

**Operador:**

Bom dia a todos. Sejam bem vindos à Teleconferência da Porto Seguro S.A. para a discussão dos resultados referentes ao 3T16. Estão presentes no evento os senhores Fabio Luchetti, Presidente, Marcelo Picanço, Diretor Geral de Negócios Financeiros, Investimentos e Relações com Investidores, Celso Damadi, Diretor Geral Financeiro e Controladoria e Ricardo Fuzaro, Gerente de Relações com Investidores.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente para o inglês, todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando \*0.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela internet no endereço [www.portoseguro.com.br/ri](http://www.portoseguro.com.br/ri). Nesse endereço, os Srs. identificarão o banner com o título “Teleconferência” que os conduzirá à plataforma da apresentação. Perguntas podem ser feitas também pela plataforma de webcast, clicando-se no ícone “pergunta ao palestrante”. Essas perguntas podem ser encaminhadas a qualquer momento e estarão sendo respondidas ao vivo durante essa teleconferência.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Porto Seguro, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Porto Seguro e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra à Companhia. Por favor, podem prosseguir.

**Fabio Luchetti:**

Bom dia a todos. Agradeço a participação na teleconferência de resultados da Porto Seguro referente ao 3T16. Indo para o slide três, queremos destacar as principais realizações. No 3T16 nossas principais linhas de negócio cresceram, sendo que a frota assegurada aumentou em 8%, atingindo 5,6 milhões de veículos.

O número de vidas seguradas, tanto no seguro de pessoas, quanto no seguro odontológico evoluiu mais de 7%. Além disso, a Conecta ultrapassou a marca dos 100 mil clientes de voz e o produto de cartão de crédito cresceu 10% superando o número de 2 milhões de unidades, ratificando nossa estratégia de diversificação.

Também incorporamos recentemente a carteira de automóveis da Chubb, fortalecendo nosso posicionamento no segmento *premium* e adicionando aproximadamente 50 mil veículos à nossa frota de veículos.

Nas operações de seguros, o resultado do trimestre foi prejudicado pelo aumento da sinistralidade, principalmente no segmento de auto e de saúde, que impactou toda a indústria.

No ano passado, o desempenho de seguro de auto foi muito melhor que a média histórica, o que criou também um forte efeito na base de comparação. Por outro lado, já vemos sinais de que as medidas adotadas para melhorar a rentabilidade da Empresa têm se mostrado efetivas, tanto para os negócios de seguro quanto para os negócios financeiros e serviços, o desempenho do trimestre melhorou.

Na parte das despesas, continuamos melhorando a eficiência da operação, sendo que as despesas administrativas nominais de seguros caíram no trimestre e cresceram menos de 1% no ano.

Já nos negócios não seguros, os retornos foram maiores, principalmente associados ao crescimento das receitas da Conecta e da melhora na inadimplência do cartão de crédito, em grande parte em função das medidas de prevenção de risco que adotamos desde o ano passado, temendo uma piora na economia.

Indo para o lado financeiro, o rendimento das aplicações financeiras contribuiu para o trimestre, ficando em linha com o CDI e superando o resultado do 3T15, quando a *performance* foi menor.

E para finalizar, estamos otimistas que as ações e projetos que estamos desenvolvendo devam ajudar na travessia desse período mais difícil da economia, e ainda vemos muitas oportunidades para explorar o mercado, mantendo o crescimento sem deixar de lado o foco na rentabilidade.

Agora eu vou pedir ao Marcelo para continuar a apresentação, comentando os detalhes específicos de cada linha de negócio. Obrigado.

**Marcelo Picanço:**

Bom dia a todos. Na página quatro, podemos ver como divulgado que no 3T a nossa receita cresceu 6%, impulsionado principalmente pelo automóvel, que cresceu 8%, já contabilizado o efeito inorgânico da absorção da carteira da Chubb, patrimonial também crescendo 19% e vida crescendo 24%, conforme falamos são produtos nos quais temos dado uma ênfase importante no desenvolvimento da Companhia de outros seguros também.

Nesse caso, a distribuição da receita ainda é 85% em seguros, o negócio financeiro chegando a 8%, serviços em 4% e a distribuição dentro de seguros, no automóvel, reduziu um pouco de 67% para 65,9%. Temos aqui um crescimento orgânico paulatino dessas operações.

No slide cinco nós mostramos que o índice combinado para esse ano foi o melhor para o ano até aqui, ainda superior em 1,6 p.p. ao mesmo índice combinado do 3T15, já que a sazonalidade é relevante no negócio de automóvel.

No índice combinado ampliado em função do aumento da receita financeira, a diferença cai para 0,9 p.p., a receita financeira no caso do Brasil é bem relevante na composição do resultado final, por isso nós usamos esse índice combinado ampliado também, que em outros mercados não é tão usado, mas nós acreditamos que seja importante mostrar porque a equação financeira e operacional andam de forma integrada.

A rentabilidade em seguros está abaixo do resultado do ano passado, várias linhas aqui sofrendo um pouco mais com sinistralidade, como o próprio auto, que é a mais relevante e saúde, que teve a maior expansão, o maior incremento. Esse trimestre foi melhor que o trimestre anterior, então nós estamos aqui em um processo de recomposição de resultado.

No slide seis, comentando um pouco sobre negócios financeiros e de serviço, nós tivemos um crescimento de cerca de 11%, um ROAE consolidado de cerca de 8%. Lembrar que aqui nós temos tanto operações mais maduras gerando resultados atrativos sobre capital de retorno sobre capital, quanto também operações em estágio inicial, pós start up, mas ainda em estágio de desenvolvimento.

É importante ressaltar que no caso do cartão houve uma decisão consciente da Empresa de reduzir a concessão em algumas linhas, isso fez com que a receita financeira sofresse algum recuo e ao mesmo tempo para poder recompor a parte do perfil de risco, tornando menos arriscado em momentos onde a nossa leitura acredita que em função da crise econômica vale a pena ter uma maior cautela.

É importante frisar que essa cautela traz uma implicação na receita de juros e por outro lado, uma contrapartida que vem um pouco depois, que é a contrapartida de menor provisionamento para risco, o que acontece em momentos diferentes, mas que no nosso caso já começa a dar os sinais de colher os frutos dessa menor exposição a risco.

No slide sete, comentando sobre os resultados de aplicações financeiras, em que pé nós estamos, exatamente em cima dos custos de oportunidades do CDI, bastante comum no Brasil. Essas alocações, nós temos duas histórias. A história das posições em renda variável, que são bem relevantes em função dos ganhos junto às ações que nós investimos, apesar da locação girar entre 2,5% e 3%, traz um ganho relevante. E também das posições táticas e juros pré-fixados que também caminharam bem nesse trimestre.

Por outro lado, as posições em juro real, que basicamente são carregadas por um período bem maior em função do menor índice de inflação que veio nesse período, sofreu um pouco mais. Essa não é uma alocação tática de curto prazo, essa é uma alocação estrutural de médio e longo prazo, que está em linha com os nossos passivos, em linha com as nossas reservas, que estão basicamente expostas a riscos de inflação.

Nós pesamos que em vários outros momentos, em vários trimestres anteriores essa posição trouxe ganhos expressivos. Nesse trimestre em particular, nessa janela de curto prazo, ela trouxe algumas perdas.

No slide oito nós mostramos que a alocação aqui, justamente de exposição no portfólio aumentou um pouco nesse trimestre, nesses ativos indexados à inflação. Nós acreditamos que os juros reais acima de 6% são bastante interessantes em uma alocação de médio e longo prazo.

Reduzimos um pouco a alocação em pré-fixados e aumentamos um pouco a alocação em ações, o que se mostrou também uma ação tática acertada para o período. Mesmo assim, a nossa volatilidade anualizada foi a menor que nós tivemos nos últimos cinco trimestres, em 0,83% com um uso de estresse de 1,1%, que é um uso de estresse relativamente baixo, dado o nosso limite máximo de colocar em risco em até 3% da carteira em estresse.

Para ser bem transparente, nós usamos o cenário da BM&FBOVESPA para fazer essa simulação de estresse.

Por fim, o nosso lucro líquido atingiu R\$205 milhões, relativamente estável no trimestre em relação ao mesmo período do ano anterior, e no ano, está 13% abaixo do acumulado do ano anterior, em torno de R\$620 milhões. Por sua vez, o retorno sobre capital atingiu 13,5% no trimestre e 13,9% no ano.

Vale considerar que existe um efeito não recorrente obtido no 3T15, associado a ganhos tributários, que são não recorrentes. Se descontarmos isso, então nós teríamos aqui um lucro trimestral 13% acima do lucro do ano anterior e o anual ao invés de 13%, reduziria 10%.

É um ano com resultados que nós estamos buscando recompor, ainda desafiador. A situação da economia, das vendas de veículo e de seguro ainda prejudicadas pela conjuntura econômica, mas nós estamos buscando aqui seguir a nossa estratégia, caminhar sobre o mercado, sobre as vendas de uma forma a privilegiar a recomposição de resultado.

Nesse momento eu abro a sessão de perguntas e respostas.

**Thiago, BTG Pactual:**

Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade de perguntar. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação à recomposição de resultado, que vocês comentaram. Nós devemos esperar mais aumento de preço vindo? Eu queria entender um pouco como vocês estão enxergando o ambiente competitivo, mais ou menos se puderem dar uma ideia de ordem de grandeza, o que deve ter ainda para frente de aumentos.

E o que vocês esperavam para a sinistralidade, se essa tendência de queda trimestre a trimestre que nós vimos, ela deve continuar nos próximos trimestres. Se puderem dar um pouco mais de cor.

E a minha segunda pergunta é em relação ao seguro auto popular. Nós vimos as últimas mudanças que a Susep fez. Eu queria entender como é que vocês estão enxergando isso, se vocês já têm alguma perspectiva de entrar com algum produto no seguro auto popular, se vocês estão vendo a seguradora se movimentando. Se pudessem dar um pouco de cor do que está acontecendo nesse novo produto, eu agradeço. Obrigado.

**Fabio Luchetti:**

Obrigado pela sua pergunta. Vamos separar aqui em três pontos. Aumento de preços, nós já vínhamos fazendo os ajustes tarifários, isso desde julho e agosto. Tanto é que nós estamos perdendo um pouco mais de ritmo em termos de crescimento, esperando que o mercado também faça suas composições, considerando o cenário inclusive de gente, principalmente na carteira de automóvel que tem componente de roubo e furto, que tem aumentado muito em alguns estados.

A perspectiva então é que o mercado comece a se movimentar. Os números atuais têm mostrado que alguns players, inclusive alguns relevantes têm de fato posicionado suas tarifas com preço sinalizando para cima.

A perspectiva, imagino que para os próximos dois trimestres, seja realmente de ajustes de preço para recompor resultado, considerando a própria perspectiva de redução de taxa de juros e a pressão muito forte de custos com peças, haja vista que as montadoras e revendedoras não vendem veículo zero, a própria mão de obra, o aumento de roubo também tem sinalizado.

Muito difícil essa combinação não impulsionar uma recomposição de preços. Automaticamente, eu respondo a sua segunda questão, que a sinistralidade sim tenderá à queda, no mínimo nos próximos seis meses, acredito que deverá ter um patamar ajustável de resultado de sinistralidade. No nosso caso, talvez, em torno de 1,5 p.p., até 2 p.p., em um ou dois trimestres deve se recompor.

Em relação ao seguro popular, a visão é de que a Susep tinha que ter feito alguns ajustes, que ela já o fez, e agora as seguradoras estão cada uma fazendo as suas análises em relação a como posicionar produto. No nosso caso, nós temos três marcas dentro desse segmento. Provavelmente nós devamos atuar no seguro popular, iniciando com a Azul Seguros, que tem uma estratégia mais para preço e nós vamos acabar sentindo um pouco a demanda do mercado, as procuras por isso.

Nós temos a Renova que também nos ajuda bastante com essa questão de reposição de peça. Estamos em uma fase de entender que veículos, não dá para colocar todos os veículos agora, não teremos boa manutenção e fornecimento de peças alternativas em todos os veículos. Não dá para operar também ainda em todo o Brasil, por uma questão de logística, então nós devemos começar provavelmente por São Paulo e daí nós vamos expandindo esse produto à medida que vamos ganhando mais expertise com ele.

**Thiago:**

Perfeito, só um pequeno *follow-up*. Quando nós devemos ver vocês iniciando? Alguma coisa já no ano que vem?

**Fabio Luchetti:**

Produtos populares, quando nós usamos essa expressão, existem vários. A própria Porto lançou o Azul Light, que já está implantado. Lançamos também dentro de alarmes monitorados um produto de rastreador também com seguro embutido, no caso de uma não localização do veículo, que tinha muita gente procurando esse tipo de segmento, em função da economia.

O Itaú Roubo também, que tem uma composição, mas em geral esses produtos têm uma arquitetura que no fundo ou diminuem cobertura, ou aceitam uma indenização um pouco menor do que 100% da tabela FIP, então no fundo ele fica meio que *tailor-made* para o bolso do cliente.

O que está faltando, que vai ao encontro da legislação, no fundo o que difere o seguro popular desses outros que as seguradoras – nós, em especial – têm exercitado, é essa questão de poder destravar a questão de usos de peças. Isso que eu acho que é inovador nesse sentido.

Esse tipo de seguro, especificamente, nós devemos conseguir lançar provavelmente, eu arriscaria que no início do 1T17.

**Thiago:**

Perfeito, muito obrigado pela resposta.

**Marcelo Cintra, Goldman Sachs:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é relacionada à AIG e à Chubb. Eu queria que vocês falassem um pouco sobre qual foi o impacto da Chubb nos números de veículos e se vocês têm alguma estimativa de *loss ratio* com e sem a Chubb. E quando você espera que a AIG deva ser incorporada e qual é o portfólio deles. Como nós devemos ver o *loss ratio* deles? Mais alto ou mais baixo que a média da Porto? Depois eu faço minha segunda pergunta, obrigado.

**Fabio Luchetti:**

Obrigado pela sua pergunta. Em relação à Chubb, nós incorporamos cerca de 50 mil itens e que em termos de prêmio equivalem a mais ou menos 70 milhões, que já foram incorporados nesse trimestre. O foco maior é o segmento *premium*, o próprio Auto Porto deve se beneficiar mais ao longo das renovações, considerando a estratificação da segmentação que a Chubb operava no segmento de veículos.

Já a AIG, nós ainda aguardamos um posicionamento da Susep, o CADE já se manifestou. A Susep, nós acreditamos que deverá se manifestar ainda nesse ano. Nós estamos falando de cerca de 20 mil itens que deverão ser incorporados. A AIG ainda tinha uma boa concentração no Estado de Minas, que para nós é bem interessante porque também é um estado em que as nossas três marcas individualmente ainda não têm um bom posicionamento, portanto, ainda tem muito espaço de crescimento lá.

Ela também tinha uma característica de estar operando muito por uma estratégia de preço muito baixo. Nós acreditamos, dado a nossa plataforma de operação, que nós sempre permitimos que o canal de distribuição opere com as três marcas e nas renovações nós mostramos as três marcas, então provavelmente nós iremos ofertar para o canal de distribuição.

Os itens da AIG poderão ser renovados ou na Itaú ou na Azul, provavelmente, dado o distanciamento de preço em relação a Porto.

**Marcelo Cintra:**



Perfeito, obrigado. Ainda na incorporação da Chubb, nós conseguimos ver, na Porto Seguro apenas, o *loss ratio* na hora que nós olhamos, se teve algum impacto relacionado a essa aquisição? Qual foi? Ele é mais alto ou mais baixo na hora que eu comparo versus a Porto Seguro *stand alone*, se ele puxa para baixo o número da Porto, como um todo. Vocês têm alguma estimativa sobre isso?

**Fabio Luchetti:**

Eu entendo a sua preocupação, mas o impacto disso ainda é pequeno, porque é muito recente a incorporação, isso vai sendo diluído no tempo, e de qualquer forma, o impacto é muito baixo. A Chubb estava com uma sinistralidade um pouco acima, embora já vinha fazendo ajustes tarifários dela, nós percebemos que já vinha evoluindo bem, e ainda assim estamos falando de 50 mil itens que vão ser diluídos em uma frota de 2,5 milhões. Quer dizer, o impacto da sinistralidade é praticamente nulo.

**Marcelo Cintra:**

Está ótimo. Obrigado.

Minha segunda dúvida é relacionada a essa despesa administrativa. Ela caiu nos trimestres, na hora em que a gente olha ano após ano, se você olha a evolução histórica, se eu não me engano, o índice de despesas administrativas está em um nível mais baixo nos últimos dez anos.

Só queria entender se isso é realmente estrutural, se tem mais espaço para melhorar despesa administrativa, se esse é o novo nível, ou se tem alguma nova iniciativa relacionada a essa frente vindo pela empresa.

**Fábio Luchetti:**

É estrutural. A questão é que nós adotamos um posicionamento alguns anos atrás, dado nosso modelo de negócios ser muito baseado em relacionamentos. Quer dizer, é bastante frágil. Então, o que transmite confiança e principalmente estabilidade de serviços, tem muita logística, prestador na rua, o funcionário que atende clientes, também prestadores, corretores que são autônomos, enfim.

Mudanças estruturais nós, por experiência, procuramos fazer de uma maneira bastante homeopática, procurando preservar a estabilidade e o foco das pessoas no lugar certo. Então, adotamos uma estratégia de fazer essa redução de forma sistemática. Ao invés de fazer uma redução muito abrupta em dois anos nós optamos por fazer uma coisa sistêmica ao longo de vários anos, e é o que nós temos conseguido fazer.

Então, muito do que nós temos feito tem a ver com os projetos e CAPEX que nós viemos arrastando nos últimos anos, foi uma reta final aí provavelmente para o ano que vem, mas em geral nós ainda temos muita oportunidade para reduzirmos, tem outros projetos, outros métodos que nós estamos inserindo à medida em que outros vão sendo amadurecidos. Portanto, é um cenário que deve ficar ainda por mais algum tempo, mas com reduções paulatinas e sistêmicas, e não tão agressivas.

**Marcelo Cintra:**

Perfeito. Muito obrigado.

**Gabriel, Bradesco:**

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas. A primeira é sobre as propriedades, os imóveis que a Empresa possui. De um ano para cá foi decidido um tratamento menos benéfico para a capital requerida do regulador. Queria saber se tem alguma decisão estratégica da Empresa de possivelmente reduzir esse portfólio e investir nessa parte de imóvel. A primeira pergunta.

A segunda é sobre o resultado financeiro. Nós já estamos vendo os primeiros cortes de juros, a estimativa é que tenham vários para o ano que vem. Queria saber se tem espaço na carteira da Porto, se vocês consideram a possibilidade de aumentar o risco dessa carteira. Ou seja, mais risco em renda fixa com talvez tomando risco de crédito de emissores privados ou até indo para uma exposição maior em *equity* e outros tipos de ativos. Obrigado.

**Celso Damadi:**

Obrigado pela sua pergunta. Em relação a investimentos em imóveis, nós viemos reduzindo bastante o investimento em imóveis nos últimos anos. No último ano nós terminamos as duas torres na nossa matriz, na Barão de Piracicaba, então a tendência daqui para frente é que não tenhamos grandes obras. Nós não temos grandes obras previstas de CAPEX.

Nossa estratégia está um pouco mais focada em remanejamento de algumas sucursais de imóveis próprios para aluguel, e nós não temos para frente grandes investimentos previstos para imobilizações em obras e prédios. Então, a tendência daqui para frente é manter o nosso imobilizado tangível em uma proporção menor daqui para frente em relação ao nosso total de ativos. Era essa a sua pergunta?

**Gabriel:**

Era mais se tinha algum posicionamento sobre desinvestir, se tem alguma conversa nesse sentido.

**Celso Damadi:**

Desinvestir, nós temos alguns imóveis colocados à venda já para fazer algum nível de desinvestimento. Não muito relevante. Mas temos alguns, sim. Nós temos uma expectativa de vender nos próximos dois, três anos, R\$100 milhões em imóveis. Não é muito relevante, mas é uma redução no nosso tangível.

**Gabriel:**

Perfeito. Obrigado. E a segunda pergunta é sobre o resultado financeiro, talvez a possibilidade de aumentar o risco da carteira.

**Marcelo Picanço:**



É interessante essa pergunta. O mercado brasileiro hoje, nós já temos, pelas comparações que nós conseguimos fazer com outras seguradoras, talvez uma alocação de capital mais arrojada. Nós temos... Fica entre 2,5 e 3 de *equities*, isso para lá para fora é uma alocação baixa, se comparar com os Estados Unidos e Europa, mas para o Brasil, dada a volatilidade e o tamanho da taxa Selic, é uma alocação comparativamente maior.

Nós temos também inclusive até *private equity* nessa alocação. Existe uma porção pequena, mas existe *private equity*. E nós temos já créditos privados, sim, cerca de 8% da alocação. Hoje nós trabalhamos há muitos anos já com crédito privado. Claro, de empresas sólidas, nós não estamos falando de *high yield*, coisas de muito risco. Isso não combinaria muito com o propósito das reservas.

E nós buscamos sempre alternativas de fazer uma alocação mais de vanguarda, e ir além, alongar. Mas por outro lado, nós temos que olhar o custo de oportunidade de fazer isso, e a volatilidade. Então, nós acreditamos que hoje o equilíbrio entre resultado de curto, médio e longo prazo versus volatilidade está adequado aos nossos objetivos estratégicos.

Então, nós não pretendemos fazer uma mudança estruturalmente grande na carteira de alocação, muda, sim, alonga um pouco, encurta, troca juro real por nominal, nominal por real, essa carteira de ações pode subir um pouco, tem um momento em que nós protegemos um pouco, usa um hedge, mas é basicamente, acho que encontramos um equilíbrio nessas dimensões que eu falei.

**Gabriel:**

Perfeito. Muito obrigado.

**Phelip, Rosas Participações:**

Bom dia. Gostaria de saber com relação ao nível de *payout* dos dividendos, que no ano passado foi reduzido para 35%. Queria saber a expectativa para 2017, se o total seria manter esse nível, ou se seria voltar para algum nível anterior. Eu sei que vocês já divulgaram essa semana parcialmente esse dado, mas eu queria saber em termos totais das próximas divulgações, o que dá para esperar. Obrigado.

**Marcelo Picanço:**

Em função ainda de reposicionamento que estamos fazendo nos investimentos em CAPEX, alguns deles já em fase mais de finalização de investimentos que são projetos importantes para expandir linhas de negócio que têm um nível de rentabilidade alta para os acionistas, como por exemplo outros seguros como residencial e vida, que trabalham com níveis de rentabilidade muitas vezes o dobro do que se encontra em automóveis. São negócios que nós acreditamos que vão aumentar o retorno sobre capital no médio e longo prazo.

Nós tivemos que fazer investimentos em sistemas importantes para renovar a parte tecnológica que já tinham alguma defasagem. E isso está em um processo ainda corrente. Então, é difícil fazer uma precisão exatamente de quando. Nós acreditamos que por enquanto, para o ano que vem, nós não tenhamos uma previsão de alterar isso. Possivelmente, a ideia é de manter esse nível de *payout* em torno de 35, a

precisão exata o conselho vai dar, mas em torno de 35, e avaliar se é possível uma mudança para 2018 para frente.

Mas daqui para o ano que vem, nós já imaginamos, melhor do que isso, nós já planejamos, pelos gastos que nós temos de médio e longo prazo em investimentos, que isso ainda não será possível. Ou melhor, não será recomendável.

**Phelip:**

OK. Obrigado.

**Gustavo Lobo, JPMorgan:**

Bom dia. Eu tenho uma pergunta um pouco mais abrangente. Quando nós olhamos o cenário de vendas fracas de carros novos e uma penetração de seguros razoavelmente estável há algum tempo, como vocês estão vendo a perspectiva de crescimento para a indústria de seguros de automóvel para o ano que vem, para um horizonte de dois, três anos, e como vocês veem o posicionamento da Porto Seguro nessa indústria, já que vocês já são líderes de mercado, têm na marca Porto Seguro uma marca *premium*. Como vocês estão lidando com esse cenário atual? O que vocês estão planejando tanto de crescimento da indústria quanto expectativa de *market share* que vocês terão em cada uma das marcas? Obrigado.

**Fábio Luchetti:**

Pergunta difícil, essa. Mais enfim, é uma preocupação bastante pertinente, sua e de todo mundo. Agora, o cenário econômico também, do ano passado e desse ano, é muito difícil achar ou tentar fazer uma perspectiva de que isso se manterá assim, sistemicamente. O próprio índice de penetração de seguros de carros per capita no Brasil, comparado a outras sociedades ainda é muito baixo. O índice de penetração da própria frota assegurada no Brasil também é baixíssimo. Nós estamos falando praticamente 1/3 só da frota circulante tem seguro.

Acho que o mercado, e nós não somos diferentes, principalmente pela liderança que temos, estamos exercitando modelos que possam atrair esse público novo, redução de prêmio médio. Vários estados e regiões do Brasil ainda têm uma penetração muito boa de *market share* da Porto Seguro, que é o caso dos estados do Sul, o próprio estado de Minas, que é um dos maiores estados, que tem uma das maiores frotas do Brasil.

Temos que achar mecanismos de atrair essa frota que está hoje completamente fora do seguro, e em paralelo avaliar qual o impacto real da economia versus essa mudança toda comportamental. As pessoas vão querer ter carro ou não, o efeito do uber da vida. Então, essas coisas todas estão no nosso radar, fazem parte do nosso ciclo de planejamento estratégico de forma sistemática.

Paralelamente a isso, nós também temos percebido o canal de distribuição cada vez mais ativo em outros segmentos. Nós investimos muito em treinamento nos últimos três, quatro anos. Não só treinamento, mas também melhoria dos softwares que traduzem um pouco alguns produtos que são mais complexos, que fica mais fácil para esse canal de distribuição também ofertar, que é o caso do seguro de pessoas, outros

segmentos que tem nas carteiras de ramos elementares. Nós temos percebido um crescimento.

Óbvio que é difícil de fazer uma cobertura plena, uma substituição plena de automóveis, mas como essa deterioração também não acontecerá da noite para o dia, nós temos tempo para fazer com que uma combinação de fatores possa sobrepor uma possível pressão que haja sobre a carteira de automóveis.

A própria Azul tem crescido muito, hoje ela já está em um posicionamento no ranking nacional bastante expressivo, passando inclusive algumas marcas que já se posicionavam como ela, então óbvio que o cenário, olhando para o futuro, talvez esteja muito mais para a Azul e para a própria Itaú do que a Porto, que cada vez mais tem segmentado um pouco mais nos clusters que ela tem como marca *premium*.

**Gustavo Lobo:**

Perfeito. Está claro.

Então, a estratégia é promover uma série de iniciativas para tentar lidar com esse cenário mais complicado para a indústria. Mas mais especificamente, você consegue vislumbrar o cenário de retomada de crescimento de prêmios de automóvel no ano que vem, ou ainda é um cenário de crescimento fraco, *low single-digit*, na melhor das hipóteses, com a indústria de um lado até caindo um pouco nominalmente?

**Fábio Luchetti:**

Então, prêmios, eu acredito sim que tenha um cenário positivo com a perspectiva de crescimento, porque os próprios resultados da indústria, se você olhar, as próprias publicações da Susep, você verá que a sinistralidade, os índices combinados de vários *players* do mercado estão muito sofríveis. E o cenário futuro não é favorável. Muita gente, talvez muito *players* estejam se apoiando no resultado financeiro. Os resultados operacionais muito sofríveis. Então, terá que ter recomposição.

Já do ponto de vista de crescimento em negócios, eu ainda acredito em um crescimento um pouco mais moderado, orgânico. É fato que a indústria de veículos, o prêmio do seguro de veículos do Brasil é um dos mais maduros que tem. Algumas marcas em algumas regiões com certeza ainda têm muito espaço de crescimento até para dois dígitos. Mas no consolidado, essa coisa deverá ficar moderada em itens, mas com certeza um pouco mais otimistas nos prêmios.

**Gustavo Lobo:**

Perfeito. Se você me permite, um último *follow-up*, essa recomposição já está acontecendo? Nós temos ouvido alguns *players* da indústria desde o final de julho, início de agosto, falando em uma recomposição de preço mais forte. É isso que vocês estão enxergando? É isso que vocês estão vendo para o curto prazo?

**Fábio Luchetti:**

O mercado às vezes não reage de uma forma como nós gostaríamos, pelo menos na velocidade que nós gostaríamos. Mas nós temos percebido já vários movimentos nessa direção. Algumas regiões do Brasil, a exemplo de Porto Alegre, Salvador e Rio

de Janeiro, o índice de roubo e furto explodiu. Em algumas localidades chegou a aumentar 30%. Com certeza, a turma vai ter que fazer a lição de casa o mais breve possível.

**Eduardo Nishio, Banco Plural:**

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade, eu queria voltar na pergunta de *loss ratio*, sinistralidade e preço, vocês falaram que começaram a aumentar preço em julho e agosto e que isso seria suficiente para melhorar o seu *loss ratio*, sua sinistralidade em 1,5 p.p. nos próximos seis meses.

Eu queria saber se essa melhora de 1,5 a 2 p.p. é em cima do 3T desse ano, 2016, ou em relação ao ano passado? Esse é o primeiro ponto. E olhando para atrás, vocês aumentaram preço em julho e agosto e provavelmente isso puxado muito pelos índices de roubos e furtos.

Se esse seu aumento de 1,5 a 2 contempla uma crescente de roubos e furtos, acho que esse é o principal *driver* ou catalizador desse aumento de sinistralidade. Queria saber como vocês estão vendo essa questão de roubos e furtos e se isso deve melhorar ou piorar nos próximos trimestres.

**Fábio Luchetti:**

Obrigado pela pergunta. Na realidade, é o seguinte, essa questão de melhoria de sinistralidade de 1,5 a 2 p.p. obviamente não vai se dar toda no exercício de 2016. Isso vai ocorrendo paulatinamente provavelmente até o 2T do ano que vem.

Do ponto de vista de roubo e furto, são duas variáveis: no curto prazo, o que a seguradora pode fazer é aumentar preço, ajustando as tarifas de acordo com as frequências que estão sendo observadas, só que eu não acredito que a frequência de roubo e furto vai reduzir rapidamente.

Você melhora o resultado na recomposição de preço, mas paralelamente a isso é muito importante que haja uma revisão das políticas de *underwriting* da seguradora, entendendo um pouco o que está acontecendo na rua, que veículos são esses que estão sendo roubados, quais são as modalidades, para onde esses veículos estão se direcionando, quais as finalidades, regiões e tudo, de tal forma que a combinação entre ajuste tarifário e política de aceitação possa conduzir a bom resultado, porque apenas o aumento de preço será muito instável na preservação da rentabilidade.

Acho que é um pouco do que estamos fazendo, achamos que fazemos bem isso. No decorrer dos próximos dois trimestres, vamos começar a perceber essa recondução da sinistralidade em até 2 p.p.

**Eduardo Nishio:**

Só voltando ao ponto da sinistralidade, esses 2 p.p. de melhora são em relação ao ano anterior ou em relação a esse ponto que começamos no 3T de 57,7%? Também aproveitando a oportunidade, podemos ver uma melhora nesse aumento de preço já no 4T, porque esse aumento de preço é gradual, acaba sendo visto depois de alguns meses só, mas se no 4T já teremos um reflexo dessa melhora de preço e revisão do *underwriting* de vocês. Obrigado.

**Fábio Luchetti:**

Essa redução é em relação ao ano de 2016 e não ao ano passado. Na questão de percepção de melhora de preço, é mais complicado porque é um trimestre contra o ano todo. Estamos falando do impacto na ordem de 25%, então fica muito diluído, mas pode ocorrer uma percepção de melhora, só para tomarmos um pouco de cuidado, porque o 4T, no segmento de seguros de automóveis, é muito sazonal.

O ano passado foi uma exceção, por alguma razão dezembro foi mais impacto, mas em geral o 4T tem uma sinistralidade muito mais baixa comparativamente aos outros trimestres, mas é mais sazonal que fruto de ajustes tarifários ou aceitação.

**Eduardo Nishio:**

Perfeito, muito obrigado.

**Gustavo Schrodin, Bank of America:**

Obrigado, bom dia. Eu vou fazer uma pergunta relacionada a *loss ratio* de autos e preço, acho que já tem pelo menos dois semestres que vimos discutindo a questão de aumento de furtos e roubos e como isso poderia ser compensado via preço. Ouvimos agora na última resposta a questão de revisão de processo.

Eu queria expandir um pouco a discussão, acho que esse não foi o primeiro ciclo, primeira recessão que passamos e provavelmente não vai ser a última, são problemas conhecidos que sempre vão acontecer nesses períodos.

Eu queria entender um pouco como a Companhia vai se preparar daqui para frente para um próximo ciclo, presumindo que estamos chegando no final desse – pelo menos está sinalizando que está melhorando -, e porque as iniciativas paralelas a preço talvez não tenham sido tão efetivas nesse ciclo. O que a Companhia tirou de lição desse ciclo desafiador para tentar diminuir essa exposição a ciclo?

É natural vermos esse aumento, mas eu senti que discutimos muito questões de preço e eu queria ver um pouco mais de iniciativa, quais são as iniciativas internas para tentar conter, porque não foram tão efetivas nesse ciclo, o que podem melhorar daqui para frente, revisão de políticas de *underwriting* já é um bom indicador.

Eu queria saber mais de vocês nesse sentido, acho interessante elaborar e explorar um pouco esse tema também. Obrigado.

**Fábio Luchetti:**

Eu acho perfeito, embora me pareça mais acadêmico, porque do ponto de vista pragmático, o próprio Seguro precisa trabalhar com base em estatísticas e dados, e muitas variáveis não estão sob o nosso controle, as que estão conseguimos atuar, você vê que a despesa administrativa cai sistematicamente.

Aquilo que é muito dependente e muito etéreo, então, tem um aspecto econômico, mas ele pode impactar mais ou menos dependendo do segmento. Por exemplo, a falência dos estados, como está ocorrendo esse ano, onde a polícia não tem nem

gasolina para colocar carro para circular na rua, não é uma forma sistêmica que acontece.

Acontecia em um estado, depois em um outro, mas não encontrar os estados em todo o Brasil tão caótico como estamos vendo.

As políticas mudam porque também muda a tecnologia. Você introduz uma tecnologia nova para fazer um processo de prevenção à fraude, e em pouco tempo as quadrilhas acabam descobrindo mecanismos para conseguir driblar essa manobra. Você automaticamente evolui a sua tecnologia.

Nós introduzimos ferramentas de prevenção à fraude, e redes que se formam entre vários segmentos. Logo em sequências as quadrilhas também se reposicionam. É um pouco do que nós vemos no contexto, ao mesmo exemplo da indústria financeira que não consegue muitas vezes preservar um PDD, à medida que você começa a perceber que há mudança no comportamento, você tem um impacto no curto prazo e você se reposiciona.

O grande problema, a exemplo da indústria da tecnologia de fraude, é que no fundo é quase como enxugar gelo. Você está sempre correndo atrás de novas oportunidades e modalidades, então por isso que tem que ter uma combinação de preço, que no curto prazo você consegue alguma preservação da sua rentabilidade de patrimônio, mas em paralelo você tem que estar sistematicamente evoluindo.

Nós temos uma área de P&D forte, tanto na parte de hardware para tecnologia de prevenção à fraude, quanto para a inteligência de dados, aplicações de *underwriting*, selecionar adequadamente os melhores riscos. É uma arte. Se nós soubéssemos exatamente quem vai dar sinistro e quem não vai dar, nós com certeza estaríamos em uma situação extremamente privilegiada.

Tem que investir muito em inteligência de dados, ainda mais agora com Big Data, que permite uma favorabilidade de estudos enorme, e tecnologia de hardware, que nos permita acompanhar e monitorar o máximo possível essa frota circulante, são mais de 5,5 milhões de veículos expostos na rua.

**Gustavo Schrodén:**

O meu ponto é mais se o preço pode ser o primeiro antídoto e então quer dizer que ele possa ser mais efetivo no começo. Por exemplo, nós vimos a lei do desmanche em São Paulo, que em um primeiro momento foi bem sucedida. Nós vimos bons resultados, principalmente no ano passado. Eu estava me referindo mais a essas iniciativas que poderiam, de repente, minimizar esses impactos. Existe a possibilidade de discutir a lei do desmanche para outros estados, para tentar minimizar?

Nós sabemos que a criminalidade está aí, ela inova também. Era mais nesse sentido que eu queria ouvir de vocês.

**Fabio Luchetti:**

É um pouco do que eu comentei no trimestre anterior, no resultado do trimestre anterior. No fundo não somos nós que posicionamos a lei, a lei já está colocada, os estados têm que se adaptar, todo mundo tem que fazer a exemplo de São Paulo, criar



os passos legais, criar todo o contexto que permita que tenha uma melhor regulação em relação aos desmanches, os tais desmanches legais.

Só que os estados estão falidos, em geral o pessoal não está conseguindo nem pagar folha de pagamento. Através da FenSeg, que é a federação das seguradoras, tem buscado conversar com todos os secretários de segurança pública dos estados. Tem toda uma articulação política para entender em que momento cada estado vai tomar as suas providências, mas a economia infelizmente não está ajudando a favor dessas prioridades.

A saúde está com problema, folha de pagamento, toda a parte de segurança pública. Então o caos instalado, infelizmente, no país decorrente da economia, tem infelizmente retardado essas ações e indiscutivelmente reduzem sinistro de roubo e furto, como aconteceu em São Paulo. Alguns estados estão aumentando 30% e São Paulo já terminou a curva de benefício dessa lei, está aumentando 5%.

Isso contribui bastante para que haja um melhor controle de roubo e furto de veículos no estado.

**Gustavo Schroden:**

Está ótimo, obrigado. Bom dia.

**Operador:**

Não havendo mais perguntas, gostaria agora de passar a palavra para a Companhia, para as considerações finais.

**Fábio Luchetti:**

Eu quero agradecer novamente a todos pelas perguntas, pelas contribuições, o interesse pela nossa Empresa e lembrá-los que, se tiverem mais alguma dúvida, sintam-se à vontade para contatar nossa área de Relações com Investidores, ou até mesmo visitar o nosso site [www.portoseguro.com.br](http://www.portoseguro.com.br). Obrigado.

**Operador:**

A teleconferência da Porto Seguro está encerrada. Agradecemos a participação de todos e desejamos uma boa tarde.