



Operador: Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da BB Seguridade para discussão dos resultados referentes ao 2º 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 Relações 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 esta 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 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 Relações com Investidores e Rafael Sperendio, Superintendente de Relações com Investidores.

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

[01:51] Sperendio: Bom dia a todos! Gostaria aqui de agradecer primeiramente pela participação na nossa teleconferência para discutirmos aqui nossos resultados desse 2º trimestre de 2017. Iniciando aqui na nossa página 3, temos os nossos principais destaques do período: um Lucro Líquido de R\$956 milhões, teve uma queda de 12% no ano contra ano e puxada principalmente aqui pelo resultado financeiro, como os senhores podem ver aqui no gráfico no canto inferior esquerdo, o financeiro caiu 22% em relação ao segundo trimestre do ano passado, conforme já era esperado, a gente vai entrar em mais detalhes na próxima página.

O resultado operacional não juros teve uma queda de 8%. A justificativa é que, nesse caso, está relacionada à redução no volume de vendas, principalmente de Previdência, Capitalização e Prestamista. Por outro lado, nesse trimestre, quando a gente olha os indicadores operacionais das companhias, a maioria deles apresentou uma melhora significativa, com destaque aqui para a sinistralidade no segmento de Vida, Habitacional e Rural, nossa BB MAPFRE SH1 também teve queda. Mesmo o segmento de Patrimônio e Automóvel também teve uma boa melhora de sinistralidade, que a gente observa no ano contra ano, mesmo no acumulado.



Em Previdência, apesar da redução no fluxo de arrecadação, o Lucro Líquido da operação cresceu quase 8%, com uma redução no índice de resgates de 0,2 p.p. de redução nesse índice anualizado e nós alcançamos aqui R\$215 bilhões em reservas, com uma taxa de crescimento de 25,4% em 12 meses. Por fim, nosso Conselho de Administração aprovou a distribuição de R\$1,6 bilhão em dividendos referente ao resultado desse primeiro semestre, mantendo nossa prática de distribuição de 80% do resultado.

Passando para a página 4, a gente tem aqui um resumo das principais variáveis que afetaram o nosso resultado financeiro. O impacto mais direto veio da redução da taxa média SELIC de 14,15% para 10,93% nesse trimestre. Outro efeito que nós observamos foi a redução da magnitude de fechamento da curva de juros, quando a gente compara em relação ao movimento que aconteceu no ano passado. Inclusive, no segundo trimestre, a gente teve um efeito inverso nos vértices mais longos, a gente observou até a abertura de curva e fechamento só nos vértices curtos. Então isso teve sim um impacto na questão de marcação ao mercado dos títulos pré-fixados mantidos para negociação. No ano passado, o efeito positivo foi bem maior, mas nesse trimestre já não ajudou tanto. Por fim, queda da inflação, que também impactou negativamente o resultado financeiro, inclusive deflação de IGP-M. Isso teve um impacto, principalmente na nossa carteira de NTN-C e NTN-B, que a gente mantém na Brasilprev na verdade como ativo garantidor dos planos de benefício definido. Como essa carteira estava mantida até o vencimento, para toda vez que a gente observa uma retração no índice de inflação ou até deflação, como aconteceu no caso do IGPM, a gente ainda tem uma parcela importante de IGP-M nessa carteira, o resultado financeiro da Brasilprev sofre um pouquinho. Resultante de todo esse movimento, uma queda de 22% no resultado financeiro no segundo trimestre no ano contra ano, que é algo que nós já vínhamos antecipando desde a nossa primeira teleconferência desse ano, atingindo uma contribuição de 26% no lucro líquido, já corrigindo para o nível mais normalizado que a gente vem sempre ressaltando desde o início, desde quando a empresa abriu o capital de fato, em 2013.

Na página 5, nós iniciamos aqui a discussão sobre o desempenho das nossas linhas de negócio. Então, no segmento de Vida, Habitacional e Rural dentro da BB MAPFRE SH1, nesse segundo trimestre, os prêmios emitidos tiveram queda de 7,7% ano contra ano, impactada aqui por duas linhas: na prestamista, teve uma queda de 41% e DPVAT, teve uma queda de 36%. Aqui, os senhores vão lembrar que o governo reduziu de fato o preço do prêmio desse seguro obrigatório, então aqui totalmente alinhado com a redução de preço que foi 37%, aqui a gente não tem muita influência. Em contrapartida, o seguro de vida se recuperou da queda que vinha registrando até o primeiro trimestre desse ano, inverteu, um crescimento de 3% agora, fechando o semestre praticamente estável no ano contra ano. Mesmo o prestamista, apesar da queda no ano contra ano, quando a gente olha no trimestre contra trimestre, a produção já apresenta uma melhora significativa, com um crescimento de 56% e no semestre, quando a gente avalia o desempenho no semestre como um todo, a maior dificuldade que a gente observou nessa linha foi nas operações no estoque e com o público de micro e pequenas empresas, que é o segmento que está sendo



mais afetado pelo cenário macroeconômico. Mas quando a gente olha na modalidade, na pessoa física, no segmento ofertado na originação do crédito, que é um produto bem mais sustentável com igual rentabilidade, o desempenho tem sido muito bom nesse ano. O prestamista pessoa física na originação está crescendo 15% no acumulado do ano. Então, aqui é uma questão de, na medida em que a economia vai melhorando, essa linha vai voltar a “performar” melhor. Já o rural tem uma característica bem particular, continua sustentando uma taxa muito boa de crescimento no acumulado do ano e está com 17% de crescimento.

Na página 6, a gente observa os indicadores operacionais dessa operação. Vale ressaltar que a melhora da sinistralidade, como eu tinha mencionado no início da apresentação, e boa parte dessa melhora veio do segmento de seguro rural. O Brasil colheu uma safra de excelente qualidade no primeiro semestre desse ano, nessa última safra a gente não teve nenhum grande evento climático como a gente teve no passado, lembrando que no ano passado, principalmente, a gente teve o El Niño, com efeito bastante adverso na produção. Tanto é que se nós observarmos o volume net de indenizações, houve uma queda de 41% nesse segundo triênio contra ano e sustenta uma queda de 63% no acumulado, o que reflete a boa qualidade da produção agrícola do país no ano de 2017. Comissionamento aqui, sem grandes surpresas, ficou praticamente estável no ano contra ano, e o índice de Despesas Gerais e Administrativas, tivemos uma alta de 4,4 pontos no segundo trimestre, ano contra ano. Nesse caso, tem um pouco de efeito base nessa comparação enquanto que nesse trimestre fizemos um reforço de PDD para recebíveis de prêmios de R\$9 milhões. No segundo trimestre do ano passado, a gente tinha feito uma reversão de R\$29 milhões nessa mesma linha, então a base de comparação aqui está um pouco impactada. Por conta desse reforço que a gente fez agora, apesar da melhora da sinistralidade, o índice combinado teve aqui uma pequena piora de 0,6 p.p., quando a gente olha no segundo trimestre ano contra ano, mas no acumulado, o índice combinado ainda continua melhorando em relação ao ano passado, ficando em 70,6 nesse primeiro semestre contra 70,9 no primeiro semestre do ano passado.

Na página 7, nós observamos aqui essa melhora toda de sinistralidade. O resultado de subscrição cresceu 10% no trimestre ano contra ano e 15% no acumulado, mas com a queda de 24% do resultado financeiro e com o reforço de provisão que nós fizemos nesse segundo trimestre, o lucro teve queda de 3% e acabou ficando estável no acumulado no ano contra ano, mas com o retorno melhorando bastante, atingindo 45% nesse semestre contra 43% no primeiro semestre do ano passado, aqui refletindo tanto a redução do risco e a melhora na eficiência na gestão de capital da companhia.

Na página 8, a gente começa a discutir aqui a nossa operação de Patrimônio e Automóvel, os prêmios emitidos tiveram uma queda de 5%. Aqui, vale ressaltar a estratégia que nós temos adotado nessa linha de negócios, nós temos sido bem mais seletivos, tanto em Automóvel como em Patrimonial, então além da maior seletividade e dos reajustes de preços que nós temos implementado desde o ano passado, isso com certeza teve impacto no volume de emissão de prêmios. Mas também tem a sua contrapartida positiva, como os senhores podem ver aqui na



página 9, a sinistralidade tem demonstrado queda em todos os comparativos, tanto no trimestre contra trimestre, como no ano contra ano, e no acumulado. Então, vale lembrar que ainda no segundo trimestre do ano passado nós tivemos alguns *one-offs* que impactaram um pouco o índice no ano passado de forma positiva, com reversão de IDNR, com uma reversão de prêmio não ganho que nós tivemos no ano passado por causa de mudança de metodologia, mas se nós excluíssemos esses efeitos da base do ano passado, a sinistralidade teria melhorado ainda mais, coisa de 6,5 p.p no segundo trimestre, ano contra ano. Essa melhora de sinistralidade que a gente observa, essa tendência decrescente da sinistralidade no segmento já tem colaborado pro índice combinado se aproximar novamente no patamar de 100%.

Na página 10, isso fica evidente, com um lucro de R\$61 milhões agora no trimestre, já revertendo o prejuízo que nós havíamos reportado no trimestre anterior e trazendo o Retorno Sobre Patrimônio Líquido para o maior nível desde junho do ano passado. Isso prova que os ajustes que nós temos implementado nessa operação já começam a surtir efeito nesse segundo trimestre.

Na página 11, segmento de Previdência, nesse segundo trimestre nosso volume de contribuições ficou em R\$9 bilhões de reais. Aqui teve uma queda de 35% no ano contra ano e vale lembrar também que a nossa base de comparação é bem mais difícil do que a base do restante da indústria. No ano passado, nós vínhamos com uma participação de mercado de 40%, 50% na indústria, então a nossa base de comparação é bem mais difícil, mas mesmo com essa redução de 35% no fluxo de arrecadação, nós capturamos aqui pouco mais de um terço de participação de mercado no trimestre, até um *share* justo considerando os competidores que temos aqui nesse mercado. Também é importante lembrar que mesmo esse um terço de *share* ainda é maior do que a participação que nós temos em reserva de previdência, então mesmo com essa redução da captação no ano contra ano, a gente ainda captura mais do fluxo do que a nossa participação de mercado, a gente continua ganhando o *share* em reserva de previdência. O índice de resgates também tem se comportado muito bem, ficando em 8,2% no trimestre em bases anualizadas, com queda de 0,2 p.p. ano contra ano, como eu falei na primeira página. Reserva de previdência atingindo R\$215 bilhões, crescimento ainda bastante forte de 25% em 12 meses. Receita com taxa de gestão crescendo 21% no segundo trimestre ano contra ano, uma taxa média seguindo aquela tendência que nós já vínhamos falando de redução de 1 a 2 bits por trimestre, então nenhuma surpresa aqui. O lucro líquido crescendo 8%, ainda que um pouco pressionada pelo resultado financeiro por conta da redução da inflação, mas ainda um crescimento bastante forte de resultado no ano contra ano. E o retorno anualizado também aumentando em relação ao ano passado, chegando a quase 41% comparado com 37% reportado no primeiro semestre de 2016.

Com relação a esses produtos de capitalização, na página 12, a arrecadação teve uma queda de 39%. Aqui tem um impacto direto de menor volume de vendas, principalmente nos produtos de pagamento único, que possuem um ticket maior, mas nós olhamos aqui no trimestre contra trimestre e já dá pra perceber um início de uma recuperação. Essa recuperação iniciou principalmente no mês de junho, teve uma produção 42% acima da média mensal até maio. Então



é uma recuperação muito forte quando a gente olha “intra-trimestre” aqui e nós esperamos que essa tendência se mantenha ao longo desse segundo semestre, que a gente possa compensar ao máximo a queda do financeiro com aumento de volume. Como os senhores podem ver, o financeiro teve uma retração de 53% ano contra ano, o que não poderia ser diferente em função da redução da taxa SELIC, que levou uma compressão de 230 pontos base na margem financeira. Como esse é um negócio predominantemente financeiro, o lucro líquido do trimestre foi influenciado sim por essa compressão de imagem e teve uma queda em um patamar muito parecido com a queda do financeiro, em torno de 56% no ano contra ano e 38% no acumulado.

Por fim, na página 13, BB Corretora, em razão do menor volume de vendas, principalmente em previdência, prestamista e capitalização, como a gente discutiu ao longo da apresentação aqui, a receita de corretagem nesse segundo trimestre teve uma queda de 17% ano contra ano, com um impacto direto praticamente da mesma magnitude no lucro líquido, caiu 18% ano contra ano nesse segundo trimestre.

Para finalizar, na página 14, a gente tem aqui a nossa prestação de contas quanto ao *Guidance* 2017. No início do ano, nós tínhamos divulgado uma expectativa de crescimento de lucro de 1% a 5% para o exercício e no acumulado até junho, o lucro líquido teve uma queda de 4,7%. A princípio, nós já esperávamos um primeiro semestre mais difícil, com uma convergência gradual aqui para o intervalo de crescimento de 1% a 5% ao longo do segundo semestre do ano. Isso estava totalmente alinhado com a expectativa de uma retomada gradual da atividade econômica. A grande questão aqui que permanece é o nível de incerteza quanto ao ritmo dessa recuperação. Ainda tem o lado do resultado financeiro, que já era certo que a queda de juros iria pressionar o resultado desse ano, mas hoje, quando nós olhamos a expectativa de mercado para juros até o final desse ano, já aponta para um nível bem mais baixo do que aquele que nós estimávamos no início do ano, quando divulgamos o *Guidance* em fevereiro. Então, com base nesses fatores de um desempenho comercial abaixo do que nós esperávamos para o ano até aqui, e até mesmo por conta da alienação de uma parte da nossa posição no IRB, no IPO que aconteceu semana passada, algo que a gente também não previu no orçamento do ano, nós optamos por revisar nosso *Guidance* de crescimento de lucro para o intervalo aqui de variação negativa, de -5,0 a -1,0. É evidente que todos os esforços eles estão empregados para que esse segundo semestre seja melhor que o primeiro, principalmente onde a companhia consegue ter influência, como no caso do desempenho comercial. Nós fizemos um teste no primeiro semestre do ano com uma remuneração variável para registro de distribuição do banco para vendas de produtos de seguridade. Para explicar melhor, não é uma remuneração quase inviável baseada em incentivo monetário diretamente, mas indiretamente, por meio da premiação com pontos Nivel de acordo com a performance do gestor da rede e o indireto porque esse pontos podem, apesar de não serem traduzidos em dinheiro diretamente, podem ser usados para pagamento de convênio de água, luz, pagamento de fatura de cartão de crédito, etc. Então, como eu falei, nesse primeiro semestre, o modelo serviu mais como um teste para nós pegarmos uma sensibilidade da rede



quanto a esse incentivo, mas já nesse segundo semestre, nós vamos dar uma ênfase maior nesse programa de remuneração variável que é individualizada, com pontos Lívolo, para buscar um engajamento maior da força de vendas, tentar maximizar o desempenho comercial nesse segundo semestre, que é uma iniciativa bastante importante aqui do nosso lado. Ainda vale lembrar que nesse ano nós não devemos ter greve bancária. O acordo fechado no ano passado foi um acordo de dois anos, então esse ano não deve acontecer greve, que aconteceu principalmente em setembro e outubro do ano passado. Então nós estamos bem otimistas com uma recuperação nesse segundo semestre em termos de desempenho comercial, então a gente vai buscar ao máximo possível entregar o melhor resultado nesse segundo semestre, deve ser bem melhor do que aquele que a gente entregou no primeiro semestre do ano.

Com isso, encerro aqui a apresentação, e nós podemos passar para a seção de perguntas e respostas.

[21:42] Operador: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco nove (*9). Para retirar a pergunta da lista, digite asterisco nove (*9) novamente. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

(...)

Nossa primeira pergunta vem do senhor Thiago Batista, do Itaú BBA.

[22:12] Thiago Batista, Itaú: Bom dia a todos! Bom dia, Werner. Bom dia, Rafael. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação à Corretora. Quando eu olhei o número que eu tinha projetado aqui *versus* o realizado, eu acho que a grande diferença que a gente teve foi na Corretora. Fazendo algumas contas, dividindo a corretagem por despesas de aquisição ou corretagem por prêmios emitidos, minha percepção aqui é que a grande piora foi na SH1. Vocês poderiam falar um pouco da corretagem, se houve alguma mudança nessa receita na Corretora, especificamente na SH1. A segunda pergunta é sobre Previdência. Eu acho que a queda do nível de *inflows* que vocês tiveram, acho que nem vocês esperavam essa queda no segundo trimestre, foi uma queda bem acentuada, foi pior do que o mercado. É certo que vocês estavam crescendo mais forte que o mercado, mas a desaceleração foi bem mais forte na Brasilprev do que no resto mercado, eu queria entender o que aconteceu, se houve alguma mudança no processo de venda, alguma mudança importante no incentivo ou se vocês têm alguma outra explicação para tentar explicar essa desaceleração brusca de captação na Brasilprev.

[23:21] Sperendio: Thiago, obrigado pela pergunta. Vou responder à primeira e o Werner responde sobre previdência, ok? Com relação à Corretora, acontece que, quando a gente avalia esse tipo de *ratial*, seja de corretagem sobre prêmios emitidos ou sobre custos de aquisição, o que acontece? Primeiro, é importante ressaltar que os balanços das empresas não fecham no mesmo momento. Pode ser que tenha acontecido algum impacto de cancelamento na Seguradora que ainda não sensibilizou ainda a Corretora ou o inverso, algo que sensibilizou a Corretora e não



sensibilizou a Seguradora ainda. Acontece isso, porque os balanços não são fechados na mesma data, mas se a gente considerar, por exemplo, indo direto ao seu ponto, não teve nenhuma mudança de corretagem, não teve nenhuma mudança de modelo de compatibilização, nada disso. O que pode ter acontecido está relacionado primeiro a esse efeito de descasamento temporal entre os fechamentos de balanço e também pelo fato de que, dentro de custos de aquisição, que é essa a métrica usada, não sei muito te falar se excede INSS, de fato, corretagem com uma relação com prêmios ou corretagem com relação com custos de aquisição, mas se for com relação a custos de aquisição, é bom lembrar também que ali não tem só corretagem, tem outras despesas relacionadas à venda, o endomarketing, etc. Mas isso fica evidente com o trimestre, mas como são períodos curtos, se você olhar esse mesmo *ratial* do semestre, você pode ver que ele vai “performar” em linhas com médias históricas, não vai ser diferente, pode ser contra prêmios, pode ser contra custos de aquisição. No semestre, até que você não tem tanto efeito desse descasamento temporal, ele fica mais diluído no tempo. Você pode ver que o índice do semestre na metodologia que você utilizar, ele vai ficar muito próximo da média histórica. O que pode ter acontecido é que deve ter havido algum descasamento, principalmente no primeiro semestre, que pode ter variado o *ratial* do primeiro trimestre e, agora, a situação se inverteu nesse segundo.

[25:41] Thiago Batista, Itaú: Ok, tem uma volatilidade natural aqui.

[25:43] Sperendio: Sim.

[25:45] Suffert: Bom, bom dia, Thiago. Quando ao segundo ponto de previdência, eu queria lembrar que lá no primeiro trimestre, no final do primeiro trimestre desse ano, a gente fez um ajuste no programa Conexão, que é o novo Sinergia do banco, abrindo o Sinergia em dois blocos para seguridade: um bloco que é de capitalização e previdência e o outro bloco de seguros. A gente tinha tido no primeiro trimestre uma concentração muito forte do esforço de venda nos produtos de Previdência, o que estava um pouco fora do que a gente projetava para o ano, daí alguns ajustes foram feitos, essa separação principalmente, e que trouxe, como consequência, uma melhoria que o Rafael citou durante a apresentação em Vida, fazendo com que a gente recuperasse a nossa emissão, o crescimento de prêmios emitidos em vida, que é bastante importante pra gente, é a principal linha de negócio para a BB Seguridade em termos de contribuição para o resultado, então esse foi um ajuste muito importante durante o semestre. Isso acabou, de fato, levando e teve como consequência também esse foco maior em SH1, produtos de seguros, o que para gente, na visão de longo prazo, é bastante importante, mas vale ressaltar aquilo que o Rafael colocou que a nossa participação relativa de *share* de mercado continua bastante elevada. A gente tem em termos de captação líquida, ainda mais do que um terço da captação líquida de mercado, mais do que a nossa participação em reservas, o que faz que a nossa reserva cresça mais que a reserva de mercado e esse é o nosso principal objetivo. Claro que, como são várias linhas, esse esforço de ir equilibrando a performance comercial entre todos os produtos vai sendo ajustado ao longo do ano para que a gente consiga chegar o mais próximo possível das nossas metas anuais. Então, esse esforço que o Rafael também colocou na parte do incentivo de vendas e que a gente testou



durante o primeiro semestre relacionado aos pontos Lívolo, isso agora fica mais forte a partir do segundo semestre, e a gente tende então a conseguir já ir compensando parte desse desempenho também no terceiro trimestre. O segundo trimestre tem uma característica, normalmente, esse ano foi um pouco diferente, de fato, de crescimento de vendas, nesse ano a gente teve uma normalidade maior, não teve aquela corrida nos últimos dias, no último mês, principalmente no mês de junho, e agora, a partir de julho até o final do ano, a tendência é que com todos esses ajustes feitos e com a entrada do nosso programa de incentivo a vendas com pontos Lívolo já calibrado após o nosso piloto, a gente consiga ter uma melhora bem forte da parte comercial, compensando parcialmente o que ficou para trás, mas o maior interesse nosso é trazer a recorrência necessária para o resultado da BB Seguridade continuar crescendo daqui para frente.

[29:06] Thiago Batista, Itaú: Ok, perfeito. Obrigado, Werner.

[29:12] Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Lucas, da Credit Suisse.

[29:17] Lucas Lopes, Credit Suisse: Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Eu tenho duas também. A primeira, eu queria entender um pouco se vocês acham que o foco do Banco do Brasil, recuperação de crédito e qualidade de crédito, pode ter penalizado a performance de produtos de seguridade. Quando a gente olha o horizonte mais longo, o primeiro semestre como um todo, a gente vê a originação de prestamista, os prêmios emitidos caem significativamente, as contribuições de previdência caem significativamente e a parte de vida com um crescimento bastante modesto. Então, entendendo que na mudança do ano, houve um ajuste no programa de acompanhamento de metas e se esse ajuste pode estar explicando essa performance relativamente ruim de seguridade no primeiro semestre, ou se é uma questão mais econômica, se é um problema de adaptação mesmo ao programa novo ou até que ponto estruturalmente o Conexão não privilegia tanto seguridade como era no passado. Depois eu volto com a segunda pergunta, se for possível. Obrigado.

[30:11] Suffert: Lucas, obrigado pela sua pergunta. Vale a pena esclarecer esse ponto porque, de fato, o programa vem sendo aprimorado ao longo do tempo, a gente acha que cada vez mais ele se aproxima das necessidades do Banco do Brasil e da sua rede para poder entregar o melhor resultado para o Banco do Brasil. O peso relativo de BB Seguridade não tem sofrido influência na visão quando você olha o bloco de margem de contribuição. Como vocês bem sabem, os nossos produtos têm uma elevada margem de contribuição, isso acaba ajudando no momento da distribuição, sim, mas é fato que o momento de atividade econômica, o momento de taxa de desemprego e também a duração da crise econômica vem bastante forte. Ela vem afetando não só a BB Seguridade, mas também todo o segmento de seguro e eu diria não só o segmento de seguro, mas vários outros setores da economia, o que é esperado a partir do momento que você tem uma duração desse período de baixa atividade econômica, é bastante elevado, que é o nosso caso. A gente está de fato em um período bem longo, vários trimestres com baixa atividade, isso acaba refletindo na nossa capacidade de crescimento de prêmios e em diversas das linhas que a



gente atua. Então é nesse momento que a gente vem, como eu respondi na pergunta anterior, tentando buscar um equilíbrio de crescimento entre todos os nossos negócios e isso que acaba levando a gente a ter alguma variação dentro do ano. Eu acho que é natural que isso aconteça para o nosso momento da economia. A gente busca e acha que com a melhora do cenário econômico e com a diminuição da taxa de desemprego isso já comece a reverter mais para o final desse ano e com a taxa de juros também mais baixa, a gente tem um momento muito favorável para os nossos produtos. Lembrando que o foco do Banco do Brasil em crédito, nos apoia muito nos nossos produtos relacionados a crédito, tanto no crédito rural, que nós temos diversos produtos atrelados ao crédito rural, por exemplo, Vida Produtor Rural, um produto que cresceu muito no último semestre e é muito importante para o nosso resultado do segmento Rural, como também nos produtos de prestamistas, vinculados ao consignado, vinculados inclusive à carteira de créditos PJ. Como o Rafael também colocou, a gente também tem uma questão de performance no prestamista que é relacionado ao prestamista da pessoa jurídica, que ainda continua com uma taxa de cancelamento bastante elevada. Como a gente também já tinha colocado na nossa última *call* de resultados, a gente espera que a pessoa física tenha já uma recuperação mais rápida em termos de crescimento da carteira de prestamista esse ano, mas no prestamista pessoa jurídica, a tendência, até porque o segmento ainda continua em uma situação um pouco menos forte do que a pessoa física, ainda demanda atenção, a gente venha com um cancelamento ainda bem forte nas linhas de prestamista, o que acaba prejudicando quando a gente olha prêmios emitidos líquido, o crescimento da carteira de prestamista como um todo. Então são esses os principais fatores, mas na sua pergunta, Lucas, de fato não foi por conta de nenhuma mudança no Conexão que a performance vem como estava, é muito mais relacionada às questões de atividade econômica e de taxa de desemprego, mas estamos buscando todas as ferramentas para que isso volte a crescer o mais rápido possível e com um mix que a gente acha que é o mais interessante para a companhia.

[34:15] Lucas Lopes, Credit Suisse: Muito obrigado, Werner. Super claro, a gente aprendeu bastante com a resposta. Só uma segunda pergunta rápida, só um *follow-up* da pergunta do Thiago: esses esforços que vocês estão fazendo com o programa de remuneração variável para a rede do Banco do Brasil, ele impacta o custo de aquisição de vocês? Isso pode ter explicado um pouco dessa diferença um pouco maior nesses custos de aquisição e corretagem, essa diferença pode aumentar no segundo semestre ou não, é trazida por outra linha?

[34:40] Suffert: Lucas, obrigado pela pergunta. No primeiro semestre, o efeito ainda foi muito pequeno, porque como foi muito mais um piloto, as despesas relacionadas a esses programas que ficam, na maioria delas, nas companhias, de fato foram muito pequenas, mas quanto maior o sucesso, aí vem uma parte importante de compreensão, quanto mais perto dos nossos objetivos de orçamento a gente chegar, maior vai ser essa despesa, mas ela vai estar sendo compensada pelo crescimento de prêmios. Ela não chega a ser relevante dentro dos números nem da BB Corretora, nem das companhias na visão individual, mas ela tem uma visão de estímulo na ponta



para quem vende um produto muito relevante. Então, ela é mais um instrumento, ela não quer substituir, não é uma remuneração variável, ela é um incentivo, não é a remuneração variável do gerente ou do funcionário do Banco do Brasil que faz a venda, ela é mais estímulo para que essa venda aconteça, mas ela deve crescer no segundo semestre. Queremos, de fato, que essa despesa cresça o máximo possível, o que significa que a gente está chegando muito próximo dos nossos objetivos, porque ela também vai sendo escalonada e quanto mais perto dos objetivos, ou se tiver uma superação dos objetivos, maior é essa remuneração. Então isso seria muito positivo, que essa despesa crescesse ao longo do segundo semestre.

[36:16] Sprendio: Só para adicionar um ponto aqui, Lucas, na resposta do Werner, quando a gente olha, por exemplo, empresa a empresa, na SH1, o custo de aquisição não teve uma situação relevante, ficou praticamente *flat*, ele tem um comportamento bem estável. Na SH2, o aumento de custos de aquisição veio mais do canal Corretor, então não está diretamente relacionado a essa influência. É uma questão de mudança de mix, porque como as linhas de Patrimonial aumentaram a participação em prêmios emitidos em relação a Automóvel, as linhas de Patrimonial são de comissionamento maior, além de mix e aumento do comissionamento no canal Corretor, teve aumento no canal Corretor, isso explica essa questão na SH2. Na Previdência, é uma questão de dinâmica contábil. Na Previdência, teve um aumento mais significativo do índice de comissionamento, mas lá, é importante lembrar que a arrecadação logicamente entra em regime de caixa para a empresa, mas o custo de aquisição é diferido. Como você tem uma desaceleração no fluxo de entrada de recursos, enquanto a sua despesa é diferida, ela passou a consumir um pouco mais da receita nesse segundo trimestre. Então não tem nenhuma relação com o nosso programa de remuneração variável, como o Werner falou, ele ainda foi bem incipiente no primeiro semestre.

[37:36] Lucas Lopes, Credit Suisse: Obrigado, Werner, Rafael. Um abraço.

[37:37] Sprendio: Obrigado.

[37:41] Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Domingos, da J. P. Morgan.

[37:47] Domingos, J. P. Morgan: Bom dia, Rafael, e obrigado pela oportunidade. Também um *follow-up* na pergunta do Thiago. Eu entendo que a remuneração do gerente tem uma certa variação, vocês colocam um indutor, e a gente tem notado um foco um pouco maior do Banco do Brasil na parte de renegociação de crédito. A minha pergunta é: se vocês fossem comparar junho desse ano, em termos de indutor e quanto que pesa o *business* de seguro na meta do gerente *versus* junho de 2016, vocês acreditam que houve uma diminuição do peso de seguros dentro da meta do gerente, ou um aumento ou igual?

[38:32] Sprendio: Domingos, Rafael falando. Com relação a um paralelo com sua comparação a 2016, não teve mudança. Para deixar claro, como o gestor é avaliado no primeiro módulo de acompanhamento, ele é avaliado como a margem de contribuição que a carteira dele oferece.



Então, a margem é impactada tanto pela questão de vendas, em caso de produtos de seguridade, como ela pode ser impactada também por recuperação de crédito, provisionamento, além das receitas vindas em termos de ações financeiras. Então ela é um composto e esses itens, nesse primeiro grau de acompanhamento, eles não têm peso, por isso que não houve alterações de ponderação de um ano para o outro. O que impacta é o impacto monetário direto da margem de contribuição na renda de cada um dos produtos e na gestão do portfólio de crédito, emissão de cartões, etc. É quanto a carteira do gerente está gerando de resultado e resultado de fato, sem nenhum tipo de influência ou ponderação com peso em cada um dos produtos. Então não teve mudança em relação ao ano passado.

[39:49] Domingos, J. P. Morgan: Entendi, então é mais uma questão de o próprio gerente atribuir o peso que ele acredita onde vai dar o maior retorno e não uma mudança de peso entre as metas. A minha segunda pergunta, bem rápida, é o seguinte: a gente está notando uma geração mais fraca esse ano, e nós sabemos que tem um “carrego” para o ano que vem. A minha pergunta é, eu sei que vocês não têm um *Guidance* oficial para 2018, mas olhando a originação desse ano, você consegue rodar um cenário de *accrual*, de reconhecimento dessa receita? É razoável para vocês acreditar em um crescimento real em 2018 ou é um cenário difícil?

[40:28] Suffert: Domingos, Werner falando. A gente tem duas dinâmicas que continuam fortes no ano que vem. A primeira parte é da redução do resultado financeiro em relação à SELIC média de 2017 deve continuar tendo uma queda significativa, então isso tem algum impacto no Lucro Líquido. Por outro lado, em cima da sua pergunta, a gente tem já em cima de tudo que foi montado durante todo o ano e a performance que a gente espera para o segundo semestre, que deve, como o Rafael colocou também na apresentação, ser bem mais forte que a do primeiro, isso deve já trazer um carrego positivo de prêmios emitidos nas linhas mais importantes no nosso negócio. A gente já viu que Vida deu uma recuperada forte no segundo trimestre, a gente deve ter como o Prestamista PF vem crescendo 15% no semestre, deve continuar com bom crescimento, a parte do PJ, que vem trazendo uma performance negativa, ou seja, até tendo um efeito negativo nos nossos números de prêmios emitidos, isso deve já a começar a ter uma performance diferente ao longo do segundo semestre. Então a gente tem diversas linhas que passam por um momento, Capitalização também, que já vem, se pegar os dados de SUSEP e comparar com os dados de junho e com o resto do semestre, vai ver também o quanto que Capitalização já começou a melhorar, então a gente tem diversos indícios de que a parte comercial, a partir de junho, em diversas linhas e no segundo semestre, na grande maioria delas já vai ter uma dinâmica muito boa, e que deve trazer um carrego positivo para o ano que vem. Do outro lado, a gente tem uma operação, que a alteração no semestre trouxe um resultado operacional melhor do que no ano passado, 0,5%. Então a gente continua com a mesma dinâmica: na parte operacional, conseguindo melhorar o nosso combinado em SH1 e SH2, conseguindo defender a taxa de administração, de gestão, com o crescimento da reserva ainda forte em Previdência, e com o crescimento em Capitalização, a gente tem um cenário de



conseguir continuar no objetivo nosso de moldável [SIC], e aí eu quero deixar isso enfatizado que, como você mesmo colocou, a gente não tem *Guidance* de 2018, mas o nosso objetivo é sempre crescer resultado, melhorar o retorno que a gente proporciona para o capital das nossas companhias e melhorar o dividendo pago aos nossos acionistas. Então esse é o nosso objetivo, a gente vem trabalhando forte para que isso aconteça o mais rápido possível. É fato que a gente se encontra em um período de transição, esse período tem sido um pouco mais longo do que a gente imaginava. Fatos aconteceram que acabaram alongando um pouco mais esse período do que estava previsto no nosso orçamento e, com isso, acaba trazendo essa complexidade um pouco adicional, principalmente em um cenário que o financeiro deve continuar caindo, o que para a indústria de Seguros é positivo, mas tem um impacto de curto prazo que é a redução do resultado financeiro. O outro efeito positivo que vem da redução de juros é a gente conseguir voltar para o nosso principal *driver* de crescimento de prêmios, que é o aumento da penetração na base de clientes. Então, em um cenário de menor taxa de juros e mais estabilidade, a gente consegue fazer isso acontecer, menor desemprego, e isso essa é a tendência para 2018 em diante, ok, Domingos.

[44:09] Domingos, J. P. Morgan: Entendi, está claro. Obrigado pela resposta.

[44:14] Operador: Nossa próxima pergunta será do senhor Rafael Frade, do Bradesco.

[44:19] Rafael Frade, Bradesco: Caros, bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. Em uma eu queria fazer um *follow-up* em relação ao maior foco do produto de Vida, sendo que a gente teve um crescimento bem baixo do produto de Vida, principalmente considerando que teve a mudança no produto, que eu entendo que tem aí um preço médio maior. Então se vocês pudessem falar um pouquinho sobre a aceitação desse produto, se teve muita migração para esse novo produto ou não. A segunda pergunta em relação ao resultado de Previdência, eu queria entender, vocês tiveram um IGP-M negativo, eu queria entender o quanto isso tem de impacto no passivo de vocês, dado que uma parte dos planos tradicionais, eu entendo que eles são reajustados ao IGP-M, mas não é claro para mim se com o IGP-M negativo, eles são reajustáveis. Talvez, na verdade, a gente teve um impacto até mais forte no financeiro, dado que você tem o IGP-M negativo no ativo e não tem IGP-M negativo no passivo. É isso mesmo? Eu queria só entender isso um pouco melhor.

[45:31] Sperendio: Obrigado pela pergunta, Rafael. Na verdade, eu vou começar pelo final e depois o Werner vai abordar a questão do produto de Vida. Com relação ao resultado financeiro da Previdência, o resultado correto, hoje a gente tem no nosso plano de benefício definido uma distribuição de mais ou menos uns 70% remunerado a IGP-M mais 6%. A deflação do IGP-M tem sim um impacto positivo na despesa financeira. A despesa financeira no nosso relatório de análise de desempenho, a gente evidencia o resultado financeiro que é chamado de “Receitas Financeiras Ajustáveis” e “Despesas Financeiras Ajustáveis”, que é de fato o recurso da companhia, basicamente o plano tradicional, carteira própria, a gente expurga do cálculo o resultado financeiro que, na verdade, é devido a clientes. Olhando no resultado ajustado, que é o que de



fato impacta no resultado da empresa, a gente vê que a despesa financeira ficou positiva em 49 bilhões no segundo trimestre desse ano, que é o efeito direto da deflação do IGP-M. Por outro lado, isso tem um impacto também no ativo, a gente ainda tem uma parcela significativa de NTN-C no ativo, então a deflação mantida até o vencimento, essa deflação do IGP-M também teve um impacto no ativo financeiro da Brasilprev. Mas é bom lembrar que ainda tem a questão do excedente financeiro. Boa parte desse resultado financeiro realizado é compartilhado com os clientes, por isso ele não é capturado a 100%, isso em grandes linhas, tem algumas outras complexidades para efeito de descasamento temporal, enfim, a solicitação por parte do ativo é mensal, a estabilização do passivo pode ter um *delay* de até dois meses. Esses são os principais efeitos do impacto financeiro, mas indo direto ao seu ponto, a deflação do IGP-M teve sim um impacto positivo na despesa financeira.

[47:47] Suffert: Bom, Rafael, indo para a questão de Vida. Nosso novo portfólio Vida é, de fato, um produto um pouco mais complexo do que o nosso produto anterior. Ele traz alguns diferenciais e, por conta disso, é claro que a venda não é tão simples como a venda do produto anterior também, mas ele tem como característica você atender melhor à necessidade daquele cliente e conseguir depois permanecer com esse produto por mais tempo com ele no portfólio atendendo a esse cliente por um prazo maior. O efeito inicial, quando ele foi lançado no ano passado, a gente tem um efeito de lançamento, que aconteceu no terceiro trimestre do ano passado e que fez com que, em algum determinado mês do terceiro trimestre, esse crescimento fosse maior e depois você tem, voltando agora ao segundo trimestre, a ter um crescimento mais forte no novo portfólio de Vida. A gente já quase que triplicou a performance do primeiro trimestre no segundo trimestre no portfólio de Vida e a gente acha que ele tem um bom espaço, agora com todo esse esforço que a gente já discutiu de melhorar a assertividade das nossas ferramentas de incentivo, com a campanha de pontos Nivelado para poder reforçar o Conexão na oferta dos nossos produtos no canal bancário. A gente acha que os produtos de Vida têm, então, uma perspectiva de dinâmica muito positiva daqui para frente, e eu acho que esse é o principal produto que a gente tem. De fato, a gente tem também um novo portfólio, só lembrando, tem uma corretagem maior que vai para a corretora, subiu de 34% para 38%. Então os efeitos no crescimento de prêmios emitidos no novo portfólio de Vida serão sentidos em parte pela SH1 e em parte pela BB Corretora, que também vai ter uma comissão mais elevada no produto.

[49:58] Rafael Frade, Bradesco: Entendido, perfeito. Obrigado.

[50:02] Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Eduardo Nishio, do Banco Plural.

[50:07] Eduardo Nishio, Banco Plural: Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Minha pergunta é muito mais relacionada à parte de custos. Eu entendo que vocês têm feito um trabalho para fazer um *catch-up* na queda da SELIC no operacional, é muito mais na parte de receitas. Se você olhar aqui algumas métricas e comparar com seus pares de mercado, eu acho que ainda tem espaço para você ganhar algum ganho de eficiência aqui. Por exemplo, pegando a SH2, você tem



umas despesas administrativas em torno de 20%, aí você compara com seus pares de mercado e roda em torno de 10%. As receitas na Brasilprev crescem em torno de 27%, no entanto, seu bottom-line, cresce em torno de 9%. Se você pudesse falar um pouquinho dessas iniciativas nessa parte de custos, eu agradeceria. Muito obrigado.

[51:15] Suffert: Nishio, obrigado pela pergunta. Quanto às questões de despesas, até pela origem da BB Seguridade, a gente tem uma certa obsessão nessa questão de ganho de eficiência. Em todas as nossas empresas, a gente sempre julga que tem espaço para ganhos de eficiência, a parte de despesas tem que ser sempre muito bem explicada no momento de orçamento e depois no acompanhamento. Claro que a gente também, como você colocou, faz essa comparação com os pares buscando até descer um pouco disso, porque a gente sabe que em termos de SH2, a gente tem, dentro da empresa, segmentos bem diferentes e até um pouco diferentes dos pares de mercado, mas a gente tenta olhar mais até nos detalhes, olhar como que, em alto, é a nossa performance comparada com o mercado, como isso acontece no residencial, como acontece nos produtos massificados em geral, como isso tem grau comparável para grandes riscos. Essa questão de orçamento, a gente tem diversos projetos que, em cada uma dessas empresas, são acompanhados no nível de BB Seguridade para encaminhar essa redução de despesas administrativas, a gente pretende que ela cresça sempre menos do que o crescimento de prêmios ou do crescimento de contribuições no lado de previdência. Em um momento que o financeiro vem reduzindo, se torna mais importante ainda essa visão de eficiência dentro das companhias. A gente acha que boa parte delas já tem isso bem resolvido e bem internalizado, tanto pelos executivos, quanto pela cultura das empresas, então temos sim alguns desafios ainda sendo encaminhados como você colocou, mas todos eles têm sido endereçados. E em uma visão um pouco mais de longo prazo, sem olhar somente o trimestre, a gente consegue ver que boa parte dessas companhias vem reduzindo a sua DA ao longo do tempo. Claro que com o crescimento forte que aconteceu também nos últimos anos, é muito difícil de ver se a gente conseguiria manter o nível de DA simplesmente atualizando por inflação do que a gente tinha lá em 2012, 2013. Alguma mudança de estrutura isso também teve que acompanhar. Mas agora, com um momento diferente de mercado, em que existe espaço também para renegociações de diversas questões, inclusive de fornecedores, a gente vem buscando isso em todas as empresas para conseguir segurar as despesas administrativas. Existe algumas despesas que são um pouco mais difíceis de a gente ter uma diminuição direta, por exemplo, a parte de dissídio coletivo dos securitários e aí a gente tem que ir muito mais na linha de eficiência no nível de operação no que for possível, a gente ter alguma mudança no tamanho de estrutura, se for o caso, se a gente conseguir enfrentar o desafio daquele segmento com uma estrutura mais leve, isso a gente está fazendo, mas isso é uma ação de longo prazo em todas as empresas em que existem indicadores executivos. Cada uma dessas empresas são medidas nesses indicadores de despesas administrativas e crescimento de despesas administrativas e a gente vem acompanhando muito de perto. A nossa intenção, ainda mais por conta do cenário, é que a gente continue buscando isso e conseguindo que isso cresça



menos, tentando fazer com o que o crescimento seja abaixo da inflação. Claro que é complicado, mas esse é o nosso objetivo de longo prazo, ok, Nishio.

[54:51] Eduardo Nishio, Banco Plural: Muito obrigado.

[54:55] Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Henrique Navarro, do Santander.

[55:00] Henrique Navarro, Santander: Bom dia, pessoal. Minha primeira pergunta é na Brasilcap. Teve, no primeiro semestre de 2017, uma redução na arrecadação, eu queria ver se houve algum, a capitalização é um produto descaradamente vendido nas agências, eu queria ver se houve alguma mudança no alinhamento. Acho que na verdade, eu quero usar essa pergunta para ver se, de uma maneira geral, houve alguma mudança no alinhamento dentro do Sinergia, do Conexão entre o BB Seguridade e o Banco do Brasil, olhando os outros produtos. A segunda pergunta é na SH2. A recuperação que aconteceu no segundo trimestre, eu queria saber, claro que ela é 100% operacional, mas eu queria saber quanto dela realmente foi, porque mudaram algumas maneiras de vocês se relacionarem com a MAPFRE, ou seja, uma mudança quer seja em comissão, quer seja em produtos que foram mais talvez focados dentro da agência e não fora, eu queria entender direito o que aconteceu e aproveitando essa pergunta, de maneira geral, como está andando aquela negociação macro de vocês com a MAPFRE. É isso.

[56:07] Suffert: Navarro, obrigado pela pergunta. Vou começar logo pela parte final. Não existe nenhuma negociação acontecendo entre BB Seguridade e MAPFRE, o que existe e sempre vai existir é um ajuste de alinhamento da operação buscando o melhor resultado para ela e com todos os nossos parceiros. Como existe de fato agora um desafio grande em termos de SH2, a gente conseguiu ver alguma reversão no trimestre, mas a gente ainda tem um retorno muito abaixo do que a gente espera para o segmento, abaixo de 7%, a nossa busca junto com os nossos parceiros é melhorar a performance desse negócio e aumentar a performance de SH1. Isso acontece ao mesmo tempo em que a gente tem discussões com os outros parceiros das outras companhias, muito forte agora por conta da situação de SH2 e, principalmente, no segmento de Auto. É natural que isso aconteça e tem sido um ponto relevante no Grupo Segurador BB MAPFRE, essa discussão de como melhorar a performance de SH2. Bom, já aproveitando isso pra responder também o ponto de questão comercial em SH2, é fato que os produtos de maior margem, os produtos que, para o momento, a gente considera os melhores para a gente ofertar no canal bancário são os produtos de SH1: Vida, Prestamista, o Rural, que tem um momento muito positivo, esses são os produtos que a gente tem focado mais no canal bancário. A performance do canal bancário nesses produtos vem melhorando, a gente falou do PJ, que ainda vem um pouco aquém, mas o prestamista PJ deve voltar a melhorar mais aí para o final do ano, mas com certeza em 2018, um cenário bem diferente para o prestamista PJ, mas todos os outros produtos de SH1 com uma performance que vem melhorando a cada mês. Em capitalização, que é outra questão que você levantou, não teve nenhuma mudança direta de incentivo. O que aconteceu no ano passado, a gente teve uma alteração em alguns segmentos que deixaram de vender esses produtos. Nesse



ano, a gente lançou o portfólio para PJ, já pensando no segmento de pessoa jurídica. No ano passado, a gente teve uma redução forte na arrecadação de capitalização, a nossa intenção esse ano é reverter essa queda de capitalização, lembrando que a gente continua sendo a maior empresa de capitalização na visão de provisões. A gente trabalha principalmente com o produto tradicional, um produto que tem uma reserva que propicia para que a gente tenha um ganho, um resultado financeiro em cima da operação, então a gente continua focando na Brasilcap. Se a gente olhar os dados de junho comparando com o histórico do ano, a gente vai ver que melhorou bastante em junho e a tendência continua muito positiva e será positiva para o segundo semestre por conta das ações que a gente teve a oportunidade de discutir antes relacionadas à mobilização do canal bancário. No canal bancário, como você bem lembrou, é o principal canal de distribuição dos produtos de capitalização, esse produto continuará sendo bastante ofertado, tanto para pessoa física como para pessoa jurídica, e deve ter uma recuperação que ajuda não só, como o Rafael colocou, a gente a ter um resultado maior porque foi em cima de uma reserva maior a gente consegue um resultado financeiro mais forte em capitalização, mas também via uma corretagem que vai para BB Corretora. Então nesse âmbito, ele continua sendo um produto importante para a gente. A gente viu que, de fato, o mercado continua com uma performance muito boa, então temos espaço para continuar crescendo, mantendo a nossa liderança em provisões e tentando voltar à liderança de arrecadação de capitalização.

[01:00:06] **Henrique Navarro, Santander:** Ok, está bem claro. Obrigado.

[01:00:10] **Operador:** Nossa próxima pergunta vem do senhor Felipe Salomão, da Morgan Stanley.

[01:00:16] **Felipe Salomão, Morgan Stanley:** Werner, Sperendio, bom dia. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. São duas perguntas na verdade. A primeira delas é com relação à Brasilprev. Pela primeira vez, acho que nos últimos três, quatro anos, o número de CPF's ativos de clientes da Brasilprev caiu sequencialmente. Quando a gente olha esse número e relaciona com a desaceleração no crescimento de volume de captação, vem uma preocupação se a base de clientes potenciais dentro do Banco do Brasil para a venda de previdência privada já não está perto do limite, quer dizer, se ela já não está totalmente penetrada. A minha pergunta é se vocês ainda veem espaço para aumentar a penetração de venda de previdência dentro da base atual de clientes do Banco do Brasil e se sim, que tipo de cliente que deve trazer esse crescimento daqui para frente, essa é a minha primeira pergunta. A segunda pergunta é com relação à melhora de sinistralidade da SH2. Claro que isso vem de uma readequação da política de preços, então eu queria saber que índice de sinistralidade, que *combined ratio* que vocês estão buscando quando vocês aumentaram preços e quando que vocês acham que esses índices devem ser atingidos na SH2. Essas são as minhas perguntas. Obrigado.

[01:01:42] **Suffert:** Obrigado, Felipe. Bem, eu vou começar pela questão de Previdência. É só, de fato, retificar aqui todos os pontos em nosso MD&A quanto à quantidade de CPF's e quantidade de planos ativos. Os planos ativos continuaram crescendo, só deixar bem claro isso. A quantidade



de CPF's caiu, mas de uma forma bem reduzida, caiu de 1.989.000 para 1.986.000, tivemos uma queda de CPF's por volta de 3.000 CPF's a menos no trimestre, lembrando que esse número de CPF's não vem crescendo tão fortemente. Só para a gente ter uma ideia, ele veio de uma base de 1.872.000 em setembro de 2015, o que mostra, tem aqui várias informações que a gente pode tirar daqui. Uma delas é que existe sim uma concentração nos atuais clientes, nos clientes que já são do déficit de Previdência, que vem aumentando a sua reserva de Previdência. Esse é um objetivo nosso, tentar aumentar a desconcentração dessa base de clientes, buscando novos clientes, novos CPF's para agregar nessa base aqui. A gente consegue ver que com os CPF's existentes, a gente consegue ter um aumento de planos ativos, que continuou acontecendo no último trimestre, subindo de 4.714.000 para 4.799.000 planos ativos, ou seja, os clientes que já são nossos clientes estão abrindo outros planos de Previdência, o que é positivo. Esse é um dos nossos objetivos, claro fazer o *Up Selling*, fazer também com o cliente que já tem o PGBL no seu limite da renda tributável possa fazer também o VGBL, e assim por diante. Então eu acho que a gente já tem, esse trabalho vem já tendo um efeito bastante positivo, mas como você colocou, a gente também tem um potencial de crescimento na base de cliente varejo do Banco do Brasil, que ainda é muito pouco penetrada, e que deve aumentar ao longo do tempo. Em um cenário de taxa de juros baixa, um cenário de diminuição de desemprego, é esperado que a gente consiga fazer um crescimento da nossa base de clientes do PGBL e também do VGBL, mas o PGBL principalmente. Quando a gente olha na carteira de possibilidades dentro da base de clientes Banco do Brasil para crescimento, como a gente vai fazer isso? Foi uma pergunta. Com essa questão do foco cada vez maior do Banco do Brasil no atendimento digital, o Banco do Brasil está no momento da campanha do "Vai pro App" na mídia, para poder buscar que o cliente consiga ser atendido via *mobile*, e a gente com os produtos dentro também desse canal, a gente tem a certeza que vai ficar cada vez mais fácil você chegar ao cliente de varejo, porque as ferramentas para poder explicar, mesmo produtos mais complexos, como o Vida, o novo Vida, que a gente discutiu um pouco na pergunta do Rafael, como a questão de previdência, a gente tem já o uso de ferramentas para poder explicar no *mobile* e diversas ferramentas existentes, entre elas as questões de bonificação [SIC], que fazem ser viável você explicar bem para o seu cliente ou *prospect* como que funciona uma Previdência e aí a gente conseguir aumentar essa base. Com as informações existentes e esse foco no digital, a gente tem um potencial enorme de crescimento com essa base, o que no início não vai afetar tanto as reservas, porque a gente está falando de tickets menores, mas ele tem um potencial de crescimento muito forte a partir do momento que essa base vai crescendo e se somando ao nosso esforço de aumento já na base mais qualificada de clientes do Private, cliente do Estilo, que são já mais penetrados em termos de produtos de Previdência.

[01:06:01] Felipe Salomão, Morgan Stanley: Bom, essa é a resposta de Previdência. Indo para a questão de SH2...

[01:06:09] Suffert: Sinistralidade em SH2, Felipe, a sinistralidade no SH2 já vem caindo, a gente vê que o combinado já vem diminuindo nos últimos trimestres. A tendência é que a gente, como



recuperado, busque um número abaixo de 100 o mais rápido possível. Claro que existe também um efeito das nossas iniciativas ao longo do tempo, porque quando você começa a ter uma precificação um pouco diferenciada e uma subscrição um pouco mais atenta, digamos assim, um pouco mais qualificada e o efeito dessas duas iniciativas não acontece no primeiro mês. Elas demoram um tempo até que isso aconteça porque eu ainda tenho um portfólio anterior que eu tinha antes dessas iniciativas que rodava a um combinado diferente. Pelo combinado esperado, buscar dentro da companhia um combinado menor, algo que existe em diversos segmentos, inclusive a gente tem apontado para a SH2 que as métricas dentro das companhias precisam ser voltadas à busca desse combinado menor por segmento, então aprimoramento em todos eles. Quem já tem um combinado mais baixo precisa baixar ainda mais e quem está com um combinado, o segmento que tem um combinado acima de 100% tem que baixar desse 100% o quanto antes para que a gente consiga em um ambiente de financeiro menor, menor resultado financeiro, a gente consiga ter um retorno da companhia, da SH2, dentro do estimado para o segmento. Essa é uma iniciativa nossa, a gente não tem uma data alvo para isso acontecer, o nosso objetivo é que isso aconteça o mais rápido possível, e pelos dados do segundo trimestre, a gente consegue ver que isso deve acontecer sim e a nossa intenção então é ajudar a companhia para que isso aconteça o quanto antes.

[01:08:24] Felipe Salomão, Morgan Stanley: Perfeito, Werner. Muito obrigado pelas respostas.

[01:08:29] Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Gustavo Lôbo, da J.P. Morgan.

[01:08:34] Gustavo Lôbo, J.P. Morgan: Oi, bom dia, pessoal. Só para sumarizar, qual é a visão de vocês para 2018? Para 2017, está bem claro, vocês estão vendo uma retomada marginal de crescimento de volumes, tem uma melhora de *underwritings* compensando o financeiro mais baixo, isso está até refletindo no *Guidance* de vocês, mas e para 2018, vocês já têm alguma ideia da magnitude que deve ser a retomada do crescimento de *earnings*? Não estou pedindo um *Guidance*, eu sei que vocês só vão publicar isso no início do ano que vem, mas algum direcionamento da magnitude da expansão no ano que vem. Obrigado.

[01:09:19] Suffert: Gustavo, Werner falando. Bom, não temos dados de 2018, mas acho que a dinâmica para o resultado vai seguir mais ou menos, eu diria que com uma gradação diferente, o que a gente tem visto em 2017. A gente espera um resultado financeiro participando menos do nosso resultado total, do lucro da companhia, isso é positivo, eu volto a salientar: é positivo para a indústria, é positivo para o país, é positivo para o crescimento da atividade econômica e positivo para a taxa de desemprego, que deve voltar a cair. Com todo esse cenário, a gente prevê um crescimento, já é o que o foco tem como previsão, crescimento de atividade econômica no ano que vem. Esse crescimento de atividade econômica somado a todas as iniciativas que a gente tem feito para tentar aperfeiçoar as operações, melhorar, eu volto a dizer que o resultado operacional vem melhorando, mesmo nesse momento que a gente está passando, o resultado operacional da companhia foi melhor do que o dos períodos anteriores, isso deve continuar acontecendo, e



quando a gente tiver um volume maior de prêmios e passar, dentro das nossas operações esses prêmios com uma eficiência maior, a nossa intenção é que a gente consiga trazer um resultado maior para a BB Seguridade e toda construção que tem sido feita, tem sido feita nessa direção. Aproveitar esse momento para poder melhorar a operação o máximo possível, buscando um termo de mix e de produtos dentro de cada uma das operações e daí, na forma de encaminhar isso para o esforço de venda, equilibrar de uma forma que a gente consiga dosar os esforços de curto e de longo prazo para trazer o crescimento de lucro no curto prazo desejado, mas sem, e aí eu quero frisar que tem sido algo que a gente vem frisando em todas as possibilidades, é que o nosso objetivo é um crescimento de resultado no longo prazo. Então não faremos nenhum tipo de mudança na nossa dinâmica de oferta de produtos que possa trazer um resultado para o curto prazo e acabar prejudicando a recorrência desse resultado. O nosso esforço não muda nesse momento, a gente sabe que é claro que a queda do resultado financeiro que levou a gente, e também a questão da atividade mais lenta, à redução do *Guidance* não era o nosso objetivo inicial, mas a partir do momento que a gente teve isso, a nossa meta continua sendo crescer no longo prazo. Todas as iniciativas que a gente tem na companhia são nesta direção, um esforço muito grande para que isso aconteça de uma forma mais positiva possível, não mais positiva no curto prazo, não em 2017, mas que isso traga a maior recorrência para o longo prazo. Esse é o nosso esforço, continuará sendo o esforço da administração da companhia para 2018 em diante o crescimento de resultado com melhoria de performance nas linhas operacionais.

[01:12:47] Gustavo Lôbo, J.P. Morgan: Perfeito, super obrigado. Só mais uma dúvida, vocês podem compartilhar qual é o cenário de SELIC que vocês usam para o *Guidance* 2017, o que é que vocês estão mirando para fazer para o de 2018?

[01:13:08] Suffert: Gustavo, olhando o foco, quando a gente tem a estimativa na hora do orçamento e depois a gente vai acompanhando o guia via Focus. A estimativa da SELIC média caiu bastante, caindo perto de 11% no ano passado para perto de 10% agora, muito perto, 10,06%, muito próximo disso, com tendência de queda ainda, a tendência é que pode acabar caindo um pouco. Para o final do período, algo em torno de 8%, existem alguns cenaristas que falam que cai abaixo de 8% e depois volta para 8%, mas a convergência é que, em 2018, chegue novamente a 8% ou não caia de 8%. Então, tem a diferença, em termos de cenários são esses, mas o nosso número já tem essa visão que a SELIC cai, de fato, do que a gente orçava lá no ano passado muito próximo de 11% para agora perto de 10,06% e para o final do período, em 2017, é muito próximo de 8%.

[01:14:18] Gustavo Lôbo, J.P. Morgan: Perfeito, super obrigado.

[01:14:21] Operador: Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco nove (*9).

(...)



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

[01:14:48] Sperendio: Obrigado mais uma vez pela participação na nossa teleconferência sobre os resultados do segundo trimestre. A mensagem final que nós gostaríamos de deixar é que a gente já esperava um primeiro semestre difícil, foi isso que de fato aconteceu, mas a gente está bastante otimista com uma recuperação comercial nesse segundo semestre. Diversas linhas já demonstram esse movimento, quando a gente olha a projeção mais recente nos últimos meses já apresenta uma boa recuperação que, como nós mencionamos aqui durante a apresentação, ela já havia iniciado no mês de junho, a tendência continua. Os nossos esforços estão todos focados na melhoria dos bens comercial, em produção do programa de remuneração variável baseado em pontos, que na verdade, a sinistralidade no primeiro semestre já demonstrou um sucesso. Nesse primeiro semestre, a gente testou o programa, foi um sucesso, agora nós vamos dar mais ênfase, a gente vai abaixar um pouco a rédea para trazer um incentivo maior, um engajamento maior da força de vendas do banco na distribuição de produtos de Seguridade nesse segundo semestre. Obrigado a todos e tenham um bom dia.

[01:16:24] 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.