



Operador: Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da BB Seguridade para discussão dos resultados referentes ao 3º 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 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 de 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 primeiramente de agradecer pela participação na nossa teleconferência para discutirmos aqui os nossos resultados desse 3º trimestre de 2017. Vamos iniciar aqui na página 3. Nós temos os principais destaques do trimestre que, em nossa opinião, foi marcado por uma forte recuperação do desempenho comercial. O Lucro Líquido segregando os efeitos extraordinários, atingindo R\$1 bilhão, um crescimento de 3% no ano contra ano, puxado pelo crescimento do resultado operacional, mais do que compensou a queda de 6% do resultado financeiro. Na nossa operação de Vida, Habitacional e Rural, tivemos um crescimento de 4,4% nos prêmios emitidos no ano contra ano, que foi puxado pela forte recuperação do prestamista nesse trimestre. Um ponto que eu queria chamar a atenção, algo que desde o IPO não era tão comum de se ver, a gente sempre vinha focando na comparação ano contra ano por conta da sazonalidade no canal de distribuição do Banco do Brasil. Nesse trimestre, nas linhas de maior relevância de contribuição para resultado da BB Seguridade, nós observamos algo que era quase impensável desde 2013, um crescimento no desempenho comercial comparado à performance registrada no 2º trimestre e vem ser o segundo mais forte do ano. Então, vocês vão ver nas páginas seguintes, é fácil observar isso, em praticamente todas as linhas de grande relevância cresceram em relação ao 2º trimestre.



Em Previdência, praticamente só notícias boas. Tivemos um crescimento de 9% ano contra ano no resultado de Previdência, impactado sob diversos aspectos, com forte recuperação de arrecadação, crescendo 4% ano contra ano, 17% trimestre contra trimestre, queda no índice de resgates, atingindo o menor nível numa série histórica desde 2012. Mesmo o resultado financeiro na Brasilprev teve um desempenho bem forte, a gente vai comentar isso na próxima página, cresceu 31% ano contra ano, beneficiado pela deflação do IGP-M. Por fim, resultante de toda essa recuperação que a gente vai entrar em mais detalhes nas próximas páginas, mas a resultante dessa recuperação na performance comercial é a BB Corretora, um crescimento de 9% nas receitas, 7% no lucro. Tanto a melhora em termos de volume de vendas como o ajuste que nós tivemos na comissão de alguns produtos distribuídos no canal bancário contribuíram bastante para esse crescimento de 9% nas receitas da BB Corretora comparado com o terceiro trimestre do ano passado.

Na página 4 aqui, um leve resumo do lucro contábil atingindo aí R\$1,2 bilhão, com crescimento de 21% em relação ao 3º trimestre do ano passado, 25% trimestre contra trimestre, impactado aqui pela venda do IRB, então foi o único efeito extraordinário que nós segregamos do resultado nesse trimestre. Um montante de R\$171 milhões no ganho líquido na oferta do IRB, que ocorreu em julho e encerrava em agosto. Segregando esse efeito, o lucro líquido recorrente na ordem de R\$1 bilhão, como eu falei, crescendo 3% ano contra ano, 7% trimestre contra trimestre.

Na página 5, nós temos aqui o que classificamos como um dos maiores desafios nesse ano de 2017, o resultado financeiro, e a dimensão do esforço que a gente tem feito para compensar essa queda do financeiro com a melhora do resultado operacional. O financeiro, que teve um peso de 31% no lucro do ano passado, tem apresentado queda de 13% no acumulado até setembro deste ano, o que no nosso ponto de vista, é um desempenho melhor do que a gente imaginava. Se observar a SELIC, caiu mais de 30%, então uma queda de 13% no acumulado ainda é em um ritmo bem menor do que a queda da taxa SELIC, que foi de onde a gente observou o impacto mais direto, em torno de 14,15% no terceiro trimestre do ano passado para 9,18% nesse terceiro trimestre. De onde veio a compensação? No resultado do 3º trimestre, a gente observa que, o que eu mencionei no início da apresentação sobre o resultado financeiro muito forte na Brasilprev está explicado pela dinâmica dos índices de inflação. A inflação mais baixa acaba prejudicando um pouco o resultado de praticamente todas as empresas coligadas, em virtude de uma menor remuneração dos títulos vinculados à inflação, que normalmente estão classificados como mantidos até o vencimento, isso acaba prejudicando um pouco a rentabilidade do ativo, mas na Brasilprev, a gente tem uma contrapartida muito importante, que é a atualização do passivo da companhia, do plano de benefício definido, que ainda faz parte do ativo da empresa, apesar de não ser mais vendido. Aproximadamente 70% desse plano de benefício definido é remunerado pelo IGP-M mais 6%, a deflação que o IGP-M tem apresentado tem contribuído bastante para a redução da despesa financeira na Brasilprev. Sempre lembrando que, diferentemente do que ocorre no ativo em que a atualização é mensal, a atualização do passivo pode ter uma defasagem de até dois meses. Boa



parte daquela deflação mais forte, como os senhores podem ver aí no IGP-M, que atingiu uma deflação de 2,7% no 2º trimestre de 2017, está aparecendo agora no resultado do 3º trimestre. Isso foi um ponto bastante relevante, contribuiu muito com o resultado financeiro da Brasilprev e ajudou a compensar parte da queda da SELIC e da queda dos índices de inflação, quando a gente fala de remuneração do ativo.

Outro efeito que contribuiu positivamente para o resultado financeiro do terceiro trimestre foi um fechamento de curva mais forte, algo que também não era esperado que acontecesse, mas em virtude das revisões sucessivas para as nossas expectativas de taxa SELIC, a curva fechou bem mais do que fechou no terceiro trimestre do ano passado. A linha mais clara representa o início do trimestre e a mais escura, o final do trimestre. A azul é do terceiro trimestre de 2016 e a amarela, do terceiro trimestre de 2017. É nítido o quanto a curva fechou no terceiro trimestre desse ano, ajudou também para marcação de mercado dos títulos pré, onde houve o maior benefício que veio da Brasilcap, a empresa que tem a maior exposição pré do conglomerado, isso contribuiu bastante. A resultante disso foi o financeiro caindo no trimestre 6%, comparado na série de 34%, 35% da taxa SELIC. Foi um desempenho bem positivo nesse terceiro trimestre comparado com o terceiro trimestre do ano passado, representando 27% do lucro líquido da BB Seguridade.

Na página 6, nós temos aqui a partir de agora o desempenho das principais linhas de negócio. No segmento de Vida, Habitacional e Rural, os prêmios emitidos cresceram 4% ano contra ano nesse trimestre e o destaque aqui, como eu falei no início da apresentação, foi o prestamista, crescendo quase que 80% ano contra ano e 28% trimestre contra trimestre. O principal destaque, além da melhora de originação, que sem dúvida ocorreu nesse terceiro trimestre, mas grande parte da melhoria foi sim da redução do cancelamento, um movimento que a gente tem observado na rede do banco que vem das mais sustentáveis, com perfil de recorrência bastante presente. Isso tem colaborado bastante para a redução de cancelamento, principalmente na linha do prestamista. O produto de vida teve uma queda aqui de 8,7%, mas aqui é sempre bom lembrar que no ano passado, houve o lançamento do novo portfólio de vida, com uma dinâmica contábil diferente, o prêmio reconhecido sempre em bases anuais na venda do portfólio novo, então a base de comparação, principalmente nos meses de julho e agosto, é muito forte. Mas o que é importante ressaltar é o crescimento trimestre contra trimestre. Reforçando aquilo que eu mencionei no início, algo que era quase impensável, um terceiro trimestre mais forte que o segundo, aconteceu, mostrando aquela recuperação que nós esperávamos que ocorresse nesse segundo semestre realmente está acontecendo, o que nós tínhamos comentado com os senhores na última teleconferência de resultados. Então o vida crescendo 6% no trimestre contra trimestre é um desempenho realmente bastante positivo, nós estamos bastante otimistas com o desempenho dessa linha até o final do ano. Por fim, o rural, essa linha especificamente tem tido um desempenho muito bom ao longo de 2017, e nós preferimos olhar mais na visão acumulada por conta da sazonalidade, o rural tem uma dinâmica bem particular...



[13:18] Operador: Desculpem-nos, a teleconferência da BB Seguridade foi interrompida por razões técnicas. Por favor, aguardem e em instantes retornaremos.

[14:07] Sperendio: A gente teve um problema técnico, desculpem. Vou voltar na página 7. Nos indicadores operacionais, houve uma pequena elevação na sinistralidade ano contra ano, basicamente por conta do aumento na frequência de indenizações no segmento de vida. Além do aumento de frequência de indenizações, a gente teve também uma concentração em volume de capital segurado elevado. Isso acabou por prejudicar um pouco a sinistralidade no terceiro trimestre, nós acreditamos que isso não seja um nível normalizado, a tendência é que volte no quarto trimestre. No índice de comissionamento, nós tivemos um aumento, então basicamente resultante de um ajuste que fizemos no percentual de comissionamento cobrado na distribuição de alguns produtos de vida vendidos no canal bancário. Esse foi um incentivo comercial negociado entre os sócios, com vigência até o final desse segundo semestre, então aqui nesse... sabendo do comissionamento, ele está basicamente relacionado a isso, conforme a gente divulgou também num fato relevante de transações com partes relacionados. O índice de despesas gerais e administrativas teve queda de 1,4% ano contra ano, ficando na casa de 11%, e a resultante desse movimento, todos, o índice combinado atingiu o patamar de 75%, uma piora de 5 pontos no ano contra ano.

Na página 8, o que fica evidente aqui é o movimento, a dinâmica em sinistralidade e aumento de comissionamento acabou por puxar um pouco para baixo o resultado de subscrição, caiu 20% no ano contra ano, que somado à queda do resultado financeiro, levou ao lucro a uma queda de 24% no comparativo com o terceiro trimestre do ano passado.

Na página 9, nossa operação de Patrimonial e Automóvel. Os prêmios tiveram uma queda de 1%, puxado por uma performance mais fraca em prêmios de grandes riscos. No segmento de automóveis, a gente observa uma recuperação, crescendo 6,3% ano contra ano, basicamente por conta de ajuste de preço, que na falta, o assegurado ainda continua caindo, a gente continua com um perfil bem seletivo nos riscos que nós temos que aceitar. Então esses 6% de aumento vieram basicamente de ajuste de preço.

Na página 10, sobre os indicadores operacionais, a gente vê o resultado dessa maior seletividade nos riscos que nós temos aceitado. O índice de sinistralidade continua numa tendência de queda, desde o quarto trimestre ele vem caindo consistentemente, puxado fundamentalmente pela melhora de sinistralidade de automóvel no canal bancário. O comissionamento teve um pequeno aumento, aqui basicamente no canal corretor em seguros patrimoniais, essa foi a principal fonte desse aumento no comissionamento. Despesas administrativas tiveram um aumento de praticamente 2 pontos percentuais, que foram, nesse caso, impactadas pela constituição de RVR de prêmios, redução ao valor recuperável de prêmios nesse trimestre. O resultado disso é que tanto o aumento do comissionamento como das despesas administrativas compensou boa parte



dessa melhora na sinistralidade, o que levou o índice combinado a ficar praticamente *flat* ano contra ano.

Na página 11, a gente observa que essa melhora na sinistralidade acabou por ajudar no crescimento de 5% no resultado de subscrição, mas a queda de 37% do resultado financeiro e o aumento no índice de despesas gerais e administrativas acabou por puxar o lucro um pouco para baixo, um crescimento de 58% ano contra ano.

Na nossa operação de previdência privada na página 12, um forte crescimento na arrecadação, atingindo aí R\$11 bilhões, um crescimento de 4% ano contra ano, 17% trimestre contra trimestre. O índice de resgates também melhora, de 10 bips no ano contra ano, atingindo o menor nível numa série histórica, como eu falei, desde 2012. Com isso, as reservas continuam mantendo um ritmo forte de crescimento aqui, um crescimento de 24% ano contra ano, chegando a R\$226 bilhões, puxando o crescimento da receita com taxa de gestão, que associado à melhora que observamos no índice de eficiência de praticamente 0,5 ponto percentual. Também, em conjunto com a melhora do resultado financeiro, como eu expliquei anteriormente na dinâmica dos índices de inflação e deflação do IGP-M, o lucro cresceu 9% ano contra ano, 17% trimestre contra trimestre, atingindo um retorno sobre o patrimônio líquido médio de 47% nesse trimestre. Passando para a Brasilcap, a arrecadação vem diminuindo o ritmo de queda ano contra ano. Nesse 3º trimestre, a queda foi de 1% só e crescendo bastante, demonstrando forte recuperação no comparativo trimestre contra trimestre. A capitalização vem demonstrando um bom desempenho desde maio desse ano e foi mais forte ainda agora no 3º trimestre, um crescimento de 40% trimestre contra trimestre. O resultado financeiro teve queda de 13% ano contra ano, uma alta de mais de 100% trimestre contra trimestre, que foi beneficiado, e a queda de 13% ano contra ano. Como eu falei na discussão de resultados financeiros, a gente teve um efeito positivo de fechamento de curva em relação ao 3º trimestre do ano passado, que acabou por minimizar um pouco o efeito de queda da taxa SELIC, por isso uma queda de 13% no ano contra ano num ritmo bem menor do que o ritmo de queda da taxa SELIC, e uma margem financeira de juros de 7,2 pontos percentuais num nível ainda elevado nesse 3º trimestre por conta dessa dinâmica de fechamento. No lucro líquido, uma queda de 29% ano contra ano, crescimento de 62% trimestre contra trimestre, no acumulado ainda uma queda de 35% justificada basicamente por redução de resultado financeiro. Por fim, na BB Corretora, as receitas de corretagem tiveram um crescimento de 9% ano contra ano, puxado principalmente por prestamista, previdência e o rural, que continua desempenhando muito bem, 22% de crescimento no trimestre contra trimestre. Além de previdência e prestamista, a gente observa aqui o crescimento de 6% na carteira de vida e de 40% na arrecadação de capitalização, então esses foram os principais destaques no comparativo trimestral e um lucro líquido crescendo 7% ano contra ano e 19% trimestre contra trimestre. Aqui, a influência ainda é grande da taxa SELIC, a BB Corretora investe seus ativos praticamente em títulos remunerados pelo CDI, por isso o crescimento do lucro líquido inferior ao crescimento de receitas.



Finalizando a apresentação, nós temos aqui a nossa prestação de contas quanto ao nosso *Guidance* do ano. No acumulado, a gente tem registrado uma queda do lucro de 2,1%, ficando aí na metade superior do intervalo revisado de -5% a -1%. Com isso, eu encerro aqui a apresentação e nós podemos passar agora pra seção de perguntas e respostas. Obrigado.

[23:26] 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, do Itaú BBA.

[23:57] Thiago Batista, Itaú BBA: Bom dia a todos. Bom dia, Rafael. Bom dia, Werner. Eu tenho duas perguntas. A primeira, o Rafael já falou um pouquinho sobre a renegociação da relação pontual que vocês fizeram na corretagem, mas vocês podem falar um pouquinho mais sobre o racional dessa negociação e também se há alguma estimativa de impacto no *bottom line* para a BB Seguridade com essa renegociação? A segunda é... vocês soltaram um fato relevante ou comentário ao mercado na sexta-feira, se eu não estou errado, sobre a parceria que vocês fizeram com a *Principal* para tentar desenvolver a parte de Corretora na área digital. Se vocês pudessem dar um pouco mais de informação, um pouco mais de cor sobre essa parceria que vocês estão desenvolvendo, essa corretora que vocês estão desenvolvendo junto com a *Principal*.

[24:42] Sperendio: Bom, Thiago, obrigado pela pergunta. Eu vou abordar a questão da corretagem e o Werner vai abordar a sua segunda questão. Com relação ao ajuste de corretagem que nós tivemos, foi um incentivo comercial negociado entre sócios. Um ajuste no comissionamento de alguns produtos no portfólio de Vida, que é o portfólio que tem a maior representatividade dentro de SH1. É um produto predominantemente vendido no canal bancário, tem uma margem bem atrativa que comporta um aumento de comissão. Além de o canal bancário ter uma representatividade muito grande na distribuição e também a representatividade é maior ainda em termos de imagem. Houve sim uma negociação de incentivo comercial para esse segundo semestre. O final de vigência dele é em dezembro desse ano. A gente vai aguardar o fechamento do ano para negociar se mantém ou não esse incentivo comercial daqui para frente, mas o que está vigente agora é esse aumento até dezembro desse ano. Estimativa daqui até o final do ano... acho que é um pouco difícil a gente comentar sobre isso, mas para dar uma dimensão, quando nós divulgamos o fato relevante, ele se referia praticamente ao acumulado de dois meses de receita, chegou na ordem de pouco mais de R\$50 milhões para dois meses. Não é nenhum absurdo você extrapolar isso daqui para o final do ano, não teria um porquê de ser diferente.

[26:46] Thiago Batista, Itaú BBA: Posso fazer um *follow-up* nesse ponto antes de ir para o segundo ponto, Rafael? Esses R\$50 milhões aqui já são ajustados pelos *stakes* na SH1 e na Corretora ou



aqui é só comissão a mais e se tem que fazer isso novamente no *bottom line* da BB Seguradora seria um impacto menor?

[27:02] Sperendio: Não, o volume total sem nenhum tipo de ajuste. Nem *stake*, nem benefício fiscal, nada. O volume total de comissões gerado. Esse é só o delta entre o que era antes para o que é agora.

[27:13] Thiago Batista, Itaú BBA: Perfeito, obrigado.

[27:16] Suffert: Bom, Thiago, Werner falando. Quanto à questão do comunicado ao mercado que a gente soltou no dia 02 de novembro, o que a gente pode antecipar é o que realmente já está no comunicado, a gente continua em tratativas com a *Principal* sobre esse assunto, sobre essa questão do canal digital de produtos de previdência privada por meio dessa atual corretora, que vai atuar especificamente no canal digital dirigida à oferta de produtos ao público não atendido nos canais do Banco do Brasil. É o que a gente está podendo dar de *disclosure* até agora, até mesmo porque estamos em tratativa com a companhia ainda. A gente deve em breve poder abordar isso de uma forma mais profunda, está bom?

[28:06] Thiago Batista, Itaú BBA: Não, perfeito. Obrigado, Werner.

[28:09] Operador: Nossa próxima pergunta vem do Senhor Lucas, do Credit Suisse.

[28:14] Lucas Lopes, Credit Suisse: Bom dia, Werner e Rafael. O Rafael destacou nos comentários iniciais que o terceiro trimestre foi muito menos marcado por sazonalidade, imagino que em função da introdução do Conexão no programa de metas do Banco do Brasil. Dito isso, a gente pode esperar alguma sazonalidade favorável ainda no 4º trimestre ou os crescimentos sequenciais dos produtos de *bancassurance* devem ser marginais? A minha outra pergunta, se me permitem, eu queria que vocês comentassem um pouco sobre a iniciativa de vocês, da BB Seguridade como um todo, de remunerar a rede do Banco do Brasil diretamente das subsidiárias por meio de pontos Nivel, se já fez alguma diferença no 3º trimestre e se vocês ficaram felizes com a performance inicial.

[29:09] Suffert: ...olhando aqui, quanto à questão da sazonalidade, normalmente o 4º trimestre é um trimestre mais forte sim. A gente fez durante o ano alguns ajustes no programa Conexão no canal Banco do Brasil, que é o nosso principal canal, e esses ajustes foram efetivos, trouxeram o patamar de produção para um nível bem mais próximo do que a gente esperava para 2017, como a gente pode ver agora no 3º trimestre desse ano. Acaba que uma pergunta que você fez impacta a outra, um dos fatores que impactou positivamente foi também o ajuste que a gente fez no programa de incentivo com pontos Nivel, que já existia desde o início do ano, mas foi ajustado para poder fazer uma cobertura de uma quantidade maior de carteiras e maior de funcionários que estão fazendo a venda dos produtos lá nas agências do Banco do Brasil e isso trouxe uma melhoria na performance de venda dos produtos de seguridade. A gente espera sim que esse



crescimento continue e é algo comum para o último trimestre do ano. A performance de outubro, novembro e dezembro tem normalmente crescimento em relação aos meses anteriores e é com esse horizonte que a gente trabalha aqui na BB Seguridade. Quanto aos pontos Livelo, como eu já falei, teve um aspecto muito relevante nesse desempenho. Só clarificando uma questão, esse programa é feito com o Banco do Brasil, faz parte da política de incentivos que o Banco do Brasil tem para sua força de vendas, não é algo direto das companhias, mas é algo totalmente dentro da sistemática de retribuição e de incentivos dos programas existentes no Banco do Brasil, está bom?

[31:10] Lucas Lopes, Credit Suisse: Ficou claro, Werner. Muito obrigado.

[31:14] Operador: Nossa próxima pergunta será do senhor Rafael, do Bradesco.

[31:19] Rafael Frade, Bradesco: Caros, bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira é em relação ao benefício fiscal que vocês tiveram na *holding*. Eu queria só entender um pouco essa dinâmica e o quanto mais teria de estoque desse benefício fiscal para ser usado nos próximos trimestres. A segunda pergunta é em relação ao prestamista, acho que o Rafael até comentou que nos últimos trimestres tem sido muito marcada a questão dos cancelamentos e como vocês não fazem essa abertura, eu queria ter só uma ideia se, quer dizer, nesse trimestre já parece ter um *running rate* em termos de o que é produção versus cancelamento e talvez isso seja um patamar que dê algum conforto para imaginar que cresce sequencialmente nesses níveis.

[32:09] Suffert: Bom, Rafael, Werner aqui. Sobre o ponto do benefício da ativação do crédito tributário, o ponto é o seguinte: a BB Seguridade, como uma *holding* de participações, tem que buscar a melhor eficiência dos seus recursos e a gente vem fazendo isso desde 2013, tentando buscar que a gente consiga consumir um prejuízo fiscal que existia na *holding* com receitas provenientes da própria *holding*. A gente vem, desde 2014 para 2015, começando um movimento de conseguir fazer com que os recursos financeiros subam para a *holding* mais rapidamente para a gente poder fazer um resultado financeiro na *holding* acontecer. Ao mesmo tempo, a gente também fez em 2015, chegamos a comentar nos nossos *calls* de divulgação um modelo de rateio de custos entre as empresas parceiras, BB Seguridade, BB Corretora e BB Seguros, para poder fazer também um equilíbrio em termos de despesas para todas as companhias, e com isso, a gente conseguiu trazer a BB Seguridade para um momento de ter sim um resultado fiscal positivo e aí a gente conseguir ativar esse crédito tributário. A gente não tem estoques adicionais disso, isso é o montante que existe e que a gente deve consumir bem rapidamente já para a gente ter uma capacidade de geração de resultado fiscal agora maior na BB Seguridade a partir de 2017. Bom, indo para o ponto de cancelamento de PF e PJ, o que acontece na dinâmica é o seguinte: em cancelamento de PF, a gente já teve uma queda bastante significativa durante o ano. O PJ vem numa dinâmica um pouco diferente, o crédito para esse segmento não se recuperou no mesmo ritmo que o crédito para a pessoa física, principalmente nas linhas de menor risco, o crédito consignado já vem se recuperando com a queda das taxas. Essa carteira também vem se renovando, o que tem sido muito benéfico para o produto prestamista de PF, ainda não está



acontecendo no mesmo nível no prestamista PJ. A gente já tem uma reversão do ritmo de cancelamento sim também na carteira PJ, mas ainda não é o suficiente para trazer o mesmo para o momento pleno de crescimento dessa carteira, que seria quando a gente tiver as originações crescendo para PF e PJ, o que ainda não está acontecendo no caso de PJ e ao mesmo tempo, o cancelamento voltando para o patamar que a gente tinha em 2014 e 2015. Então isso deve acontecer ainda para 2018, o PF já melhorou bastante e o PJ com a tendência de melhora nos próximos trimestres.

[35:14] Rafael Frade, Bradesco: Perfeito, Werner. Obrigado.

[35:18] Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Gustavo, do J.P. Morgan.

[35:23] Gustavo Lôbo, J.P. Morgan: Oi, bom dia, pessoal. Eu tenho uma pergunta mais focada em médio prazo. Em *calls* anteriores, vocês falaram que o momento agora é um momento de transição, que a taxa de juros para baixo está pressionando o resultado financeiro, crescimento um pouco mais fraco de *top line* e cancelamentos pressionando os prêmios emitidos e contribuições. Por outro lado, alguma pressão de resultado operacional do lado de SH2 também. Agora estamos chegando perto do final de 2017 e perto do final do ciclo de corte de juros. Aí eu queria entender o que é o cenário que vocês estão vendo para 2018, qual deve ser a dinâmica? Por um lado, a taxa de juros média ainda é mais baixa do que, deve ser, ainda mais baixa do que os juros médios de 2017, mas já dá para ter uma recuperação mais forte de *top line* e de resultados de *underwriting* para mudar essa dinâmica de crescimento de lucro para o que era o patamar anterior?

[36:33] Suffert: Gustavo, Werner falando. Bom, esse é o nosso objetivo. Claro que o ritmo desses dois fatores depende de diversas variáveis. A tendência é que com a volta da atividade econômica, o fortalecimento do crescimento econômico do PIB e a diminuição da taxa de desemprego, a gente consiga ter um crescimento de *top line* cada vez mais forte, a gente já consegue ver isso acontecendo. Ao mesmo tempo, com esses ajustes que foram feitos no nosso principal canal de distribuição para a gente conseguir fazer uma oferta mais assertiva para os clientes com as carteiras que foram criadas pelo Banco do Brasil que produziam essa assertividade na oferta, a gente continua muito esperançoso nesse crescimento de maior qualidade vindo do nosso principal canal de distribuição, com margens muito boas. Ao mesmo tempo, a gente tem que lidar com esse fato, que é uma queda do resultado financeiro, que numa visão como você colocou de médio para longo prazo, a gente considera muito positiva para o segmento, para o Brasil como todo, para a economia, mas para o nosso segmento, que ainda tem uma taxa de penetração de produto muito baixa em relação a outros países que têm taxas de juros estáveis e mais baixas. Se a gente conseguir uma manutenção de taxa de juros em patamares mais baixos, a gente com certeza vai ter uma diminuição vinda do resultado financeiro, mas a gente acredita fortemente que isso vai ser mais do que o crescimento que já vem do lado de atividade e de aumento de penetração dos produtos de seguros, previdência e capitalização, vão ser mais do que suficientes para compensar



essa queda do resultado financeiro. Para 2018, a tendência deve ser muito parecida com 2017, a gente tem uma taxa média SELIC com a tendência olhando o Focus menor que 2017, em 2018, mas um resultado operacional cada vez mais fortalecido por um crescimento de *top line*, que vai ganhando ritmo, e a melhora também nos índices operacionais de cada uma dessas empresas. Esses dois fatores devem acontecer, agora a intensidade desses dois que vai levar a gente ao tamanho do crescimento que vai acontecer no curto prazo em 2018, mas olhando um pouco mais para frente como você colocou, médio prazo, é uma tendência muito favorável ao resultado da BB Seguridade.

[39:11] Gustavo Lôbo, J.P. Morgan: Obrigado. Só um *follow-up*, essa retomada de *top line*, o quão dependente é de uma aceleração de carteira do Banco do Brasil e crescimento da base de clientes? Dá para retomar crescimento só por melhora da atividade econômica e você consegue aumentar a penetração dos seus produtos um pouco mais ou, de fato, só depende de o Banco do Brasil crescer a base de clientes dele para conseguir entregar esse crescimento?

[39:39] Suffert: Gustavo, a base de clientes em si e o crescimento dela ajudam, claro, mas não é o mais relevante. O Banco do Brasil já tem uma base de clientes bastante grande e a gente ainda está bem sub-penetrado em vários dos segmentos importantes dessa base de clientes. A gente tem ainda um potencial de aumento de penetração, o Banco do Brasil vem melhorando e aumentando a quantidade de carteiras em diversos segmentos importantes e isso vem ajudando ao crescimento do resultado por carteira dentro do Banco do Brasil e, obviamente, um dos principais vetores de crescimento são os produtos de seguridade. Com essa maior assertividade, com mais informação, com o CRM sendo mais utilizado pelos gerentes para uma oferta ativa de produtos, esse crescimento pode acontecer mesmo sem um crescimento de base, mas principalmente pela melhor utilização das informações dessa base de clientes e também pela disponibilização dos produtos nos mais diversos canais que o Banco do Brasil oferta os seus produtos para os seus clientes. Se a gente tiver com os nossos produtos disponíveis em todos esses canais, em terminais de autoatendimento, no aplicativo do Banco do Brasil e na internet, mais fácil fica que uma oferta bem feita pelo gerente acabe se transformando em uma venda de um produto de seguridade.

[41:06] Gustavo Lôbo, J. P. Morgan: Está claro, obrigado.

[41:10] Operador: Nossa próxima pergunta vem do senhor Eduardo, do Banco BTG Pactual.

[41:16] Eduardo Wollinger, BTG Pactual: Oi, bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta mais específica sobre a taxa de gestão na Brasilprev, eu queria entender duas coisas: primeiro, como foi essa performance do trimestre? A gente viu que a receita de taxa de gestão cresceu bem trimestre a trimestre e até a taxa cobrada caiu muito pouquinho, então eu queria entender se houve alguma mudança de mix mais importante no trimestre porque a SELIC caiu bem, até aí vocês conseguiram manter a taxa de gestão. Olhando para frente, vamos assumir que a SELIC... a gente



espera que ela fique nesse patamar mais baixo durante mais tempo, como é que vocês acham que para onde vai essa taxa de administração da Brasilprev? Porque fazendo a conta bem simples, com a SELIC a 7% e taxa de administração de 1,11%, estamos falando aí de um retorno de oitenta e pouco por cento de CDI, pós-imposto é quase poupança. Eu queria entender, se vocês conseguirem, dá para mudar muito o mix desses ativos e aí vocês conseguem manter a taxa de gestão um pouco mais alta; ou se de fato não tem jeito, se a SELIC ficar em patamares mais baixos, essa tendência é de uma queda até mais forte na taxa de gestão. Obrigado.

[42:45] Suffert: Wollinger, Werner falando. Quanto à questão da taxa de gestão da Brasilprev, claro, a gente tem aí com o ambiente de taxa de juros estável e mais baixo, como foi a premissa que você colocou, o desafio que a gente tem é conseguir manter o ritmo de queda dessa taxa o menor possível, mas isso deve acontecer. Isso a gente vem falando ao longo dos trimestres, quanto maior a nossa reserva, a gente já está com quase R\$230 bilhões, duzentos e vinte e poucos bilhões de reserva em previdência livres em termos de reserva, você tem aí uma diversidade de clientes que tem ainda um perfil conservador e buscam ativos de menor risco. Agora, por conta disso, num ambiente de juros menor, você tem uma pressão por taxa como você colocou. O esforço que existe dentro da Brasilprev da BB Seguridade e com o apoio do Banco do Brasil é que a gente consiga também mostrar aos nossos clientes que nesse ambiente de juros mais baixos e buscando uma remuneração de longo prazo, como é um produto de previdência, faz sentido esse cliente buscar um portfólio um pouco mais diversificado do que ele vinha... no tipo de portfólio que ele vinha aplicando até agora. Diversos fundos estão sendo criados e já foram inclusive divulgados para o mercado, inclusive com fundos com aplicação no exterior, para que isso possa trazer para os nossos clientes uma diversidade maior de produtos com uma oferta que traga um retorno maior do que um título público federal e que com isso, ele também tenha... a Brasilprev tenha uma gestão mais ativa em cima desses recursos e que o cliente consiga ver o valor dessa gestão e esteja disposto a pagar uma taxa que é superior, obviamente, a uma taxa de um produto conservador existente na prateleira da companhia hoje em dia. Esse é o esforço que existe, a companhia está bem atenta a esse movimento e deve ser algo que vai continuar acontecendo nos próximos meses. Como você colocou, essa taxa vem caindo, mas o ritmo de queda não tem sido tão elevado e a taxa de gestão como um todo cresceu 24% na visão trimestral. Isso é um número que mostra a assertividade dessa nossa iniciativa. Claro que ela tem que se intensificar agora que a gente vai passar por um período mais longo de taxa de juros, esperamos passar num período mais longo, de taxa de juros mais baixa.

[45:32] Eduardo Wollinger, BTG Pactual: Perfeito, muito obrigado. Só mais uma pergunta: eu sei que vocês não têm o orçamento e nem o *Guidance* para o ano que vem, mas vocês, no *business plan* de vocês, assumem que juros, para enfatizar, que o juro cai para 7% e fica em 7% ou vocês usam o Focus? Só para tentar entender como é que vocês pensam internamente na companhia.

[46:02] Suffert: Wollinger, nas discussões de orçamento, a gente usa tanto o cenário Focus como os cenários dos economistas das empresas, mas hoje em dia não há uma divergência tão grande,



tem alguns que vão até 6,5% e depois voltam para 7%, outros que chegam a 7% e depois sobem um pouco acima de 7% no final de 2018, mas para premissa de orçamento, a gente normalmente usa internamente Focus como sendo o nosso caminho para o financeiro. A diferença tem sido muito pequena e a gente não conta com nenhum dos nossos volumes como um aumento na taxa de juros, enfim, com esse perfil mesmo que você colocou acreditando que a taxa de juros vai ficar no patamar baixo, na casa dos 7% para um período mais longo e diversas ações que a gente tem tomado dentro das companhias assumem essa premissa.

[47:02] Eduardo Wollinger, BTG Pactual: Está ótimo, Werner. Muito obrigado pelas respostas.

[47:06] Operador: Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco nove (*9).

(...)

Nossa próxima pergunta vem do senhor Gustavo, Bank of America.

[47:32] Gustavo, Bank of America: Bom dia, Werner, e Rafael. Eu queria fazer uma pergunta, na verdade um *follow-up*, mas eu queria entender um pouquinho melhor como é que vai ficar para frente essa história do reajuste das comissões que vocês até soltaram fato relevante e lá vocês mencionam que seria de 1º de julho a 31 de dezembro de 2017. Eu queria entender o que a gente pode esperar para 2018, se existe alguma expectativa de isso ser prorrogado ou não. Se isso não for prorrogado, a gente deve imaginar então uma queda nessa receita adicional que deve acontecer até o final de dezembro? Se vocês pudessem discutir um pouco melhor essa dinâmica, isso seria interessante. Obrigado.

[48:25] Suffert: Gustavo, Werner. Quanto à questão das comissões de SH1, a gente, como dito no nosso fato relevante, fez isso de forma transitória. O que essas alterações nas comissões, elas fazem parte de iniciativas que mostram um diálogo com o nosso parceiro, com o nosso sócio em SH1 e que também acaba mostrando o valor que a gente tem no canal bancário, a geração de margem que esses produtos trazem para o SH1 acabam propiciando para os sócios e acabaram trazendo então, nessa discussão, a possibilidade de um aumento de corretagem que foi transitório para a gente poder continuar avaliando essa carteira. O que deve acontecer, como você pediu para a gente olhar mais para frente, é que essa avaliação continua acontecendo. A tendência é que a gente continue olhando isso e havendo espaço para a atitude da mesma forma que a gente teve agora no segundo semestre, deve ser esse o caminho adotado pela BB Seguridade e pelo nosso sócio. O caminho é esse, eu diria que é muito calcado na rentabilidade e nas margens que esses produtos do canal bancário trazem para a companhia, comparando isso inclusive com prêmios do mercado de *bancassurance* também, então isso mostra a força do canal Banco do Brasil e a intenção, a visão do sócio do valor que isso também traz para dentro da nossa parceria. A tendência é positiva e a gente vai continuar olhando esse portfólio e, havendo espaço, a postura similar pode acontecer sim daqui para frente.



[50:30] **Gustavo, Bank of America:** Está ótimo. Só para tentar entender melhor um pouco esses critérios que podem determinar, você mencionou rentabilidade, enfim, mas se você puder dar um pouco mais de cor só para gente conseguir entender melhor quais seriam esses critérios ou o que vocês estão avaliando, qual seria o principal *driver* para a continuidade ou não desse acordo.

[50:53] **Suffert:** Gustavo, como eu falei, a visão é sempre da margem realizada em relação a dados que a gente estimava. Isso é móvel, a gente vai continuar olhando, a gente não pode abrir muito as métricas, mas existem métricas que a gente utiliza para poder fazer essa verificação e é dessa forma que deve continuar acontecendo.

[51:16] **Gustavo, Bank of America:** Está ótimo, obrigado.

[51:20] **Operador:** Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco nove (*9).

(...)

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.

[52:25] **Sperendio:** Gostaria de agradecer mais uma vez a todos pela participação. Vou ressaltar assim um forte crescimento e a recuperação do desempenho comercial observado no 3º trimestre desse ano, algo que a gente já vinha ressaltando como expectativa na teleconferência sobre os resultados do 2º trimestre. Os números demonstram, principalmente as linhas de maior contribuição para o resultado em seguridade: vida, prestamista, previdência, capitalização, todas elas demonstraram crescimento em relação ao 2º trimestre do ano passado. A gente continua ainda bastante otimista quanto ao desempenho no 4º trimestre, numa busca constante de melhoria mês após mês. A gente sempre está buscando que o mês seguinte seja melhor que o mês anterior e assim por diante e até encerrar o ano de 2017. Obrigado e um bom dia a todos.

[53:32] **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.