



Operador: Muito bom dia a todos. Obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da BB Seguridade para discussão dos resultados referentes ao 1º trimestre de 2017.

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 portal de Relação com Investidores da BB Seguridade, no endereço www.bbseguridaderi.com.br, aba Informações Financeiras - 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, 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 portal de Relações com Investidores.

Conosco hoje estão os senhores: Werner Suffert, Diretor de Gestão Corporativa e Relação com Investidores e Rafael Sperendio, Superintendente de Relação com Investidores.

Gostaria agora de passar a palavra ao senhor Rafael Sperendio, que iniciará a apresentação. Senhor Rafael, por favor, queira prosseguir.

Sperendio: Bom dia a todos, obrigado pela participação na nossa teleconferência sobre os resultados desse 1º trimestre de 2017. Vou iniciar aqui a apresentação na página 3, onde a gente tem os principais destaques do nosso resultado do período, um lucro líquido de R\$ 993 milhões, crescendo 4% em relação ao primeiro trimestre do ano passado, dentro da nossa expectativa divulgada por meio do nosso Guidance.

Uma composição já esperada, assim como a gente já vinha comentando na nossa última divulgação de resultados do ano de 2016, de que o ano de 2017 seria um ano de transição, com um ambiente um pouco mais desafiador para resultados financeiros por isso que a gente pretendia compensar isso com uma melhora no nosso resultado operacional não juros. Foi exatamente isso que aconteceu no primeiro trimestre, como os senhores podem ver no gráfico no canto superior esquerdo, a gente teve o nosso operacional não juros crescendo 11% e isso mais do que compensou a queda de 10% do resultado financeiro combinado de todas as companhias.



Então esse crescimento de 4% do lucro foi totalmente suportado pelo resultado operacional não juros, e o que suportou por sua vez esse crescimento do resultado operacional não juros foi principalmente a queda de sinistralidade no segmento de seguros, grande partes das linhas apresentou melhora na sinistralidade em relação ao primeiro tri do ano passado.

O segmento de previdência continua na mesma tendência de bom desempenho que a gente vem observando nos últimos anos, com um crescimento de 27% no volume de contribuições, com um índice de retenção que a gente mede pelo índice de resgate apresentando melhora de 1,1 ponto percentual em relação ao primeiro tri do ano passado, o que levou a empresa a atingir quase 40% do total líquido do captado no mercado de previdência brasileiro. O resultado desses movimentos, um ativo sob gestão chegando quase a R\$209 bilhões crescendo 33% em relação ao ano passado.

Outro fator de destaque que também colaborou bastante para o crescimento do resultado operacional foi o crescimento das receitas de corretagem da BB Corretora, 9,5%, puxado principalmente pelos negócios de Rural e Previdência nesse primeiro tri, a gente vai entrar em mais detalhes sobre a composição do faturamento mais pra frente, mas essas linhas foram as que melhor se desempenharam nesse trimestre.

Passando para a página 4, a gente tem aqui um resumo das principais partes móveis, vamos chamar assim, do nosso resultado financeiro. Então, como eu falei, caiu 10% em relação ao ano passado, reduzindo a participação no lucro pra 29,7% ante 34% no primeiro tri de 2016. Aqui nenhuma surpresa, como a gente sempre vem falando desde que a companhia abriu o capital, que a contribuição normalizada desse resultado financeiro deveria ser algo em torno de $\frac{1}{4}$ do lucro, mas por conta desse cenário de juros mais altos que a gente vivenciou nos últimos 2 anos / 3 anos, essa participação atingiu um patamar superior aquele, ficando aí em torno de 30 a 30 e poucos %. A gente sempre acreditou que isso iria convergir para este nível normalizado de $\frac{1}{4}$ e que já está acontecendo neste primeiro trimestre.

Então analisando as principais variáveis que impactaram este resultado financeiro: a primeira delas acho que com um impacto mais direto, a queda da taxa média Selic, ficando em 12,7 no primeiro tri deste ano; a segunda, que até não era esperado quando a gente divulgou o Guidance, mas aconteceu com o fechamento de curva de juros ao longo do primeiro tri, isso até ajudou um pouco na questão da marcação a mercado positiva na nossa carteira pré, mas de qualquer forma a magnitude desse fechamento foi muito menor do que aquela que a gente observou no primeiro tri de 2016, então isso prejudicou o desempenho na base de comparação; e por último a redução dos índices de inflação como os senhores podem ver aqui, que tem impacto direto na atualização da nossa carteira de títulos vinculados a inflação, seja em NTN-B ou de NTN-C que a gente mantém na Brasilprev numa carteira mais antiga, que está classificada como mantida até o vencimento, então a taxa real está travada mas a atualização desse ativo



ocorre por meio da inflação corrente então a queda da inflação tem impacto direto nessa carteira.

Na página 5 a gente começa a abordar agora o nosso desempenho por linha de negócio, a gente vai abordar aqui as principais linhas: a primeira delas, a linha de Vida, Habitacional e Rural dentro da BB MAPFRE SH1, os prêmios emitidos cresceram 9,1% ano contra ano, o destaque aqui foi o Rural, principalmente, cresceu 51%, o motivo foi a antecipação do custeio agrícola que aconteceu, ainda, em período anterior aquela que a gente observou no primeiro tri do ano passado. Quebrando o Agrícola, é importante ressaltar, desculpa, quebrando o Rural, é importante ressaltar que a primeira linha que vem na cabeça é o Agrícola que de fato foi o que mais cresceu (90%), mas as linhas que trazem mais rentabilidade pra esta carteira também apresentaram um bom desempenho com um penhor crescendo 10% e Vida Produtor Rural crescendo 37% no ano contra ano. Por outro lado, no segmento de Pessoas, a gente observou aqui, tanto Vida como Prestamista, que compõem o segmento, com uma queda de 2,7% em relação ao primeiro tri do ano passado.

Na página 6 aqui, os principais indicadores do desempenho operacional dessa linha de negócio: foi um desempenho muito bom no geral com a melhora do índice combinado que foi gerado aqui pela queda da sinistralidade, um pequeno aumento do comissionamento, o que não é algo ruim para esta empresa, uma vez que esse comissionamento vai em boa parte para a BB Corretora. As despesas gerais e administrativas apresentaram uma elevação por um reforço de provisão para crédito de resseguro. Aqui vale ressaltar e os senhores podem observar que para o gráfico de sinistralidade e o de despesas gerais e administrativas, os dois gráficos tem uma linha pontilhada e que de fato a intenção aqui é evidenciar um comportamento mais normalizado desses dois índices uma vez que ao longo deste primeiro trimestre nós tivemos alguns movimentos puramente contábeis então não tem impacto em caixa, mas que impactou o cálculo desses dois índices, um efeito acaba compensando o outro, o que aconteceu de fato foi uma revisão na nossa base de operações resseguradas e que levou a uma recuperação de créditos que nós tínhamos a receber de operações resseguradas na SH1, principalmente no segmento Rural, então isso gerou um impacto positivo da ordem de mais ou menos R\$90 milhões, só que este impacto positivo ele foi totalmente compensado como impacto negativo gerado por conta da mudança da metodologia no provisionamento dessas operações de recebíveis, vamos chamar assim, de resseguro, então uma coisa acaba compensando a outra, esse não é um patamar que a gente espera que vá permanecer, foi um efeito que nós acreditamos pontual neste primeiro tri, por isso a gente evidencia o comportamento desses índices de uma forma normalizada que a gente espera que aconteça daqui pra frente.

Na página 7 nós temos aqui o que seria resultante destes movimentos da página anterior, então a queda da sinistralidade mais do que compensou esse aumento do comissionamento, o resultado de subscrição da companhia cresceu 20% em relação ao primeiro tri do ano passado, mesmo em bases normalizadas os resultados de subscrição cresceram bem. Por outro lado, esse



crescimento de 20% foi, uma parte dele, compensado pelo aumento das despesas gerais e administrativas por conta do reforço de provisão para resseguro e pela queda do resultado financeiro, como a gente já abordou anteriormente, caiu aqui 16% nessa empresa e, por fim, um crescimento de 3% do lucro no ano contra ano, atingindo um retorno sobre patrimônio líquido médio de 46% no trimestre analisado.

Próximo segmento na nossa operação de Automóvel e Danos ao Patrimônio, prêmios emitidos cresceu 1,7% ano contra ano, concentrados aqui no segmento de Danos ao Patrimônio no canal affinity.

Em Automóveis tivemos uma queda de 1,4% em relação ao primeiro tri do ano passado. Aqui neste segmento em específico a gente tem observado um ambiente de negócios ainda difícil. Mesmo neste trimestre a venda de veículos novos continua em queda, segundo dados da ANFAVEA, e nós pretendemos continuar com uma postura bem conservadora na redução de riscos, na regulação de sinistros, até que a atividade econômica retome o crescimento.

Na página 9, antes de entrar em detalhes nos índices, tivemos o mesmo efeito que impactou SH1, a explicação é exatamente a mesma, aqui só muda o ramo que origina esses dois impactos, na SH1 foi Rural, aqui basicamente grandes riscos, mas a magnitude destes efeitos foi muito menor do que a observada na SH1. De qualquer forma, tivemos um combinado piorando um pouquinho, 0,3 ponto percentual no ano contra ano, que foi gerado basicamente pelo aumento do comissionamento, principalmente no canal Corretor e pelo aumento também de despesas gerais e administrativas, pelo mesmo motivo, reforço de provisão pra crédito de resseguro. Por outro lado, o principal destaque positivo foi a queda da sinistralidade, puxada principalmente pelo segmento de Danos ao Patrimônio, mas mesmo o Automóvel já demonstrou uma melhora, marginal, mas já demonstrou uma melhora em relação ao primeiro tri do ano passado.

Na resultante dessa dinâmica, temos aqui a queda da sinistralidade, mais do que compensou também o aumento do comissionamento, resultado de subscrição crescendo 20%, mas que, por outro lado, o índice de despesas gerais e administrativas, que teve aumento, e a queda do resultado financeiro, que aqui a gente sofreu um pouco mais, caiu 58%, uma exposição pós-fixada bastante relevante nesta empresa, o resultado disso foi um prejuízo líquido de R\$5 milhões no trimestre.

Na página 11, segmento de Previdência, um cenário completamente diferente, total de contribuições pra planos de previdência atingindo R\$10 bilhões de reais, crescendo 27% em relação ao primeiro tri do ano passado, índice de resgate melhorando, 1,1 ponto percentual, atingindo aqui 8,1% - índice anualizado, o que levou a Brasilprev a uma capitação líquida de R\$4 bilhões de reais no trimestre, crescendo 20% em relação ao primeiro tri de 2016. Em termos de reserva de Previdência, como eu falei na primeira página, atingimos aqui R\$208 bilhões, crescendo 33% em 12 meses, receita com taxa de gestão crescendo no mesmo nível, 33%, com a



taxa média caindo aqui para 1,13%, seguindo a tendência também que nós já havíamos falado de queda de 1 a 2 bps por trimestre, que pode não parecer muito trivial, embora a taxa média tenha caído e o volume de receita com taxa de gestão tenha ficado no mesmo patamar do crescimento de reserva de previdência, mas aqui é questão de metodologia de cálculo, a gente calcula esse índice de taxa de gestão com base no ativo médio, e o ativo médio teve um crescimento um pouco maior do que a variação do ativo sob gestão nas pontas de março de 16 à março de 17, que é esse crescimento de 33% no gráfico no canto superior direito, por isso que a taxa média cai, muito embora o volume nominal de receita com taxa de gestão cresceu no mesmo nível das reservas.

De qualquer forma, a gente teve um desempenho operacional muito bom. Além do crescimento da receita com taxa de gestão teve a melhora de eficiência na companhia, mas por outro lado o resultado financeiro da Brasilprev sofreu bastante, o que acabou levando parte dessa melhora do resultado operacional e fez com que a gente atingisse um crescimento de 11% no trimestre ano contra ano, ficando com retorno sobre patrimônio líquido médio de quase 40%.

Segmento de Capitalização, página 12, arrecadação teve queda de 10% ano contra ano, aqui justificada fundamentalmente pela redução do ticket médio e pelo menor volume de títulos novos vendidos na moralidade mensal. Aqui a queda da arrecadação tem impacto direto no volume, que associado à queda do resultado financeiro de 19% gerado tanto por questões de volume como eu falei agora a pouco como pela compressão da margem financeira de juros, levaram o lucro a uma queda de 23% ano contra ano, então esse é um segmento que tem uma forte correlação com o cenário econômico, mas mesmo neste momento difícil a gente ainda tem conseguido sustentar um alto nível de rentabilidade pra essa operação, algo perto de 100% de retorno sobre o patrimônio líquido médio.

BB Corretora, nosso principal destaque na receita de corretagem por conta de todo esse crescimento que eu falei em previdência e pela forte performance do Rural que a gente comentou no início da apresentação, cresceu 10% ano contra ano, claro que também vale ressaltar que a gente teve ajuda, muito embora as linhas de Vida e Prestamista tenham apresentado queda de 2,7%, como esses produtos são produtos longos e o comissionamento ele é diferido de acordo com a vigência de risco do seguro, então a gente tem um colchão de diferimento que ajuda a reduzir um pouco essa volatilidade no lado da BB Corretora. O desempenho aqui ele é muito positivo, ainda mais levando em consideração que tivemos uma base de comparação difícil nesse primeiro trimestre para esta linha de negócio, lembrando que no primeiro tri de 2016 a BB Corretora foi reenquadrada no regime não cumulativo e teve um aumento na despesa tributária sobre o faturamento bruto de 4,65% na alíquota para 9,25%, isso aconteceu em março de 2016, então a gente compara um trimestre com uma despesa tributária a uma alíquota de 9,25% contra outro com uma despesa tributária em 4,65% em dois meses e 9,25% em só um mês. Mesmo assim, a gente conseguiu atingir um crescimento de resultado nessa linha de negócio de 9% em relação ao primeiro tri de 2016.



E para fechar a apresentação, no Guidance de 2017, como eu falei no início da apresentação, 3,7% de crescimento, dentro do nosso intervalo de estimativa de 1% a 5%. Com isso eu concluo aqui a apresentação, a gente pode passar pra seção de perguntas e respostas.

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

A primeira pergunta vem do Senhor Thiago Batista, do Banco Itaú. Senhor Thiago, bom dia.

Thiago Batista, Itaú: Bom dia, bom dia Rafael, bom dia Werner. Tenho duas perguntas. A primeira é em relação à Vida e Prestamista, a segunda em relação ao Guidance. Na parte de Vida e Prestamista, eu tive a percepção que o volume de prêmios ficou um pouquinho abaixo do que vocês imaginavam, ou do que eu imaginava pelo menos, caindo 3% ano contra ano. Na visão de vocês, também ficou um pouco abaixo do que vocês tinham imaginado de volume de prêmios de Vida e Prestamista e se já deu pra ver alguma melhora nesses dois produtos agora em abril. Eu lembro que em abril se eu não estou errado teve a queda do cap de consignado, acho que no SIAPE se podia vender, então se teve algum impacto na originação de prestamista já em abril. E a segunda, em relação ao Guidance, esse lucro líquido crescendo 3,7% esse trimestre foi acima do que eu imaginava, acho que com isso você tira um risco de ficar muito abaixo do Guidance. Dito isso, na visão de vocês, vocês estão confortáveis com 1 a 5, mais pro meio, mais pra parte de baixo, mais pra parte de cima, se vocês podem dar uma guiada se vocês tem alguma visão depois do primeiro trimestre, que na minha visão veio um pouquinho acima em termos de lucro.

Suffert: Thiago, Werner. Bom dia, obrigado pelas perguntas. Primeiro em relação à Vida e Prestamista e a performance de prêmios emitidos, a gente tem que sempre lembrar que o nosso principal canal de distribuição, que são as agências do Banco do Brasil, os canais do Banco do Brasil, eles tem uma dinâmica de entrega de resultado que a nossa projeção acaba sendo mais semestral do que mensal, então a performance ela tem que ser atendida dentro de um determinado semestre, claro que a gente tem uma projeção mês a mês, mas existe uma possibilidade de oscilação de entre as linhas durante esse semestre, então é bem normal acontecer, já aconteceu em diversos anos, uma performance um pouco mais fraca em algumas linhas no início do ano, nos primeiros meses do ano, que vai fortalecendo dali pra frente, e fechando o semestre mais perto do que a gente tem como orçamento. Então esta questão de Vida e Prestamista, uma parte relevante deste efeito é por conta disso, e a outra parte também é devido à própria aceleração do prestamista, a gente tem dentro da linha de Prestamista tanto o PF como o PJ, uma composição entre os dois, e você tem o PF num ritmo como a gente já vinha falando inclusive no primeiro call do ano em relação ao resultado de 2016, que a nossa previsão era de que o Prestamista PF tivesse uma recuperação melhor ao longo dos primeiros trimestres e fechasse o ano já com um crescimento mais forte, enquanto o PJ deve passar 2017 ainda com uma performance aquém do que aconteceu em alguns anos atrás, então essa ponderação acaba também trazendo alguma incerteza quando você olha pro o numero num período tão curto,



mas a visão acumulada no ano ela vai se aproximando do que a gente espera pro orçamento da companhia, no caso, a SH1.

Quanto à questão do Guidance, Thiago, não sei se a primeira pergunta está respondida, a gente tem, sim, a gente fez a manutenção do Guidance, a gente está confortável com o Guidance que a gente colocou, claro que é um ano, como o Rafael colocou, de transição, de diversos desafios, algumas linhas dependem mais do cenário macro econômico, da evolução da economia brasileira em 2017, mas a gente acha que a forma com que a gente vem construindo o resultado nos últimos trimestres está levando a gente a conseguir entregar, entregamos o trimestre dentro do Guidance, e a nossa intenção é continuar fazendo isso ao longo do ano. Ainda é muito cedo pra gente tentar posicionar o Guidance dentro da faixa, é uma faixa já estreita quando a gente olhar em percentual de lucro da companhia, e como existem diversas variáveis, diversas companhias com performance que podem ser afetadas por questões diferentes, ainda é um pouco cedo pra gente tentar reduzir ou estreitar a faixa do Guidance, a nossa visão ainda é de que a gente consegue entregar dentro da faixa de 1% a 5% de crescimento de lucro líquido recorrente e obviamente ao longo do ano a gente vai ter uma visão um pouco melhor aonde isso se posiciona e aí a gente pode passar isso pro mercado, pros nossos investidores.

Thiago Batista, Itaú: Ok, perfeito Werner. Só um follow up rápido na primeira pergunta, em relação a se você tem algum feeling de como está vindo abril em termos de volume, sem divulgar o valor em si, mas só o sentimento, se deu uma melhora em volume de Vida e Prestamista, como você está sentindo esse começo de segundo trimestre.

Suffert: Thiago, como eu falei, a gente apesar de não passar informações sobre abril, a tendência sempre é de aceleração nos últimos meses do semestre. A gente vê então que isso pode acontecer com Vida, deve acontecer também com Prestamista, com uma magnitude diferente entre PF e PJ, mas de fato a gente começa a ver isso também e acaba dependendo também da performance da carteira de consignado, principalmente no Banco do Brasil, com a melhora dessa performance a gente tem uma tendência positiva, sim, ao longo do segundo trimestre deste ano, mas que ela deve voltar pro patamar que a gente estima no semestre como eu coloquei anteriormente.

Thiago Batista, Itaú: Ok, perfeito. Obrigado Werner.

Operador: Muito bem. A próxima pergunta será do Senhor Lucas Lopes, do Credit Suisse. Senhor Lucas, bom dia.

Lucas Lopes, Credit Suisse: Bom dia Werner, bom dia Rafael. Eu tenho duas perguntas também. A primeira delas é sobre umas matérias que tem saído no Estado que o Banco do Brasil está discutindo com a MAPFRE o contrato de vocês, não sei se do SH1 ou do SH2, de ambos, pleiteando mais receitas. Eu queria saber se podem confirmar ou não se essas conversas estão acontecendo e se o acordo com a MAPFRE possui alguma cláusula de performance como, por



exemplo, o volume de vendas, eu imagino que não, mas enfim, eu queria reforçar essa minha visão. E a minha segunda pergunta, talvez relacionada à primeira, no resultado da holding vocês destacaram o crescimento de algumas das despesas com serviços técnicos especializados em razão da contratação de empresas de consultoria. Eu queria saber se vocês podem compartilhar, enfim, que tipo de serviço de consultoria que vocês estão contratando, voltados a despesas ou talvez até voltado a essas conversas com a MAPFRE. Obrigado.

Suffert: Lucas, obrigado pelas perguntas. Primeiro em relação aos nossos parceiros e discussões com os nossos parceiros, a BB Seguridade, como uma holding em participações, ela tem por obrigação com os seus investidores estar realmente sempre preocupada com a performance de todas as linhas de negócio nossa. Então eu acho que é sempre bom a gente deixar bem claro isso, existe uma questão de discussão de acordo de acionistas, isso não, a gente não tem isso na mesa, a gente tem parcerias longas com os nossos sócios, e tentando o objetivo comum que é aumentar a rentabilidade desses negócios, então qualquer discussão que a gente tenha com qualquer um dos nossos sócios nas companhias, ela tem como objetivo melhorar o resultado desses negócios a longo prazo. Isso é normal, isso acontece desde antes da formação da BB Seguridade, isso já era um objetivo na BB Seguros, dentro do Banco do Brasil, continuou e se intensificou depois do IPO da BB Seguridade e essa é a nossa obrigação, eu diria principal, com os nossos investidores, buscar patamares maiores de rentabilidade em todas as operações. Isso leva obviamente a discussão de várias linhas de negócio, como a gente tem em algumas linhas da parceira no grupo Segurador BB E MAPFRE performances que, na nossa visão, não entregam no longo prazo a taxa que a gente espera desses negócios, é normal que essa discussão aconteça, e esse é simplesmente o ponto atual, como também já vem acontecendo, o que aconteceu de diferente agora foi essa divulgação colocando a questão como sendo mais societária e na verdade ela tem muito mais a ver com visão de desempenho e isso que é mais relevante.

Quanto a questão das nossas despesas na Holding relacionadas às despesas administrativas e consultorias, os principais focos dessas discussões tem muito a ver com todo esse movimento de digitalização dos nossos negócios, das Insuretechs, do Digital, de mudança da plataforma para plataformas mais digitais, então isso é um investimento que a companhia vem fazendo, que as companhias da BB Seguridade também vem seguindo, e também despesas relacionadas ao nosso projeto de automação da parte de escritório, nosso ERP, que vai facilitar e também melhorar todas as informações que fluem das companhias para a BB Seguridade e também dos processos internos da BB Seguridade, então são esses os projetos, não tem relação nenhuma com essa outra questão que foi levantada.

Lucas Lopes, Credit Suisse: Ficou claro, Werner. Obrigado.

Operador: A próxima pergunta será do senhor Gustavo Lobo, do J. P. Morgan. Senhor Gustavo, por favor.



Gustavo Lobo, J. P. Morgan: Oi, bom dia. Tenho duas perguntas também. A primeira pergunta é sobre a mudança na metodologia do PDD. Queria entender exatamente se isso foi só um reforço one-off, e aí você tem um reconhecimento de PDD mais alto agora e depois volta para o patamar anterior ou se mudança de metodologia muda patamar de PDD daqui pra frente e queria entender também se isso foi completamente independente da recuperação de resseguro que vocês tiveram. Meu entendimento é que sim, mas queria double-check com vocês. Depois eu tenho minha segunda pergunta.

Sperndio: Gustavo, Rafael falando, obrigado pela pergunta. Com relação a essa mudança de metodologia, só pra deixar um pouco claro, primeiramente um breve histórico, a operação que a gente tem em conjunto com a MAPFRE é uma operação relativamente recente, ela tem pouco mais de 5 anos, então a gente ainda tem alguns projetos em conjunto ainda focados nessa integração dessas operações. Lembrando que além da operação ser recente, ela passou por um período de altíssimo crescimento, a companhia mais que dobrou de tamanho nesse período, então qual foi o impacto disso, a modelagem da operação que envolve resseguros ela é complexa, então tem muitos processos que ainda não estão totalmente automatizados, então o que acontece, aqui a gente teve ao longo do primeiro tri, o impacto veio no primeiro tri, este levantamento vem desde o ano passado, de revisão por completo da base de dados de operações de resseguro. Então, esse recurso de PDD não tem a ver com uma expectativa de default do ressegurador, não é isso que a gente espera, até mesmo porque os resseguradores que nós operamos, tanto IRB quanto a MAPFRE RE, nos temos participação no IRB e a MAPFRE tem participação na MAPFRE RE, então a gente não conta com o default, mas de acordo com o próprio regulador, a SUSEP, uma operação com atraso de mais de 180 dias, a gente tem que provisionar 100%, então foi isso que aconteceu, nessa revisão de base de dados a gente identificou algumas operações com atraso acima de 180 dias, nós provisionamos 100% dessas operações, a gente espera que isso vá ser revertido com o tempo, isso é só uma questão de regularização do fluxo de cobrança e acerto de contas com os resseguradores. Por outro lado, a gente identificou algumas operações que estavam classificadas como ainda não recebidas, mas quando a gente fez essa revisão de base de dados, a gente identificou que isso já havia sido pago, então a contabilização ainda não tinha acontecido, a gente contabilizou agora essa recuperação, então uma coisa não tem relação direta com a outra, mas ambas tem relação direta com a revisão da base de operações de ressegurados como um todo. Então, por um lado a gente teve que fazer este reforço que a gente espera que vá ser revertido ao longo, principalmente de 2017 mesmo, mas a gente também teve uma contrapartida também de recuperação. Foram estes os dois movimentos, a gente acredita que foram eventos pontuais nesse primeiro tri, a gente espera que não se repitam novamente daqui pra frente, a gente tá com um projeto grande de reforço nos mecanismos de controle de resseguro e no reforço até mesmo na equipe que cuida dessa questão de resseguros tanto para as operações de SH1 quanto da SH2, então a gente espera corrigir este valor ao longo de 2017.



Gustavo Lobo, J. P. Morgan: Perfeito, tá claro. Minha segunda pergunta, de certa forma um follow up da pergunta do Thiago, quando a gente olha o crescimento de contribuição de previdência no primeiro tri, ele ainda foi forte, mas houve uma desaceleração. Pela SUSEP a gente consegue acompanhar que teve um crescimento muito forte em janeiro, um crescimento muito forte em fevereiro, mas não em março. Queria entender se houve alguma coisa específica aí, algum mobilizador que você tinha e deixou de ter ou se é uma volatilidade natural entre os meses, conforme o Werner tinha falado, que é melhor olhar o semestre fechado, talvez os gerentes do Banco do Brasil já tivessem entregue um crescimento muito grande em janeiro e fevereiro, já estava perto da meta então pararam de vender em março, enfim, entender o que é tendência pra frente de novo: é um patamar de crescimento no meio do caminho do que foi no tri, é retomar o que tinha sido antes, e se teve alguma coisa específica que justifique essa desaceleração no final do tri. Obrigado.

Suffert: Gustavo, Werner falando. A questão exatamente, a resposta é a mesma que eu já passei pro Thiago, de fato tem aí um equilíbrio entre o esforço de venda, que ele vai acontecendo ao longo do semestre, então se você vende dois meses bem fortes, é natural você ter essa compensação entre essas linhas, então isso ao longo do tempo vai levando para o nosso objetivo de crescimento no ano em termos de orçamento. Claro, o nosso esforço sempre é que a gente consiga entregar um pouco mais do que a gente pretendia, se o ambiente também colabora, se a gente tem essas discussões se aprofundando em relação à previdência e trazendo algum aspecto comercial positivo pro aprofundamento deste esforço de venda, a gente captura isso rapidamente nesse esforço em conjunto com a rede de distribuição do Banco do Brasil, mas existe sim, dentro do programa, do Conexão, o antigo Sinergia, esse objetivo semestral, e aí é natural que todos os gerentes...

Gustavo Lobo, J. P. Morgan: Alo?

Operador: Senhores convidados, peço um minuto da sua atenção. O palestrante caiu e ele está já se reconectando, então peço a vocês apenas um minutinho para que eles consigam retornar a conferência. Ok? Obrigado.

Sr Palestrante?

Sperendio: A gente tá aqui na outra linha.

Operador: Excelente. Podemos continuar então.

Sperendio: Podemos.

Suffert: Bom, tivemos um pequeno problema técnico aqui. Estamos de volta aí, não sei até se a resposta chegou toda pra você.



Gustavo Lobo, J. P. Morgan: Bom, pelo que eu entendi, é bem na linha do que você tinha falado pro Thiago mesmo, existe alguma normalização da entrega dos gerentes, ele estava indo muito bem em um produto, é natural que ele passe a focar um pouco mais em outro que ele não estava indo tão bem e as metas são acertadas semestralmente.

Suffert: Isso. De fato, esse balanço vem sendo buscado pela rede de distribuição, mas a gente espera que, no final do semestre, provavelmente depois lá no final do ano, que as metas sejam entregues novamente e isso leve a gente ao que foi orçado em todas as nossas companhias como prêmios em relação à contribuição.

Gustavo Lobo, J. P. Morgan: Perfeito, claríssimo, obrigado.

Operador: Senhores convidados, gostaria mais uma vez de lembrar a todos que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco nove (*9) no seu telefone.

Mais uma vez, lembramos a todos que para uma pergunta ou comentário, asterisco 9 (*9), ok?

Senhor Gustavo conosco novamente, senhor Gustavo, do J. P. Morgan.

Gustavo Lobo, J. P. Morgan: Obrigado. Aproveitando que a gente tá com um pouquinho de tempo, eu só queria entender a margem da Corretora, a gente sabe que a receita da corretora de certa forma accrual e o custo é na originação então no momento em que você estava tendo uma desaceleração grande você estava reconhecendo receita anterior e um custo mais baixo, a margem aumentou, mas agora não parece que vocês estão desacelerando como estavam antes né, é mais uma manutenção da originação e o que a gente viu foi uma melhora da margem da corretora, o que que justifica essa melhora no trimestre? Obrigado.

Sperendio: Rafael falando. O que aconteceu nesse primeiro tri basicamente foi a questão de mix principalmente, então as linhas que a gente mais cresceu, o índice de ressarcimento do Banco do Brasil, são linhas digamos assim, em termos de custo, mais baratas pra gente, em termos de ressarcimento do banco, então mix foi um fator importante, e a outra parte relevante dessa melhora de margem foi questão de quantidade de itens vendidos também. A gente teve uma menor quantidade de itens vendidos nesse primeiro trimestre, impactado aí basicamente das linhas de mais relevância dentro do negócio de BB Seguridade, principalmente Vida e Prestamista, além de Capitalização, então quantidade de itens vendidos a gente teve uma redução ano contra ano além da questão de mix, esses dois efeitos combinados que levaram a essa melhora de margem.

Gustavo Lobo, J. P. Morgan: Obrigado.

Operador: Muito bem senhores, caso tenham mais alguma pergunta basta digitar asterisco nove (*9) no seu telefone.



Não mais, nenhuma pergunta?

Muito bem, encerramos então a partir deste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Rafael Sperendio para as considerações finais. Senhor Rafael, por favor.

Sperendio: Bom, gostaria de agradecer aqui mais uma vez a participação de todos, reforçar, como a gente já vinha falando, 2017 é um ano de transição, temos um desafio muito grande neste ano, temos que compensar essa queda no resultado financeiro com a melhora no resultado operacional não juros, nesse primeiro tri o desempenho comercial foi muito concentrado em Vida, desculpa, em Rural e Previdência. A gente teve umas boas oportunidades ao longo deste primeiro trimestre, nós aproveitamos estas oportunidades, mas ao longo do ano nós pretendemos buscar um equilíbrio maior entre as demais linhas, estar sempre mantendo o foco nas mais rentáveis: Vida, Prestamista, Rural, Previdência. Mas, de qualquer forma, o nosso modelo de negócios beneficia bastante de um cenário de juros baixos e inflação controlada, não vemos países que tem uma indústria de seguros desenvolvida que conseguiu atingir este patamar de desenvolvimento convivendo com juros altos e com inflação monetária. A gente espera que no longo prazo seja muito positivo, já temos alguns indícios de recuperação da economia. No nosso entendimento essa recuperação deve acontecer de uma maneira bem gradual, então, embora este cenário de juros baixos e inflação controlada seja bastante positivo pra indústria no longo prazo, no curto a gente vai passar por esse período de transição com resultado financeiro mais fraco até que esta melhora da economia se traduza em um desempenho comercial mais forte. Muito obrigado e tenham um bom dia.

Operador: A teleconferência da BB Seguridade está encerrada. Lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está disponível no portal de RI da BB Seguridade: www.bbseguridaderi.com.br na aba Apresentações.

Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.