

Operador:

Bom dia a todos. Sejam bem vindos à Teleconferência da Porto Seguro S.A. para a discussão dos resultados referentes ao 3T17. Estão presentes no evento os senhores Fábio Luchetti, Diretor Presidente; Marcelo Picanço, Diretor Geral Negócios Financeiros 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 e na plataforma MZiQ. Nesse endereço, os senhores 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.

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

Fábio Luchetti:

Bom dia a todos. Agradeço a participação na teleconferência de resultados da Porto Seguro referente ao 3T17. Indo para o slide três, nós resumimos alguns destaques.

Começando pelo desempenho da indústria de seguros, o mercado cresceu 6% nos 9M17, sendo que os ganhos auferidos atingiram R\$65 bilhões. Mesmo em um ambiente de crise econômica, os números foram positivos. No segmento de Automóvel, a competição ainda está nos pressionando, embora já vejamos que alguns pares estão reajustando os preços. Os prêmios do mercado no trimestre aumentaram 7%.

A boa notícia é que a indústria de automóveis continua crescendo, sendo que a venda de veículos até setembro cresceu 8%. Na Porto Seguro, os prêmios de Auto evoluíram

ao mesmo tempo em que a sinistralidade foi reduzida. Por outro lado, a frota foi impactada pela maior pressão do ambiente competitivo.

Nos demais segmentos, diversos produtos cresceram mais de 10%, colaborando com a nossa estratégia de diversificação. Os produtos Patrimoniais e de Cartão de Crédito começam a ter uma representatividade importante no nosso resultado e, no decorrer da apresentação poderemos detalhar mais sobre isso.

Também no trimestre, nós vendemos as ações do IRB no valor líquido de impostos de R\$126 milhões. A ideia era nos manter em negócios onde tenhamos somente uma participação mais ativa. Nossa cota do IRB era bem pequena, cerca de 2%.

Finalizando, a nossa disciplina de recomposição de margens está funcionando. Os reajustes de preços praticados aumentaram a lucratividade, mesmo diante da forte pressão competitiva. Tanto o desempenho operacional quanto o resultado financeiro foram melhores, e o lucro recorrente evoluiu 5% no acumulado do ano, revertendo a tendência de queda nos últimos trimestres.

Agora, eu vou pedir para que o Marcelo Picanço continue a apresentação detalhando mais os resultados da operação. Obrigado.

Marcelo Picanço:

Bom dia a todos. De fato, esse foi um trimestre onde a expansão de receitas ainda foi um pouco abaixo da nossa média histórica. Nós crescemos no total 5% em Receitas, sendo que a expansão em Seguros e Previdência foi de 2%, Negócios Financeiros 9% e Serviços 13%.

Basicamente, a principal questão relacionada aqui ao crescimento nesse patamar tem a ver com o ambiente ainda muito competitivo no Automóvel, que melhorou em relação ao 2T, é fato, e melhorou em relação ao 1T também, mas ainda tem sinais de que pressiona a parte de crescimento.

Conforme nós conversamos em outros *conference calls*, a recomposição de margem levaria em um primeiro momento a uma diminuição do nosso crescimento, então isso já era relativamente esperado. A questão aqui é quanto tempo ainda nós temos de pressão no ambiente competitivo que depende do comportamento de preços de outros concorrentes.

Quando nos detemos no aspecto de seguros em si, na página seis, nós vemos que os produtos continuam a crescer, especialmente fora do Automóvel, mais especialmente em Saúde, Odonto e Pessoas. O importante é dizer aqui, em relação ao índice combinado, que foi o menor índice combinado dos últimos dois anos, é que ele foi importante não só para a recomposição da margem, mas também para preparar uma carteira para um ambiente de taxa de juros menores.

É importante ressaltar que na operação de seguros, onde o resultado financeiro é bastante relevante, nós estamos preparando a precificação da carteira já olhando para um ambiente de juros menores, que nos aguarda em 2018, onde teremos pelas nossas estimativas um CDI médio de aproximadamente metade do que tivemos em 2016, ou seja, dois anos antes, quando estávamos com o dobro.

Mais a frente, falaremos um pouco sobre a locação da carteira que pode suavizar um pouco essa queda. Olhando apenas pela taxa de referência, nós temos uma queda de praticamente 50%. Logo, a expansão do índice combinado é extremamente importante, não apenas no momento presente, mas porque nos aguarda no ano que vem.

E a rentabilidade da operação de seguros no acumulado do ano está mais ou menos em linha com o que fizemos no ano passado, girando em torno de 12% de retorno. E, nesse trimestre, que é melhor do que a média, também se manteve em um patamar semelhante ao do ano passado, em 13,3%, um trimestre um pouco mais positivo.

Conforme fazemos nos nossos *conference calls*, eu gostaria de dar um pouco mais de visibilidade e colocar em perspectiva histórica algumas evoluções, de forma que possamos olhar melhor como estamos caminhando, não apenas em uma visão trimestral, mas também em uma visão de alguns anos.

O principal foco inicialmente é falar dos seguros Patrimoniais, que em cerca de cinco anos ganhou uma maior participação na Empresa, teve um crescimento ponderado de mercado até 2016 com resultado anualizado em 15%, um resultado consistente. Uma carteira com a sinistralidade bastante controlada e de margens maiores do que temos em seguros como, por exemplo, o de Automóvel, que é um seguro um pouco mais maduro.

Então, para a Companhia é estratégica a expansão dessas outras carteiras também. Nós temos uma força de venda com os corretores de seguros e parceiros de negócio que é bastante importante, e fazer essa diversificação olhando-a em longo prazo e ganhar essa importância no *mix* total da carteira de seguros é importante não só por uma questão de crescimento, mas também por uma questão de expansão de margem.

Por outro lado, na página oito, quando olhamos em perspectiva também a questão da sinistralidade do Automóvel, que é um ponto bastante importante nesse momento, e colocamos isso em uma perspectiva mais longa, nós vemos que hoje, nos 9M17 e um pouco de 2016, conseguimos inclusive melhorar a nossa posição em relação à sinistralidade média do mercado, que se encontra bastante alta nesse período recente.

Por que isso é relevante para nós? É relevante porque acreditamos que com um *delay* um pouco maior ou menor, com mais ou menos tempo, nós precisaremos ver um movimento nas congêneres de concorrentes, e de ajuste de preço também porque a situação do sinistro é bastante grave para a maioria do mercado.

Então, obviamente que tem uma composição do tempo que pode variar, algumas fazem antes outras fazem depois, mas acreditamos que um olhar em médio prazo não vai manter o nível de sinistralidade no patamar atual, ele tende a decrescer para o mercado como um todo. Essa é a nossa expectativa.

O slide nove confirma que apesar de uma evolução de 6% ao ano para toda a indústria, uma ligeira redução de sinistralidade de 0,2 p.p., é ainda uma redução tímida em relação aos patamares que encontramos no mercado como um todo, e que demonstra que a competição continua acirrada, e que os movimentos de reajuste de preço em relação à queda esperada da Selic pode já ter ocorrido para uma parte do mercado, mas não para ele na sua totalidade.

Então, isso quer dizer que olhando mais a frente, acreditamos que vamos ter um pouco mais do reajuste de preço que falta para uma parte do mercado que ainda não o fez.

No slide dez, por outro lado já temos visto que a situação atual é um pouco melhor, olhando em uma visão mais curta, do que foi pelo menos no início do ano. Então, temos aqui no diferencial de trimestre a trimestre, na margem, como o mercado financeiro costuma colocar, uma melhoria aonde a sinistralidade vinha aumentando no 1T, depois ela ficou praticamente igual, e depois nesse 3T, olhando apenas no trimestre e não o acumulado do ano, que ainda carrega os problemas de aumento de sinistralidade do início, nós temos uma queda de 2,7%.

Isso significa dizer que em um mercado onde temos encarteiramento, os movimentos mais recentes e que não aparecem talvez tão fortemente no resultado global das companhias, eles são mais otimistas para obtenção de margem financeira, dado que nós tivemos uma redução, essa sim relevante, de 2,7% na sinistralidade, e uma expansão de prêmios que foi a maior do ano para o mercado, olhando apenas o trimestre de 7,3%. Isso deve ajudar na margem, porque na margem o mercado está melhorando, tanto no índice combinado quanto no crescimento, mas nós ainda carregamos uma carteira que ainda precisa sofrer mais reajustes na frente.

As receitas de negócios financeiros e serviços cresceram 10%, especialmente impulsionadas pelo Cartão de Crédito, que continua tendo uma expansão importante de receita e outros negócios financeiros. Por outro lado, tivemos resultados e despesas adicionais nos negócios ainda em amadurecimento, como o Conecta, o negócio de telecomunicações e que impactaram em uma redução no lucro líquido aqui no trimestre, quando olhamos em relação ao ano passado, de cerca de R\$1 milhão, então aqui ainda temos questões a resolver em outros negócios, e estamos trabalhando para colocá-los no prumo.

Dando um zoom no Cartão de Crédito, na página 12, que é uma parte importante, as receitas aumentaram nos últimos cinco anos, se olharmos, de novo, em uma perspectiva mais longa, 19% ao ano e o número de clientes mais que dobrou apesar do nosso foco bastante rigoroso em trabalhar com a nossa base de clientes. Então, nós somos uma financeira de relacionamento, buscamos trabalhar com clientes que conhecemos, o que ajuda inclusive a manter a nossa inadimplência abaixo da média do mercado em quase 2 p.p..

Por outro lado, a resolução que ocorreu no Banco Central mexendo na parte da receita de rotativo, que é uma receita importante para todo o emissor brasileiro e, também, criando e incentivando o maior uso do mecanismo do parcelamento de fatura, faz com que a receita dos 9M17 versus 9M16, tenha tido uma expansão menor que nossa média história, mas, ainda assim, teve uma expansão que foi, na nossa visão, bastante positiva em um ano onde vemos vários relatos de concorrentes trabalhando com redução de receitas nominais.

Então, eu acho importante ressaltar isso. Ou seja, apesar da resolução do Banco Central, conforme nós falamos, até agora, nós não tivemos uma redução de receita acumulada no total do nosso negócio, isso tem a ver com várias ações que tomamos, seja de melhor calibração de limites de crédito, expansão da base, buscas por outro tipo de receita, inclusive de serviços, anuidade e tudo mais.

A evolução, como eu coloquei aqui, dessa base de clientes, continua, no longo prazo, atingindo mais de 2 milhões de cartões e, também, nós temos um nível de relacionamento com eles medido pelos gastos médios que hoje se coloca o terceiro maior entre todos os bancos brasileiros, estando atrás apenas do Citibank, Diners e BRB, que é o Banco de Brasília, que é um banco com uma situação demográfica bastante diferente, específica.

Nossa inadimplência, como eu falei, continua abaixo do mercado e falando um pouco dos resultados das aplicações financeiras, esse foi um trimestre de recomposição, de volta do resultado acima do índice CDI, que é muito usado pelo mercado, nós usamos um benchmarking interno que considera, também, disposição e ações e o fato é que tivemos uma rentabilidade de 3%, bem interessante, foi a maior rentabilidade em relação ao CDI nos últimos dois anos e isso teve a ver muito com os movimentos em ações, na nossa carteira de ações e, também, desenvolvimento de juro real que temos em tesouraria.

A nossa alocação, em termos de carteira, não mudou significativamente, tivemos uma pequena redução de indexados à inflação no final do trimestre, até porque acreditamos que os movimentos de juros já não justificavam mais a exposição que tivemos antes, capturamos esse valor, e continuamos com uma estratégia em longo prazo, temos uma locação em ações girando em torno de 3,5%. Em padrões internacionais, não parece uma alocação tão elevada assim, mas para padrões brasileiros de alocações e seguradoras, tem sido um dos maiores índices que temos acesso.

Por fim, no slide 14, nosso lucro líquido recorrente, então, expandiu em 27%, R\$259 milhões no 3T, e no ano R\$651 milhões, mais 5% que os 9M17, com retorno sob capital de 16% no trimestre e 13,6% no ano. Se excluirmos dessa base de comparação o ganho líquido com a venda das ações do IRB e, também, tirando o efeito da questão do JCP, da antecipação para o 2T, mantendo a mesma base de comparação do ano passado.

Então, nesse momento, eu gostaria de abrir nossa sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Philip Semple, Rosas Participações:

Bom dia. Eu gostaria de saber com relação aos proventos, dividendos e JCP, se tem alguma previsão de ter alguma deliberação extra, ainda esse ano ou ano que vem, ou se vocês imaginam que isso já foi deliberado, é o final, e para esse ano já terminou a distribuição. Obrigado.

Marcelo Picanço:

Não aprovamos nenhuma deliberação de dividendos extraordinários PC neste ano, mas estamos trabalhando com uma faixa de liberação de pagamento de dividendos e faixa de *payout* 35% e 40% para o pagamento no ano que vem. Não é um dividendo extraordinário, mas é uma expansão do que temos feito nos últimos anos em relação ao percentual do *payout*, que é distribuído como dividendo.

Marcio (via webcast):

Por favor, comentem um pouco sobre o aumento das despesas dos negócios financeiros de 11%, em especial 41% nas despesas comerciais.

Marcelo Picanço:

Essa expansão de outros negócios tem uma dinâmica onde a venda não necessariamente vem no mesmo momento que a receita. Então, você tem um pagamento de comissionamento que é feito *upfront*, ou seja, no nascimento da conta, e essa receita vem ao longo do tempo.

Então, quando há uma aceleração de alguns negócios, e também por adequações que tivemos que fazer para aumentar vendas de alguns negócios junto a corretores, essa despesa, de fato, cresceu.

Pedro Gonzaga, Pacific Investimentos (via webcast):

São duas perguntas, na verdade, uma, por que vocês tiveram uma menor alíquota de IR no trimestre. A outra, discutam um pouco, por favor, sobre a perspectiva dos seguros patrimoniais, em especial no canal bancário. Como vocês veem isso daqui para frente?

Celso Damadi:

Obrigado pela pergunta. A questão da taxa efetiva de imposto, é porque na nossa estrutura societária, temos 27 empresas, uma delas é a Porto S.A. holding. A venda do IRB foi feita nessa Porto S.A. holding, que detinha as ações dele. Lá nós temos uma questão de prejuízo fiscal no ano e um prejuízo fiscal e um IR deferido acumulado do passado.

Como nós realizamos parte do lucro desse ano, foi possível reverter parte da provisão que nós tínhamos do passado. Então, nós tivemos um ganho tributário, neste ano, nesta operação, por realização da venda das ações do IRB.

Fábio Luchetti:

A receita dos patrimoniais do canal banco, sempre fizemos vários trabalhos ao longo do tempo, inclusive no sentido de, conjuntamente com o banco, melhorar cada vez mais não só os níveis, mas também a própria qualidade da venda, para que pudéssemos manter uma carteira que tenha um *turnover* mais baixo. Isso tem feito bastante sucesso, e, agora, temos feito um trabalho no sentido de aprimorar a operação através do canal digital, uma ação que o próprio banco tem feito bastante.

Acreditamos que teremos um cenário mais positivo usando melhor as redes, os canais digitais do próprio banco.

Gustavo Oliveira, SSA Investimentos:

Bom dia a todos, parabéns pelos resultados. Vocês poderiam dar uma explicação para nós sobre o Conecta, que teve um crescimento de 24% e mesmo assim deu prejuízo operacional? Obrigado.

Marcelo Picanço:

A questão do case do Conecta, nós temos, de fato, uma expansão, mas, ao mesmo tempo, nós tivemos que fazer alguns gastos adicionais para adequar a questão de operação, tecnologia, atendimento e questões que tenham a ver com a Empresa.

Então, de fato, nós precisamos fazer isso, manter nosso posicionamento estratégico de qualidade, de forma sustentável, e isso ainda está sendo equacionado aqui, olhando para frente, a partir de uma expansão maior de receitas e equacionamento de custos.

Gustavo Oliveira:

Tem alguma perspectiva de quando essa operação vai ficar lucrativa, redonda para a empresa?

Marcelo Picanço:

De fato, tivemos algumas variações em relação aos índices que esperávamos antes. É um negócio, de fato, novo, é um negócio inovador no Brasil, a primeira MVNO brasileira. Então, existem implicações do modelo de negócios que não são 100% conhecidas *upfront* porque é uma inovação de modelo de negócios no Brasil.

Acreditamos que vamos conseguir atingir esse equilíbrio. Em relação ao que falei, acho que ainda tem também um aprendizado do canal de venda, como fazer isso vender em uma estrutura que nunca vendeu esse tipo de negócios, manter cancelamentos baixos, que ainda é um desafio em um mercado extremamente competitivo, inclusive inverteu recentemente com a estagnação do crescimento do número de linhas, o mercado se tornou ainda mais aguerrido, não é só no automóvel que tem guerra de preços, telefonia também tem.

Então, eu acho que tem uma série de movimentos aqui. Nós estamos trabalhando duro para conseguir fazer com que esse negócio atinja o equilíbrio financeiro entre um ano e meio, dois anos.

Gustavo Oliveira:

OK, obrigado.

Operator:

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

Fábio Luchetti:

Quero agradecer novamente a todos pelas perguntas, pelas contribuições, pelo interesse na nossa Empresa, e reforçar que se vocês ainda tiverem alguma dúvida, sintam-se à vontade para contatar nossa área de Relações com Investidores, ou até mesmo visitar nossa sessão de Relações com Investidores no nosso site: www.portoseguro.com.br. Muito obrigado.

Operador:

A teleconferência da Porto Seguro está encerrada. Agradecemos a participação de todos e desejamos um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”