

**Felipe Peres:**

Olá, Boa tarde. Obrigado por participarem da nossa reunião virtual para apresentação dos resultados do 3T24. Esse evento está sendo gravado e conta com tradução simultânea para o inglês.

*To listen to the audio in English, please click on the "Interpretation" button.*

O evento será dividido em duas partes. Primeiro, o nosso CEO, André Haii, e o nosso CFO, Rafael Sperendio, farão uma apresentação com os detalhes do resultado. Em seguida, abriremos para uma sessão de perguntas e respostas.

O documento com a apresentação encontra-se disponível no site de Relações com Investidores, no endereço: [www.bbseguridaderi.com.br](http://www.bbseguridaderi.com.br).

Quem desejar enviar perguntas durante a apresentação, basta clicar no botão Q&A que está na parte inferior de sua tela. Agora sim, passo a palavra para o André para que inicie sua apresentação e retornarei depois para mediar a sessão de perguntas e respostas.

André, Por favor.

**André Haii:**

Obrigado, Felipe. Boa tarde, meus amigos e minhas amigas. É com grande satisfação que trago a vocês os resultados da BB Seguridade no acumulado dos últimos nove meses. Mas, antes de seguir adiante, gostaria de agradecer aos nossos colaboradores, aos nossos acionistas e aos nossos clientes por todo o empenho e todo apoio nesses últimos meses, e seguimos em frente.

Como já foi divulgado, gostaria de trazer o nosso Lucro Líquido Acumulado nos últimos nove meses, que esteve ao redor de R\$ 6,4 bilhões, com um crescimento de 9,7% no ano contra ano. O nosso Lucro Líquido Gerencial, o Susep Gap, apresentou um crescimento de 5,7%, com um volume total de R\$ 6 bilhões nos últimos meses, ou seja, mais um resultado recorde. O nosso resultado operacional, combinado de todas as empresas, já líquidos de impostos, vem crescendo ao redor de 12% ao ano. Isso compensa ainda mais o cenário diverso para o resultado financeiro.

Entendemos que esse resultado terá uma reversão, um crescimento, pela alta da taxa Selic, mas, até o momento, vimos apresentando um ótimo desempenho operacional. Quando olhamos para o nosso negócio de seguros, o volume de prêmios emitidos nos últimos nove meses foi ao redor de 13,2%, crescemos 1%, mas é importante destacar que os nossos prêmios retidos tiveram um volume de R\$ 11,4 bilhões, com um crescimento de 8%, ou seja, continuamos

crescendo fortemente nas linhas de seguros mais rentáveis, como é o caso do Prestamista, do Vida Produtor Rural e do Penhor.

Como se sabe, grande parte da nossa carteira Agro está cedida no resseguro e isso faz parte da nossa estratégia que se mostra vencedora, até o presente momento. É importante destacar, também, que a Sinistralidade continua em patamares historicamente baixos, apresentando uma retração de 3,0 p.p. até um ano, até setembro, gerando ao redor de 25%.

É importante também destacar que a contribuição das parcerias para o resultado da BB Seguridade cresceu mais de 14% no período, apresentando um volume de R\$ 167 milhões. Quando olhamos para o nosso negócio de Previdência, conseguimos captar mais de R\$ 46 bilhões em nove meses. A nossa Captação Líquida cresceu 8% no acumulado do ano e as reservas chegaram ao redor de R\$ 423 bilhões, com incremento de 11% nos últimos 12 meses.

Quando olhamos para o nosso *business* de Capitalização, conseguimos arrecadar ao redor de R\$ 4,9 bilhões nos últimos nove meses, com crescimento de 4%, e alcançamos a marca de R\$ 11 bilhões em nossas reservas. É muito importante, quando olhamos para o nosso negócio de distribuição, notar que o crescimento foi ao redor de 11% nas Receitas de Corretagem, sempre garantido um bom desempenho comercial, tanto na venda quanto na recorrência, trazendo um volume de R\$ 4,1 bilhões.

Tivemos, também, R\$ 110 milhões de Prêmios Emitidos, em Grandes Riscos e Transportes com Corretoras Parceiras, e isso está focado no nosso negócio de pessoa jurídica, onde tendemos a dar mais ênfase e a crescer cada vez mais.

Como um dos pilares da nossa estratégia é ter a experiência do cliente no centro e inovar, é importante mostrar que o NPS se mantém, na zona de qualidade geral, crescendo 3,4 pts no ano contra ano, e isso realmente mostra a resiliência e a força do nosso atendimento.

As reclamações também, no geral, apresentam queda de 9%, ou seja, no ano contra ano, mostrando, obviamente, a nossa qualidade na prestação de serviços.

É importante destacar, também, a redução do *churn* de 15,2%, mostrando que o cliente continua conosco e que temos feito um bom trabalho. Quando olhamos para a nossa estratégia junto ao cliente superprotegido, que é aquele cliente que tem quatro ou mais produtos selecionados dentro da nossa carteira, do nosso portfólio, houve um crescimento substancial de 9,5% nessa base, e esses clientes apresentaram, também, uma grande melhoria no NPS de atendimento em 9,3 pts.

É importante destacar e observar, também, as inovações que a BB Seguros traz como um grupo. Nesses últimos meses, conseguimos lançar o Seguro Floresta de Preservação para aqueles produtores rurais ou para aqueles que possuem terras, onde há áreas de Preservação Ambiental.

É um seguro muito importante, porque permite que as empresas e pessoas possam proteger esses biomas dentro de diversas partes do nosso país através da contratação deste seguro, principalmente no momento em que presenciamos queimadas e eventos extraordinários, que são eventos da natureza. Dessa forma, mostramos nosso compromisso com a sustentabilidade e com o meio ambiente.

Conseguimos também evoluir no Seguro Agrícola Pronaf, ou seja, o pequeno agricultor em culturas como cana de açúcar, arroz, soja e café.

Lançamos, sempre olhando para a democratização do acesso ao mercado de proteção, o Seguro para Máquinas e Equipamentos Não Financiados, ou seja, com foco na pessoa jurídica, não necessariamente para quem toma crédito, e isso vai melhorar, obviamente, o acesso ao nosso portfólio e ampliar as nossas receitas.

Conseguimos ampliar o acesso à venda do Seguro Proteção Pessoal, que além do canal digital, agora também está disponível na rede de agências BB, ou seja, com foco em nichos diferenciados.

E realizamos, nos últimos nove meses, mais de R\$ 368 milhões de investimentos em tecnologia, sendo, nos últimos três meses do ano, ao redor de R\$ 119 milhões focados em Transformação Digital e Maturidade Analítica.

Com isso, eu gostaria de agradecer, mais uma vez, ao empenho do nosso time, agradecer a confiança dos nossos acionistas, agradecer ao Banco do Brasil, nosso acionista controlador, e nos colocar à disposição da sociedade para que possamos continuar crescendo a cultura de proteção no País.

Dito isso, muito obrigado, e eu passo a palavra, agora, para o Rafael, nosso CFO, que entrará em detalhes dos nossos resultados.

**Rafael Sperendio:**

Obrigado, André.

Passando para a página cinco, começarei entrando no detalhamento do nosso resultado do terceiro trimestre, do acumulado dos nove primeiros meses.

Como o André já antecipou, os números que trarei são sempre no conceito que chamamos de gerencial, ajustado, que desconsidera os efeitos da nova norma contábil do IFRS 17, onde continuamos na mesma situação em que a nova norma ainda não foi recepcionada pela Susep. Dessa forma, boa parte ou a totalidade do nosso fluxo de dividendos para o acionista ainda continua vinculado na norma contábil anterior, no IFRS 4.

Focando no conceito que vínhamos reportando até 2023, e passamos a reportar em bases gerenciais agora, em nosso lucro no conceito do terceiro trimestre, entregamos R\$ 2,3 bilhões de lucro, com um crescimento de 10%, ano contra ano. Se olharmos as barrinhas cor de rosa, fazemos aquele ajuste já usual, onde segregamos aquele efeito do descasamento temporal da atualização do IGP-M nos planos de benefícios definidos, onde existe um mês de defasagem nessa atualização. É um efeito neutro no tempo, com soma zero, mas que gera volatilidade quando comparamos a períodos mais curtos.

No ano passado, o resultado do terceiro trimestre acabou sendo muito beneficiado por esse efeito. Essa defasagem agregou R\$ 146 milhões no resultado do terceiro trimestre do ano passado. Nesse ano foi o inverso, pois tirou R\$ 11 milhões. Então, se olharmos em bases normalizadas, esse crescimento de 10% que reportamos, teria sido ainda maior normalizado, sendo um crescimento de 19%, que é um crescimento muito satisfatório do resultado, dadas as condições que temos enfrentado, as adversidades, e, em especial, no resultado financeiro.

No acumulado, como falei, já é um período mais longo. Esse efeito de descasamento já se torna mais relevante, com um crescimento de quase 6% do nosso lucro, atingindo quase R\$ 6 bilhões nos nove primeiros meses.

O crescimento, tanto no trimestre no ano contra ano, como no acumulado, veio da operação, totalmente, mais do que compensando a queda que tivemos no resultado financeiro. Como esperado, já vimos anunciando, e até ficamos surpresos sobre o quanto conseguimos compensar dessa queda, com o aumento de volume nessa gestão, mas algo que não esperávamos nesse exercício e tem acontecido e impactado o resultado financeiro de forma significativa, foi uma abertura considerável na estrutura em termos de taxa de juros que gerou um volume considerável de marcação a mercado negativa nos nossos títulos, principalmente vinculados à inflação, na Brasilprev, justamente para garantir os planos de benefícios definidos.

Quando olhamos no gráfico do lado direito, observamos que isso fica bem claro. O resultado financeiro contraiu 16%, ano contra ano, e 19% no acumulado, representando 16% do nosso lucro dos nove primeiros meses do ano, enquanto no ano passado, a contribuição do resultado financeiro foi de 21%.

Na próxima página, trago um detalhamento do Lucro Líquido no acumulado dos nove primeiros meses do ano, segregado entre os principais componentes e os principais fatores que influenciaram na variação, em relação aos nove primeiros meses do ano passado.

O resultado operacional agregou R\$ 544 milhões para o nosso resultado, enquanto o resultado financeiro consumiu R\$ 222 milhões. É o que eu acabei de mencionar. Todo o crescimento vem da operação, e uma parte dele acaba sendo consumida pela queda do resultado financeiro.

E, falando do lado da operação, primeiro, ficam bem evidentes alguns pontos que o André trouxe na fala dele, e podemos ver um excelente desempenho na parte de prêmios ganhos, seja por venda nova, onde o prestamista é o principal destaque, não só pela venda nova deste ano, mas pelo carrego do excelente desempenho que vimos tendo nos últimos dois anos, e isso ajuda nessa superação, esse crescimento na receita de corretagem que, além do crescimento de venda nova e o carrego de vendas passadas, temos, também, o componente de mix colaborando bastante.

Então, todas as operações tiveram uma composição no faturamento, uma maior corretagem, ou seja, mais concentrada em produtos ou modalidades de pagamento, que tem um percentual maior de corretagem, e isso ajudou a receita de corretagem e agregou R\$ 238 milhões de impostos para o nosso resultado.

Outro fator que contribuiu com um efeito bastante direto na nossa operação de previdência, com R\$ 112 milhões de crescimento vindo do aumento da receita, com taxa de gestão, em linha com o crescimento das reservas, e vou abordar isso com mais detalhes, que é outro fator extremamente relevante e que tem ajudado muito no resultado desse ano, foi a redução da Sinistralidade. Foram R\$ 177 milhões vindo da redução da Sinistralidade, com destaque, principalmente, no segmento de Rural.

E, por fim, nas últimas duas barrinhas, uma parte desse ganho fica consumida pelo aumento de despesas ou por conta do próprio efeito de neutralização desse aumento de comissionamento, onde uma parte beneficia a corretora, e, por outro lado, prejudica um pouco na seguradora, mas o efeito composto é sempre positivo no conglomerado, onde temos participação nas duas pontas.

No resultado financeiro, o primeiro componente praticamente compensa a queda da Selic, com o aumento do volume médio de aplicações e, também, temos o componente de redução das despesas financeiras, e isso, em especial, na Brasilcap, com um passivo vinculado a TR, pois a redução da Selic impacta diretamente na redução da TR, e isso ajudou.

O descasamento temporal é neutro, praticamente, em efeito, e boa parte dos R\$ 222 milhões de queda do resultado financeiro vem da marcação a mercado. Tivemos uma perda de R\$ 117 milhões neste ano, enquanto no ano passado houve um ganho de marcação, a marcação foi positiva de R\$ 97 milhões.

Tínhamos, no ano passado, um contexto extremamente favorável, com uma taxa de juros, principalmente nos nove primeiros meses, ainda em patamar elevado, se não me engano, com uma média de 13%, com a curva fechando e inflação baixa. Então, todos os ventos favoráveis esse ano estão no inverso, com a taxa Selic caindo, a curva abrindo e a inflação mais alta do que no ano passado. Então, acabou que neste ano tivemos uma concentração de efeitos contrários que tem levado a essa redução de R\$ 222 milhões no resultado financeiro.

Na próxima página, entramos no detalhe da Operação. Observamos no canto superior esquerdo, no gráfico de Prêmios Emitidos, no terceiro trimestre, uma contração de 5% ano contra ano, nas barras azuis claras. Se olharmos no gráfico ao lado, com as mesmas barras azuis claras, podemos ver que boa parte dessa queda de 5% do Prêmio Emitido vem do segmento de Rural, que tem representado metade, praticamente, dos prêmios emitidos, principalmente no segmento de Agrícola, que teve uma retração de 32%, ano contra ano, no terceiro trimestre.

Quando olhamos dentro da modalidade Rural, temos um desempenho muito forte nas outras linhas. Em especial, o Penhor Rural, crescendo 23%, com bastante destaque para a nova modalidade que ganhou mais força neste ano, que é o Penhor de animais, e isso tem ajudado muito, além do Vida Produtor Rural, crescendo 8%. Então, não é o suficiente para compensar toda, mas boa parte da queda do Agrícola.

Outro produto que acabou apresentando uma redução, ano contra ano, foi o Vida, mas entendemos que é uma questão pontual do terceiro trimestre e já observamos uma reação importante, agora em outubro. Então, não é algo que nos preocupa.

E o principal destaque no terceiro trimestre, novamente, é o prestamista, com um crescimento muito bom da ordem de 9,2%. No acumulado, o Prêmio cresce em 1%. Aqui, a dinâmica não é diferente daquela que eu acabei de mencionar. O acumulado do ano reflete, basicamente, os mesmos fatores de contribuição que eu mencionei para o terceiro trimestre.

Eu só queria enfatizar que o crescimento de 1% no Prêmio Emitido não reflete diretamente no que tem contribuído, de fato, para a geração de resultado da companhia, e os senhores conhecem que dentro do Prêmio de Seguro Rural, e o André até mencionou, no Agrícola, 78% vai para o resseguro, e quando cedemos o prêmio o que acaba ficando no resultado da companhia é só o líquido de comissão entre o que ele paga para a BB Corretora e o que recebemos de comissão de Resseguro. O que fica, de fato, contribuindo para a formação de resultado é o Prêmio Retido, que cresce quase 8%, estando, até mesmo, bem em linha com o nosso intervalo do *guidance*.

Quando olhamos no canto inferior esquerdo, temos, nos principais indicadores da formação de resultado, um resultado com muita qualidade na sua formação, redução do índice combinado, e observamos na linha verde clara uma redução da Sinistralidade, com destaque, principalmente, no Seguro Rural. A elevação de comissionamento reflete, basicamente, o que eu acabei de mencionar, porque esse mix, essa composição do Prêmio Emitido mais concentrado em Prestamista e menos no Agrícola aumenta o comissionamento médio, que prejudica um pouco, mas que vem a contribuir para a BB Corretora.

O índice de despesas administrativas teve uma alta de 60 *basis points* no trimestre, ano contra ano, e de 40 *basis points* no acumulado. É basicamente função pelo aumento do gasto corrente

com investimentos em tecnologia e, também, com a reclassificação que fizemos, e eu mencionei isso no segundo trimestre, de alguns investimentos em tecnologia que estávamos classificando como capex, e mudamos o critério. Passamos a registrar como opex, fizemos o ajuste do acumulado no segundo trimestre e passamos a reportar essa nova metodologia no terceiro trimestre. Então, basicamente isso explica o aumento do índice de SG&A da companhia.

O resultado financeiro cai 18%, ano contra ano, e 10% no acumulado, sendo feito direto da redução da Selic. A Brasilseg é uma empresa que roda muito no pós-fixado, então a Selic tem um efeito muito relevante, e, em parte, compensada pelo aumento de volumes, mas não totalmente.

Por fim, o lucro cresce 13%, ano contra ano, e 9% no acumulado, com um crescimento do Prêmio Ganho. Esse crescimento de Prêmio Ganho, no terceiro trimestre, foi da ordem de 7% no 9M24, batendo 9%, ou seja, 7% no terceiro trimestre e 9% no acumulado. Houve melhora do índice combinado, com a redução da Sinistralidade, que eu acabei de mencionar que é o principal efeito. Esses foram os principais *drivers*, mais do que compensando a queda do financeiro e entregando esse crescimento de resultado.

Quando passamos para a operação de Previdência, na página oito, a captação ficou praticamente estável, ano contra ano, e crescendo 5% no acumulado. Quando olhamos para o terceiro trimestre, observamos uma queda de captação líquida, e essa queda da captação líquida vem normalmente em resgates, e esse é basicamente o efeito da volatilidade que temos observado na estrutura a termo de taxa de juros, onde o cliente é extremamente avesso a riscos, e, normalmente, quando isso acontece, chegamos nesse período de volatilidade, onde os resgates aumentam.

Então, esse efeito foi muito concentrado no terceiro trimestre, mas, no acumulado, esse efeito fica mais diluído, e observamos que o crescimento de 5%, ano contra ano, da captação no acumulado, reflete 8% de crescimento da captação líquida por conta da queda de 70 *basis points* no índice de resgates.

As reservas vêm crescendo 11% nos últimos 12 meses, chegando a R\$ 423 bilhões. A taxa de gestão cresce no mesmo ritmo, basicamente, apesar da queda da taxa média de gestão por conta da maior concentração em veículos de investimento mais conservadores, onde a taxa média de gestão é mais baixa, e isso vem há algum tempo impactando a taxa média da companhia como um todo. Então, a taxa média cai, mas a receita cresce no mesmo ritmo por conta da maior quantidade de dias úteis que tivemos nesse ano, em relação ao ano passado, em ambas as bases.

O Lucro Líquido está crescendo 13%, ano contra ano, basicamente, pois quando observamos no terceiro trimestre, ano contra ano, é fruto do aumento da taxa de gestão que acabei de mencionar, além da própria reversão de provisão complementar de cobertura, com uma parte

dela revertida por conta do efeito do IGP-M negativo. No acumulado do ano, a queda foi de 11% e reflete a queda do financeiro, que é muito associada ao fato de que, no ano passado, o IGP-M acumulava deflação, e os nossos planos tradicionais, em boa parte, estão atrás do IGP-M. Esse ano não, pois esse ano já se acumula a inflação, no período de nove meses acumulados, e isso aumentou a nossa despesa financeira, puxando o lucro para baixo.

Na operação de Capitalização, houve arrecadação de 6% de crescimento no terceiro trimestre, ano contra ano, e 4% no acumulado. As reservas estão estáveis. Os sorteios estão crescendo 28%, ano contra ano, com retração de 9% no acumulado, em função da composição de arrecadação mais concentrada em títulos mais curtos. Então, temos menos espaço para pagar sorteios, mas, ainda assim, o volume é relevante, com 43 milhões de prêmios distribuídos nos nove primeiros meses do ano.

O resultado financeiro cai 8%, ano contra ano, no terceiro trimestre, por conta dessa compressão de margem financeira, que é uma compressão de 60 *basis points*. No acumulado do ano, essa compressão de margem acaba sendo menor, de 10 *basis points*, mas que vem totalmente compensada pelo aumento de volume e o resultado financeiro que cresce 8%, em relação ao mesmo período de 2023. O crescimento, essa dinâmica de financeiro, explica a variação do lucro líquido com 4% de queda, ano contra ano, e com 6% de crescimento no acumulado.

Passando para a corretora, na próxima página, podemos ver o fruto de tudo que acabei de mencionar. Foram 10% de crescimento, no terceiro trimestre, na receita de corretagem e 11% no acumulado, não só por vendas novas, mas um mix de vendas mais concentradas em produtos de maior corretagem, e isso acabou levando a receita de corretagem a continuar crescendo no patamar de dois dígitos. A margem líquida é estável, e, como consequência disso, o lucro líquido cresce no mesmo ritmo de crescimento da receita.

Para fechar, na última página, falarei sobre nossa prestação de contas em relação ao *guidance* do ano. O resultado operacional, como mencionei no início da apresentação, acelera de 8,8%, que tínhamos no acumulado até junho, para quase 12%, no acumulado de nove meses, superando, inclusive, o intervalo. A Sinistralidade mais baixa, com certeza, é um efeito extremamente importante para justificar essa superação.

No Prêmio Emitido tínhamos um intervalo de 8% a 13%, entregamos 1% no acumulado, e optamos por fazer uma revisão desse intervalo. Então, tivemos de 8% a 13% de crescimento. Esperamos, agora, conseguir encerrar um ano na faixa de 0% a 3%.

Lembrando, mais uma vez, como mencionei, que se o nosso *guidance* fosse de Prêmio Retido, nem precisaríamos estar falando de revisão, mas, no Prêmio Emitido, o seguro Agrícola se sensibiliza mais, e, por isso, essa necessidade de revisão.

E, por fim, o nosso indicador de reservas de PGBL e VGBL de previdência, que está crescendo na margem acima do intervalo, com um desempenho muito bom, considerando o cenário todo que mencionei de volatilidade na estrutura, em termos de taxa de juros, e ainda conseguimos entregar um crescimento acima do que prevíamos.

Bom, esses foram alguns dos principais pontos que eu gostaria de destacar, e fico disponível, agora, para a sessão de perguntas e respostas.

**Guilherme Grespan, J.P. Morgan:**

Oi, Felipe, e boa tarde, André e Sperendio.

Obrigado pela apresentação e parabéns pelos resultados.

Queria focar a minha pergunta mais na parte de Vida e Prestamista, olhando mais a médio prazo. O Sperendio até comentou, durante a apresentação, que Vida deu uma recuperada em outubro, mas eu queria pensar em um horizonte de, talvez, uns 12-18 meses, daqui para frente, no *topline* desses dois produtos.

Então, em Vida, gostaria de explorar com vocês, se vocês concordam que a penetração em número de clientes já está madura e como devemos pensar no aumento de *ticket* de Vida, de novo, pensando mais em médio prazo.

E, dentro de Prestamista, queria só um *recap*, e talvez até o Sperendio vá saber falar melhor, sobre em que produto de crédito é dividido, hoje, o *cross-selling* do Prestamista. Eu acho que os dois principais de hoje em dia são o consignado e o capital de giro, mas se você pudesse dar só um *breakdown*, mais ou menos, "x" por cento estão nesse produto, "y" estão nessa, só para termos uma ideia de como isso vai se relacionar com o apetite de originação de crédito no banco. Obrigado.

**Rafael Sperendio:**

Obrigado, Grespan, pela pergunta. Eu vou começar e fique à vontade se quiser complementar.

Sobre as linhas de crédito, em linhas gerais, 80% mais ou menos do Prêmio, hoje, está na pessoa física, e 20%, na pessoa jurídica. Pessoa jurídica, basicamente, em linha de capital de giro, e estou falando de pequenas e médias empresas. Na pessoa física, temos, praticamente, para todas as linhas, com exceção de cartão de crédito e cheque especial. Nas outras linhas, praticamente todas estão habilitadas a ter o Prestamista, só que boa parte disso, uma parte extremamente relevante, vem quase toda do consignado, o Consignado Crédito Pessoal. Essa seria a composição, onde, basicamente, é só excluir o cartão de crédito e o cheque especial, mas, nas demais linhas, há uma concentração muito grande no crédito consignado.

Em termos de desempenho, dentro do que esperamos para essas duas modalidades do segmento que classificamos como Pessoas, ainda existe um espaço muito grande de penetração no seguro de Vida, e não só dentro da base do Banco do Brasil, mas no Brasil como um todo, hoje a penetração está em torno de 0,5% do PIB, enquanto em outros países emergentes roda em torno de 2% do PIB. Então, tem sim um espaço.

A questão toda, que é o principal desafio que vimos enfrentando, é como conseguimos ocupar esse espaço. Existe um nicho, por exemplo, em que praticamente não operamos, e estamos avaliando alternativas para evoluir nesse sentido, que é o seguro de Vida com acumulação, que, praticamente, não temos. O nosso produto é risco puro. Então, existe essa possibilidade.

Outra possibilidade de atuação mais voltada para a baixa renda e que contribui muito com penetração, mas menos com *ticket*, são os produtos *low cost*, que o André mencionou, como a questão do Proteção Pessoal, mas só contribui com o *ticket* pequeno, e estamos com R\$ 8 milhões de Prêmio Emitido nessa modalidade.

Eu diria que existe, ainda, uma oportunidade considerável para o aumento de penetração, mas além desses desafios que mencionei, tem uma coisa muito importante que precisamos levar em consideração para alcançar um nível maior de penetração, e a nível nacional, que seria o aumento da renda disponível. Sem isso, também, fica difícil, muito difícil, de evoluirmos.

O Prestamista, nós temos conseguido manter um bom desempenho. A penetração no crédito continua no mesmo patamar, e nós não observamos variação, mas o Vida acabou tendo um pouco mais de dificuldade no terceiro trimestre, porque é um produto que necessita muito de uma abordagem ativa na venda, mais até do que o Prestamista, porque o Prestamista entra no contexto da originação de crédito.

É importante lembrar que quando olhamos ano contra ano, nesse terceiro trimestre, tivemos influência das negociações salariais em torno de dissídio coletivo para categoria de bancários. No ano passado não teve isso, então influenciou, um pouco, no desempenho do terceiro trimestre.

Só para fechar, um outro fator que é importante colocar em perspectiva, é que o 3T23 foi o trimestre mais forte da história da Brasilseg, então a base de comparação também é difícil. E, como falei, no quarto trimestre, já observamos no ambiente normal uma geração de negócios na recuperação do Vida. Isso que temos observado em outubro, e espero que continue assim ao longo do quarto trimestre.

**Guilherme Grespan:**

Só uma, rápido.

Em Prestamista, é justo imaginar que o desembolso de seguro deveria caminhar em linha com o desembolso de crédito, ou existe algum motivo para achar que seria maior?

**Rafael Sperendio:**

Hoje eu não tenho motivo para acreditar que seja maior não, Grespan. Acho que caminha em linha. Não temos tantas alternativas assim para expandir o público endereçado, o que tinha para fazer já foi feito.

**Guilherme Grespan:**

Tá bom, super claro. Obrigado.

**Tiago Binsfeld, Goldman Sachs:**

Oi, Felipe, boa tarde. Boa tarde, André e Rafael.

Queria fazer uma primeira pergunta sobre a reversão de provisões na Previdência. Eu queria entender um pouco mais sobre como funciona esse processo de atualização de base de participantes. E, também, sobre o que vocês mencionaram em questão de atualização pelo IGP-M, qual é a frequência com que isso é realizado? Pensando se, daqui para frente, deveríamos ver revisões mais frequentes e dessa forma que vimos no terceiro trimestre?

Obrigado.

**Rafael Sperendio:**

Obrigado, Tiago.

Com relação a atualização de base, ela faz parte do teste de adequação de passivos. O teste de adequação de passivos, na previdência, é feito trimestralmente. O movimento que aconteceu agora de reversão, reflete no resultado do IGP-M, saindo do território acumulado negativo, virando para o positivo.

Dentro da Brasilprev, em relação a diretriz, não reduzimos o benefício do cliente. Então, quando o IGP-M acumula um índice negativo, acabamos não repassando esse índice negativo para o benefício do cliente, e quando ele vira para o território positivo, nós abatemos, ou seja, esse incremento que coloquei em benefício do cliente, nós revertemos quando o IGP-M vira para o positivo. Então, o ajuste que foi feito foi, exatamente, porque no final do semestre o índice passou para o território positivo, e começamos a reverter o que tínhamos de incremento para

não passar o índice negativo para o cliente. Nós revertemos na expectativa que tínhamos para o TAP realizado com base em setembro.

Ajustes desse tipo, agora, com a implementação dessa nova regra por parte da Susep, todo trimestre iremos ter. Agora, por conta do IGP-M negativo, em tese, se o IGP-M não voltar para o território negativo, no acumulado de 12 meses, não devemos esperar algo da mesma magnitude daqui para frente. O que deve ter, mas tem efeito neutro para o resultado, daqui para frente, será uma troca de provisões. Porque foi uma reversão de provisão complementar de cobertura, e aos poucos essa reversão vai ser incorporada na previsão da temática de benefícios concedidos, e isso aparecerá no próximo TAP.

Eu vou avaliar, vou ver que minha PMBC está maior do que deveria estar e a PCC está menor do que deveria estar e eu faço uma troca de provisão, mas, daqui para frente, é neutro para efeito de resultado. Não é algo muito direto de capturar, mas procuramos detalhar muito o nosso material de divulgação.

Na essência, é basicamente isso. O fato de eu não considerar aplicar o índice negativo no benefício do cliente, e ele acaba tendo um ganho maior do que deveria ter, mas quando o IGP-M vira para o positivo, o cliente devolve, para que ele tenha no acumulado o rendimento de IGP-M com 6, mas com uma diferença, um descasamento temporal.

**Tiago Binsfeld:**

Obrigado, Rafael, está claro.

E, se eu puder fazer uma segunda pergunta. Olhando para a dinâmica de Prêmios Emitidos vs Prêmios Ganhos, como vocês me falaram, os Prêmios Ganhos crescem 8%. É um crescimento bem expressivo e acima de Prêmios Emitidos.

Quando vocês pensam para 2025, vocês acham que essa dinâmica pode permanecer? Como vocês estão pensando no uso do balanço próprio, em relação a repassar a apólice para resseguro? Enfim, fico tentando imaginar como essas duas linhas poderiam crescer no ano que vem.

Obrigado.

**Rafael Sperendio:**

Em termos de Prêmio Ganho, essa dinâmica de crescimento acima do Prêmio Retido ou Emitido deve permanecer desde que continuemos com um ambiente favorável de originação de crédito, em especial nos segmentos em que estamos expostos. Como falei respondendo a pergunta do Grespan, no consignado e no capital de giro para pequenas e médias empresas, se

o ambiente for positivo, isso deve permanecer, mas se não, isso deve reequilibrar, ou seja, o Prêmio Ganho deve voltar para um patamar mais próximo do Prêmio Emitido, mas se o ambiente de originação for favorável, isso continua. Acaba que eu vou carregando muito resultado de passado e isso que implica nesse crescimento mais forte do Prêmio Ganho.

Quando olhamos Agrícola, em específico, entendemos que nossa retenção está abaixo do ponto Ótimo, mas esse é um processo que vimos, com cuidado, aumentando essa retenção, e ela chegou, no passado, a ser de só 10%, e aumentou para 20%. E, agora, esse ano, estamos com 22% de retenção. Aos poucos, pretendemos convergir para o ponto que entendemos como Ótimo, mas isso é muito dinâmico e revisamos isso com muita frequência.

**Tiago Binsfeld:**

Está claro. Obrigado, Rafael, e parabéns pelos resultados.

**Rafael Sperendio:**

Obrigado.

**Antônio Ruetze, Bank of America:**

Boa tarde, Pessoal. Parabéns pelos resultados e muito obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas do meu lado.

Na primeira, sobre Rural. Se vocês pudessem explorar um pouco mais as tendências que levaram a esse crescimento mais fraco por *Crop Insurance*. Se vocês puderem explorar um pouco da demanda e, também, da expectativa, para El Niño e La Niña, sobre o que vocês esperam para os próximos meses, os próximos trimestres.

E, também, como isso tem impactado a Sinistralidade. Nós vemos a Sinistralidade rodando bem abaixo, agora, então, pelo que vocês já têm percebido, como deveria ser a tendência de Sinistralidade e crescimento de Prêmios para os próximos dois ou três trimestres?

E, também, se puder engatar em uma pergunta sobre 2025, qual é a expectativa de vocês para 2025, em termos mais gerais? Eu sei que é um pouco cedo e vocês ainda não passaram o *guidance*, mas se vocês puderem comunicar qual é a expectativa em grandes linhas, de Sinistralidade, Prêmios e Financeiro.

Obrigado.

**Rafael Sperendio:**

Obrigado pela pergunta Antônio. Eu vou começar, mas, ainda, se quiser complementar, fique à vontade.

No segmento Agrícola, temos observado uma mudança, na verdade, pós-pandemia, em todas as cadeias de fornecedores. A questão da oferta e demanda está passando por um reequilíbrio. No agronegócio não é diferente. Em complemento, nós tivemos uma questão de clima que mudou um pouco o calendário de compra de insumos, tomada de crédito, e, por consequência, isso afetou muito o nosso desempenho ao longo deste ano.

Além do contexto internacional, o preço da *commodity*, o preço do insumo, da taxa de câmbio, tudo isso teve uma influência muito grande na nossa venda de seguro Agrícola. Então, eu acredito que estamos passando por um período de reequilíbrio, não é nada que nos preocupa, mas um período de ajuste pós-pandemia.

Quando olhamos na perspectiva de Sinistralidade, tanto no realizado até agora, como na perspectiva daqui para frente, não há nada que indique uma preocupação maior com qualquer tipo de evento climático. As chuvas estão acontecendo, e observamos que as regiões que estavam mais afetadas pela seca, já começam a ter um nível maior de umidade do solo, mais favorável para o início da semeadura.

Hoje não tem nada muito preocupante nesse aspecto, de algum tipo de problema de replantio, nada disso. O que tinha para ser colhido, também, não tivemos nenhum tipo de problema. E quando olhamos na perspectiva da safra de 2024-2025, e você mencionou sobre probabilidade de ocorrência de El Niño e La Niña, tem vários modelos de previsão, mas alguns que olhamos mostram, ainda, uma predominância de ar de La Niña, mas não tão severo. Inclusive, alguns já no primeiro semestre do ano que vem, com uma predominância de neutralidade, o que seria extremamente favorável, sob o ponto de vista de produção.

Então, a princípio, não tem nada que indique algum tipo de preocupação para nós, com relação ao aumento de Sinistralidade nesse segmento. Nas outras linhas, vimos trabalhando para fazer ajustes em termos da nossa política de subscrição. Tem surtido efeito, e o principal, acabei de mencionar, é o Agrícola, que gera maior volatilidade, mas no Residencial implantamos um programa muito robusto de redução da Sinistralidade.

Isso já está trazendo resultado ao longo desse ano, e estamos atuando, também, no Prestamista, para trazer a Sinistralidade para um patamar mais baixo. O patamar atual não é um patamar no qual estamos satisfeitos. Então, no agregado de hoje, estamos com a perspectiva de Sinistralidade muito positiva para 2025.

A principal incógnita vai depender do contexto econômico e de quão bem sucedidos seremos na colocação dos nossos produtos, em especial aqueles que têm a vinculação direta com o crédito. Então, ainda é cedo para fazermos essa estimativa, agora, mas, por outro lado, algo que

temos um pouco mais de conforto em dizer é que a grande preocupação que tínhamos para 2024, que era o resultado financeiro, para 2025 não se repete.

Estamos vendo a perspectiva da Selic continuar subindo, pelo menos até o final do ano. E, para o ano que vem, potencialmente, devemos rodar com uma taxa mais baixa, e, talvez, sem tanta volatilidade na curva de juros, o que deve contribuir, também, para um resultado financeiro e manter a companhia nessa tendência de crescimento no *bottom line*, mas para trazer alguma estimativa, agora, ainda é muito cedo.

**Antônio Ruette:**

Não, já me ajudou bastante, obrigado.

**Pedro Leduc, Itaú BBA:**

Boa tarde a todos. Obrigado pela pergunta e parabéns a todo o time pelos resultados.

Minha pergunta é um pouco mais prospectiva. Esse atraso de plantio que tivemos, obviamente levou a um atraso de contratação de crédito e, por sua vez, de prêmios, de contratação de seguro. Como vocês revisaram, o *guidance* para baixo parece que foi só um deslocamento, e parece que não terá tudo no quarto trimestre que faltou nesse terceiro, e gostaria de pegar um pouco da visão de vocês de penetração de seguro dentro do crédito, se teve algo a ver com o preço cobrado, se isso pode ser reajustado.

E, também, jogando no bolo todo, o custo de resseguro, como vocês estão vendo isso para esse próximo ciclo, agora. E queria entender como, talvez, exista algum caminho de aumentarmos a penetração do crédito agro, seja via preço, seja repassando o menor custo de resseguro, se não foi, realmente, só um deslocamento, se teve alguma desistência, de fato, de contratar seguro, com menor propensão nesse ciclo, agora, principalmente no Rural.

Obrigado.

**Rafael Sperendio:**

Pedro, obrigado pela pergunta.

Quando avaliamos nossa penetração no crédito, dentro do ambiente do Banco do Brasil, não houve mudança. O índice continua estável. Não respondendo diretamente o que você mencionou na parte final da sua pergunta, sobre se teve uma desistência da conta de seguro, e não, não teve. A penetração continua a mesma.

Em termos de condições para o resseguro, conseguimos, para essa safra, uma condição bem mais favorável que a última. Então, não tem impactado. Para 2025, a nossa perspectiva é de que a condição, inclusive, melhore. Eu mencionei, na pergunta do Antônio, a respeito de probabilidade e ocorrência de evento climático mais severo, e, em especial a La Niña, que era um efeito que vinha ganhando força.

Então, a princípio, nada que nos preocupe. Está predominando agora, mas com uma intensidade baixa. Alguns modelos, inclusive, indicam para a predominância de neutralidade para o primeiro semestre do ano que vem, e isso deve refletir, até mesmo, em uma Sinistralidade, potencialmente, no mesmo patamar, ou se tiver uma variação desse patamar, que seja baixa. Nada muito relevante. Então, nossa perspectiva é de conseguir uma condição ainda melhor.

Em termos de preço, essa é uma preocupação constante. Observamos que, hoje, a penetração de seguro Agrícola na área plantada brasileira ainda é muito baixa, se comparada com outros mercados desenvolvidos, e, em especial, nos Estados Unidos, com um número, mais ou menos, da ordem de 10% comparado com 80%. Falta precisão, mas a ordem de grandeza é essa.

Claramente, temos um trabalho ainda a ser feito no desenvolvimento de produtos, especialmente para a área de menor risco. O nosso produto atende bem em áreas de maior risco, mas não tem tanto apelo para áreas de menor risco, e isso é um desafio muito grande que temos aqui dentro para aumentar a penetração no território nacional.

**Pedro Leduc:**

Excelente, muito obrigado.

**Daniel Vaz, Safra:**

Obrigado, Felipe, boa tarde. Obrigado pela pergunta. Boa tarde, André e Sperendio. Parabéns pelos resultados.

Eu queria voltar um pouco no ponto do Rural. Podemos ver uma aceleração da semeadura nas regiões mais centrais do Brasil. O sul ainda tem um certo nicho com o clima, tem uma ressaca dos efeitos das enchentes na parte de renegociação, de prorrogação dos créditos pegos em planos safras passados. Você poderia olhar para esse cenário e comparar o Centro e Sul, e dar um panorama atual de como o produtor tem se comportado nessas regiões, frente ao custeio e o seguro Rural, o seguro Agrícola, principalmente?

Então, o cara, hoje, no quarto trimestre, exatamente como estamos vendo, com a aceleração do plantio, ele está pegando mais o custeio? Ele já está fazendo, um pouco mais, de seguro Agrícola? E, concomitantemente, no sul, como é que está essa parte do custeio do seguro

Agrícola? Se você puder dividir essas duas para nós, para entendermos como está o panorama atual, a foto atual.

Obrigado.

**Rafael Sperendio:**

Obrigado, Daniel.

Em relação ao estágio atual de semeaduras, resumiu bem, e com dados mais recentes vimos um aumento de chuvas, principalmente na região Sul e Sudeste, ao longo do mês de outubro. Isso acabou ajudando a avançar na questão do processo de plantio, em especial de soja e milho.

Com relação à tomada de custeio e a contratação de seguros, temos observado uma evolução em relação àquilo que acompanhamos ao longo do primeiro semestre. Houve sim, um avanço, mas um pouco aquém daquilo que esperávamos internamente, e, por isso, acabamos revisando o *guidance*.

Não é só uma questão, pura e simplesmente, da originação, mas dos componentes que tem incorporados na questão do crédito. O custeio é a função, e o seguro Agrícola acaba seguindo isso, de diversas variáveis. Na importância segurada, se eu for segurar faturamento, se eu for segurar só a linha de custeio, e quando avalio a importância segurada no custeio, eu tenho uma variável muito importante que é a questão do preço do insumo. Se o insumo diminui e se a área plantada reduz, o produtor deixa de investir no incremento da área plantada. Isso acaba reduzindo o custeio. No faturamento, tenho uma influência direta de preço.

Então, se o preço esperado do milho ou da soja se reduzir, tenho uma redução da importância segurada e, por consequência, uma redução do Prêmio de seguro Agrícola. Então, são vários componentes que compõem a dinâmica da originação de seguro Agrícola. Eu diria que observamos, sim, o avanço com esse aumento de chuvas e o avanço no plantio, mas acabou vindo um pouco abaixo daquilo que prevíamos, e é por isso que acabamos revisando o intervalo do *guidance*.

**Daniel Vaz:**

Obrigado.

**Kaio Prato, UBS BB:**

Boa tarde, André e Rafael, também.

A minha pergunta é relacionada ao seguro Rural de vocês, também. Eu estou olhando mais para o Prêmio Retido. O Rafael comentou na apresentação, quando olhamos o crescimento dos Prêmios Retidos, o Agrícola, de fato, tem sido abaixo do esperado, com uma queda de 15%, mas, por outro lado, o Penhor Rural e o Vida tem crescimento a patamares bem positivos, entre 15%–25%, ano contra ano. Aliás, ambos representam quase 90% desse Prêmio Retido. Então, acho até mais importante.

A minha dúvida é o que explica esse descolamento da performance entre os produtos, dado que, na teoria, poderíamos ter algum nível de *cross-sell* entre eles. E, olhando para frente, qual é a expectativa para esses outros dois produtos, além do Agrícola, também olhando por um horizonte de 12–18 meses? Se dá para continuar vendo esses níveis de crescimento, mesmo com o Agrícola possivelmente mais fraco, e quais seriam os *drivers* desses outros dois produtos?

E, por fim, se puder dividir um pouco, também, em relação a alguma métrica de rentabilidade entre esses três, para entendermos qual desses três é o mais rentável. É isso.

Obrigado.

**Rafael Sperendio:**

Obrigado, Kaio, é um bom ponto.

De fato, só complementando e respondendo a última parte da sua pergunta, não só o Penhor e Vida tiveram um excelente desempenho. O Penhor, hoje, crescendo 25% no acumulado, Vida Produtor Rural crescendo 15%. Então, como se não bastasse o bom desempenho, mas são as linhas mais rentáveis. De longe, elas são bem mais rentáveis do que o seguro Agrícola.

O seguro Agrícola é a porta de entrada, mas no tempo, estamos passando por um período onde a Sinistralidade tem sido extremamente positiva, mas não é um normal. A Sinistralidade média do seguro Agrícola gira em torno de 69%, mais ou menos, um padrão de comportamento histórico, mas o Penhor e o Vida Produtor Rural tem um índice de Sinistralidade mais baixo e bem mais estável no tempo. São linhas que preferimos ter mais disposição, e até por isso que não cedemos o Prêmio para resseguro nessas linhas.

Um crescimento bem mais forte que o Agrícola é explicado por alguns ajustes que nós fizemos. Então, tivemos ampliação de portfólio endereçado para o Penhor Rural e agregamos a cobertura para animais, dados em garantia para operação de crédito, que era algo que não tínhamos antes. Então, isso contribui para o avanço no Penhor. E tivemos, também, no Vida Produtor Rural, uma ampliação de público elegível e de importância segurada.

Então, quando fizemos esses ajustes, entramos atuando nas operações em estoque, e isso explica o descasamento de crescimento nas modalidades de Penhor e Vida, em relação ao seguro Agrícola.

Para 2025, a tendência é que essas linhas cresçam mais em linha com o Agrícola, então, hoje, não vislumbramos nenhum grande ajuste que ainda precise ser feito nesses dois portfólios, que continue levando essas linhas a ter um crescimento descasado com o seguro Agrícola.

**Kaio Prato:**

Tá legal, perfeito. Obrigado.

**Eduardo Nishio, Genial Investimentos:**

Boa tarde, Felipe, André e Rafael.

Tenho uma pergunta em relação aos contratos que vocês mesmos falaram que estão revendo com o Banco do Brasil, e o próprio Banco do Brasil, na *call*, também, reforçou a natureza do contrato, que seria um contrato perene.

Enfim, eu queria saber de vocês, se vocês tem alguma atualização e, se pudessem, também, compartilhar conosco o caráter de renovação desses contratos, e se vocês pretendem ter um caráter um pouco mais automático desses contratos, e para diminuir, obviamente, a volatilidade que à medida que os contratos vão vencendo, eles vão criando no papel. E gostaria de saber se vocês também olham o contrato da Caixa como um parâmetro, com a Caixa Seguridade.

Muito obrigado.

**André Hai:**

Oi, Eduardo. Obrigado pela pergunta. Vou endereçar, aqui.

A BB Seguros, a BB Seguridade, é do Banco do Brasil, então não há nada mais natural do que nós continuarmos sendo a corretora e a seguradora do Banco do Brasil. Em relação aos contratos, obviamente, conversamos e falamos sobre isso. Isso está dentro da mesa, essa discussão, mas isso não nos preocupa, até porque continuaremos existindo firmes e fortes e continuaremos crescendo. Então, para nós é natural que essa discussão ocorra ao longo da nossa jornada e que a renovação venha, no momento certo, com mudanças e melhorias de parâmetros para ambas as partes.

Entendemos que, hoje, temos parcerias fortes, com empresas robustas, e isso, de fato, faz parte do nosso dia a dia. Vemos que o papel é resistente, vem crescendo, e nós distribuimos quase 3,5x de dividendos desde a abertura de Capital, então continuaremos.

Para nós é natural que essa discussão ocorra. O banco é o nosso controlador. Estamos sempre conversando e, no momento certo, vamos divulgar as novidades que acontecerão. Então, isso é algo que está na mesa, nós falamos, e não é um tabu para ninguém aqui dentro.

Eu só não me lembro qual é a outra parte da pergunta, Eduardo, se você puder repetir.

**Felipe Peres:**

É em relação ao modelo da parceria, se tem algum desejo se comparado com a Caixa.

**André Havi:**

Sim, estamos avaliando, obviamente, e sempre estamos olhando para fora, para os modelos, não somente da Caixa, mas do mercado, como um todo, e no mercado global. Obviamente, somos uma entidade diferente, temos entidades privadas embaixo, somos abertos e temos um controlador público. Então, é natural que olhemos para todos os tipos de modelo para podermos entender o que funciona. No momento certo, isso virá à tona. Ainda temos muito tempo de contrato com os nossos parceiros e com o banco em vigor.

O nosso foco, agora, é na geração de resultado, na modernização do portfólio, na democratização do acesso do mercado de proteção e acumulação, na inovação. Isso é o nosso foco: gerar resultado, continuar pagando bons dividendos para os nossos acionistas e continuar crescendo, e, obviamente, sempre atentos às novidades que são necessárias. O mercado ainda é muito incipiente no Brasil, temos muito espaço.

Então, essa questão dos contratos vai ser endereçada de forma concreta na hora certa, mas, obviamente, essa discussão ocorre e está *ongoing*.

Eduardo?

**Felipe Peres:**

Obrigado, Nishio.

Temos uma última pergunta que é do Q&A e veio por escrito. É em relação a dividendos, que o André falou aqui, sobre se tem algum planejamento para mudar a política para pagamento trimestral e, também, alguma atualização sobre o programa de recompra, a finalização dele que está próxima e se tem algum plano de abertura de um novo programa.

**André Havi:**

Sobre o programa de recompra, eu vou pedir para o Rafael conduzir, mas está aberto, vimos efetuando, mas o Rafael pode endereçar melhor.

Em relação aos dividendos, sempre praticamos uma política de pagar bons dividendos, e, enfim, acho que a perspectiva sempre é essa. Temos uma prerrogativa, mas não existe nenhum cenário adverso ou nenhuma política contrária.

Acho que vamos continuar sempre olhando para o melhor e tentando sempre alcançar os melhores patamares. Então, eu acho que é isso.

Rafa.

**Rafael Sperendio:**

Isso é com relação até mesmo às frequências. É importante lembrar que temos a corretora, e com a corretora sempre distribuimos a totalidade do resultado, então ela não gera reserva estatutária e não podemos distribuir com uma frequência menor do que a semestral. Então, isso gera esse impedimento para nós na distribuição, com uma frequência maior, sendo que boa parte do nosso fluxo de caixa disponível vem da própria corretora.

E nas seguradoras, temos uma posição muito conservadora na distribuição e preferimos reter o caixa ao longo do semestre e fazer uma reavaliação semestral, e então avaliar o quanto que temos à disposição para distribuir aos acionistas. Então, por enquanto, como o André falou, não está na discussão aumentar a frequência, mas sim, continuar pagando algo no patamar que vimos praticando. Historicamente, isso não muda.

Em relação a recompra, temos o programa que está quase na totalidade executado. A questão é que precisamos fazer a gestão de caixa que chega na BB Seguridade, exatamente por conta dessas restrições que eu acabei mencionando. Então, esse é o principal fator que limita, um pouco, no calendário de execução, mas já está quase sendo executado na íntegra.

Em termos de lançamento de um novo, é algo que precisamos, primeiro, cumprir os ritos formais de cancelamento das ações em tesouraria, porque estamos muito próximos do limite legal. Então, por enquanto, não podemos lançar um novo, até que cumpramos todo o rito de cancelamento.

**Felipe Peres:**

É isso. Não temos mais nenhuma pergunta.

Com isso, encerramos nossa reunião virtual de resultados do terceiro trimestre.

Queria pedir para que todos os conectados forneçam um *feedback* no formulário que vai logo depois do término da *call*. E, André e Rafael, se quiserem fazer alguma consideração final.

**Rafael Sperendio:**

Não, somente colocar que, tanto o time de Relações com Investidores, como eu mesmo, estamos disponíveis para esclarecer qualquer eventual dúvida que tenha permanecido e desejar uma boa tarde a todos.

**André Havi:**

Na minha parte eu só quero agradecer a confiança, e agradecer, principalmente, aos nossos clientes e ao nosso time, que são a nossa força. Sem o nosso time, nada disso seria possível e nenhum resultado poderia ser entregue. Isso é um trabalho coletivo, com muito carinho, com muita dedicação. Então, gostaria de deixar meu especial obrigado à turma da BB Seguros e das nossas investidas, a Brasilprev, Brasilseg, Brasilcap, Brasildental, Ciclic e Broto, à turma toda, desejo meu Muito Obrigado.