mas também, quando você olha o retorno que a SH1 tem em um patamar de 40%, é um retorno para a seguradora bastante elevado. Então, são produtos que conseguem entregar o valor ao cliente e ao mesmo tempo uma boa corretagem para a BB Corretora e um retorno adequado para a seguradora.

A dinâmica para o ano que vem, como você colocou, com a entrada desses produtos, a gente já começa a ter uma carteira no total com uma margem melhor, mas esse tempo de passagem, de mudança da carteira, ele não é um ciclo só de 12 meses, Navarro, ele acaba sendo mais longo. Em capitalização você tem as novas séries a partir do mês de agosto, mas você tem todo estoque, toda a reserva que você tinha dos produtos antigos que vão ao tempo sendo resgatados ou no momento de renovação, quando o cliente termina o ciclo, vamos dizer que o cliente tenha um plano de 36 meses, ele pode acabar comprando um outro produto de capitalização e isso então passa para um novo patamar. Então, na média, em capitalização isso acaba acontecendo em 18 meses, 16 meses.

Para o produto de vida, a gente também tem um portfólio bastante maduro no produto de vida. E a gente não imagina que vá acontecer uma migração tão forte dos clientes que já são do portfólio antigo para o novo que em 12 meses você migra e tudo. Essa migração vai acontecer de uma forma paulatina, vai demorar alguns anos para que isso aconteça de uma forma total, mas as vendas novas obviamente já sendo feitas nesse novo produto já vão contribuindo, e venda nova é uma parte relevante dos prêmios emitidos, vão contribuindo para que a gente tenha uma melhoria na margem e na corretagem média desses produtos.

Então, esse ciclo é um pouco mais longo do que 12 meses, seria mais ou menos uma visão por exemplo de produtos de P&C; de auto você tem esse ciclo de 12 meses e no caso de vida, como existe a possibilidade de renovação, o cliente pode acabar continuando com aquele portfólio antigo, coisa que nos outros produtos de SH2 não acontece. Então, a dinâmica acaba sendo essa.

Henrique Navarro, Santander: Ok, muito obrigado.

Operador: A próxima pergunta é da senhora Mariana, da UBS. Senhora Mariana, bom dia.



Mariana, UBS: Bom dia a todos. Eu queria voltar mais uma vez ao ponto da greve, eu tenho duas perguntas. A primeira, além do impacto na parte dos prêmios e contribuições, houve também de alguma forma impacto na sinistralidade? No sentido dos sinistros não terem sido avisados durante o período da greve, mas apenas após o fim dela. E se ocorreu isso, em quais segmentos isso aconteceu?

E a segunda pergunta é em relação a canais alternativos de distribuição que poderiam ajudar a minimizar o impacto da greve na origem de receita. Entendo que o seguro hoje em dia não é oferecido na plataforma móvel do Banco do Brasil. Queria saber como está o desenvolvimento de vendas, tanto no canal mobile, como de internet. Tem alguma perspectiva de quando os produtos de BB Seguridade serão oferecidos no aplicativo do Banco do Brasil? E qual é a expectativa de vocês em relação à quanto esses canais poderiam representar de origem no médio prazo? E como que a gente pode pensar com relação à comissão da corretora na venda através desses canais e de reembolso do Banco do Brasil. Entendo que o custo da transação mobile é mais baixo que o custo na agência, esse reembolso também para o Banco do Brasil poderia ser menor? Obrigada.

Suffert: Oi Mariana, Werner falando. Vou começar pela questão da greve e da questão de uma possível retenção de sinistros e avisos de sinistros por conta disso. A grande parte dos sinistros, eu diria a grande parte esmagadora dos sinistros são avisados diretamente nas seguradoras, então o cliente faz isso via central, ele liga, ele tem um contato direto, liga no 0800 ou entra em contato de alguma coisa, a gente já tem o aplicativo também disponível para poder fazer esses avisos de sinistros pelo aplicativo da BB Seguridade, do grupo segurador, no caso. E isso, então, o efeito de retenção é muito pequeno e só lembrando que a gente teve até um efeito de, no mês de setembro, de aumento de sinistros. Então, a gente não trabalha com essa hipótese que tenha ocorrido algum tipo de represamento de sinistros por conta da greve. Até os dados de outubro vão, daqui para frente a gente vai ver que a dinâmica permaneceu normal.

Quanto a questão de canais de distribuição de diversificação de canais que você colocou na segunda questão, é fato que a gente tem essa estratégia de diversificação. Lembrando que a gente ainda tem um índice de penetração baixo na base de clientes do Banco do Brasil, mas podemos e iremos, como você colocou, diversificar a oferta dentro dos canais que o Banco do Brasil também disponibiliza para os seus clientes. Não só na agência, como internet e também o mobile, o aplicativo do Banco do Brasil. Então existe um esforço grande na nossa área de produtos e da BB Corretora para que esses produtos estejam disponíveis o quanto antes no aplicativo do Banco do Brasil para poder também ofertar isso diretamente nesse canal. Só que eu gostaria de lembrar que normalmente, esses produtos, apesar de ser um canal interessante que



no futuro deve começar a trazer um percentual maior de prêmios diretamente, até agora, por ser um produto... Os produtos de seguro são produtos que precisam de um esforço de venda, eles até chegam a ser pesquisados, mas existe sim uma necessidade de consultoria, de conversa, e isso acaba ainda sendo um dos motivadores de que a venda na agência, ou venda utilizando um consultor especializado da seguradora tenha uma assertividade maior, uma eficácia maior do que uma venda, uma auto, digamos assim, um autoatendimento do cliente no aplicativo.

Claro que com as novas gerações de clientes chegando, clientes que estão mais propensos a esse tipo de atitude, a gente tem que estar preparado, por isso que eu coloquei que existe um esforço muito grande para trazer isso o quanto antes. Eu não vou poder precisar aqui quando isso vai ser feito, mas em breve estará disponível para que essas relações sejam feitas via aplicativo do Banco do Brasil.

E quanto a questão que você também colocou de ressarcimento, também acaba sendo positivo, você está certa. Quanto menos a gente utiliza a rede física do Banco do Brasil para poder fazer a venda dos produtos, menor o ressarcimento pago ao banco. É claro que os gerentes que tem os clientes dentro do aplicativo, usando os aplicativos que fazem a venda, eles também serão de alguma forma beneficiados por essa atitude digital dos seus clientes porque eles já compraram no canal mobile, mas eles podem ter feito diversas consultas aos seus gerentes até chegar ao momento da compra no mobile, então isso vem sendo conversado para poder também estimular a compra no aplicativo do Banco do Brasil ou qualquer outra forma de canal que a gente tenha para abordar os clientes do Banco do Brasil diretamente sem a necessidade de intervenção física dos gerentes na agência.

Mariana, UBS: Tá ótimo, muito obrigada.

Operador: A próxima pergunta vem do senhor Felipe Salomão, do Morgan Stanley. Senhor Felipe, bom dia.

Felipe Salomão, Morgan Stanley: Bom dia. Werner, Sperendio, obrigado pela oportunidade de fazer a pergunta. Somente uma. Vocês poderiam dividir conosco a sensibilidade esperada no lucro da BB Seguridade para uma queda de 100 bps na Selic? Não sei se vocês já fizeram essa conta, se vocês têm alguma estimativa que possam dividir conosco. Obrigado.



Sperndio: Salomão, obrigado pela pergunta, Rafael falando. Com relação ao financeiro, essa é uma conta que de fato é bem mais complexa do que parece. A gente tem diversos fatores que impactam, qualquer número que a gente fale aqui dificilmente vai refletir o que vai se concretizar nos próximos períodos. Então a gente tem a questão da dinâmica de volume, a questão da dinâmica da curva de juros e a questão também do comportamento de Selic e inflação. Então, normalmente é difícil cravar um portfólio estático e daí extrapolar qualquer tipo de impacto. Mas, a gente disponibiliza na tabela 10 da nossa análise de desempenho a composição do nosso portfólio já ponderado pela participação, por indexador. Então, se a gente cravar aquele portfólio, deixar ele estático e aí só aplicar uma alteração de 100 bps em Selic e tentar identificar qual vai ser o comportamento em resultado a partir daquele momento, então a conta seria um impacto no lucro de queda de 100 bps de Selic da ordem de R\$ 32 milhões, mas eu não fiz nada além aqui de usar o saldo que a gente divulga ali naquela tabela e aplicar uma queda de 1 ponto base na taxa Selic. Mas claro que a gente tem diversos outros fatores que compensam ou até podem potencializar esse efeito dependendo da dinâmica, não dá para cravar isso como sendo um impacto esperado no próximo período.

Felipe Salomão, Morgan Stanley: Ok, obrigado.

Operador: A próxima pergunta vem do senhor Francisco Kops, do Banco Safra. Senhor Francisco, bom dia.

Francisco Kops, Banco Safra: Bom dia pessoal, só duas perguntas rápidas. Uma só para falar um pouquinho do rural. A gente sabe que nesse trimestre, a sazonalidade desse ano está diferente da do ano passado então isso dificulta a comparação ano contra ano. Qual vocês acham que é um crescimento desse produto de uma maneira mais normalizada ano contra ano e olhando para 2017 enfim, qual é a expectativa de vocês de crescimento tendo em vista nível de subsídio e a manutenção do status quo atual da venda do produto?

E depois só um follow up na questão dos impostos, o resultado da BB Seg, da holding, depois de impostos já teve uma redução de R\$ 25 milhões, ou seja, o resultado da BB Seguridade poderia ser acima de R\$ 1 bi se não fosse esse efeito. Pelo que eu entendi, esse é um efeito vindo basicamente do pagamento de JCP da BrasilPrev. Se sim, o que é que a gente deve esperar para os próximos trimestres desse efeito do resultado da holding BB Seg, tendo em visto que vocês falaram antes que quase todas as subsidiárias devem pagar a JCP pelo menos no quarto tri. Obrigado.



Suffert: Kops, Werner falando. Obrigado pelas perguntas. Eu vou responder essa parte do rural e o Rafael a parte dos impostos da holding.

Bom, a dinâmica do rural, Kops, acho que é importante frisar que ela tem uma parte que é dependente do nível de subsídio do seguro agrícola sim, mas a gente tem conseguido, e isso tem sido algo que a gente vem desde 2014 aumentando os nossos produtos vendidos, produtos de seguro agrícola, sem a necessidade, sem utilização dos subsídios, e isso vem crescendo ao longo do tempo.

Quando acontece um evento extremo, um el niño como o Rafael colocou na apresentação, a gente teve um el niño que levou a um ciclo que não acontecia há mais de 10 anos, então isso acaba também trazendo um lado de conscientização da necessidade ou do valor que um seguro tem para esses clientes, e isso tem então uma tendência de um fluxo maior dentro das agências, na conversa com esses clientes, para que eles então se conscientizem das vantagens desse produto e o contratem para o próximo ciclo de produção agrícola.

Então, a gente tem uma perspectiva favorável para o segmento, lembrando que no segmento agrícola a retenção na SH1 é de 20%, mas a dinâmica de crescimento dos outros produtos de SH1 também vêm bastante favorável, tanto do penhor rural, onde a retenção é bem mais elevada, acima de 90% e do vida produtor rural, onde ainda é acima disso, perto de 95% de retenção. A gente tem aí também uma dinâmica bastante boa de crescimento, onde a margem do segmento vem bastante desses dois produtos.

E o produto agrícola, o seguro agrícola em si tem um volume maior de prêmios, mas a margem que ele deixa na companhia, até mesmo por efeito da nossa necessidade de limitar a retenção de riscos dentro da companhia, ela é menor. Então, como contribuição para a BB Seguridade, os outros dois produtos acabam se tornando bastante mais relevantes na visão de retorno do capital. Então, eu acho que a dinâmica continua favorável para produtos do segmento rural, sendo que a nossa ênfase continuará sendo nos produtos de penhor rural e seguro de vida produtor rural no que se refere à parte de imagem e, obviamente, continuar apoiando como seguro agrícola, fazendo o resseguro de 80% desse portfólio.

Agora o Rafael vai responder sobre a questão dos impostos.

Sperendio: Kops, Rafael falando. Eu vou abordar as suas duas questões em dois segmentos diferentes. Então, o primeiro que você menciona com relação àquele segmento de outros, na nossa demonstração gerencial, o que é que contempla aquela linha? Ali, a gente segrega o resultado das holdings, da BB Seguros e da BB Cor. A BB Seguridade, a quebra do resultado está



nas demais linhas ali em equivalência e na despesa administrativa sob o ponto de vista individual. Aquela linha "outros", ela consolida os resultados das subholdings, BB Seguros e BB Cor.

O que gerou esse aumento do resultado negativo? Por que?

Essas duas companhias, elas não têm um resultado, a grosso modo, um resultado operacional, ali tem mais só receita financeira do fluxo de dividendos que essas empresas recebem para distribuição de dividendos e agora, JCP para distribuição para BB Seguridade posteriormente para os nossos acionistas.

Então, esse resultado negativo ali está bastante influenciado por conta primeiro, do volume de juros sobre capital próprio que nós recebemos ali, ele incide nesse volume, despesas de PIS, COFINS e imposto de renda. Então, isso tem uma influência grande, até então a gente recebia dividendos, dividendos a gente não tinha atributos e repassava isso para BB Seguridade. Como agora nós estamos recebendo JCP, há incidência de PIS, COFINS, imposto de renda. Então, tanto no caso da BrasilPrev, que foi a empresa que pagou agora, como nos períodos anteriores isso já vinha acontecendo nas empresas do grupo segurador e isso, como eu falei, deve ser uma constante daqui para frente enquanto a alíquota permanecer nesse nível de 45%, a alíquota total de imposto de renda e contribuição social. E esse fator em menor escala tem também um efeito de IOF, então enquanto esse recurso sobe e as vezes permanece por um prazo inferior a 30 dias para posterior repasse para BB Seguridade e para os acionistas, há incidência de IOF. Então, seriam esses dois fatores que impactaram aquela linha.

E na questão de imposto para as demais coligadas, como eu falei, vai ser uma constante, no quarto trimestre a gente espera que haja a distribuição de JCP por parte de todas as coligadas. Então isso deve ficar entre o quarto e o primeiro tri do ano que vem nesse efeito, então por isso a alíquota efetiva deve ficar um pouco abaixo da alíquota legal nessas companhias, justamente por conta do efeito de JCP. Até então elas vinham sendo tributadas praticamente em linha com a alíquota legal. Com exceção da SH1 claro, por conta do rural que é isento.

Francisco Kops, Banco Safra: Perfeito Rafael. Então realmente, com a continuidade dessa política de JCP, esse número tende a ficar nesse patamar ou talvez até maior para os próximos trimestres. Acho que é isso então.

Obrigado e obrigado Werner também pela resposta no rural.

Operador: Muito bem. Lembrando a todos os convidados que para uma pergunta, basta digitar *9 no telefone.



Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Rafael Sperendio para as considerações finais. Por favor, Sr. Sperendio.

Sperendio: Gostaria de agradecer a todos mais uma vez pela participação na nossa teleconferência e ressaltar mais uma vez que o desempenho que a companhia tem apresentado ao longo do exercício tem sido relativamente positivo, apesar do ambiente bastante desafiador, de um cenário de competição, inclusive mudança de alíquotas de impostos. Então, ainda é um resultado positivo quando a gente compara com os demais, com a indústria. E reforçar o nosso compromisso com o *Guidance* desse ano que, como eu falei, embora não seja uma tarefa simples, nós vamos desempenhar nossos maiores esforços ao longo desse quarto trimestre, apresentando um foco ainda muito grande no segmento de vida e previdência, nossas linhas mais rentáveis para construir um resultado de 2017 bastante sólido. Obrigado mais uma vez e um bom dia a todos.

Operador: A teleconferência da BB Seguridade está encerrada. Lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está disponível no Portal da BB Seguridade, www.bancodobrasilseguridade.com.br, na aba *Apresentações*. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.