

Conference Call 2T18**OdontoPrev****26 de julho de 2018**

Bom dia senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da OdontoPrev para discussão de resultados referente ao segundo trimestre e primeiro semestre 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, 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 garantias 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

Olá, bom dia a todos, muito obrigado pelo interesse e confiança na OdontoPrev.

Gostaria de agradecer a participação nesta conferência telefônica da Companhia, para apresentarmos os resultados do segundo trimestre e primeiro semestre de 2018, inaugurando o ciclo de divulgação do setor de saúde no mercado de capitais brasileiro.

Dando início à apresentação, no slide de número 3, damos destaque para adição líquida de 116 mil vidas no trimestre, recorde desde o 4T12, com destaque na adição de 99 mil vidas corporativas.

No próximo slide 4, mostramos a recuperação do segmento corporativo, onde no 1S18 tivemos adição líquida de 107 mil vidas, comparado à perda de 75 mil vidas no 1S do ano passado.

No slide de número 5, observamos o crescimento de 5,9% na receita líquida, acima do ritmo dos últimos 4 trimestres, em função do crescente tíquete médio, maior número de beneficiários e mix de vendas.

Passando para o slide 6, onde vemos a segmentação da receita líquida incremental anual, destacamos o segmento corporativo, que alcançou R\$10 milhões de receita adicional anual.

Este segmento apresentou crescimento de 4,4% na receita trimestral, o que não observávamos há três anos, como vemos no slide 7.

No próximo slide, 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 diferenciadas. 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.

No slide 9, observamos o tíquete médio do semestre, que foi de R\$20,37, superior 4,3% ao 1S17, resultado de melhor mix no período, com crescimento anual de 8,9% no PME e 7,2% no individual.

No próximo slide, 10, vemos que a sinistralidade caiu para 45,5% da receita no 2T18, e para 43,7% no 1S18. Nos últimos doze meses, a sinistralidade foi de 44,7%, melhor índice desde o 1T10.

No slide 11, o EBITDA ajustado atingiu R\$94 milhões no trimestre, 9,7% superior ao 2T17. Ao final do primeiro semestre, o EBITDA Ajustado foi de R\$201 milhões, 13,8% superior ao primeiro semestre de 2017, com expansão de margem para 26,9%.

No próximo slide, o de número 12, vemos a evolução do EBITDA ajustado e do lucro líquido da Brasildental. No 2T18, o EBITDA da Brasildental atingiu R\$5,9 milhões, com



Resultados 2T18 e 6M18

crescimento de 339%, e lucro líquido de R\$3,1 milhões, 216% acima do 2T17.

No slide 13, vemos que o lucro líquido atingiu R\$60 milhões no trimestre, superior em 17% em relação ao 2T17. Nos últimos 12 meses, o lucro líquido atingiu R\$266 milhões, com margem líquida de 18%, uma das mais altas desde o IPO em 2006.

Conforme nosso próximo slide 14, nós encerramos o 2T18 com um caixa líquido de R\$549 milhões, sem nenhuma dívida.

Nosso próximo slide 15, destacamos, mais uma vez, o número recorde de 7,4 mil acionistas em nossa base de investidores, quase o dobro observado em junho de 2017. A base acionária da Companhia permanece globalizada, com destaque para 94% do free float em controle estrangeiro, conforme slide 16.

Noss último slide, o de número 17, vemos a aprovação da aquisição da Odonto System, sem ressalvas, pela ANS, pelo BACEN e pelo CADE. A transação será submetida à aprovação pelos acionistas da Companhia, em Assembleia marcada para o próximo dia 6 de agosto.

Com relação a dividendos e após dois trimestres praticamente sem distribuição, em Reunião do Conselho de Administração realizado ontem, foi aprovada a distribuição de dividendos aos acionistas, no valor de R\$28 milhões, que somados aos R\$14,3 milhões já pagos em juros sobre capital próprio, totalizam 70% de payout no trimestre.

Antes de passar ao Q&A, gostaria de convidar a todos a visitar o nosso Relatório Anual de Sustentabilidade digital, disponível no site de Relações com Investidores da Companhia, que foi divulgado no mês passado, que descreve as principais iniciativas sócio-ambientais da Companhia e as práticas de Governança Corporativa.

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 call de 45 minutos.

Muito obrigado!

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Obrigada Sr. Pacheco. 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.

A primeira pergunta vem de Joseph Giordano, Banco J. P. Morgan.

Sr. Joseph Giordano: olá bom dia a todos, bom dia Pacheco, Rodrigo. Eu queria entender um pouquinho primeiro essa dinâmica muito boa que a gente viu do lado

corporativo com uma adição substancial de vidas, o que a gente não via há algum tempo.

Eu queria entender como é que foi o *approach* desses novos contratos principalmente no que tange o preço. O tíquete médio apesar de ter um carregado de mix favorável, ficou muito próximo da inflação, então eu queria entender se a gente está tendo um *approach* comercial um pouquinho mais agressivo dentro da empresa.

E aqui já entra na segunda pergunta que é relativa ao lado do INSS. Nós ainda teríamos um carregado positivo em torno de 270 bps do lado da sinistralidade, que a gente não viu de maneira cheia como a gente viu nos últimos tris.

Então eu queria entender nesse aspecto, no primeiro se a gente teve alguma questão de preço, ou seja, um repasse um pouco mais baixo e contratos novos com o tíquete médio mais baixo que o antigo; e segundo ponto se a gente também teve alguma mudança grande de frequência, até porque a gente teve alguns eventos no 2T que deveriam ter ajudado, como copa e a greve dos caminhoneiros. Mas a gente também teve um *loss ratio* também mais baixos em muitos anos. Então eu queria entender como é que está essa dinâmica de frequência, tíquete e *approach* comercial, obrigado.

Sr. Rodrigo Bacelar: Joseph bom dia Rodrigo falando, obrigado pela sua pergunta. Bom, na questão comercial o que teve na verdade foi uma reestruturação da área comercial aqui um ano atrás. Os projetos comerciais são projetos de longa maturação quando a gente fala de companhias, de contratos em vigor, etc.

Então que a gente está colhendo agora são os frutos de um projeto que começou no meio do ano passado com a contratação de pessoas novas na diretoria comercial, uma atuação diferente a partir do momento de um planejamento com essas novas pessoas e agora estamos colhendo fruto desse planejamento. Essa é a primeira parte da resposta.

A segunda da sinistralidade vocês mencionam os 270 bps e a gente não pode esquecer que teve o efeito do ISS também. Então se por um lado tiveram os 270 pontos do INSS - a gente pagava 2% de ISS, porém deduzindo o custo de serviço dava uma alíquota efetiva de 1% e agora já não é mais isso, quer dizer, a gente está pagando 2% sem direito de abater o custo dos serviços.

E por fim a questão de frequências, etc., eu vou passar para o Luis André que te endereça nessas questões.

Sr. Luis André Blanco: oi Joseph bom dia, Luis André falando. Falando um pouco, você citou os eventos do 2T em relação ao impacto de frequência. É só importante lembrar a forma como a gente registra os eventos e faz a provisão. A gente registra o evento quando o evento efetivamente chega aqui na companhia, e todos esses

eventos que estão na rua e ainda não chegaram, eles são contabilizados através da PEONA, que é a provisão de eventos ocorridos e não avisados.

O que acontece à nossa PEONA, ela fechou esse trimestre em torno de R\$ 80 milhões e se você dividir pela média do custo que a gente tem na rede, isso representa mais ou menos entre 40 a 45 dias, então que é o prazo médio do que o tratamento se inicia, se encerra e esse tratamento chega na companhia para o reconhecimento da despesa. Então precisa ver como esses eventos que ocorreram, mas ainda não foram avisados para a companhia refletem aqui, e esses eventos daqui na nossa melhor estimativa dos cálculos atuariais refletem na PEONA, tanto que a PEONA reduz a variação no 2T frente ao 2T do ano anterior.

Em relação à frequência um outro ponto que a gente sempre destaca e que é importante lembrar a todos é que no segmento individual a gente tem feito um estímulo ao uso do segmento. Esse é um segmento que o cliente necessita estar percebendo o valor e ele percebe o valor com a utilização dos nossos serviços e a precificação desse segmento é feita justamente para isso, para que suporte essa utilização.

Então a gente tem o que a gente chama internamente de verba de relacionamento que a gente entra em contato com esse cliente em alguns momentos da vida desse cliente e não só no momento da chegada desse cliente para fazer o *onboarding* dele, mas também por exemplo na véspera... não na véspera, um pouco antes do encerramento do período da carência dele, nós ligamos para esse indivíduo e tiramos eventuais dúvidas sobre a utilização desse produto, a indicação de dentista caso seja necessário, estimulando esse uso.

Por que a gente faz isso? Por que nos nossos estudos e comparativos internos quando a gente pega um grupo de controle em que a gente não tem nenhuma ação proativa contra esse grupo de controle que a gente tem ação proativa, o que a gente percebe é que o prazo médio desse individual cujo contato proativo é feito ele é maior do que o outro grupo de controle. Esse prazo médio maior mesmo com essa utilização, ele traz a valor presente um maior valor de permanência, maior valor desse usuário individual. Então a utilização, falando especificamente no segmento individual, ela é estimulada e cada vez mais estimulada para gerar menor *churn*, maior permanência e consequentemente maior valor para o segmento individual.

Sr. José Roberto Pacheco: Joseph eu só queria complementar e adicionar um comentário à questão comercial ao que o Rodrigo iniciou aqui na resposta. Na realidade a gente tem sim uma dinâmica mais construtiva no segmento corporativo. A nova diretoria comercial corporativa tem tido sucesso em implementar novos contratos, ao passo que eles têm superado a perda de contratos antigos. Então essa dinâmica tem sido positiva na OdontoPrev, esse é um fato importante para estar

dividindo com vocês, apesar da dinâmica do desemprego ainda no mercado formal de trabalho ser superior às novas contratações.

A gente então vem se diferenciando sim. O número de novos beneficiários no segmento corporativo chamou de fato a atenção nesse 1S e em particular nesse 2T, e finalmente uma iniciativa que a gente tem tomado e agora expandido é o tradicional agenciamento de beneficiários em contas corporativas que já são assinadas com a companhia, contratos já existentes em livre adesão com a companhia e que agora através de novas ferramentas, expansão do time e dedicação do time focado na atividade específica, tem sido o vencedor em trazer novos beneficiários.

Então essa é uma dinâmica que é uma grande prioridade para a companhia daqui para frente e a gente acha que está muito bem posicionado portanto no segmento corporativo a partir do 2S18 em diante ok? Obrigado.

Sr. Joseph: perfeito gente muito obrigado, bom dia.

Operadora: a próxima pergunta vem do Sr. Thiago Macruz, Itaú BBA.

Sr. Thiago Macruz: oi pessoal bom dia. Eu tenho duas perguntas, a primeira com relação ao segmento individual pegando carona na última pergunta. É razoável supor então que o *dental loss ratio* dessa parte do negócio deve ficar mais próximos desses 29%, 30% olhando para frente ainda que eventualmente isso signifique um *churn* menor? Éssa combinação que a gente tem que ter na cabeça aqui no modelo olhando para os próximos anos? Essa é minha primeira pergunta.

Minha segunda pergunta com relação a PME. PME vem de 3 anos de captação todos os trimestres e nesse tri especificamente teve um pouco de perda sequencial. Eu queria entender o que está por trás disso, se é alguma coisa temporária que deve ser eventualmente recuperada nos próximos trimestres, tentar entender um pouco como é que a gente deve imaginar o crescimento desse negócio nos próximos períodos. Obrigado pessoal.

Sr. Rodrigo: Thiago bom dia é Rodrigo. Eu vou inverter, vou responder primeiro sua segunda pergunta com relação a PME e depois passo para o Pacheco para falar do DLR e individual. Na questão PME, a gente trabalha com cenário construtivo para o 2S. Eu acho que a gente observa que foi um negócio, um efeito pontual, um comportamento no 2T que nada muda nossa perspectiva de comportamento para ele ao longo do ano. Então para o 2S voltando aos padrões normais que a gente vinha apresentando.

Sr. Pacheco: então Thiago, com relação aos planos individuais, na realidade está havendo uma dinâmica muito interessante e que tem que ser bem entendida. Um novo



Resultados 2T18 e 6M18

mix de utilização, novo mix de vendas e isso impacta diretamente o tíquete, o PDD e consequentemente também a sinistralidade.

Do que a gente está falando? A carteira que era até alguns trimestres atrás predominantemente de varejo, ela está sendo alterada. A gente está tendo sucesso em construir uma nova carteira de maior tíquete, de menor PDD e melhor *duration*. Eu estou me referindo aqui à carteira individual bancária que hoje já é predominante. Pela primeira vez a gente está divulgando no trimestre uma carteira predominantemente bancária, que tem um tíquete superior cerca de R\$10 acima do tíquete médio da carteira de varejo. Ela tem também uma utilização mais clara, incentivada como o Luis André já comentou e portanto ela tem um *loss ratio* possivelmente maior, mas em compensação um *duration* que é praticamente o dobro do que a gente vem observando lá atrás.

Então essa é uma carteira extremamente positiva para a companhia, de novo, uma prioridade estratégica grande. Ela é desenvolvida através de sócios, Bradesco e Banco do Brasil, que hoje já representam mais de 50% - pela primeira vez a gente está divulgando isso - da carteira de beneficiários.

Ela é muito bem-vinda, ela é foco estratégico da companhia mais uma vez. Vai ser alvo de inovações constantes, lançamento de novos produtos, desenvolvimento de novos canais e isso é então que a gente vai estar acompanhando a partir de agora.

Sr. Thiago: super claro Pacheco. Então do nosso lado o que a gente tem que pensar é que ainda que eventualmente o DLR não seja... 29, 30 o retorno que essa carteira está dando para a OdontoPrev é maior do que anteriormente e a gente deve ver isso ao longo do tempo um pouco em tíquete, um pouco em crescimento por que o *churn* diminui. É mais ou menos essa a cabeça? Só para não penalizar o modelo nessa linha.

Sr. Pacheco: exatamente, é exatamente essa a direção estratégica mesmo.

Operadora: a próxima pergunta vem do Sr. Rodrigo Gastim, BTG Pactual.

Sr. Rodrigo Gastim: bom dia pessoal. Duas perguntas do meu lado também, a primeira delas eu queria voltar discutir o tópico do *net adds* corporativo. Se vocês pudessem explicar um pouco melhor eu acho que vocês já pincelaram ao longo das últimas respostas, mas só entender um pouco melhor como foi a dinâmica do crescimento do corporativo nesse trimestre. A maioria veio de fato de recontração de funcionários nos contratos existentes ou se vocês conseguiram já ao longo desse trimestre novos contratos, então só entender um pouco melhor como foi o mix dessas novas vidas do corporativo neste tri.



Resultados 2T18 e 6M18

A segunda pergunta voltar a falar um pouco também de tíquete médio. A gente viu uma desaceleração no crescimento do tíquete médio nos três segmentos, corporativo, PME e individual, e enfim eu acho que é um negócio até muito natural dado o cenário um pouco mais competitivo do dental como a gente vem vendo nos últimos períodos e entender se isso é uma dinâmica natural mesmo no mercado que a gente deve ver daqui para frente.

Então como vocês falaram um pouco mais de agressividade no comercial, potencialmente uma região ou outra com um pouco mais de pressão de tíquete e então se essa dinâmica de uma maior desaceleração de tíquete médio por conta de competição, e aí se vocês quiserem comentar também como está o cenário competitivo que deve acontecer nos próximos períodos. São essas duas perguntas, obrigado pessoal.

Sr. Rodrigo: Rodrigo, Rodrigo falando aqui, obrigado pela sua pergunta. Eu vou endereçar a primeira do crescimento corporativo e depois passo para o Pacheco a questão do tíquete médio. O que a gente vê é o seguinte: infelizmente as carteiras seguem os contratos existentes, seguem mandando mais funcionários embora do que contratando novos funcionários. Então a dinâmica do Brasil, que não é difícil ver nos índices que saíram recentemente de desemprego, etc., segue sendo uma dinâmica perversa de mais demissões do que contratações de funcionários.

Como é que a gente conseguiu então esse crescimento expressivo? Então houve um trabalho de planejamento iniciado com a contratação e com a reconstrução de uma diretoria comercial corporativa há um ano atrás, nessa longa maturação que basicamente endereçou duas coisas: endereçou planejamento de conquista de contratos frente à concorrência, e a gente tem tido, continuamos tendo há dois anos um bom saldo nisso.

E acima de tudo fizemos uma outra estratégia que a estratégia que compensa um pouco essa demissão de funcionários em maior volume do que a contratação, que é a questão do agenciamento que o Pacheco comentou rapidamente aqui. Então basicamente você pode ter um contrato corporativo sob a forma de contrato compulsório, que a um contrato onde a empresa paga 100% do plano para seus beneficiários, e você pode ter um contrato sob a forma de adesão, onde a empresa usa sua musculatura, seu poder de barganha, etc., para negociar um preço melhor para o funcionário do que se ele fosse comprar de forma individual, e aí o funcionário que quer aderir ao contrato adere.

Nessa adesão, e pelo próprio *turnover* que a gente observa na indústria, e principalmente agravado por um momento econômico como a gente tem vivido nos últimos três anos, na média a gente consegue 30% de adesão e ao final de um ano

por esse *turnover* natural acelerado pela questão econômica vários desses funcionários que não tinham aderido e tinham aderido já saíram da companhia.

Então existe todo um trabalho de planejamento, de fazer de novo palestras nessas companhias, de visitar o cliente, de fazer a educação odontológica e bucal desse público, etc., onde nesses momentos a gente de novo angaria novas vidas, novos funcionários para o contrato. E isso é uma das coisas que foi um planejamento diferente do que se fazia no passado, com muito mais previsibilidade, mais antecedência e uma logística que envolve mobilização de pessoas, envolve materiais disponíveis, etc., viagens e tudo isso, e que a gente então está conseguindo compensar em parte, em grande medida a questão do cenário adverso da economia.

Então que a gente espera? A gente espera que o 2S ainda seja um semestre de pouca atividade econômica. A gente não consegue imaginar que os empresários venham a desengavetar projetos no 2S ainda com cenário de eleição totalmente indefinido.

Então acho que a toada que a gente pode esperar para o 2S é a que a gente vem vendo aqui: ainda um tema de desemprego que preocupa, mas a gente com o planejamento já terminado, feito e agendado até o final do ano com essas empresas e sendo capaz de em larga medida recuperar isso, tá bom? Agora passo para o Pacheco para falar da questão do tíquete médio.

Sr. Pacheco: com relação ao tíquete médio, vocês observaram no 1S crescimento de 2,5% no corporativo e mais do triplo nos produtos massificados. Esse é um diferencial estratégico que é importante entender, da onde vem essa força de precificação. E ela vem do lançamento de produtos novos e do efeito mix que a gente já comentou aqui em que cada vez mais o canal bancário é predominante e vai ser predominante nos planos individuais.

Essa atividade é muito difícil de ser replicada e vocês já viram também empresas abertas divulgando tíquete médio negativo no setor dental no trimestre passado.

Então voltando para a dinâmica de sinistralidade, ela tem sido bastante bem-comportada. A companhia sim, como a gente já colocou aqui, estimula a utilização dos planos individuais no elemento de retenção, de *duration* bastante relevante, e faz parte mais uma vez do modelo de negócio que visa desenvolver cada vez mais os planos individuais e os planos para a pequena e média empresa, que hoje consolidadas já representam cerca de 36%, 37% da receita total da companhia.

Então essa dinâmica está muito clara. A gente vem de alguns anos atrás com cerca de 1/4 da nossa receita dedicada aos planos individuais. Hoje eles... aos planos individuais e PME, e hoje eles já representam mais uma vez cerca de 36%, 37% da companhia com uma sinistralidade adequada e com cada vez mais qualidade de



Resultados 2T18 e 6M18

tíquete médio consequentemente de retorno aos acionistas. É esse o mandato que nós temos aqui na companhia e é esse ciclo de inovação que vocês vão continuar vendo nos trimestres futuros ok?

Sr. Rodrigo: excelente super claro. Seu puder só fazer um follow up rapidinho um nessa última questão, Pacheco, é que se vocês olharem em perspectiva ao longo desse 1S e comparar com 2017, 2016, etc., se vocês pudessem definir o cenário competitivo vocês diriam que ele está melhor, pior, igual?

A gente tenta ter uma ideia um pouco melhor de como isso está na prática, porque obviamente olhando os modelos da ANS, etc., a gente tem alguma ideia, mas a gente não está no dia-a-dia, e então fica um pouco mais complicado para a gente fora do mercado ter essa noção muito mais precisa.

Então se vocês pudessem olhar para trás e dizer como está o cenário competitivo como é que vocês divulgariam? Está melhorando, está piorando? Só para ter uma ideia melhor nesse sentido, por favor.

Sr. Pacheco: olha, a gente responde pela nossa estratégia; mas nos últimos doze anos, ou seja, desde a abertura de capital, tem sempre um ciclo em que algumas companhias ou uma companhia lidera a agressividade no mercado sempre com um objetivo estratégico muito claro.

Eu acho muito importante o mercado perceber que nos planos dentais há um *player* claro focado 100% à atividade, trazendo o melhor da odontologia cada vez mais para o segmento corporativo, para as pequenas e médias e para os planos individuais.

E a gente tem o privilégio de competir com companhias muitas delas globais e líderes nos seus segmentos que o dental representa 1% ou 2% talvez da sua receita. Isso faz uma enorme diferença na capacidade de precificação, na presença geográfica, no número de participantes da rede credenciada e finalmente na tecnologia de gestão.

Eu acho que é isso que a gente vem mostrando um ano após ano e esse ciclo de inovação, mais uma vez, ele está apenas no começo.

Sr. Rodrigo: excelente, excelente. Se eu pudesse fazer só mais uma pergunta rapidinho por que o Rodrigo comentou brevemente no comentário sobre a questão do ISS e então só para ver se eu entendi direito como é que ficou essa questão de final, porque tinha a discussão do STF e tal, só para entender como esse negócio finalizou.

Então hoje vocês estão recolhendo já 2% e não abatendo DLR, é isso? Contra 1% no passado? Foi essa mudança e é isso que vocês devem continuar recolhendo nos próximos trimestres? Entendi corretamente?



Resultados 2T18 e 6M18

Sr. Luis André: é isso Rodrigo exatamente - é Luis André falando - e só lembrando um pouco do tema do ISS pela lei complementar 157 que começou a vigor em janeiro, ela mudava o local do recolhimento do ISS do local de prestador para o local do tomador de serviço e isso, essa mudança vigeu em janeiro e fevereiro desse ano quando surgiu uma liminar dada pelo ministro Alexandre Moraes no STF, uma liminar ingressada por uma das entidades setoriais, suspendendo esta alteração à decisão em si. Com isso voltamos a recolher o ISS para o município da nossa sede, que é Barueri, há uma alíquota nominal sem e a redução da base de cálculo.

Então o efeito prático é que no ano passado a gente vinha numa alíquota média de ISS com 1% e agora a gente está com uma alíquota média de 2%.

Sr. Rodrigo: excelente, super claro Rodrigo, Luis André, Pacheco, muito obrigado pelas respostas.

Operadora: a próxima pergunta vem do Sr. João Matos, Santander.

Sr. João Matos: oi bom dia pessoal, obrigado por pegarem minha pergunta. Minha primeira pergunta eu queria entender se existe alguma relação entre a desaceleração do tíquete PME que foi de quase 20 no 1T para 17 no 2T e a queda no número de adições vindas do Bradesco na mesma linha.

E a segunda pergunta seria quanto à margem de solvência, se vocês têm alguma atualização para dar para a gente quanto ter a margem de solvência própria na ANS, obrigado.

Sr. Pacheco: oi João, vou começar pelo PME. Na realidade a gente teve o ciclo anual de lançamento de novos produtos PME no 1T e isso justificou uma receita mais acelerada conforme vocês viram.

Agora no 2T a gente teve movimentos pontuais que não devem se repetir ao longo do ano, de modo que a gente tem a mesma visão construtiva. Mais uma vez o PME é o segmento que tem sido mais previsível ao longo dos últimos três, quatro anos, nenhuma razão para ser diferente agora em 2018. Ele tem tíquete médio superior ao corporativo e tem uma se sinistralidade inferior à do corporativo. É um segmento em que o canal bancário já é dominante, representa a grande, maior parte da carteira e a gente tem o privilégio de hoje contar com quase um milhão de beneficiários no segmento PME.

Com relação à margem de solvência eu vou pedir para o Luis André comentar, por favor.

Sr. Luis André: oi João. Dando um pouco de *update* e lembrando um pouco nosso processo de solvência, a companhia veio ao longo de 2017 tendo várias interações com a diretoria responsável na ANS sobre o tema, que é a DIOPE. Como ninguém



Resultados 2T18 e 6M18

tem nem no setor odontológico nem no setor de saúde, seja operadora, seja seguradora, modelo próprio aprovado pela ANS, a gente veio ao longo de 2017 testando nosso entendimento sobre a questão do modelo próprio e trabalhando essas evoluções ao longo de 2017 com a ANS.

A situação atual é que a gente tem toda a documentação entregue, toda a documentação requerida pela norma entregue. Nós fomos a primeira operadora seja de odonto ou de saúde a ter feito isso junto à ANS. Nossos contatos com a turma da DIOPE é que os técnicos mostraram bastante do modelo que está na análise por parte deles.

Como a gente veio trabalhando mostrando todo o desenvolvimento do trabalho ao longo de algumas reuniões que a gente teve com a ANS ao longo de 2017, então quer dizer não foi uma entrega de um trabalho frio, totalmente novo, desconhecido para eles; a gente protocolou a documentação final, eles já tinham um conhecimento bastante adiantado sobre o nosso modelo e agora vamos dizer que a bola está do lado da ANS e a gente aguarda a avaliação deles.

Mas a gente está otimista para que a gente chegue esse ano ainda com o modelo próprio aprovado na ANS, sendo a primeira operadora tanto dental como de saúde a ter esse modelo próprio aprovado pela agência.

Sr. João: perfeito obrigado André, obrigado Pacheco.

Operadora: com licença senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

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

Sr. Pacheco: Bom gostaria de agradecer a participação de todos nesta teleconferência do primeiro semestre de 2018 e até nosso próximo evento junto ao nosso mercado de capitais. Um abraço e bom dia.

Operadora: A áudio conferência da OdontoPrev está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.