

Conference Call
OdontoPrev
Resultados do 1T19
3 de maio de 2019

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 2019.

Dando início à apresentação, no slide de número 3, vemos dados da ANS desde 2012, com o crescimento contínuo dos planos odontológicos, mesmo durante os anos de recessão, totalizando 5,9 milhões de novas vidas, superando 24 milhões de beneficiários ao final de fevereiro/19. Por outro lado, vemos a estagnação do número de vidas nos planos médico-hospitalares, hoje menor que sete anos atrás, em número de beneficiários.

No slide 4, destacamos o crescimento de 18,8% da receita líquida no trimestre, melhor desempenho desde 2011, das quais 11,8% puramente orgânico, confirmando os diferenciais estratégicos da OdontoPrev, com destaque para a aceleração de receita de PME e de Planos Individuais.

Vale notar que os dados do trimestre incluem a Odonto System, incorporada em janeiro/2019, que conta com menor tíquete, sinistralidade mais baixa e margens semelhantes à da Companhia.

No próximo slide, slide 5, mostramos a evolução dos diversos segmentos de negócio, em particular os massificados, de PME e Planos Individuais, que representaram 39% da receita total anualizada, versus apenas 25% quatro anos atrás.

Esses segmentos, como vemos no slide 6, apresentam expansão contínua e acelerada da receita, com taxa de crescimento anual de 23%, e tíquete médio, pelo lançamento de novos produtos, de maior valor agregado. Os planos massificados apresentam hoje tíquete médio de R\$34, 50% acima do nível de 4 anos atrás.

No slide 7, 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.

Passando para o slide 8, apresentamos o recorde histórico de R\$36 milhões em receita incremental nos planos individuais no trimestre. Destaque também para o segmento corporativo, com R\$21 milhões de receita incremental no período, e, como podemos ver no próximo slide, 9, crescimento de 9,0% na receita corporativa, melhor desempenho em 4 anos, e bastante acima do patamar observado nos últimos trimestres.

No próximo slide, slide 10, mostramos as adições líquidas nos últimos doze meses por segmento, que totalizaram 252 mil beneficiários. O primeiro trimestre em particular é sazonalmente fraco em adições, com média de crescimento historicamente abaixo dos demais 3 trimestres do ano.

No slide 11, vemos a evolução do perfil dos planos individuais, que vem observando crescente participação dos canais bancários em receita, o que traz maior tíquete médio, menor despesa de comercialização e PDD mais atrativa, elevando a rentabilidade do portfólio consolidado.

Nos próximos slides, destacamos o crescimento em 4 anos da receita dos massificados, onde os planos individuais mais que dobraram, com taxa anual de crescimento de 26%, conforme slide 12, e o segmento PME, por sua vez cresceu 16% por ano, como vemos no slide 13.

No nosso próximo slide, o slide 14, destacamos o menor nível de sinistralidade anual, de 43,6%, abaixo do registrado no ano anterior, pela crescente participação de produtos de maior valor agregado na composição da receita, e com custos competitivos.

Passando à geração de caixa, conforme slide 15, vemos EBITDA ajustado de R\$430 milhões nos últimos doze meses, 17,1% superior ao ano anterior, com expansão de margem para 25,9%. No trimestre, atingimos margem de 27,6%, com crescimento anual de 14,2%.

Como podemos ver no slide 16, o EBITDA ajustado da Brasidental atingiu R\$8 milhões no trimestre, 23% acima do 1T18. Nos últimos doze meses, o EBITDA da Brasidental cresceu 81%, com margem de 23,6%, acima dos 17,4% anteriores.

No slide 17, vemos que o lucro líquido atingiu R\$97 milhões no trimestre, 19% acima do

1T18, e margem líquida de 22,1%. Nos últimos doze meses, o lucro cresceu 16,6%, e expansão de margem líquida para 18,1%, um dos patamares mais altos desde a abertura de capital em 2006.

No próximo slide, slide 18, destacamos os efeitos extraordinários do 1T19, com impactos no EBITDA e lucro. São quatro efeitos:

- em 1º lugar, houve ganho na demanda relativa ao Imposto sobre Serviços (ISS) em Março/2019, com efeito positivo no EBITDA em R\$14,6 milhões e redução de R\$13,6 milhões no EBITDA Ajustado.
- em 2º lugar, a implantação do Programa de Incentivo de Longo Prazo, implementado em 2019. O programa de stock options segue vigente, sem outorgas desde 2016.
- em 3º lugar, as regras do IFRS 16, que geraram realocação das despesas de aluguel para as linhas de depreciação e amortização, e também de despesas financeiras, resultando em impacto positivo de R\$1,9 milhão no EBITDA.
- por último, a incorporação da Odonto System ocorrida em Janeiro/2019, resultando no reconhecimento no passivo diferido de 34% do ágio referente ao trimestre.

Os eventos citados acima trouxeram impacto líquido positivo de R\$12 milhões no EBITDA e R\$6 milhões no resultado.

No slide 19, mostramos a evolução da remuneração ao mercado em dividendos e juros sobre capital próprio. Em Reunião do Conselho de Administração realizada ontem, foi proposta a distribuição de dividendos adicionais, no valor de R\$51 milhões, que somados aos R\$18 milhões em JCP, pagos hoje, totalizam R\$69 milhões em remuneração aos acionistas no trimestre, 70% de payout.

No slide 20, vemos que a OdontoPrev terminou o exercício com caixa de meio bilhão de reais, sem endividamento.

A Odonto System, conforme slide 21, registrou receita líquida de R\$25,8 milhões, tíquete médio de R\$14,5 e sinistralidade de 29,1%.

No slide 22, destacamos com satisfação o crescimento do número de acionistas, superando 12 mil, mais do dobro de pessoas físicas observado em 2017. A base de investidores da Companhia, conforme slide 23, permanece globalizada, com cerca de 93% do free float com investidores de mais de 30 países.

Em nosso último slide, 24, gostaria de convidar a todos a conhecer nosso Relatório Anual de Sustentabilidade, divulgado essa semana, com as principais iniciativas sócio-ambientais da Companhia.

Antes de passar para a sessão de perguntas e respostas, nós teremos aqui hoje na Companhia a eleição em Assembleia Geral do novo Conselho de Administração, que passará a contar com executivos sênior do Bradesco, principal acionista e canal de distribuição de planos massificados, na marca Bradesco Dental, e que nos deixa ainda mais otimistas na performance futura desses segmentos de maior tíquete e maior retorno.

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

Operador: 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 pergunta vem da Sra. Mariana Hernandes do Credit Suisse.

Sra. Mariana Hernandes: Oi pessoal bom dia, obrigado por pegarem minha pergunta. A primeira pergunta que eu queria fazer é em relação à Odonto System. Me corrige se eu estiver errada, mas o Ebitda ajustado tirando todos os ajustes que vocês mostraram e também arrumando pelo IFRS 16, que eu acho que torna a base um pouquinho não comparável, cresceu em torno de 12% ano a ano.

Vocês comentaram agora durante o call que a margem Ebitda da Odonto System é muito semelhante à da OdontoPrev. É justo imaginar então que a contribuição que a Odonto System teve para a receita é muito parecida com o que ela teve para o Ebitda? Ou seja, o crescimento do Ebitda da OdontoPrev ex-Odonto System foi mid-single digit em torno de 6%? Esse raciocínio faz sentido?

E Odonto System eu queria saber também como anda a integração do ativo. O modelo Odonto System se vocês já estão oferecendo em outras praças diferentes das que a Odonto System oferecia, se vocês já estão conseguindo fazer a expansão.

E a segunda pergunta é relação à carteira corporate da OdontoPrev, a gente viu cair esse tri e fazia tempo que isso não acontecia. Eu queria entender qual é o view de vocês, o que aconteceu? É demissão crescendo e vocês não conseguiram crescer

gross adds de novo esse tri? O que vocês viram acontecer e qual é a expectativa para o resto do ano. Vocês estavam bem otimistas para 2019 e isso ainda continua apesar do 1T ainda um pouco mais fraco? É isso, muito obrigada.

Sr. José Roberto Pacheco: bom dia Mariana, obrigado pelas várias perguntas, vou começar pela última, acho que a forma mais didática que fala do corporativo. Nós estamos no 1T e o 1T é diferente dos demais. Nos últimos dez anos o 1T é aquele que sempre todos os anos tem o menor número de adições líquidas, e 2019 não foi diferente e na nossa visão não vai ser diferente.

Então a média em dez anos foi de 17.000 vidas líquidas no 1T, que é um trimestre mais lento mas por sua vez é o de maior margem, de maior retorno. Então essa foi a característica da companhia nesse 1T. Nós tivemos adições no corporativo tanto na Odonto System quanto na carteira BB Dental e não tivemos na OdontoPrev.

A nossa média de contratos corporativos é de um número elevado de vidas e qualquer movimentação pode facilmente trazer impacto num trimestre. Nos últimos cinco primeiros trimestres em particular, quatro foram negativos, e então não tem nenhuma surpresa aí, nenhuma mudança de expectativa para o ano e a gente permanece achando que o número de adições líquidas no segmento corporativo será sim um o destaque do ano de 2019 com grande concentração comercial no 2S.

O negócio tem aspecto de sazonalidade importante em que tradicionalmente a companhia e o mercado aceleram crescimento em particular no 3T e no 4T. Então nenhuma mudança na expectativa otimista da companhia da expansão da carteira citada e concentração, sim, de sazonalidade no 2S.

Vou dar uma palavrinha inicial sobre a Odonto System, que foi incorporada nesse 1T19 e por isso vocês não viram as linhas. Vocês viram a distribuição de informação da companhia ficar limitada a margem de contribuição. Então a Odonto System vem ganhando sim rentabilidade. O primeiro reporte que a gente fez mostrava uma margem Ebitda próxima a 20% e ela subiu para o patamar de 24%, 25% e não mais a gente tem, e vai passar a informar a Odonto System nas próximas divulgações dada a incorporação societária dela, mais uma vez, que aconteceu agora no mês de janeiro. Ela permanece como um destaque de crescimento e adições.

A gente tem uma visão positiva e construtiva dela no modelo tal como está limitado à região nordeste - de novo, na realidade atual - e que vem gradativamente sendo estudado seu rollout para as demais regiões do Brasil. Esses são meus comentários iniciais e eu queria passar para o Rodrigo comentar também e adicionar, obrigado.

Sr. Rodrigo Bacellar: Mariana bom dia, obrigado pela pergunta. Acho que acrescentando ao que o Pacheco comentou da carteira corporate a gente vê também além dessa sazonalidade que ele mencionou, a gente identifica também aqui um

Brasil muito mais morno, mais apático do que a gente gostaria e do que a gente torcia. Então claramente está demorando muito mais do que a gente imaginava para a economia reagir e então isso também tem impacto com relação ao mundo corporativo.

Acho que a gente tem o privilégio de enxergar mês a mês a atividade econômica com as inclusões e exclusões de contratos, é uma empresa todo mês, esse funcionário que deixou de ter cobertura porque não faz mais parte da companhia e esse outro entrou, e a gente vinha torcendo que esse movimento voltasse a ser positivo depois de três anos de grande sangria, e ele continua apático, e por vezes o que a gente percebe agora é um setor eventualmente contratando mas o outro ainda demitindo, então ainda não veio a tendência de recuperação que a gente esperava no mundo corporativo.

Com relação ao modelo Odonto System a gente terminou, como o Pacheco mencionou, a incorporação societária em janeiro e essa incorporação societária basicamente já não só cumprimos a incorporação em janeiro, que era nossa meta, como também fizemos já a integração de áreas administrativas, notadamente a área financeira, a área de recursos humanos. Ou seja, o projeto de integração da Odonto System corre como a gente havia planejado.

E agora a gente está numa segunda etapa do processo que é o processo de começar a testar como piloto o rollout do modelo Odonto System para outras regiões do Brasil. Então está tudo conforme a gente havia planejado. Eu vou passar, não sei se o Luis quer comentar alguma coisa, vou passar para o Luis Andre.

Sr. Luis Andre Blanco: oi Mariana bom dia. Só complementando também a primeira parte da sua pergunta sobre o comparativo ano a ano com o Odonto System, a gente não compara com o 1T18 dela porque naquela época ainda, com o controle das antigas donas, é uma empresa familiar e a gente fez uma série de ajustes na parte contábil antes de fazer a aquisição da Odonto System. Ajustes que a gente encontrou na nossa due diligence e que foram feitos antes do balanço de abertura. Então essa comparação ano contra ano da Odonto System ela não é válida e é por isso que a gente não divulgou, porque pegava práticas contábeis que não estavam em linha com o que a gente pratica aqui e então não são comparáveis, a gente acertou tudo isso antes do balanço de abertura e é por isso que a gente não divulga a comparação anual de Odonto System e a gente só divulga os dados Odonto System a partir da aquisição que se deu em 7 de agosto de 2018.

Sra. Mariana: tá ótimo pessoal super claro mesmo, obrigada pelas respostas.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Marco Calvi do Itaú BBA.

Sr. Marco Calvi: oi pessoal bom dia. Minha primeira pergunta é com relação à base de membros no produto PME. A gente viu de repente um trimestre um pouquinho mais

fraco do que os trimestres passados, então se vocês puderem esclarecer um pouquinho qual a visão de vocês sobre essa evolução de membros principalmente na parte da Odonto System.

A segunda pergunta é com relação à PDD. Naturalmente a companhia por uma questão de mix de produtos ela deve enfim dar um aumento, acho que é esperado esse aumento de PDD. Então eu queria entender que nível vocês acham, dadas as mudanças de mix de produto, que a gente deveria trabalhar ao longo do ano para essa linha especificamente? Essas são minhas duas perguntas, obrigado pessoal.

Sr. Pacheco: Marco bom dia. Sobre o PME na realidade são 4 carteiras: a da OdontoPrev, a da Odonto System, do Bradesco e da própria BB dental. Esse é um trimestre modesto. O 1T, mais uma vez, ele é diferente dos outros. Todas as quatro carteiras tiveram queda de vidas, nenhuma novidade aí. A companhia permanece como uma visão de crescimento de receitas no PME de dois dígitos como tem sido a média dos últimos quatro anos. Então é um segmento de tíquete maior que o mercado, é um segmento de retorno superior à indústria, e a gente permanece bastante otimista nessa carteira, que hoje têm receita superior à de qualquer concorrente da companhia em base standalone.

Sobre o PDD ele sim é consequência do efeito mix. A carteira de planos no varejo subiu, trouxe consigo PDD maior e traz também uma despesa de comercialização superior à média do segmento. Então já respondendo duas perguntas numa, essa foi a característica do crescimento, de parte do crescimento dos planos individuais no trimestre em que o varejo também foi importante, não só apenas os canais bancários e quando o varejo cresce ele traz maior PDD e quando o varejo cresce ele também traz maior despesa de comercialização.

A gente acha que no médio prazo a carteira bancária será predominante. Ela tem um propósito e um tamanho, uma magnitude bastante superior ao potencial da carteira de varejo, o que faz com que no médio prazo você tem uma tendência de menor despesa de comercialização e de menor PDD no tempo. Então é um efeito altamente positivo da maior expansão dos canais bancários no segmento individual. Isso é a expectativa que a companhia tem para o médio e para o longo prazo, e que mais uma vez não altera nossa visão agora para 2019, esse segmento, claramente com destaque em crescimento de receitas superior a 45% como vocês viram, o que nos enche de otimismo para a performance nos próximos trimestres.

Sr. Marco: perfeito Pacheco obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Joseph Giordano do banco J.P. Morgan.

Sr. Joseph Giordano: olá bom dia a todos, obrigado por pegarem minha pergunta. Eu queria entender um pouquinho a questão do componente frequência nesse 1T, tentar entender se vocês enxergaram algum efeito de calendário um pouquinho mais favorável por conta do delay do carnaval e como a gente deveria esperar essa frequência ao longo do tempo.

E em cima disso se a gente tem visto algum tipo de pressão do lado dos dentistas para mudança de preço de tabela, obrigado.

Sr. Luis Andre: oi Joseph, Luis Andre falando. Em relação à frequência a gente não viu nenhuma mudança em relação ao perfil dessa frequência. Se a gente estiver falando por segmento nosso segmento de maior frequência é o segmento individual e como é de se esperar ele é o segmento de maior frequência em relação ao ano passado, está exatamente em linha nesse indicador.

E o segmento empresarial e de PME eles têm frequência menores do que o individual, mas também em relação ao mesmo trimestre do ano passado eles não têm nenhum tipo de alteração.

Quanto ao efeito calendário imagino que você esteja se referindo ao efeito do carnaval ter sido em março esse ano e ano passado ter sido realizado em fevereiro. Isso sim mexe a frequência nos meses de fevereiro e março se comparado fevereiro de 2019 contra fevereiro de 18 e março de 19 frente a março 18, sim, você tem uma diferença nessa frequência; mas no trimestre o efeito se anula e a gente não vê nenhuma mudança na frequência.

Sr. Rodrigo: com relação a preço também Joseph - é Rodrigo falando tudo bem? - com relação à pressão de dentistas por mudança de preço de tabela também não tem nenhuma novidade nessa linha não, enfim, segue tudo tranquilo, normal.

Sr. Joseph: perfeito muito obrigado gente.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Guilherme Palhares do BTG Pactual.

Sr. Guilherme Palhares: bom dia pessoal, obrigado por pegarem minhas perguntas. A primeira pergunta eu queria entender um pouco em relação a sinistralidade do individual, se isso está diretamente relacionado com o aumento da carteira nesse trimestre especificamente.

Uma segunda pergunta, queria entender a perspectiva da companhia da aprovação do novo modelo de patrimônio mínimo requerido em função das recentes alterações na ANS, obrigado.

Sr. Pacheco: Guilherme vou começar com a questão da sinistralidade no individual. Olha, ela é bem vinda porque ela mostra uma maior retenção especialmente no canal

bancário. A sinistralidade nos planos individuais é um nível mais atrativo de todos que a gente tem na OdontoPrev, e ela ainda não está no seu ponto ideal. Vem subindo, mostra um maior valor presente líquido nas adições e mostra uma maior utilização e retenção especialmente no canal bancário. Então de novo ela é extremamente saudável, ela tem retorno bastante superior aos demais segmentos e é essa a tendência que a gente tem observado nos trimestres recentes, em particular com a expansão acelerada do canal individual bancário.

Quanto à questão do novo modelo de solvência e as regras da ANS eu vou passar para o Luis Andre comentar por favor.

Sr. Luis Andre: oi Guilherme. Botando todos na mesma página a OdontoPrev protocolou seu modelo próprio de solvência em junho ou julho do ano passado, tendo sido a primeira e até agora a única operadora a ter feito isso. A gente passou um ano e meio desenvolvendo esse modelo aqui, protocolamos, fomos os pioneiros nesse desenvolvimento, entrega junto ao regulador e desde então a gente vem conversando com eles sobre esse modelo.

Esse também é um processo de aprendizagem do órgão regulador e também um processo no qual ele vai complementando inclusive o arcabouço regulatório desse tema. Então a prova disso é a consulta pública 73 que foi realizada há alguns meses atrás, na semana passada passou pela diretoria colegiada da ANS e essa consulta pública estabelece uma mudança no cálculo genérico para quem tem a adoção de regras corporativas estabelecendo um novo cálculo que dispõe de uma forma geral que a nova solvência passaria a ser 75% do modelo atual ou o resultante desse novo cálculo. Então é isso que diz esse modelo.

A gente tem um modelo próprio, esse modelo próprio é mais eficiente do que o modelo atual e do que esse modelo proposto e a gente tem a expectativa positiva de aprovação desse modelo próprio ao longo desse ano. A gente entende que esse é um tema novo inclusive para o próprio regulador. Como falei, nós fomos os primeiros e únicos até agora a apresentar esse modelo e todas as conversas que a gente tem no regulador a gente tem feedbacks positivos no nosso modelo.

Nosso modelo próprio apresentado ele também, por ser o nosso primeiro modelo, ele também tem uma característica conservadora e mesmo sendo conservadora ele é mais eficiente do que o cálculo atual e do que esse cálculo que está sendo proposto nesse período da transição da consulta pública 73.

Sr. Guilherme: perfeito pessoal, obrigado pelos esclarecimentos e se me permitirem só mais uma última dúvida, só em relação à carteira do corporativo. Vocês comentaram sobre a questão da dinâmica da economia e me surgiu na cabeça a pergunta de tentar entender se esse desempenho da carteira corporativa, vocês veem e isso mais como um esvaziamento de mesmos contratos ou é uma questão de maior

cancelamento de contratos existentes. Como é que vocês veem essa dinâmica entre esses dois fatores? Obrigado.

Sr. Rodrigo: Guilherme na verdade o que a gente comentava é o seguinte: houve uma sangria muito grande, demissões muito grandes ao longo dos últimos três anos, três anos e meio, e agora isso está apático. Então não continua a sangrar muito, mas eventualmente pontualmente um setor perde vidas, decresce; ou tudo sazonalmente como, por exemplo, comércio no final do ano tem um aumento, enfim, não tem, está sem tendência e o que se esperava era que houvesse uma recuperação mais rápida e a gente já estivesse aqui comemorando a contratação de novo de funcionários nas empresas.

Sr. Guilherme: perfeito obrigado pessoal.

Operadora: nossa próxima pergunta vem da Sra. Mariana Ferraz da Eleven Financial.

Sra. Mariana Ferraz: bom dia pessoal, obrigada por pegarem minha pergunta. Eu queria também falar do corporativo, se puderem dar uma visão melhor pra gente, falar um pouquinho de quais regiões que cresceram e quais perderam, se vocês veem alguma competição mais sazonal?

Sr. Pacheco: obrigado Mari. Na realidade a OdontoPrev tem atuação nacional e o comportamento foi bastante semelhante entre regiões. Ele não foi semelhante entre setores como o Rodrigo comentou. Então a gente tem alguns contratos importantes e qualquer movimento deles, de novo, dado o baixo número de crescimento ou de perda de vidas nos últimos dez anos com relação ao 1T, ele certamente traz impacto.

Mais uma vez, a companhia permanece otimista e esse promete ser um ano em que o segmento corporativo será o destaque em adições. Pelo sétimo trimestre consecutivo a gente teve adições no segmento corporativo mesmo nesse ambiente, conforme o Rodrigo comentou, de ainda desemprego, de ainda não atividade econômica. Então a gente tem a leitura de que o PIB de 2019 ainda não começou e a gente está ainda no de 18 no que tange ao crescimento de novos empregos, essa ainda não é a realidade do mercado. É isso, a visão nossa é essa.

Sra. Mariana: obrigada, parabéns pelos resultados.

Operadora: 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 aos palestrantes para as considerações finais.

Sr. Pacheco: Bom, nós queríamos aqui agradecer a participação de todos nesse primeiro call de 2019. Até nosso próximo evento, obrigado e até lá.

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