



Operador: Senhoras e senhores, muito bom dia a todos e muito obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da BB Seguridade para discussão dos resultados referentes ao 4º 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 uma sessão de perguntas e respostas, quando maiores 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 maiores informações sobre os resultados da Companhia, por favor, acesse o relatório Análise do Desempenho, disponível em seu site de Relações com Investidores.

Conosco hoje, 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. Senhor Sperendio, por favor, queira prosseguir.

Rafael Sperendio: Bom dia a todos, obrigado por participarem da nossa teleconferência sobre os resultados do 4º trimestre do ano de 2016. Iniciando aqui na página 3, nós temos os principais destaques do ano, por linha de negócio, o principal deles aqui, um lucro líquido atingindo a marca de 4,1 bilhões de Reais, um crescimento de 4,1% em relação ao nosso lucro ajustado reportado no ano de 2015, dentro do nosso intervalo revisado do Guidance, de 4% a 8%. Sempre lembrando que nós tivemos vários efeitos que aconteceram ao longo de 2016 e no final de 2015, mudança de alíquota de contribuição social sobre o lucro líquido, despesas tributárias na Corretora, PIS/COFINS subindo de 4,65% sobre as receitas de corretagem para 9,25%, então as bases não são diretamente comparáveis, a gente estima que se não fosse o impacto dessas mudanças, tentando tratar os anos em condições equivalentes em termos de tributos, o nosso lucro teria crescido algo perto de 8% no ano. No segmento de Vida, Rural e Habitacional, a SH1, o lucro ajustado cresceu 2%, um resultado antes de impostos crescendo quase 6% no ano. Um bom desempenho praticamente em todas as linhas, a única exceção foi Prestamista, a gente vai abordar isso mais adiante. No segmento de Automóvel e Danos ao Patrimônio, o resultado



ajustado teve uma queda de 40% aqui bem impactada pelo resultado financeiro mais fraco e aumento da sinistralidade, principalmente no segmento de Automóveis. Em Previdência, que foi nosso principal destaque do ano, a linha de negócios que melhor performou, nós tivemos um crescimento de 28% na arrecadação bruta. Uma redução no índice de resgate, que levou a um crescimento de 28% da captação líquida, equivalente a praticamente metade do total líquido captado na indústria brasileira de Previdência, indústria privada; reserva de Previdência atingindo R\$198 bilhões, um crescimento de 33% no ano. Em Capitalização um crescimento de lucro de 16% suportado pelo aumento da margem financeira. Na BB Corretora, as receitas cresceram 8% puxadas pelos segmentos de Vida, Rural, Previdência, que foram as linhas que mais cresceram ao longo de 2016, e o último ponto aqui que eu gostaria de destacar nesta primeira página, a distribuição de 82,3% do lucro líquido de 2016 a título de dividendos, fazendo um total de R\$3,3 bilhões.

Na próxima página, ela pega aqui a queda do resultado e aqui a gente pode entrar em detalhes porque o *payout* foi maior do que aquele que os senhores vindo acompanhando, um *payout* de 80, sendo que em 2016 ele chegou a 82% do resultado contábil. Então quebrando o desempenho, por linha, o desempenho recorrente, vamos chamar assim, o resultado operacional não-juros cresceu 4,6%, enquanto que o resultado financeiro cresceu 3,1%, chegando aí a um lucro de R\$4,1 bilhões. Ao longo de 2016, nós tivemos dois eventos extraordinários: o primeiro deles referente ao crédito tributário de PIS e COFINS nas empresas do grupo segurador, SH1 e SH2, nós mudamos a metodologia de apuração das despesas tributárias nessas empresas que. De uma maneira geral, pra ficar bem claro o que aconteceu, foi uma mudança no modelo de apuração das despesas tributárias, que era em regime de caixa passando a ser agora em regime de competência, e isso gerou um ativo fiscal diferido de diferença temporária com relação à constituição de provisões de sinistros já liquidados ocorridas e não avisados e ocorridos mas não suficientemente avisados, então como esse ativo fiscal diferido por conta dessa mudança de metodologia incidiu sob provisões constituídas, tanto em 2016 como em períodos anteriores, nós segregamos a posição referente a períodos anteriores como extraordinária no período, que totalizou R\$23 milhões referentes a SH1 e SH2. O montante referente a 2016, nós optamos por manter no resultado como recorrente, uma vez que esta prática vai ser adotada daqui pra frente, então por isso o montante 2016 permaneceu e o montante referente a períodos anteriores foi apartado do resultado. E o segundo efeito foi o *impairment* que fizemos no nosso investimento nas operações de Automóvel e Danos na MAPFRE BB SH2 no valor de R\$176 milhões bruto, R\$116 milhões líquido de impostos, nós havíamos constituído este intangível e ágio quando da constituição da parceria com a MAPFRE, mas em razão da deterioração do cenário ante aquele que nós esperávamos quando da formação da parceria, nos levou a registrar um *impairment* agora neste investimento no exercício de 2016. Então, segregando, como eu falei, os impactos extraordinários, um lucro de R\$4,1 bi, um lucro contábil de R\$4 bilhões, como o lucro contábil ficou abaixo do lucro ajustado nós optamos por escolher na realidade o maior entre os dois, então o *payout* ele incidiu sobre o



lucro contábil, considerando o efeito do crédito tributário e excluindo o efeito do *impairment*, por isso 82,3% de *payout* em 2016.

Na página 5, a gente tem aqui a visão do resultado financeiro, e a contribuição do financeiro para a composição do lucro da Companhia como um todo. Então, o resultado financeiro combinado de todas as operações cresceu 3% ante 2015, atingindo uma participação de 31% no lucro e dentre as principais variáveis aqui que afetaram o resultado financeiro, nós tivemos do lado positivo uma maior taxa média Selic e o fechamento da curva de juros futuros com impacto positivo de marcação ao mercado e do lado negativo aqui de uma maneira geral uma forte queda nos índices de inflação que no nosso caso, especificamente, este movimento ele tem impacto negativo no *accrual* nas carteiras de NTN-B e NTN-C, principalmente na Brasilprev, classificadas como mantidas até o vencimento.

Na página 6, vou começar agora a discutir o desempenho por linha de negócio, então no segmento de Vida, Habitacional e Rural, os prêmios emitidos tiveram uma queda de 3%, a queda foi totalmente motivada pelo desempenho mais fraco da linha de Prestamista que teve uma retração de 48% no ano, mas por outro lado as demais linhas tiveram um desempenho de vendas muito bom aqui, com Vida crescendo praticamente 16%, Rural 14% e Habitacional 29%.

Do lado operacional dessa linha, na página 7, nós tivemos um aumento de sinistralidade mais concentrado também no segmento de Prestamista por conta de alguns fatores como maior frequência, redução de prêmios e uma maior concentração de riscos aqui, e o impacto que nós tivemos no primeiro trimestre de sinistros que tinham ocorrido, mas que não haviam sido avisados ainda por conta de inconsistência de cadastro, a gente explicou isso durante a teleconferência do primeiro trimestre. Há um leve aumento também no segmento Rural por conta dos efeitos do *El Niño* esse ano. Um leve aumento também de aproximadamente 20 bps no comissionamento no ano; em relação às despesas administrativas, a gente teve uma melhora de 1 ponto percentual no índice que compensou uma parte deste aumento de sinistralidade e comissionamento e a resultante desse movimento como um todo foi o aumento de 1,2 pontos percentual no nosso índice combinado no ano de 2016.

Na página 8, nós observamos aqui no primeiro gráfico, no canto superior esquerdo, o crescimento do resultado das operações de seguro de 7%, então embora tenha tido uma piora no índice combinado, o aumento do volume de prêmios ganhos compensou totalmente esta piora, e o resultado financeiro ficou estável em relação a 2015, com um lucro crescendo 2% no ano, atingindo um retorno sobre o patrimônio líquido de 44% em 2016.

Na página 9, na nossa operação de Automóvel e de Danos ao Patrimônio, os prêmios emitidos tiveram uma queda de 7% no ano, impactados pelo desempenho mais fraco do seguro automóvel, com uma redução de 18%. Este segmento, especificamente ao longo de 2016, nós observamos um cenário bem difícil, impactado tanto pela retração na venda de veículos novos já



pelo quarto ano consecutivo; em termos de venda de veículos 0 Km, nós voltamos ao mesmo patamar de 8 anos atrás, e também um aumento nos índices de roubo e furto como a gente pode ver agora na página 10, que levou a esse crescimento de sinistralidade de 4,5 pontos percentuais no ano de 2016. Comissionamento também teve um pequeno crescimento mais concentrado na distribuição via canal corretor, e o índice de despesas gerais e administrativas teve uma melhora de 0,4 ponto percentual, mas que não foi suficiente para conter a piora da sinistralidade e o aumento do comissionamento que levaram o combinado ao nível de 104% em 2016, que teve como resultado, na página 11, a um resultado das operações de seguro, um resultado operacional que fica negativo em quase 200 milhões de Reais no ano. No lado financeiro, nós também tivemos uma queda de 11% em relação ao financeiro reportado em 2015, que tinha sido beneficiado naquele ano por um aumento de inflação e por variação cambial. Neste ano, nós não tivemos este benefício, isso explica a queda do financeiro nessa companhia, e um lucro líquido caindo 40% em relação ao reportado em 2015 nessa operação.

Passando para o segmento Previdência, o Brasilprev teve um total de contribuição de previdência atingindo R\$47 bilhões, crescendo 28% no ano, com índices de resgates melhorando 0,5 ponto percentual, ficando em 8,8% pro ano, e o resultado disso em termos de captação líquida, nós tivemos R\$29 bilhões, um crescimento de 25% em relação a 2015, os ativos sobre gestão R\$198 bilhões, com crescimento de 33% em 12 meses, e as receitas com taxa de gestão crescendo 26% no ano, com a taxa média ainda seguindo a tendência de queda, de 1 bps, 2 bps por trimestre, ficando em 1,15% pro ano fechado, isso basicamente explicado pela questão de *mix* ainda mais concentrado em clientes Alta Renda, além da questão da redução da participação dos planos de benefícios definidos. A resultante desse movimento todo foi um crescimento de 17% no lucro, atingindo uma rentabilidade sobre patrimônio líquido de 42% no ano de 2016.

Passando para a página 13, nosso desempenho no segmento de Capitalização, a arrecadação teve uma queda de 13% no ano, justificada aqui pela redução do ticket médio, uma vez que a quantidade de produtos de capitalização de títulos ativos teve aumento de 7%, o resultado financeiro crescendo 42%, puxado pelo aumento de 1,6 ponto percentual na margem financeira, por conta de uma maior taxa de Selic e o fechamento da curva de juros futuro, o que levou ao crescimento de 16% no lucro líquido do ano.

Na nossa última linha de negócios aqui, a BB Corretora, receita de corretagem crescendo 8% no ano, puxada ainda pelo forte desempenho no segmento de Vida, Rural e Previdência, como a gente mostrou aqui ao longo da apresentação, com uma contração da margem líquida de 0,7 ponto percentual no ano, explicada quase que totalmente pelo aumento da alíquota do PIS e COFINS a partir de março de 2016, como eu mencionei no início da apresentação, de 4,65% para 9,25%, e o lucro líquido no segmento de Corretagem atingindo R\$1,6 bilhão, com crescimento de 7% no ano de 2016.



Na página 15, nossa prestação de contas com relação ao nosso *Guidance* de lucro ajustado pro ano de 2016, um crescimento de 4,1%, ficando dentro das estimativas que haviam sido revisadas em Agosto.

E pra finalizar, na página 16, o nosso *Guidance* pra 2017, que prevê um intervalo de crescimento para o lucro líquido ajustado de 1% a 5% pro ano. Nós acreditamos que o ano de 2017 ainda é um ano de transição, nós devemos ter um impacto negativo vindo do resultado financeiro, por conta de uma Selic mais baixa, uma inflação também já convergindo, ou com uma tendência de conversão para o centro da meta. Por outro lado, este é um ambiente favorável, sim, pra indústria de seguros, uma estabilidade econômica e uma inflação controlada. Nesse cenário, a gente espera um crescimento mais saudável em termos de volume de vendas, por isso a gente espera um bom desempenho, sim, do resultado não decorrente de juros, principalmente a partir do segundo semestre, com uma melhora da atividade, recuperação dos segmentos que não performaram bem em 2016, principalmente o Seguro Prestamista. Com isso eu encerro a apresentação, nós podemos passar agora para a seção de perguntas e respostas.

Operador: Muito bem. Senhoras e senhores, iniciaremos agora uma sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco nove (*9) no seu telefone.

Já temos aqui algumas perguntas, então vamos iniciar aqui pelo Eduardo Rosman, do BTG Pactual. Senhor Eduardo, muito bom dia.

Eduardo Rosman, BTG Pactual: Bom, bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre remuneração dos acionistas. Acho que ficou bem claro na apresentação que vocês escolheram pagar um dividendo um pouco mais alto em 2016 usando o lucro ajustado, mas eu queria saber o que a gente deveria pensar pra frente. Dado que a companhia está crescendo um pouco menos do que no passado, será que não faria sentido aumentar o dividendo ou então o *buy back*? E ainda nessa questão sobre remuneração dos acionistas, queria saber se existe alguma possibilidade da gente ver venda de algum negócio e potencial pagamento de dividendo extraordinário. Pergunto isso porque a gente está vendo o business de SH2 com retorno muito abaixo do custo de capital e também na questão do IRB, no passado já se ventilou aí a possibilidade de uma venda de uma participação aí da BB Seguridade no IRB, em um potencial IPO. Essa é a minha primeira pergunta. A segunda pergunta é sobre o resultado de 2018, eu não quero um número, eu só quero que vocês ajudem a gente a pensar no resultado de 2018, porque quando a gente olha pro crescimento de prêmios, a gente ainda vê os prêmios ainda tímidos em 2017; em 2018, a gente vai ter uma Selic média provavelmente pelo menos 100 *base points* mais baixa que em 2017. Então queria saber se vocês acham que ainda vai ser um ano



complicado, 2018, pra crescimento de lucro ou se é possível reverter esse cenário com uma aceleração de prêmios ao longo do ano. Obrigado.

Werner Suffert: Bom, Rosman, Werner falando. Começando sobre a questão do *payout* pra 2017 em diante. A gente continua com..., a gente não tem um *Guidance* pra *payout*, mas consideramos que existe a possibilidade, ainda nos próximos anos, de continuar com o *payout* na casa de 80%. Essa questão de aumentar o *payout*, a gente sempre faz esse estudo, anualmente, se a gente tem condições de aumentá-lo e mantê-lo de uma forma sustentável num patamar também mais elevado, o que é o mais relevante pra gente não ter oscilações nesse índice e aí trazer algum tipo de problema na visão nossa no lucro líquido ajustado, tirando esses efeitos contábeis que acabam acontecendo nas demonstrações, mas a ideia é que a gente consiga manter, no mínimo, esses 80% sim pros próximos anos. E ainda continuando na sua primeira pergunta que foi em relação a SH2 e IRB, os negócios de SH2 a gente vê que o mercado como um todo ele teve um ano bem mais complicado no que se refere a P&C, ainda foi um ano com financeiro um pouco mais alto, mas mesmo assim o índice de sinistralidade da carteira de Auto do mercado como um todo aumentou, a dificuldade de repassar pra preço as apólices, aumentando as apólices, aconteceu também em 2016 pela questão que o Rafael colocou: o mercado está menos dinâmico, menos carro novos, com isso a gente teve um mercado segurável de automóvel que não cresceu, na verdade acabou até encolhendo em 2016, com a competição ainda acirrada, continuou levando a pressão grande para o *top line*, e aí fica num ambiente de sinistralidade mais elevada, a gente tem uma condição de curto prazo ruim para o segmento. A gente vem fazendo diversas iniciativas nas nossas empresas de SH2 pra poder reverter isso o mais rápido possível e elevar o patamar de retorno pro patamar que a gente considera algo que seria o esperado pro segmento, que seria na linha dos 15%, pra no longo prazo, aí sim, trazendo isso pra um retorno que seja dentro da nossa estratégia de longo prazo. Em relação à IRB, o ano passado a gente já teve essa questão de a empresa se preparar pra um IPO, isso foi divulgado, o momento disso acontecer depende dos sócios realmente, isso vem sendo discutido, é uma discussão normal de conselho de administração, dos sócios e, obviamente, o momento oportuno disso será debatido profundamente e dado sempre ao mercado quando oportuno. Agora, quanto à segunda pergunta, o Rafael vai responder aqui.

Rafael Sperendio: Com relação ao crescimento de 2018 pra frente, nós não temos *Guidance*, mas o que nós observamos tanto em 2016 e vamos observar em 2017, por razões distintas, em 2016 a gente teve uma influência grande de aumento de impostos, enquanto 2017 nós vamos ter um impacto vindo de menores taxas de juros e queda da inflação com impacto no resultado financeiro, então, tanto 2016 quanto 2017, por conta desses choques externos, a gente observou e vai observar que a companhia cresceu abaixo do que nós acreditamos ser um crescimento



potencial. Em 2018, considerando a ausência de um grande choque como a gente teve em 16 e vai ter em 17, a gente estima que o crescimento de resultados tenda a ser muito melhor do que a gente observou nesses dois anos.

Eduardo Rosman, BTG Pactual: Está claro, pessoal. Só um pequeno *follow-up* pra essa segunda pergunta Rafael, é que exatamente minha pergunta sobre 2018 ela é exatamente por conta do carregamento. Se os prêmios realmente não acelerarem ao longo de 2017, mesmo que 2018 seja um ano bom para crescimento, a gente só veria um impacto mais importante em 2019, mas imagino eu que vocês já estejam vendo uma recuperação ao longo do ano que vai permitir que em 2018 a gente veja provavelmente um resultado melhor do que em 2017. Obrigado.

Werner Suffert: Rosman, Werner aqui, só pra complementar seu *follow-up aí*, sim, a gente tem uma expectativa de recuperação como o Rafael falou pra Prestamista mais para o segundo semestre desse ano, nas outras linhas a gente vem crescendo num ritmo até mais forte do que o do mercado, no Vida, o crescimento do ano passado foi perto de 16%, Habitacional perto de 30%, Rural que nós já temos mais de 70% do mercado, um crescimento de 14% também acima do crescimento de mercado, então, em SH1, são as linhas de seguros onde a margem era mais elevada e contribui mais para o resultado e também a gente tem um percentual maior da Companhia, então, o que vem mais para BB Seguros e BB Seguridades dos ramos de seguros. Em Previdência, a gente já falou, a gente vem performando bem acima do mercado, a gente prevê um bom ano pra Previdência ainda por conta de todas as discussões que estão sendo feitas a respeito de reforma. Então somos, sim, otimistas no que se refere a prêmios, contribuições e arrecadação pra 2017, e o efeito disso, como você colocou, ele deve ser gradual no nosso resultado, pelo efeito de diferimento de prêmios e corretagem, como vai acelerando ao longo do ano, quando a gente olha simplesmente o prêmio emitido isso pode não refletir tanto em 2017 mas reflete bastante de 2018 em diante, e aí em 2018 e 2019, a gente vai ter um ano de crescimento não só também de *top line* como uma curva, como o Rafael disse, uma curva de crescimento também de *bottom line* mais perto do nosso passado.

Eduardo Rosman, BTG Pactual: Está super claro, obrigado.

Operador: Muito bem. A próxima pergunta vem do senhor Thiago Batista, do Itaú BBA. Senhor Thiago, bom dia.



Thiago Batista, Itaú BBA: Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, pessoal. A primeira é mais para o Werner, que comentou ontem numa entrevista, eu vi na agência Estado, que o resultado financeiro da BB Seguridade iria cair em torno de 30 pra 18% do resultado. Eu queria saber nessa estimativa de vocês, quais são as premissas macro que vocês estão usando no budget de vocês ou nesse cenário e se vocês poderiam passar também uma ordem de grandeza, talvez não o *guidance*, eu sei que vocês não tem *guidance* de prêmio, mas em ordem de grandeza, que linha deve dar crescimento, se vai ficar mais próxima de dois dígitos, só uma ordem de grandeza do crescimento dos principais produtos que vocês estão vendo para 2017, essa é minha primeira pergunta. E a segunda, é sobre sinistralidade do Prestamista e no Habitacional. No caso do Prestamista, a gente viu que a sinistralidade está próxima do *all time high*, em torno de 36%, e já no Seguro Habitacional está no extremo oposto, está um pouco abaixo de 5%, que é bem abaixo do 2º semestre. Então peço pra vocês falarem um pouco das tendências que vocês estão vendo sobre a sinistralidade nestes dois produtos.

Werner Suffert: Thiago, Werner falando. Obrigado pelas perguntas. Começando pela questão do resultado financeiro, o que a gente quis enfatizar ontem na coletiva de imprensa e acho que é importante deixar isso bem claro aqui também, é que o ano de 2017, como em 2016, foi influenciado fortemente pelo aumento de impostos, principalmente, e pela performance, eu diria sub-ótima, um pouco abaixo de que a gente espera nas linhas por questões até conjunturais, nas linhas até atreladas a crédito, ou que tenham influência maior do crédito, em 2017, a gente vê o que vai impactar negativamente o nosso potencial de resultado é o resultado financeiro. O resultado financeiro deve vir num patamar bem abaixo do que aconteceu nos últimos anos. A gente falou ontem que esse número deve ficar abaixo dos 20%, de fato, isso olhando o nosso orçamento. O número que a gente tem hoje em dia que a gente sempre usa pra fazer as nossas contas são os dados do Focus, então o Focus de outubro, novembro do ano passado foi utilizado pro orçamento daquela época e o Focus atual a gente já, obviamente em todas as informações que a gente solta, já atualizando com as informações de mercado. Então, a nossa expectativa vem em cima destes números já mais atualizados, e a gente vê que 2017 tem, então, essa tendência de impacto que a gente considera benéfico pro longo prazo da queda do financeiro por que ele é uma consequência, o motivo dele estar caindo é relacionado ao melhor ambiente futuro, você com uma taxa de juros menor, a atividade tende a melhorar e com isso também o crédito volta, claro que não a patamares pré-crise, mas para patamares melhores do que aconteceu no final de 2015 e durante 2016, e tudo isso acaba tendo impacto positivo nas nossas linhas de crédito prestamista Pessoas Física e Jurídica e também nos outros produtos que acabaram sendo afetados, e aí vou acabar entrando no desdobramento da sua pergunta sobre Prestamista, que teve um aumento de sinistralidade em 2016, e isso tem a ver com a maior eficiência da própria rede em reportar as questões de sinistralidade dos produtos para poder enfrentar as questões relacionadas a crédito. Isso aconteceu em 2016, a gente obviamente não



deve ter o mesmo ambiente de 2017 em diante, então, de fato, em 2016, em termos de Prestamista, deve ter sido o topo de sinistralidade o que acaba tendo este esforço de recuperação e nesse esforço de recuperação, os clientes e gerentes acabam também mais eficientes na busca de seus Seguros Prestamista. E agora a gente entra num momento de normalidade, então este efeito ficou em 2016 e pouco disso devemos ver em 2017 em diante. Quanto ao Habitacional, o Rafael falará um pouco sobre esta linha, sobre a queda na sinistralidade.

Rafael Sperendio. No Habitacional, Thiago, a carteira é muito pequena, então, qualquer oscilação ou sinistro reportado mais concentrado em determinado período, ela traz sim volatilidade no índice. Como é uma carteira ainda relativamente pequena perto de SH1 como um todo, e que cresceu muito ao longo do ano, cresceu quase 30%, isso acaba diluindo um pouco mais o índice de sinistralidade. Agora o 4º trimestre, realmente, não é uma boa *proxy* para que a gente espera de sinistralidade para esta carteira daqui pra frente, 5% realmente é muito abaixo. Um patamar mais razoável seria sem extrapolar aquele índice que a gente atingiu no ano, algo em torno de 13%, 16% é um nível razoável para sinistralidade nesta carteira.

Thiago Batista, Itaú BBA: Perfeito. Obrigado, Rafael, obrigado Werner.

Operador: Muito bem. Na sequência teremos conosco o senhor Marcelo Cintra, do Goldman Sachs. Senhor Marcelo, Bom dia.

Marcelo Cintra, Goldman Sachs: Bom dia a todos. Tenho duas perguntas, a primeira na verdade é até um *follow up* das dúvidas anteriores. Na hora que a gente olha a linha de Prestamista, em 2016 teve uma queda considerável. Eu queria basicamente entender, ainda voltando de novo, quanto mais ou menos, uma ordem de grandeza, se é um *double digit* de crescimento dessa linha ou não, e se vocês puderem falar quanto que vocês estão esperando de crescimento de carteira, talvez no Banco do Brasil, de originação no crédito. Porque, no final das contas, isso deveria ter um impacto no *Guidance* de vocês e no crescimento dessa linha só pra que a gente conseguir ter uma ideia melhor de quanto esperar de crescimento de prêmio nesse segmento, especificamente em 2017. Depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.



Werner Suffert: Cintra, Werner aqui. A respeito do Prestamista, a gente realmente teve um ano de retração forte nos prêmios emitidos. A gente estava num patamar próximo de R\$2 bilhões num ano, caindo pra uma patamar de R\$1 bilhão, então como a gente tem agora um comparável que é bem mais modesto comparando com o nosso histórico, a gente acha que tem sim a possibilidade de estabilizar e crescer um pouco nessa linha. A gente tem alguma dificuldade ainda de poder passar o atual crescimento para essa linha de Prestamista, até porque você na continuação da pergunta colocou um fato que é muito importante pra isso, é a originação da carteira de crédito do Banco do Brasil. Como o produto que tem menor cancelamento e o mais efetivo nosso, ele é o produto que a gente vende na originação do crédito, existe uma dependência muito grande deste crescimento das carteiras PF e PJ, principalmente micro e pequena empresa, pra poder então a gente derivar o nosso crescimento de prêmios emitidos. Então, o Banco do Brasil, essa semana, vai divulgar os números dele, inclusive o *Guidance* de 2017, e aí esses números vão ficar mais claros pro mercado, qual o potencial que estas carteiras têm. Voltando para a questão dos prêmios emitidos, a gente tem um comparável agora bem mais baixo do que a gente tinha em 2016, porque em 2016 a gente vinha de um ano muito forte que tinha sido 2015, então isso deve facilitar que a gente consiga sim ter um crescimento na carteira de Prestamista. Mas, eu volto a dizer, e aí foi um pouco do que eu respondi na outra pergunta do Rosman, o que isso deixa de margem pra 2017 vai depender também de qual momento em que este crescimento acontece. Como a gente tem uma expectativa de que boa parte deste crescimento das linhas de crédito, e aí por consequência, do Prestamista, ele aconteça mais pro final do ano, a partir do segundo semestre, esse crescimento deve acabar afetando muito mais 2018 em diante do que os números de 2017, que terão um efeito menor porque só no segundo semestre que a gente está falando, nos resultados da BB Seguridade. A gente então deve ter um crescimento bom de prêmios emitidos mas no efeito prêmio ganho, isso fica mais pra 2018 e 2019.

Marcelo Cintra, Goldman Sachs: Perfeito. Ficou bem mais claro. Minha segunda dúvida é sobre a despesa administrativa e a eficiência no grupo segurador. Durante o ano passado, vocês falaram bastante de algumas implementações para aumentar o foco e a melhoria de eficiência e a gente viu que em 2016 realmente o índice de despesa administrativa caiu tanto na SH1 quanto na SH2. Minha grande dúvida é sobre a sustentabilidade dessa melhora, se a gente deve continuar a ver melhoras no índice de despesa administrativa nas duas subsidiárias nos próximos anos ou se este patamar agora deveria ser o que a gente deveria trabalhar. E se você puder falar um pouco se ainda tem novas iniciativas a serem implementadas em 2017, só para que a gente tenha uma ideia um pouco melhor da tendência. Obrigado.



Werner Suffert: Cintra, sobre as despesas administrativas da *Holding* e também das nossas empresas, a gente tem feito um controle muito forte, seguindo o controle feito pelo nosso controlador, que tem essa métrica de eficiência como sendo uma das mais relevantes, a gente vem apertando bastante as operações para que a gente consiga crescer sem gerar despesas adicionais, realocando gastos nas companhias e sendo o mais eficiente possível nos novos investimentos. Então, este tem sido o foco e, como você falou, isso a gente tem conseguido perceber nos números das companhias, ele é uma tendência, a gente acha que ainda há espaço pra isso porque as companhias continuam crescendo e a gente tem que, de fato, crescer em resultado mais do que o crescimento das despesas, isso continua sendo o nosso foco em todas as companhias, com uma pressão menor de inflação a partir de agora, isso também deve facilitar o atingimento desta meta de despesas porque a gente consegue ter um crescimento que seria, digamos assim, um crescimento, dado menor de despesas, conseguimos negociações abaixo do patamar atual, e isso é bastante positivo. Como tendência, eu diria que ainda existe espaço, a gente tem sinergias a capturar ainda em diversas operações, a gente tem toda uma seção de tecnologia a ser implementada, isso é um desafio pra quase todas as empresas do segmento, de mudança da programação dentro de cada uma das empresas, o que deve tornar também mais eficiente essas despesas, isso a gente vem fazendo no que se refere à parte do canal bancário, e também agora a nossa ideia é aprofundar isso nas ações em todos os canais, e isso, então, é um espaço, sim, de melhoria que a gente espera pra 2017 em diante e que deve continuar afetando positivamente então o resultado de BB seguridades e de suas empresas participadas.

Marcelo Cintra, Goldman Sachs: Perfeito. Muito obrigado.

Operador: Muito bem. A próxima pergunta será do senhor Felipe Salomão, da Morgan Stanley. Senhor Felipe, Bom dia.

Felipe Salomão, Morgan Stanley: Oi, Werner, oi Sperendio, bom dia. Obrigado pela pergunta. Eu tenho duas perguntas. A primeira é um *follow up* de perguntas anteriores com relação ao crescimento de 2017. Quer dizer, em 2016, 72% do lucro de vocês veio de resultado operacional e 28% veio de resultado financeiro. Se vocês crescerem no *mid-range* do *Guidance*, quer dizer, 3% de *bottom line growth*, e o resultado financeiro cair para mais ou menos 20% do resultado total, quer dizer que o operacional teria que crescer mais ou menos 15%, que é uma marca boa pras condições econômicas atuais. São esses os números que vocês têm na cabeça, quer dizer, o resultado operacional crescendo mais ou menos 15%? Esta é a minha primeira pergunta.



Werner Suffert: Felipe, Werner falando. Bom, pra questão do resultado operacional não decorrente de juros, a gente tem duas variáveis principais aqui: o primeiro é arrecadação ali em cima, de prêmios, de contribuições, que afeta então o *top line*, e a melhoria dos índices das operações, então, a sinistralidade, as despesas das operações via o que a gente gasta de custo de aquisição em cada uma dessas operações. O nosso esforço em 2017 vai continuar muito em linha com o nosso histórico, que é a gente tentar crescer, sim, e a gente tem um ambiente pra crescimento de *top line* bastante forte, como a gente falou, a gente cresceu bem acima do que a indústria cresceu no total, quando a gente vai nas linhas principais, a única, as únicas, eu diria, que deixaram a desejar comparando com o crescimento de mercado, foi Prestamista como principal linha e depois o Auto, foram as linhas que tiveram o crescimento bem abaixo do crescimento do mercado, mas, quando você vê a tendência da margem técnica de cada um dos negócios e do combinado de cada uma dessas linhas de negócios, a gente tem sim uma tendência de menos pressão em 2017, eu diria que a única exceção que a gente vê pelo menos para o início do ano seria Auto. Quanto às outras, a gente tem espaço pra melhoria da margem e a gente vem trabalhando, como eu respondi na pergunta anterior, pra conseguir fazer essa melhoria da margem, principalmente vindo de melhoria das sinistralidades, a gente acha, por exemplo, que Rural vai ter um ano bem melhor do que do ano passado. No ano passado, a gente teve o efeito forte do *El Niño*, a gente não deve ter um efeito comparado em 2017, pelo menos esta é a perspectiva do que a gente vê em relação a clima, não tem uma tendência de severidade na questão climática tão forte em 2017, a gente tem também, por outro lado, um crescimento desta carteira, o rural vem sim ajudando muito nisso, tanto no *top line* como na margem, e as outras linhas de SH1 devem continuar performando bem, que é Habitacional e Vida, Prestamista revertendo aí ao longo do ano e melhorando também. Então a gente, em SH1, está bastante confortável que a gente tem espaço, com a melhoria do combinado, segundo, da margem técnica e do *top line*, entregar um crescimento que seja mais do que suficiente pra compensar o resultado financeiro, e nas outras empresas a gente deve continuar com a performance de 2016, com exceção de Capitalização, porque Capitalização, sim, a gente espera uma retração dos resultados, mas muito mais como efeito da redução da margem financeira de juros da companhia, que com o novo patamar de taxa média Selic, acaba de fato baixando bastante a margem financeira do segmento de Capitalização e aí tem o efeito negativo. Nos outros negócios, a gente vê uma melhoria da margem que, somado às melhorias de *top line*, vai mais que compensar essa redução do resultado financeiro em 2017.

Felipe Salomão, Morgan Stanley: Tá bom, Werner. Obrigado pelas respostas. Uma segunda pergunta bem rápida. Vocês podem dividir com a gente a sensibilidade atual do *bottom line* da BB Seguridade para uma queda de 100 bps ou 50 bps, o que vocês preferirem, na Selic. E também uma queda de 50 bps na inflação, porque acho que isso vai cair bastante em 2017. Essa é a minha segunda pergunta, obrigado.



Rafael Sperendio: Olha, Felipe, com relação à sua segunda pergunta, nós não estamos divulgando nenhuma sensibilidade com relação à taxa de juros nem inflação. O que foi considerado no *Guidance* já contempla as previsões atuais divulgadas pelo Banco Central por meio do boletim Focus, e a gente não está divulgando nada além disso, uma vez que pode causar um certo mal entendimento no mercado, o impacto não é somente na receita, a gente tem uma compensação grande que vem do lado de despesa financeira também, então, isso é muito difícil mensurar até mesmo porque não é só a taxa Selic, como inflação, tem também o movimento de curva de juros, principalmente neste início de ano que fechou bastante, então, qualquer número que a gente divulgue aqui pode gerar mal entendido. A gente prefere não divulgar nenhuma estimativa de sensibilidade, porque de fato a gente reforça aquilo que já está implícito no intervalo do *Guidance* divulgado para 2017.

Felipe Salomão, Morgan Stanley: Ok, Sperendio, você falou que você usou o Focus, mas quais são os números específicos que vocês usaram pra Selic e pra IPCA no final do ano pro *Guidance*? Só pra gente ter na cabeça o que vocês consideraram.

Rafael Sperendio: A gente considerou o último boletim Focus de janeiro, então se não me engano a Selic estava em torno de 4,8 e a inflação 4,6, algo nessa faixa.

Felipe Salomão, Morgan Stanley: Tá bom, muito obrigado.

Rafael Sperendio: Ah desculpa, o pessoal está me corrigindo aqui, eu falei Selic 4, não, Selic de 10,8.

Werner Suffert: Selic média, né?

Felipe Salomão, Morgan Stanley: É, Selic média, claro.

Operador: Ok, podemos seguir? Felipe?



Felipe Salomão, Morgan Stanley: Sim, obrigado, obrigado pelas respostas.

Operador: Ok. A próxima pergunta vem do senhor Eduardo Nishio, do Banco Plural. Senhor Eduardo, bom dia.

Eduardo Nishio, Banco Plural: Bom dia. Eu só queria fazer um *follow up* nessa pergunta do Felipe, agora há pouco. Se você pegar 10,8 na média, você terá uma queda na Selic de algo em torno de 24%, ou algo nesse patamar. E o financeiro caindo de 30% para 18%, implicitamente, você tem uma queda no financeiro de 38% ano a ano, assumindo o *mid-guidance* de vocês. Não é uma queda muito forte no financeiro? Isso, implicitamente, faz com que vocês teriam que no operacional rodar com uma evolução positiva em torno de 20, segundo os números que foram passados de 30 para 18. Desculpa voltar nesse assunto, mas me parece um número muito forte. Muito obrigado.

Rafael Sperendio: Bom, Nishio, ambas as variações que você mencionou são um pouco exageradas. Tanto o resultado financeiro, logicamente ele vai cair, mas numa magnitude muito mais próxima da redução da taxa de juros do que num patamar de 38%, que você mencionou. A gente tem uma compensação que vem sim por conta de volumes, uma vez que a gente espera um desempenho comercial mais favorável em 2017 do que a gente teve em 2016, principalmente nas linhas de Prestamista e Capitalização. Do lado operacional, com uma expectativa de melhora de sinistralidade, na linha de Prestamista, na linha de Automóveis, principalmente a partir do segundo semestre, visto que no ano de 2016 foi muito prejudicado, a gente espera sim um bom desempenho também nos indicadores de qualidade operacional ao longo de 2017. Então, considerando a distribuição de resultados que a gente encerrou o ano de 2016, um crescimento de um ponto percentual, mais ou menos, em financeiro compensa uma queda de operacional, o crescimento de um ponto percentual no resultado operacional não juros compensa uma queda de dois pontos no financeiro. Então, o *Guidance* que a gente está divulgando para 2017, ele contempla sim uma melhora de resultado operacional bem acima deste intervalo e uma redução de resultado financeiro, algo perto do que deve ser a variação da Selic média em 2017 *versus* 2016.

Eduardo Nishio, Banco Plural: Está claro, muito obrigado. Acho que agora ficou mais claro. Em relação à Prev, a uma segunda pergunta, a capitação líquida de vocês tem vindo muito forte,



vocês estão com um *market share* ainda bem acima dos pares. Eu queria saber quão sustentável isso é, quais são as medidas que vocês estão fazendo para 2017/2018 para rodar nos patamares ainda nestes níveis e se é uma questão de mercado, se os seus pares estão mais focados em expansão de crédito, se eles não estão vendendo tanto esta parte de Previdência, ou se é uma questão mais específica da BB Seguridade e a coordenação com o Banco do Brasil, na visão de vocês. Muito obrigado.

Werner Suffert: Nishio, Werner aqui. Bom, quanto à Previdência, a gente vem realmente com uma performance nos últimos anos bastante forte em relação à captação líquida, arrecadação, também quando você vê as reservas, com crescimento bastante forte, na casa de 33% ano passado, e boa parte desse crescimento acima do mercado, ele tem origem num movimento, eu diria aqui, um pouco mais tardio nosso em relação aos nossos *peers*, no crescimento para P/VGBL. A estratégia dos principais, dos outros grandes *players* desse mercado, ele começou um pouco antes, então a curva de crescimento é normal que seja diferente nessas instituições. A gente espera que a partir de agora, a gente já viu isso nos últimos trimestres do ano passado, um crescimento maior também de outros *players* em Prestamista. No nosso caso, esse foco continua muito grande até porque existe de fato uma demanda forte em alguns segmentos de clientes do Banco do Brasil por esse produto, e essa demanda vem sendo coberta com os produtos que a Brasilprev tem a ofertar para o mercado, então esse movimento deve continuar, 2017 vai ser também um ano forte em Previdência, claro que o crescimento de reserva tem a tendência de ir desacelerando porque a reserva, nominalmente falando, vai ficando maior e você crescer percentualmente o número grande vai cada vez ficando mais difícil, a gente tá falando de R\$200 bilhões já de reserva de previdência, e que também com um crescimento do financeiro desta reserva é um pouco mais baixo pelas questões já expostas aqui, então isso, com certeza, acaba também afetando o crescimento de reserva, mas em termos de captação líquida, que foi a sua pergunta, a gente tem os nossos números, a gente não espera manter um percentual tão elevado, esperamos sim que alguns *players* que têm tido uma performance historicamente maior nos anos anteriores e que diminuíram, desaceleraram, nos últimos anos, voltem a crescer como nós já vimos inclusive isso acontecendo nos últimos meses e com isso, somados à toda a discussão da Reforma da Previdência, e as pessoas se preocupando mais com o longo prazo e com a complementação que será necessária para poder gozar de uma aposentadoria mais tranquila, isso está levando alguns segmentos de clientes do banco a procurar mais isso e a gente também, por outro lado, temos no Banco do Brasil pessoas cada vez mais qualificadas para poder tratar deste assunto. Então, com a abertura, e agora com o desdobramento desta estratégia que começou no Private e está muito forte no Estilo, com abertura das agências do Estilo Digital, esse assessoramento, essa consultoria para Previdência se fortalece no momento em que o mercado vem demandando este produto. Então a gente está bastante otimista e o



histórico recente mostra que a gente de fato precisa ser otimista quanto à Previdência, que essa performance deve continuar forte em 2017 e, bem provavelmente, ainda em 2018.

Eduardo Nishio, Banco Plural: Perfeito! Muito obrigado.

Operador: Muito bem. Senhores convidados, lembramos que para fazer uma pergunta basta digitar o *9 no seu telefone. A próxima pergunta vem do senhor Gustavo Lobo, do JP Morgan. Senhor Gustavo, bom dia.

Gustavo Lobo, JP Morgan: Bom dia, pessoal. A maior parte das perguntas já foi respondida. Dando um *follow up* na questão da sinistralidade do prestamista, queria entender melhor o que levou a esta alta no trimestre e o que vai levar a redução pra frente, que você falou que acredita que agora fez pico. Esse aumento é relacionado à desaceleração da carteira e aí a hora que você retomar o crescimento isso cai? Não ficou 100% claro, exatamente, o que aconteceu ali. Obrigado.

Rafael Sperendio: Gustavo, é o Rafael. Com relação à questão da sinistralidade do Prestamista, quando a gente fala assim, o patamar que ela atingiu no 4º tri, está bem fora do padrão histórico da carteira. No ano de 2016, como a gente falou durante a resposta de algumas perguntas e na apresentação, ele teve influência de diversos fatores nesta carteira, ela caiu praticamente pela metade e isso por si só já traz uma volatilidade em qualquer indicador que a gente calcula, uma vez que você tem menos fluxo de entrada de prêmios na carteira, uma concentração maior dos riscos. Além disso, no primeiro trimestre a gente tem o impacto também de aviso de sinistros referentes a períodos passados que não haviam sido reportados por conta de algumas divergências de cadastro que a gente tinha com alguns clientes. Nós tivemos também, além desse fator, uma mudança na dinâmica na rede do banco. Como o Werner mencionou, no modelo atual, o próprio gestor da carteira ele está avisando o sinistro, antes este processo era realizado pelo próprio ambiente familiar do cliente, hoje o próprio gerente já reporta o sinistro. Então por conta de toda essa mudança de contexto, o índice teve um comportamento bem diferente do padrão histórico observado. No ano de 2017, a gente espera uma recuperação desta carteira, é sempre bom lembrar que não só por conta de um ambiente um pouco mais favorável em termos de originação do que a gente teve em 2016, a gente tem a questão também relacionada a uma base de comparação bem mais fraca do que a gente teve ao longo de 2016. Então, vamos lembrar todo o histórico do Prestamista, que iniciou em 2011, o portfólio endereçável foi aumentando, novas linhas, novos públicos, e durante o ano de 2016, isso foi residual. Então, quando você compara com o ano de 2015, quando você ainda tinha algumas



novas linhas com potencial relevante sendo lançadas, a base de comparação não fica muito justa. Então, em 2017, a gente já passa a ter praticamente o mesmo portfólio endereçado, mas num ambiente muito mais favorável, numa base de comparação muito mais fraca, por isso a gente espera uma melhora da sinistralidade, a gente não sabe de nenhum outro fator exógeno impactando a carteira e ela voltando a originar, tem novamente uma diluição de risco, isso por si só deve ajudar a melhorar a carteira e trazer o índice de sinistralidade mais pra perto do padrão observado até 2015.

Gustavo Lobo, JP Morgan: Perfeito. Agora está claro. Só mais uma pergunta, super-rápido. Vocês já abriram o impacto na mudança do critério de PIS/COFINS pra anos anteriores, mas foi de R\$23 milhões no lucro e o referente a 2016 vocês consideraram como recorrente, certo? A dúvida é: qual que é o tamanho deste impacto que foi considerado como recorrente? Vocês têm esse número?

Rafael Sperendio: Gustavo, em relação ao impacto que foi considerado como recorrente quanto ao exercício, na SH1, eu estou com o efeito bruto, foi de R\$64 milhões e na SH2, R\$63 milhões. A gente divulgou isso na página 40 do nosso relatório de análise de desempenho e na página 65. Ele foi considerado como recorrente no exercício porque é uma prática que vai ser adotada daqui pra frente, não vai mudar. Em 2017, a mesma coisa, em diante é o mesmo modelo de cálculo.

Gustavo Lobo, JP Morgan: Obrigado.

Operador: Senhores convidados, mais uma vez gostaria de lembrar a todo que caso tenham alguma pergunta, basta digitar *9 no seu telefone.

Encerramos, neste momento, a sessão de perguntas e respostas. Gostaria então de retornar a palavra ao palestrante, Senhor Rafael Sperendio, para as considerações finais. Senhor Rafael, por favor.

Rafael Sperendio: Obrigado mais uma vez por participarem da nossa teleconferência de resultados. A mensagem que nós gostaríamos de deixar é que em 2017 vai ser ainda um ano de transição, um ano de ponte para 2018, a gente espera, assim, uma melhora bem mais sensível na atividade e no cenário como um todo e reforçar o nosso compromisso com esse *guidance* de 1 a 5%, a gente, faz parte da dinâmica do negócio como uma seguradora bem diversificada, a gente



Transcrição de Teleconferência

Resultado | 4T16

BB Seguridade (BBSE3)

14 de fevereiro de 2017

tem a vantagem de que, num cenário mais difícil econômico, a gente consegue sim compensar boa parte disso com uma melhora vinda de resultado financeiro, quando o cenário melhora, num ambiente mais estável, com taxas de juros mais baixas, inflação mais controlada, a gente tem um ambiente menos favorável para o financeiro, mas um ambiente muito mais favorável para o crescimento da indústria, aumento da penetração e, no caso, um ambiente muito mais favorável para venda de seguro de Vida, Previdência, pra crédito e etc. Então, um ambiente para seguros, mais estável, sempre reforçando isso, que o foco é sempre na geração de resultado operacional. O compromisso da administração com esse crescimento de 1% a 5% está mantido pra 2017. Bom dia a todos, obrigado.

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 excelente dia.