

**Local Conference Call****OdontoPrev****Resultados do 1T18****26 de abril de 2018**

Bom dia senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da OdontoPrev para discussão de resultados referente ao primeiro trimestre de 2018. Estão presentes hoje conosco os senhores Rodrigo Bacellar, Luis Blanco e José Roberto Pacheco.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão ouvindo a teleconferência durante a apresentação da OdontoPrev. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando \* zero.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço [www.odontoprev.com.br/ri](http://www.odontoprev.com.br/ri), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento. Lembramos que os participantes do webcast poderão registrar antecipadamente, via website, perguntas para a OdontoPrev, que serão respondidas durante a sessão de perguntas e respostas.

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

Investidores e analistas devem compreender que condições gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da OdontoPrev, e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais condições futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao senhor José Roberto Pacheco, Diretor de Relações com Investidores da OdontoPrev, que iniciará a apresentação. Por favor, senhor Pacheco, pode prosseguir.

José Roberto Pacheco

Bom dia a todos, sejam bem vindos e muito obrigado pelo interesse e confiança na OdontoPrev. Gostaria de agradecer a participação nesta conferência telefônica da Companhia, para apresentarmos os resultados do primeiro trimestre de 2018.

Dando início à apresentação, no slide de número 3, observamos a expansão de tíquete médio de 5,6%, originada em todos os 3 segmentos. Em particular, o maior aumento, de 14,5%, ocorreu no segmento PME.

No próximo slide, número 4, vemos a adição líquida de 29 mil vidas no trimestre, inclusive no segmento corporativo.

Conforme demonstrado no slide 5, o segmento corporativo apresentou adições líquidas de 9 mil vidas no trimestre, versus perda de 47 mil vidas no 1T17. Nos últimos doze meses, houve adição de 63 mil vidas, comparado à perda de 263 mil vidas no período anterior.

Conforme podemos ver no slide 6, a Companhia registrou alíquota efetiva de ISS de 3% nos meses de janeiro e fevereiro de 2018, refletindo a alíquota média dos municípios onde a Companhia opera, e de 2% desde março devido à liminar do STF, que suspendeu os efeitos da lei complementar 157/16.

No próximo slide, de número 7, destacamos o crescimento de 2,1% na receita do segmento corporativo, melhor desempenho em sete trimestres.

No slide 8, ressaltamos o posicionamento único da OdontoPrev com relação à liderança no desenvolvimento e expansão dos segmentos massificados, de planos individuais e PME, os quais apresentam tíquete superior, menor número de

competidores, crescimento acelerado em relação ao mercado e margens de contribuição mais elevadas. Além disso, reforçando a estratégia, os produtos não-corporativos apresentam significativas barreiras à entrada como escala e qualidade de distribuição, risco de crédito do cliente de pequeno porte ou individual, seleção adversa e tecnologia de gestão, diferenciais claros do modelo de negócios OdontoPrev.

Observamos que os segmentos massificados vêm se tornando cada vez mais relevantes, conforme slide 9, em que no 1T18 passaram a representar 37% da receita consolidada, versus 25% em 2014.

No slide 10, observamos que a sinistralidade representou 41,9% da receita líquida no 1T18, abaixo dos 45,0% registrados no 1T17. Nos últimos doze meses, o valor foi de 45,0%, 4,0 p.p. abaixo do período anterior.

Passando para o slide 11, observamos a evolução trimestral da PDD, que representou 3,6% da receita no 1T18, inferior aos 4,6% do 1T17 e de 4,2% no 4T17.

No slide 12, o EBITDA ajustado atingiu R\$106 milhões no 1T18, 17,7% superior ao 1T17, com expansão de margem para 28,7%, 3,0 p.p. acima dos 25,7% no 1T17. Vale também notar, conforme slide 13, o crescimento de do EBITDA ajustado na Brasildental no 1T18 de 130%, passando de R\$2,7 milhões no 1T17 para R\$6,2 milhões no 1T18, com margem EBITDA de 24,5%.

No próximo slide, slide 14 vemos o lucro líquido atingiu R\$82 milhões no 1T18, superior em 19% em relação ao 1T17, com ROE anualizado de 31%. Nos últimos doze meses, o lucro atingiu R\$258 milhões, 19% acima do período anterior.

Conforme slide 15, encerramos o 1T18 com um caixa líquido de R\$522 milhões, e sem dívida.

Devido aos requerimentos de solvência para a aquisição da Odonto System, não há, neste trimestre, proposta de distribuição de dividendos intercalares, além dos já pagos, R\$12 milhões em JCP referentes ao 1T18.

No slide 16, destacamos o número recorde de 6,5 mil acionistas em nossa base acionária, mais do dobro observado no 3T16, principalmente pessoas físicas. A base acionária da Companhia permanece globalizada, com destaque para 94% do free float em controle estrangeiro, conforme slide 17.

Bem, mais uma vez agradecemos a todos pelo interesse e confiança na OdontoPrev. Gostaria agora de passar a seção de perguntas e respostas, nesta nossa prática de calls de 45 minutos.

Muito obrigado!

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operadora:** Senhoras e senhores iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem de Thiago Macruz, Itaú BBA.

**Sr. Marco Calvi:** oi bom dia pessoal, na verdade é o Marco falando aqui. Três perguntas do nosso lado, primeiro com relação ao produto PME. A gente ficou bastante surpreso com a melhora significativa que vocês tiveram em loss ratio. Eu queria entender melhor como é que a gente pode enxergar essa linha para frente e se vocês puderem comentar a razão pela qual o loss ratio melhorou significativamente ano contra ano.

A segunda pergunta é com relação ao PDD. Também você teve uma melhora importante e a gente queria entender se isso tem a ver com o Bradesco crescendo em importância nas vendas da empresa.

E o terceiro ponto com relação à despesa comercial. A gente viu um aumentinho principalmente no corporativo então se vocês puderem comentar as principais razões por trás desse aumento, obrigado.

**Sr. José Roberto Pacheco:** oi Marco bom dia é Pacheco, tudo bem? Obrigado pela pergunta. Começando pelo loss ratio e pelo tíquete do PME você bem observa a carteira PME tem uma concentração no canal bancário, e agora no mês de fevereiro nós praticamos os reajustes, o lançamento de novos produtos com tíquete superior, produtos mais robustos em relação à plataforma anterior. Isso foi uma das razões para que o tíquete médio fosse bastante diferenciado, foi o destaque do trimestre e a consequência disso é que o loss ratio, a sinistralidade desse segmento foi inferior à vista nos trimestres.

Então essa é a dinâmica da carteira PME, que é a carteira de maior previsibilidade de crescimento, ela já muito consolidada e bastante bem estabelecida nos canais bancários, ambos trazendo crescimento bastante diferenciado de tíquete superior à média observada no mercado. Então é uma clara vantagem competitiva da companhia que tem se expandido de forma destacada nos últimos trimestres.

O segundo ponto que você comentou antes de eu passar o comentário para o Luis em relação ao PDD, mas só antecipando sim é verdade, o PDD tem a maior participação originada nos planos individuais e quanto maior for a participação do canal bancário nos planos individuais o PDD ele tem uma diminuição, ele ganha em qualidade, em previsibilidade de venda e também no PDD em relação à carteira total da companhia.

Eu vou passar para o Luis Andre para ele complementar sobre os pontos que você levantou, obrigado.

**Sr. Luis Andre Blanco:** oi Marco bom dia, é Luis Andre falando aqui. Dando um pouco mais de cor sobre o PDD vem muito, como o Pacheco já falou, do segmento individual, e se a gente começar a abrir um pouco da onde vem essa parte a PDD tem um comportamento no PDD dos clientes oriundos do canal bancário e dos clientes oriundos dos canais varejistas.

O que a gente vê analisando canal a canal, safra a safra, a gente vê nos dois subsegmentos uma redução ao longo do ano. A gente teve um pico em 2016 e a partir desse momento ele vem caindo muito em todos os canais. A gente ainda tem um problema num canal especificamente, que a gente comentou até no 4T que um dos parceiros estava fazendo mudanças e que isso prejudicou um pouco esse canal específico; mas de forma geral em todos os canais que a gente distribui nosso produto ele vem com tendência contínua de melhora. A gente só falta colocar em linha esse último canal que a gente não conseguiu ainda por razões externas, mas a tendência dada a recuperação econômica de forma geral é positiva nesse índice.

A gente sempre precisa lembrar um ponto que eu sempre lembro aqui nos calls, que a PDD consolidada obviamente ela tende a subir pela maior participação do segmento individual na receita como um todo. Então a gente nunca pode esquecer isso, esse ponto; mas se a gente pensar só no segmento individual a tendência em si só é de queda.

**Sr. Marco:** perfeito pessoal. Só com relação à última pergunta da questão da despesa comercial se vocês puderem comentar por favor?

**Sr. José Roberto:** Marco, sobre a despesa de comercialização em particular no segmento corporativo de fato agora nesse trimestre ela teve um patamar superior. Ela



é normalmente pouco superior a 5% e pontualmente nesse 1T foi superior a 7%. Então esse é um ponto fora da curva, ele não deve se repetir, para ajudar nos modelos de projeção, nos próximos trimestres. A gente teve de fato um ponto fora da curva, enfim, que toda a expectativa da companhia é voltar para onde esteve nos diversos anos superiores e que é um pouco superior a 5% nos trimestres subsequentes agora de 2018 ok?

**Sr. Marco:** perfeito Pacheco obrigado.

**Operadora:** a próxima pergunta vem de Joseph Giordano, J. P. Morgan.

**Sr. Joseph Giordano:** olá bom dia a todos, bom dia Pacheco, Rodrigo, Luis. Eu tenho duas perguntinhas aqui, a primeira delas vai em relação a ambiente competitivo. Então eu queria entender de vocês o que vocês estão vendo de competição e quão agressivo isso tem se mostrado principalmente no segmento corporativo. Eu acho que o aumento de preço no PME e o crescimento mostram um pouco de que nesse canal a competição talvez não esteja tão ferrenha.

E olhando um pouco do lado do sinistro eu queria entender um pouco do componente de frequência, como é que vocês têm visto hoje o comportamento tanto dos beneficiários quanto dos dentistas desses últimos dois, três trimestres, se já estamos com uma curva um pouco mais normalizada.

O terceiro ponto vai na questão da solvência. O Pacheco comentou na apresentação o pagamento um pouco mais baixo de dividendo para gerar um pouco mais de excesso de solvência e absorver a Odonto System sem problemas, mas eu entendo que existe uma discussão dentro do regulador da Odontoprev mudar um pouco das regras de solvência.

Eu queria entender um pouquinho como é que andam essas conversas e para que lado a gente está caminhando, obrigado.

**Sr. Rodrigo Bacellar:** Joseph bom dia, é Rodrigo falando, vou endereçar sua pergunta de ambiente competitivo. Acho que não tem mudança não dos últimos dois anos. Eu acho que o cenário que a gente vem conversando aqui nos calls se manteve e a gente vê com muito bons olhos abertura de capital recente. Acho que quanto mais luz o setor tiveram aqui, mais transparência, mais informação demais acultramento do setor de saúde dental eu acho que isso é muito positivo para todo o setor, para toda a indústria.

Então recebemos aqui de braços abertos os nossos competidores agora também listados e acho que isso vai ser muito bom para o desenvolvimento do setor como um todo, e sem grandes destaques com relação à competição mais acirrada ou não. Eu

acho que a competição é forte mesmo como tem sido nos últimos dois anos, essa é a primeira parte da resposta.

A segunda é o que a gente espera. Dado esse ambiente competitivo do ambiente Brasil eu acho que um ponto que eu queria já antecipava aqui é que a gente agora segue com uma visão bastante construtiva para o Brasil neste ano, agora menos construtiva do que ela estava no último trimestre do ano passado.

Então acho que nas nossas conversas com empresários, clientes, parceiros, etc., de certa forma tinha um ambiente um pouco mais otimista no último trimestre do ano passado do que a gente encontrar agora - nada que mude de novo a nossa visão construtiva para 2018 em comparação ao Brasil, à recuperação econômica, etc.; mas claramente num nível mais conservador, mais cauteloso da nossa parte agora. Então esse é um pouquinho de ambiente competitivo e setorial que a gente está vendo para frente.

Agora eu passo para o Luis Andre para endereçar a questão do sinistro e da solvência.

**Sr. Luis Andre:** e oi Joseph bom dia. Falando um pouco da questão da frequência, o primeiro ponto é importante lembrar para todos que a gente tem sazonalmente sempre um 1T mais fraco em relação à utilização. Por ser um período de férias, tradicionalmente o 1T é o mês de menores sinistralidade como um todo, muito ligada à frequência, e isso vai escalando no segundo e no 3T e voltando um pouquinho aqui no quarto.

Relembrando isso daqui e analisando esse 1T, como é gente começou ele um pouco mais forte no mês de janeiro, a gente teve uma certa passagem de fichas que a gente comentou no 4T por conta de greve dos correios para o 1T. O mês de fevereiro vem em linha com nossa expectativa e o mês de março em si foi um mês que veio um pouco abaixo do que a gente normalmente espera. No trimestre sempre tem uma comparação ano sobre ano em relação à frequência, um pouco de distorção dependendo de que dia cai o carnaval, porque isso influencia bastante a questão da utilização; mas de forma geral a frequência veio com esse comportamento mês a mês.

Falando de solvência e lembrando também a todos aqui da conferência que a ANS hoje possui um modelo tradicional no qual um PL ajustado calculado com base no PL contábil ele precisa ser maior que um percentual da receita ou um percentual do custo.

A ANS também permite a utilização de um modelo próprio pela regulamentação. Essa regulamentação já existe há algum tempo mas nem uma operadora, seja no setor de odonto, seja no setor de saúde, já protocolou um modelo próprio à ANS. A Odontoprev em dezembro protocolou esse modelo próprio, então foi o primeiro modelo próprio

protocolado por uma operadora no mercado. A gente vem discutindo com eles essa característica, é um processo moroso dada essa iniciativa ser pioneira no setor.

Foi requerida a complementação da documentação que a gente está providenciando para entregar agora ao longo do mês de maio, e o que a gente sente em conversas que a empresa tem junto com o regulador é que eles gostaram do modelo, acharam adequado e a gente está complementando as informações com esses dados adicionais que foram requeridos.

A adoção desse modelo, também é importante destacar, como seria adoção desse modelo para frente. A ANS está baseando esse modelo de solvência nos cinco vetores de risco, que são subscrição, risco operacional, o risco de mercado, o risco de crédito e um quinto risco que agora me falha a memória.

Neste primeiro momento ela pediu que a gente fizesse um modelo em cima do risco de subscrição, que é o que na nossa opinião é o risco mais relevante de todos. Então esse modelo foi o que a gente apresentou e a gente está em conversas com esse desenvolvimento com a Diope, que é a diretoria da ANS que cuida disso aqui, para aprovar esse modelo.

A gente está confiante que a gente vai conseguir evoluir isso e aprovar esse modelo em algum momento aqui, a gente espera ao longo desse ano - mas a própria adoção do modelo, como a gente vai fazer isso em relação ao que a gente já tem constituído, isso tem que ser ainda regulamentado... deixado claro, não regulamentado, deixando claro pela ANS dado isso ser um item inédito, que ninguém fez até o momento. Esse é o primeiro modelo próprio protocolado.

**Sr. Joseph:** perfeito e se eu puder só fazer uma perguntinha em cima dessa questão do modelo regulatório, eu queria entender, não sei se você pode antecipar o que a gente poderia pensar de potencial para você "destravar" do seu capital regulado, então destravar um pouco desse equity, e quanto provavelmente isso traduziria em termos de dividend payout, porque geralmente esse modelo impede os 100% de payout a longo prazo eu queria entender se dentro desse novo modelo talvez a distribuição de caixa possa ser 100% ou até um pouco acima como foi no passado, obrigado.

**Sr. Luis Andre:** esse é um ponto que eu posso dizer que no modelo atual o que toma a gente não é só a questão do modelo de como é feito, esse percentual da receita ou do custo ou dos dois maiores; mas é a escalada que esse modelo tem dentro da regulamentação vigente que tem uma escadinha, que nesse trimestre é em 64% e algumas virgulas e atinge 100% em 31 de dezembro de 2022.

Então o que faz o crescimento do requerimento pela regra atual não é só nosso crescimento da nossa operação, mas principalmente é o crescimento da adoção



dessa escadinha que vai até 31 de dezembro de 2022. Então é isso que faz crescer o requerimento de patrimônio.

Em relação a isso, ao resultado do modelo próprio, eu não posso antecipar ainda porque é uma coisa que está em discussão ainda com a ANS, eu não posso te falar em montantes e claro, a partir do momento que a gente aprovar a gente vai dar todo o disclosure para o mercado desse modelo. Mas o que eu posso te adiantar é que efetivamente ao menos para nossa operação aqui hoje o que a gente tem de PL para cobrir essa margem de solvência o modelo próprio que a gente desenvolveu ele requerem menos capital - lembrando que só solvência, só o conceito de solvência, é justamente aquela parcela de capital que você precisa ter para cobrir a volatilidade das provisões.

Então dado o mercado odonto ser um mercado mais estável em relação à utilização, mais previsível em relação à utilização - a gente está usando modelos buscando os últimos cinco anos - então essa necessidade de capital no setor ela é menor do que o requerido, menor que saúde, e lembrando que essa regra de capital vigente ela é igual para odonto de para saúde.

Mas quando tiver esse modelo aprovado certamente a gente vai compartilhar eles com vocês - mas a tendência é que a gente tenha um excesso de capital, e a forma como a gente vai, voltaria a esse excesso de capital ao mercado, certamente é algo que a gente vai discutir à frente - mas não deve ser algo pontual, uma vez só ao longo... voltando a distribuição aos tradicionais 100% que a gente vinha distribuindo.

**Sr. Joseph:** perfeito, muito obrigado Luis, Rodrigo, obrigado.

**Operadora:** a próxima pergunta vem de Ricardo Rezende, HSBC.

**Sr. Ricardo Rezende:** bom dia pessoal. Na verdade duas perguntas do meu lado, a primeira é uma coisa um pouco mais pontual. Olhando o Capex nesse trimestre teve um pulinho na linha de TI. Eu queria só entender que se algo que foi one-off, ou se algum projeto que vocês têm feito algo mais digital que está requerendo um pouco mais de investimento e como é que a gente deve ver isso mais para frente.

E a segunda pergunta em relação na verdade à sinistralidade no segmento de individual. Ele mantém nível mais alto do que foi ano a ano, está mais ou menos estável no tri a tri. Eu gostaria de entender um pouco o quanto isso influenciado pela mudança que você teve no canal de vendas nos últimos dois tris com o varejo na verdade perdendo vida, e como a gente deve ver isso um pouco mais para frente especialmente em individual, obrigado.

**Sr. José Roberto:** Ricardo bom dia, boa tarde para você em Londres. Com relação ao Capex de fato a companhia está expandindo suas iniciativas no mundo digital, e tecnologia é o que responde por boa parte do nosso Capex nos últimos anos e em 2018 não vai ser diferente.

A gente vem praticando um nível de investimento da ordem de R\$ 15 milhões, esse ano a gente deve praticar nível de investimento superior, algo como R\$ 25 milhões, ainda muito pouco representativo em relação à geração de caixa anual; mas de fato reforça o comprometimento da companhia com tecnologia de ponta, e o mundo digital é parte fundamental da estratégia de negócio. Então esse é o patamar de Capex que a gente vem praticando agora e o 1T18 já está indo nessa linha.

Eu vou iniciar a resposta com relação aos planos individuais e à receita e à sinistralidade que você comentou. De fato a companhia vem observando uma mudança de mix dentro do segmento individual. E isso é muito importante, porque primeiro o tíquete médio do canal bancário é superior ao canal varejo; dois, a despesa de comercialização do canal varejo é muito superior à do canal bancário; três, o nível de PDD, a gente já falou disso hoje, é inferior no canal bancário ao canal varejo. Como a maior parte da carteira praticamente e ainda é do canal varejo em número de vidas, a qualidade do P&L da companhia, do demonstrativo de resultados da companhia, no canal individual tem melhorado substancialmente, e é isso que a gente espera para os próximos anos.

É natural que os canais bancários tenham supremacia e passem a ser a maior parte da receita dos planos individuais nos próximos anos. Então a gente está vivendo justamente esse período de transição.

Vou passar para o Luis Andre para ele comentar adicionalmente, obrigado.

**Sr. Luis Andre:** a partir do momento que a gente tem essa mudança desse mix desses subsegmentos do individual certamente a margem de contribuição irá subir com participação dos canais bancários, e claro que com maior participação do segmento individual como um todo no consolidado isso aumenta a margem de contribuição total no nosso consolidado.

A gente nunca pode perder esses dois efeitos mix que a gente tem: um é entre o mix do bancário e não bancário dentro do individual, de outro é o mix dos massificados em relação ao corporativo no total. Então cada vez mais é mais representativo esse efeito mix dentro das nossas demonstrações financeiras consolidadas.

**Sr. Ricardo:** tá ótimo obrigado. Se eu puder só fazer um follow up nesse ponto do canal no individual, que como vocês disseram na apresentação ainda tem aquele problema específico com um dos canais na parte do varejista. Vocês estão perdendo

vidas mas já foi um nível bem menor do que foi no 4T. Você acha que isso já deve chegar, deve estabilizar agora no segundo e 3T ou algo mais para o final do ano que a gente deve ver pelo menos um pouco mais de estabilidade nesse canal?

**Sr. Rodrigo:** oi Ricardo Rodrigo, tudo bem? A princípio a gente está trabalhando com um cenário que ao longo do 2T e 3T isso volte a estabilizar.

**Sr. Ricardo:** tá ótimo, obrigado pessoal.

**Operadora:** nossa próxima pergunta vem de Adeodato Volpi Neto, Eleven Financial.

**Sr. Adeodato Volpi Neto:** olá bom dia. Eu queria uma ideia em relação à sinistralidade. Quando a gente olha o segmento corporativo a gente veio para os 56% em 2016 no ápice da crise.

A gente discutiu muito com vocês em relação àquele ciclo demissões importante e o momento agudo de crise que fazia com que as pessoas por medo de perder o emprego acabassem indo mais sucessivamente buscar os tratamentos enquanto tinham cobertura.

Considerando a reversão desse quadro vocês acham razoável imaginar que a gente tende a ver uma acomodação em patamares razoavelmente mais baixos de sinistralidade principalmente dentro da vertical corporativa? Obrigado.

**Sr. José Roberto:** Adeodato bom dia, obrigado pela pergunta. Sim, de fato esse é o caso. A gente viu nos anos anteriores, nos anos de recessão, uma sinistralidade maior puxada justamente por uma frequência fora do padrão histórico. Quando o nível de confiança aumenta, quando a companhia e o mercado passem a ter uma expectativa de emprego, de PIB positivo, é natural que nos três segmentos de negócio e em particular no segmento corporativo a gente passe a observar uma frequência de utilização mais próxima dos padrões históricos, dos padrões anteriores, o que nos leva a ter um upside, um diferencial de sinistralidade em relação aos anos de recessão, em particular até meados do ano passado, meados de 2017.

Então esse é um novo ciclo que se inicia. Obviamente é bastante positivo para a margem da companhia e a gente prossegue capturando esse benefício, então potencializado nos canais massificados, em que aí sim há uma possibilidade de precificação adicional ou diferenciada em função dos canais exclusivos da companhia, e a companhia ser pioneira em enxergar e atender a um novo tipo de cliente, o cliente não corporativo, ok? Obrigado.

**Sr. Adeodato:** ótimo. Mais uma questão rapidinho se eu puder: em relação à distribuição dos produtos dentro de BB e de Bradesco se vocês veem algum

movimento no sentido de programas de incentivo à ponta e de integração dos produtos nos planos de metas do varejo das agências e se isso pode surtir algum efeito nessa retomada em 18, obrigado.

**Sr. José Roberto:** esse é um caminho constante. A companhia vem iniciando nos anos recentes a introdução de produtos no segmento PME e também nos segmentos de planos individuais. Isso é muito novo, é pouco mais de 35% da nossa receita, dez anos atrás era praticamente nada e hoje já responde por mais de um terço. Vem crescendo mesmo na recessão dos últimos anos então a gente está absolutamente focado na qualidade dessa oportunidade de diferenciação e de inovação.

A companhia tem posicionamento estratégico absolutamente claro e diferenciado. Esses dois canais de produtos massificados são alta prioridade, e a gente pretende ano após ano estar trazendo novos produtos estimulando o conhecimento desse produto novo que está chegando ao mercado e contando com canais que são absolutamente alinhados com a companhia do desenvolvimento, nas suas próprias marcas, Bradesco e BB que você citou, que tem um potencial de público bastante superior ao mercado tradicional, ao mercado corporativo. Acho que esse diferencial da Odontoprev vai ficar cada vez mais claro no tempo.

**Sr. Adeodato:** beleza Pacheco, obrigado.

**Sr. Rodrigo:** só complementando o que o Pacheco falou, Adeodato, é que esse é um pedaço importante da atividade comercial conduzida por nossa área de massificados e também a corporativa, que é a capacidade da animação na rede ao longo do tempo.

Então só complementando o que o Pacheco... além das metas e objetivos tem todo um tema aqui de estar junto, de participar das reuniões, participar de treinamentos, enfim, de estar disponível para visitas. Então esse é um pedaço do nosso dia-a-dia junto aos canais bancários.

**Sr. Adeodato:** ok obrigado.

**Operadora:** a próxima pergunta vem de Leandro Bastos, Credit Suisse.

**Sr. Tobias Stingelin:** alô aqui é Tobias, bom dia Pacheco, Luis. Só um esclarecimento: na composição do custo vocês tiveram 7 milhões de outras despesas operacionais... outras receitas operacionais. O que é isso exatamente? Um crescimento bastante forte ano contra ano. Alô?

**Operadora:** senhoras e senhores por favor aguardem.

**Sr. José Roberto:** Tobias é Pacheco. Olha, nenhum destaque com relação a outras receitas. Na realidade a gente tem a venda de software, a gente tem prestação de

serviços. Ainda a gente não tem uma linha expressiva - ainda porque estou me referindo aqui à Dental Partner que a gente já comentou em trimestres anteriores essa é uma linha de receita claramente uma grande prioridade da companhia nos próximos trimestres - mas a gente volta em particular com relação a esses 7 milhões, não tem nenhum destaque para a gente te fazer agora, ok?

**Sr. Tobias:** só para deixar claro, era dentro do custo, não era na receita especificamente; um dos componentes de custo foi 7,7 milhões contra 2 ano passado, quer dizer, foi 2% da tua receita contra 0,5% ano passado. Só para entender se a gente está falando a mesma coisa. Você pode voltar para mim depois, mas eu estou falando do custo especificamente, dentro do custo, composição do custo.

**Sr. José Roberto:** tá bom, a gente volta para você depois tranquilo.

**Sr. Tobias:** com relação ao ISS que vocês provisionaram dois meses a provisão que vocês fizeram dos dois meses vocês pensam em reverter ou não?

**Sr. Rodrigo:** a gente não pensa em reverter. Luis está perguntando sobre o ISS e a provisão dos dois meses, se a gente pensa em reverter ou não. Na verdade o processo está ocorrendo exatamente agora. Existe uma liminar do ministro Alexandre Moraes que retornou, voltou todo o processo do ISS para o local da prestação de serviço e não do tomador de serviço.

Então nós estamos amparados por essa liminar exatamente agora e naquele quadro que o Pacheco mostrou logo no início dizia que alíquota voltava para 2% e é assim que a gente fica. Então por enquanto essa é a estratégia.

**Sr. Luis Andre:** Deixa eu te responder e voltar para o primeiro ponto, outras receitas, eu demorei achar aqui na demonstração. O que entra nessa conta na verdade é um custo, é uma despesa. Toda vez que se encerra o mês, encerra qualquer fechamento, os últimos três dias para nossos prazos de fechamento a gente faz a provisão das fichas que entraram nos últimos três dias, mas que por conta de data de fechamento, data de corte de fechamento, a gente provisiona esse valor e por isso entra nessa conta despesas operacionais.

Isso é uma variação normal e significa que nesses últimos três dias do mês de março a gente teve maior provisão do que nos últimos três dias do mês dezembro, é isso, é simplesmente isso daqui. São fichas que entraram nos últimos três dias e que por fim simplesmente de data de corte de fechamento contábil entra numa linha distinta e isso fica provisionado.



Então o nome do grupamento dentro de outras receitas e despesas operacionais, é isso que significa, essa variação dessa provisão que nada mais é que são os eventos que entraram na companhia nos últimos três dias.

**Sr. Tobias:** isso na verdade não deveria crescer... quer dizer, que cresceu em função de talvez a data de corte ou alguma coisa que foi um pouco diferente; mas olhando para o ano deveria ser muito parecido?

**Sr. Luis Andre:** exatamente. Isso para o ano não varia, depende exatamente da data de corte e do fluxo de chegada de fichas. A gente é obrigado a reconhecer a despesa no momento que chega a ficha, só que nesses últimos três dias simplesmente por data de corte de fechamento que a gente tem a gente provisiona isso numa linha distinta, e a tendência disso é sempre zerar ao longo do ano.

Então no fundo esse é um evento que ainda não foi reconhecido como evento porque estava nesse período de transição de fechamento, simplesmente por isso. Esse é o principal ponto que entra desse "outros custos", esse é o principal item.

Falando um pouco do ISS de janeiro e fevereiro o que a gente fez? A gente opera na prática em 5.300 municípios aproximadamente. Então a gente tem clientes que a gente fatura, sejam eles PJ ou PF, que estão presentes em 5300 municípios. É impossível mapear 5.300 legislações, 5.300 sistemas diferentes de recolhimento.

Em janeiro e fevereiro a gente mapeou 70% desses municípios aproximadamente nos quais a gente opera, os mais relevantes; mapeamos a legislação de cada um desses municípios e para aqueles que a gente conseguiu recolher o ISS a gente foi lá e recolheu o ISS e para aqueles que a gente não conseguiu recolher e o provisionei o ISS.

Os 30% remanescentes que não foram mapeados eu provisionei pela alíquota média dos 70%. Então tem um cálculo provisionado de ISS com essas alíquotas que variam de 2% a 5% dependendo de cada um dos municípios e que estão provisionados no balanço e eu vou "Selicando" eles todo mês, provisionados no meu passivo para pagamento quando for possível.

A partir de março a gente entra, volta a recolher para a sede da companhia que é em Barueri e a gente recolhe alíquota de 2%.

**Sr. Tobias:** maravilha está ótimo, obrigado Rodrigo, Pacheco, Luis, obrigado.

**Sr. Rodrigo:** valeu.

**Operadora:** Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Roberto Pacheco para as considerações finais. Por favor Sr. Pacheco pode prosseguir.

**Sr. José Roberto:** Eu queria agradecer a todos pela participação nessa nossa teleconferência. A companhia permanece otimista com relação ao novo ciclo e que as vantagens competitivas de tecnologia, de distribuição e precificação ficarão cada vez mais claras.

Muito obrigado, até nosso próximo evento.

**Operadora:** A áudio conferência da Odontoprev está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom dia e obrigada por usarem Chorus Call.

---