Felipe Peres:
Olá, boa tarde. Sejam bem-vindos à nossa reunião virtual para a apresentação dos resultados do primeiro trimestre de 2025. Esse evento está sendo gravado e conta com tradução simultânea para o inglês. Para ouvir o áudio em inglês, clique no botão de interpretação no lado esquerdo abaixo da tela.

Como de costume, o evento será dividido em duas partes. Na primeira parte, nosso CEO, André Haui, e nosso CFO, Rafael Sperendio, apresentarão as principais entregas dos primeiros três meses do ano. A apresentação pode ser baixada no nosso site de relações com investidores pelo endereço www.bbseguridaderi.com.br. Na segunda parte do evento, haverá uma sessão de perguntas e respostas, quando analistas e investidores poderão solicitar esclarecimentos adicionais.

Darei as orientações para a participação do Q&A após as apresentações. Agora, gostaria de passar a palavra para o André, que falará dos principais resultados do trimestre. André, com você.

André Haui:
Boa tarde, meus amigos e minhas amigas. Gostaria de iniciar agradecendo a todas as pessoas que estão acompanhando a reunião virtual sobre o nosso desempenho do primeiro trimestre de 2025. Nosso lucro gerencial, que não considera as normas do IFRS 17, atingiu uma marca de R$ 2 bilhões, um crescimento de 8,3% em relação ao mesmo período do ano passado. O desempenho foi suportado tanto pelo crescimento do resultado operacional não decorrente de juros, que foi 4% maior no período, quanto pela expansão de 38% do resultado financeiro.

Nossos prêmios, ganhos retidos, principal métrica de receita da seguradora, totalizaram R$ 3,6 bilhões, um crescimento de 7,1% no primeiro trimestre. A sinistralidade, que já tinha encerrado ano passado no menor patamar histórico, caiu 0,3 ponto percentual, fechando o trimestre em 26,1%. Nos nossos negócios de acumulação, as reservas de previdência expandiram 8,2% em 12 meses e chegaram à expressiva marca de R$ 440 bilhões. Na BB Corretora, as receitas de corretagem totalizaram R$ 1,4 bilhão, com alta de 4,1%.

Agora, vamos falar um pouco sobre os principais avanços que tivemos, tanto no âmbito do nosso portfólio de produtos, como em canais alternativos de distribuição. Neste trimestre, foram investidos quase 127 milhões de reais no desenvolvimento de novos produtos, maturação das plataformas digitais e sustentação dos negócios, garantindo 99% de

disponibilidade dos sistemas e redução do nosso time to market. Apenas no primeiro trimestre, colocamos no ar dois produtos que abrem importantes avenidas de crescimento para a companhia. A primeira delas foi o BB Seguros Consórcio Protegido, um seguro prestamista que provê tranquilidade aos cotistas da carteira de consórcios do Banco do Brasil e que liquida a carta de crédito em caso de falecimento do titular.

Em pouco mais de um mês, foram cerca de 4 mil apólices vendidas. Junto com o BB, também marcamos presença no programa Crédito do Trabalhador, com a oferta de seguro prestamista no consignado privado. Desde o lançamento do produto, no final de março, foram R$ 61 milhões de prêmios emitidos. Com os ajustes nas condições de contratação do Seguro Vida Produtor Rural que fizemos no ano passado, atingimos um crescimento significativo de 39% nesse produto.

No âmbito da nossa estratégia de diversificação de canais, alcançamos o volume de R$ 419 milhões em prêmios emitidos por meio de parceiros comerciais, equivalente a 10% do total da seguradora. No segmento de negócios estruturados, onde temos operação de cosseguro de vida e seguro de placas solares, crescemos 41% em relação ao primeiro TRI de 2024. Nas parcerias com cooperativas e revendedoras agrícolas, a evolução foi de 67%. Em capitalização também entregamos um bom desempenho, arrecadando cerca de R$ 90 milhões via parceiros, uma alta de 38% ano contra ano.

Tivemos também mais avanços nos negócios de distribuição graças à plataforma maestra de gestão centralizada da BB Corretora, que desempenha um papel fundamental para que a nossa empresa de distribuição venha em cada vez mais protagonismo. Com esta plataforma, estamos aptos a conectar jornadas de vendas de diferentes canais e parceiros e oferecer flexibilidade para a criação de campanhas e estratégias comerciais. Um exemplo de evolução recente é a habilitação da venda de seguras garantia de licitações no portal Licitações-E, o maior da América Latina e que no último ano transacionou mais de R$ 50 bilhões, envolvendo cerca de 1.080 órgãos públicos e 318 mil fornecedores, mais um novo canal de alto potencial e com posicionamento institucional relevante. Também seguimos investindo na melhoria das jornadas em canais digitais, o que contribuiu para a comercialização de mais de 246 mil produtos, o equivalente a 17% da quantidade total vendida no trimestre.

Quero destacar que 48% das contratações no digital foram realizadas por novos clientes, reforçando a importância desse canal para a nossa estratégia de ampliação de base e popularização das soluções de proteção. Passando para a próxima página, nós vemos aqui

que todas essas melhorias foram impulsionadas graças a nossa busca incessante por gerar valor e atender bem nossos clientes atuais e potenciais. Isso se materializa no nosso NPS consolidado na zona de qualidade, avançando 4,6 pontos em relação a março de 2024. O número de reclamações segue caindo em 12 meses, com mais de 25% de redução.

Com isso, conseguimos fidelizar os clientes e o *churn* retraiu 15% no período. E o nível de proteção da nossa base continua evoluindo. O número de clientes superprotegidos são aqueles com 4 ou mais produtos cresceu 9,7%. A esteira de atendimento e os benefícios diferenciados oferecidos a esse público refletiam em um NPS de atendimento 1,8% superior e um NPS relacional quase 6 pontos maior que a média dos demais clientes.

Bom, finalizo aqui a minha fala e passo agora a palavra para o Rafael, que seguirá com o detalhamento do resultado. Retorno em breve para a sessão de perguntas e respostas.

Rafael Sperendio:
Obrigado, André. Bom, senhores, iniciando aqui no detalhamento dos números, encerramos aqui o primeiro trimestre com lucro de R$ 2 bilhões. Aqui, diferentemente da forma como a gente encerrou o ano passado, foi menos relevante aquela questão do descasamento temporal para o primeiro TRI agora, acaba sendo mais significativo. Então trazemos de novo aqui a evidenciação do nosso resultado excluindo aquele efeito de descasamento temporal na atualização de ativos e passivos dos planos de benefícios definidos lá na Brasilprev.

Então, só recordando aqui, nós tivemos um IGPM deflacionando 0,3 no mês de março contra um IGPM positivo de 1,1 em fevereiro. Então, 0,3 deflacionando, impactando o ativo. e o 1.1 de IGPM positivo impactando no nosso passivo. Então, puro ruído, tirou 78 milhões do nosso resultado nesse primeiro TRI, ordem de grandeza muito parecida com o efeito que impactou no primeiro TRI de 24.

Ele é pouco relevante quando a gente olha a variação ano contra ano do lucro, mas para avaliar o lucro em seu valor nominal aqui, o mais correto seria pensar aqui no 2.1, segregando esse efeito, visto que a gente já tem conhecimento de IGPM do mês de abril, é 0,24 positivo, e a gente vai ter o passivo sendo impactado pela deflação de 0,3, então a situação já normaliza no mês de abril, isso já é de conhecimento. A única variável que é desconhecida ainda é o IPCA, que hoje o consenso de mercado é 0,4, então deve ser ainda mais benéfico para o resultado financeiro de abril. Aqui, tratando o componente de resultado financeiro, a gente observa aqui um crescimento de 38% ano contra ano,

representando 16% do nosso resultado. Poderia ser até um efeito ainda mais positivo, a gente vai acompanhar agora na próxima página no detalhamento.

Então, dos 152 milhões de crescimento de resultado, a gente tem aqui um crescimento vindo basicamente do resultado financeiro. O resultado operacional contribuiu com 64 milhões. Quando a gente olha nos componentes da variação do resultado operacional, a gente vê que o principal motor de crescimento foi a evolução dos prêmios ganhos na operação de seguros, fruto das vendas que a gente fez no passado. 140 milhões veio de prêmio ganho.

Isso também é refletido ali na receita de corretagem, que adicionou R$ 32 milhões. Aqui, receita de um lado acaba sendo despesa do outro, o próprio incremento na receita de R$ 32 milhões na corretora, uma parte foi compensada pelo aumento no custo de aquisição lá na Brasilseg. Outra variável com impacto positivo foi a redução da sinistralidade, R$ 6 milhões de adição no resultado operacional e R$ 13 milhões vindo de crescimento da receita com taxa de gestão. que vem aqui basicamente do crescimento do saldo de reservas.

Então essa foi a composição do resultado operacional, parcialmente aqui compensado ali no final por uma redução de R$ 95 milhões, que é derivada basicamente do aumento das despesas na operação, despesas correntes de forma geral. Quando a gente avalia o financeiro, crescendo 88 milhões aqui ano contra ano, 31 milhões veio por volume e taxa a taxa aqui, CDI e CDI, média, crescendo em relação ao mesmo período do ano passado. Também aqui a gente tem um componente de despesas, principalmente ali na Brasilcap, na Brasilprev, que acabou compensando uma parte desse crescimento, a despesa financeira. Quando a gente fala de descasamento temporal ali aqui foi R$ 4 milhões mais negativo, vamos chamar assim, do que no primeiro trilho do ano passado.

E por fim, a marcação à mercado aqui, que eu queria entrar um pouquinho mais em detalhe, ela acabou sendo R$ 10 milhões negativo contra R$ 71 milhões negativo no primeiro trilho do ano passado, então um ganho aqui de R$ 61 milhões. Algo que a gente vinha já reforçando para o mercado, que deve ter um impacto mais positivo de marcação ao mercado, ele já aparece agora no primeiro tri, que eu mencionei anteriormente, que ele poderia ser ainda melhor, é que boa parte da nossa exposição que ela está pré, ela está em títulos vinculados à inflação e a curva real, essencialmente no primeiro trimestre, ela acabou abrindo em alguns vencimentos, Então a gente ainda não capturou todo o movimento positivo de fechamento da estrutura termo no primeiro trimestre, ela está acontecendo

agora no segundo trimestre. Sem falar a questão do próprio descasamento e dos índices de inflação, que agora a consciência de mercado já prevê um IPCA acima de IGPM, deve ser mais um fator positivo para resultado financeiro, então aquele crescimento que eu mencionei em torno de 38%. Hoje, com base nas informações disponíveis, a tendência é que ela se acelere ao longo do ano. Passando para a operação de seguros aqui na próxima página, a gente vê o prêmio emitido caindo 6%, fortemente influenciado aqui pelos produtos que têm vinculação direta, originação de crédito, em especial o seguro agrícola, que cai 40%.

Uma parte é compensada pelo rural, que acabaram crescendo primeiro triângulo contra ano e o rural acabou ficando de lado. o prestamista, outra linha afetada, com uma redução de 22%. Aqui a gente até trouxe uma perspectiva diferente, que é a perspectiva do prêmio retido. Então, embora o prêmio emitido ele caia a 6%, o prêmio retido ele cai numa velocidade menor e se a gente segregar, e vocês vão lembrar que no ano passado A gente reforçou bastante a descontinuidade do produto quebra de garantia e esse é um processo recorrente que a gente faz em todas as empresas do grupo.

O produto que não esteja entregando a rentabilidade dentro dali do patamar exigido, que remunere adequadamente o nosso custo de capital, a gente descontinua sem nenhum problema, a busca é sempre rentabilidade, sempre vem em primeiro lugar, depois faturamento. Então o seguro quebra de garantia ele acabou contribuindo com 124 milhões no primeiro TRI de 24, ele foi descontinuado no segundo TRI. Então aqui a abordagem mais justa, vamos chamar assim, para comparação de resultado, para aquilo que a gente deve ver ao longo do ano, o prêmio emitido sem o quebra de garantia. Na abordagem retida, a gente traz a questão também segregando aquela parcela que é cedida para a resseguro, que é uma proxi que seria a construção de prêmio ganho para exercícios futuros.

Segregando o seguro quebra de garantia e segregando toda a parcela que é cedida para resseguro, em especial ali no agrícola que tem um componente muito forte de exceção de prêmios, o prêmio retido teria crescido 2% ano contra ano. Quando a gente olha na qualidade da operação, a gente observa aqui um aumento do índice combinado, mas ele vem pelo aumento do comissionamento. Aqui, basicamente relacionado a mix, o agrícola que é o produto de menor comissionamento perdendo participação no mix de prêmios e outros produtos com índice de comissionamento ali na média ou acima, acabam ganhando participação, por isso o comissionamento médio sobe. Sinistralidade principal destaque cai ano contra ano, aqui vida é o principal destaque de redução.

Tivemos ali um aumento já esperado e amplamente já noticiado a mercado no seguro agrícola por conta de efeito de La Niña. Tivemos ali um impacto no Mato Grosso do Sul, Paraná e, por fim, no Rio Grande do Sul. Então, esse impacto no seguro agrícola acabou elevando um pouco a sinistralidade do segmento rural, mas que acabou sendo compensado tanto por mix como no segmento de vida. Diferentemente do ano passado, a gente lembra o desastre que aconteceu no Rio Grande do Sul, ele foi concentrado ali no segundo trimestre, A princípio não tem nenhum indício de que isso possa se repetir e boa parte quando a gente olha da safra de milho segunda safra e soja já foram colhidas.

Soja na ordem de 80% já foi colhida, milho na ordem de 60% já foi colhida. Então, não temos nenhum indício de que a gente possa ter uma sinistralidade do segundo TRI no mesmo patamar que ela foi no ano passado. Então, a gente deve observar uma melhora desse índice ao longo do exercício de 2025. Previsão climática hoje indica predominância de neutralidade até o início do ano que vem.

Então, nada, nenhum indício de preocupação. Pelo contrário, a gente deve continuar observando uma melhora do índice ao longo do ano. Índice de despesas ali no mesmo patamar do ano passado. Financeiro crescendo 40%, aqui é uma carteira muito concentrada em imposto fixado, beneficiada diretamente aqui pelo aumento da taxa Selic.

Por fim, o lucro cresce 9%. Então, a gente tem uma combinação de um prêmio ganho crescendo da ONG de 8%, uma leve piora do índice combinado, mas por um bom motivo, que é o comissionamento. Médio subindo aqui, vai refletir lá na BB Corretora. mas com o financeiro crescendo 40% e aí, por fim, o lucro cresce num ritmo mais forte que a receita por conta da melhora do resultado financeiro.

Na próxima página, falando da nossa operação de previdência, a arrecadação ficou em 13 bilhões nesse primeiro trimestre, caiu 20% ano contra ano, aqui vocês sempre vão lembrar, primeiro trimestre, de Previdência foi o trimestre mais forte da história da Brasilprev, então é muito difícil bater aquele primeiro trimestre, ele concentrou uma série de eventos, vamos chamar assim, extraordinários, tivemos ali a mudança na regra dos fundos exclusivos, tivemos também a mudança na carência de instrumentos financeiros com benefício fiscal, isentos, LCAs, LCIs, isso acabou trazendo muito fluxo para a previdência, só que foi um movimento ali bastante pontual no início do ano, depois a situação já se normalizou. Então, quando a gente olha esse número de 13, ainda não temos dados públicos disponíveis por trimestre fechado, mas a gente olha o acumulado de janeiro e fevereiro, que é o que o

regulador já disponibilizou, a gente capturou um terço do mercado, o que é uma performance boa, do ponto de vista de captação de fluxo bruto. Quando a gente olha a captação líquida, a gente teve um resgate líquido, uma saída líquida de recursos de 1,5 bi por conta do aumento no índice de resgates, que subiu de 8,6 para 11,6. E aqui ele está bastante relacionado, quando a gente faz uma pesquisa ali juntamente aos clientes, fizeram resgate dos clientes que optaram por responder essa pesquisa, boa parte acabou justificando ali para compra de imóveis ou para complemento de renda.

Então esse tem sido o principal motivo de evasão de recursos da nossa base. Por fim, a reserva está crescendo aqui o 8%, a taxa de gestão, a receita ela cresce 3, ela cresce no ritmo menor do que a gente observa ali no crescimento de reservas por conta da redução da taxa média, que aí está diretamente relacionada à versão a risco, que permanece no mercado, então os clientes... ainda continuam direcionando muito o fluxo para os instrumentos mais conservadores e, por consequência, tem uma taxa média mais baixa. Isso é algo que a gente tem observado ainda ao longo de 2025, até aqui.

E, por fim, o resultado cresce 17%. Então, a receita com taxa de gestão cresce 3%, mas o resultado financeiro acaba sendo muito melhor do que foi no ano passado. por conta de um efeito de marcação ao mercado, que foi de 7 milhões positivo aqui, mas no ano passado acabou sendo mais 100 milhões negativo. Então, esse combinado aqui acaba impulsionando o lucro para um crescimento de 17% em relação ao primeiro tri de 24.

Passando para a operação de capitalização, a gente tem a arrecadação praticamente estável ano contra ano, a reserva caiu um pouquinho, 2%. Distribuímos aqui 16 milhões de prêmios de sorteio, 20% a mais do que no mesmo período do ano passado. E a gente observa aqui uma compressão de margem financeira, que levou ali o resultado financeiro a uma queda de 42% aqui, junto basicamente de Ajuste negativo de uma posição de hedge que a gente fez na carteira pré, ela iniciou mais fortemente no final do ano passado, que a gente veio desmontando ela ao longo do primeiro trimestre, à medida que a estrutura termo foi fechando, mas acabou que a gente tomou um ajuste negativo da ordem de uns 50 milhões. o impacto líquido nesse primeiro trimestre, e ali juntamente com o aumento da taxa referencial, que é um resultado ali do próprio aumento da taxa selic, a gente viu isso com a compressão de imagem, uma queda do resultado financeiro, que acabou puxando o lucro para baixo, uma redução de 24% no resultado no primeiro que é outra linha que deve apresentar uma boa melhora nesse número ao longo do segundo trimestre, visto que a curva nominal continuou fechando e a gente já não tem mais a posição travada em derivativo, posição residual.

Próxima página, por favor. A gente tem aqui o resultado da corretora. Então, 4% de crescimento na receita ano contra ano. A margem líquida melhora, 1,7 ponto percentual.

Por isso que o lucro cresce no ritmo acima da receita, 7%. A margem líquida melhora basicamente por conta do resultado financeiro. É uma empresa que carrega praticamente toda a carteira de ativos em impostos fixados, seja em compromissadas ou LFTs. E para fechar a apresentação, a gente tem aqui nossa apresentação de contas com relação ao nosso guidance.

Então, o resultado operacional não juros ficou perto do centro do guidance, no intervalo de 3% a 8%. O prêmio emitido acabou retraindo 6%. A gente previu um crescimento de 2% a 7%. Ali, o principal motivo, os produtos vinculados a crédito.

A gente observa já ao longo de abril uma boa reação do prestamista, principalmente pelos produtos que o André mencionou na fala dele, são produtos que entraram no final do mês de março, então a gente acabou não vendo esse resultado. aparecendo ali, seja o prestamista no consórcio ou, especialmente, o que vai trazer mais resultado de curto prazo, que é o prestamista no consignado privado. Então a gente já observa essa reação e tem uma variável ainda extremamente importante, que ainda é desconhecida, que é tamanho de plano safra, tamanho de subsídio para seguro agrícola. que a gente deve tomar conhecimento ao longo do segundo trimestre, entender ainda se é factível ou não a manutenção desse intervalo de crescimento ao longo do ano.

Para a reserva de previdência também ficamos abaixo, 8,7 quando o previsto era um intervalo de 12,16. Lembrando aqui, o intervalo de 12 a 16 é para o ano fechado, então ficar abaixo desse intervalo é algo que a gente já previa no primeiro trimestre, isso que a própria taxa seria, que a taxa média, ela deve se acelerar ao longo do ano. A própria taxa, ela está abaixo desse intervalo, ela está acumulando 11% nos últimos 12 meses. É uma medida que a taxa média acelere, que é essa a expectativa, principalmente no segundo e terceiro trimestres, a gente deve observar, essa é a nossa expectativa, que o resultado realizado aqui de crescimento de reservas está convergindo para o intervalo proposto.

Então aqui, por enquanto, tudo dentro do previsto. Bom, esses eram os principais destaques que eu queria trazer no resultado do período e voltamos em alguns minutos para a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Felipe Peres:
Voltamos, iniciaremos agora nossa sessão de perguntas e respostas. Quem desejar enviar uma pergunta por escrito, basta clicar no botão Q&A na parte inferior da tela. Procuraremos responder ao vivo todas as perguntas enviadas. Caso não seja possível, em função do tempo do evento, enviaremos a resposta para o e-mail cadastrado no ato da inscrição.

Também permitiremos que alguns analistas façam suas perguntas por áudio. Para entrar na fila de quem deseja perguntar, é só clicar no botão *Raise Hand* e liberar o microfone quando for autorizado. As perguntas podem ser feitas em português ou inglês. Nós responderemos sempre em português.

Agora sim, vamos iniciar agora com a pergunta do Kaio Prato, do UBS BB. Kaio, boa tarde, por favor. Pode prosseguir.

Kaio Prato – UBS BB:
Boa tarde, Felipe, André, Sperendio. Tenho duas aqui do meu lado. A primeira é em relação ao resultado financeiro da Prev.

Vocês poderiam dar um pouquinho mais de detalhe em relação aos impactos normais de ajuste temporal, marcação ao mercado e de índice? Mas principalmente, eu notei que vocês reclassificaram os ajustes de PCC no resultado financeiro. Acho que deu impacto em torno de 35 milhões a menos nesse trimestre. Mas por outro lado, também ajuda um pouco o operacional.

Só queria entender melhor essa reclassificação que vocês fizeram e se também já havia ajustes na base do primeiro trimestre de 24. Porque isso aqui também afeta um pouco o crescimento do operacional de vocês. Depois eu volto com a segunda.

Rafael Sperendio:
Obrigado pela pergunta, cara, eu vou começar a responder aqui pela reclassificação que nós fizemos, ela basicamente trazia muito ruído ali para o resultado operacional e na essência, boa parte daquela despesa, quase a totalidade dela, vamos chamar assim, Ela se refere à atualização de inflação mais juros na provisão complementar de cobertura. Então, fazia sentido deixar só aquela parcela passando dentro do resultado operacional. A gente optou por fazer essa reclassificação a partir desse ano para a despesa financeira e a base, sim, foi

revista. Então, o primeiro trimestre de 2024 está na mesma base reclassificada que o primeiro trimestre de 2025.

Em relação aos demais impactos em resultado financeiro, um pouco do que eu mencionei na apresentação, a gente ainda não se apropriou de toda a melhora que a gente observou ao longo dos quatro meses, vamos chamar assim, que já temos dados conhecidos, do movimento de fechamento de curva, que boa parte da nossa posição pré, especialmente na Brasilprev, quase que a totalidade, ela está em títulos que estão atrelados à inflação. E a curva no primeiro trimestre, a curva real, diferentemente da curva nominal, ela até abriu em alguns vértices, então a gente teve uma marcação negativa em alguns vértices, foi um empate compensado pela exposição pequena que a gente tem em taxa nominal e pelos vértices mais longos que fecharam na margem um pouquinho, então isso acabou ali ainda não beneficiando integralmente o primeiro trimestre, além do próprio efeito de IGPM como eu mencionei. A gente teve no mês de março uma deflação de 0,3% e no passivo uma inflação positiva de 1%. Então isso acabou prejudicando muito o fechamento de trimestre.

Abril isso já se reverte. Então isso aqui não é problema. Nem vou dar tanta atenção porque isso é ruído. O próprio mês de abril já vai mostrar essa reversão.

Mas a expectativa é que tenha um segundo trimestre bem mais positivo no resultado financeiro, na parte de receita principalmente, do que a gente teve no primeiro trimestre desse ano.

Kaio Prato – UBS BB:
Tá ótimo, esperando estar claro. E a segunda é um pouco em relação ao Guidance, na parte de prêmios de Brasilseg, que você comentou um pouquinho também. Acho que já era esperada, o início já era um pouquinho mais fraco, mas queria saber podem dividir um pouco mais sobre quais linhas vocês imaginam ter uma recuperação maior daqui pra frente. Acho que o André e o Sperendio já comentaram um pouco sobre o produto de consórcio e consignado privado no Prestamista.

Vocês têm alguma ideia do tamanho da contribuição que pode vir desses dois produtos? Especialmente do consignado, se dá pra dividir como tem sido a experiência de vocês no produto e se vocês esperam que essa penetração pode aumentar versus o que vocês já fizeram atualmente, por favor. Obrigado.

Rafael Sperendio:
Eu vou trazer um pouco mais de dados a respeito de prêmios, depois o André vai ter a vontade de complementar. No que eu mencionei ali naquela dinâmica, e você mesmo reforçou aqui, Kaio, já era previsto um primeiro tri quando a gente olha a comparação ano contra ano. mais difícil. Se lembrar, no primeiro TRI do ano passado, a gente tinha um ambiente completamente oposto do que a gente está vivendo hoje em dia.

Ali no primeiro TRI de 24, a gente tinha taxas mais baixas e uma expectativa de taxas para baixo ao longo do ano. Esse ano a gente tem um cenário inverso, a gente tem uma taxa mais alta e uma expectativa de taxas subindo no primeiro TRI. Agora no segundo TRI a gente já viu essa projeção já caminhando para um patamar um pouco mais baixo. Mas o ambiente é completamente diferente.

Quando a gente olha esse ambiente de taxas mais baixas, uma expectativa de manutenção de tendência de declínio, ele é o ambiente mais favorável possível para a emissão de prêmios de seguro prestamista. Não, por acaso, o primeiro tri de 2024 foi recorde de prêmio emitido no seguro prestamista histórico, a gente nunca emitiu um volume daquele tamanho. A gente tem a base de comparação mais forte agora que a gente está enfrentando nesse primeiro tri de 25. Agora, esquecendo um pouco o comparativo ano contra ano e tentando olhar o desempenho do primeiro triz isoladamente, o que a gente observa?

Pessoa física, ok, tivemos a redução esperada, por conta de aumento de taxas, é normal, tem menos espaço para caber o seguro prestamista na parcela do cliente, isso acaba reduzindo um pouco a penetração, conforme esperado, mas o segmento que a gente mais sofreu acabou sendo o segmento de pessoa jurídica. A gente tem o produto ali que ele vai atrelado à conta garantida e ele é focado principalmente no micro e pequena empresa, uma parcela do público de média empresa, então aqui a queda foi bem mais significativa, tanto é que o prestamista PJ, ele representava em torno de 20% do prêmio emitido de prestamista e passou a representar 8% nesse primeiro TRI. Então, metade da queda que vocês observaram ali dos 21% aqui ano contrário de edição do prestamista, metade dela vem do segmento pessoa jurídica. Passando para o segundo trimestre, o que a gente observa?

Eu mencionei no início da apresentação de que os produtos novos, seja o consórcio, seja o prestamista no consignado privado, eles entraram só no final do mês de março. Então a gente não viu ainda um resultado relevante vindo desses produtos. Mas especialmente o prestamista no consignado privado, a gente trouxe na apresentação, a gente emitiu quase

70 milhões já no acumulado até abril. Obviamente a penetração é menor do que no público, sim, que é um produto ainda em estágio inicial e só lembrando que a abertura de venda desse produto nas agências, ela só começou na última semana, então agora que a gente deve ver essa emissão se acelerando um pouco mais.

A penetração hoje ela é em torno de metade da penetração que a gente observa nas demais linhas de prestamista, na pessoa física. Então esse é um produto que a gente está contando bastante para curto prazo. O consórcio é mais de longo prazo, porque a gente só se apropria do prêmio, uma dinâmica muito parecida que a gente tem no seguro habitacional, do prêmio mensal. Então aqui a gente tem que esperar formar a carteira, é um produto que está desempenhando muito bem, mas ele deve trazer resultado mais a médio prazo, o prazo médio hoje do das linhas que a gente está conseguindo fazer o cross-sell com o prestamista no consórcio, em torno de 44 meses.

Então isso demora um pouco mais de tempo, mas deve ser um produto extremamente importante na composição de recorrência e rentabilidade no médio e longo prazo.

André Haui:
Bom, posso fazer uma adição? Em complemento ao ponto levantado pelo consignado privado, a gente olhar que o mercado tem hoje desembolso ao redor de 8 bi para cima. O Banco do Brasil desembolsou um quarto disso, 2 bi, num prazo até menor do que um mês. E com a expectativa de que esse produto atinja até o final do ano 25 milhões de trabalhadores, sendo que até agora atingiu 1,5, a gente entende que o volume prospectivo de prêmio pode crescer consideravelmente mais.

Então a gente aposta nisso, não somente nisso para poder fechar esses gaps, a gente entende que a gente vai ter sim uma retomada do prestamista nas outras linhas, no próprio seguro rural. A gente tem visto aí o comportamento do Ouro Vida, produtor rural, desde o final do ano passado, no último TRI e neste TRI, com alcance bem significativo. A gente aposta também na força do Balcão do Banco, na indução dessas linhas, na recuperação.

Então, a gente tem aí o primeiro TRI Geralmente em linha, se a gente olhar para o comportamento do trem anterior, mas com a força desses novos produtos, e como o Rafael colocou, o produto do consórcio, conforme a gente prometeu, a gente entregou, ele vem para cobrir o gap, mas é um produto que a gente acredita que vai estar aí fornecendo um resultado mais de longo prazo, e a gente acredita ir no Prestamista com mais força nos próximos trimestres.

Kaio Prato – UBS BB:
Está ótimo. Muito obrigado, André.

Felipe Peres:
Obrigado pela pergunta, Kaio. A próxima pergunta é do Daniel Vaz, do Banco Safra. Daniel, pode liberar o microfone e fazer sua pergunta, por favor.

Daniel Vaz- Banco Safra:
Obrigado, Felipe. Boa tarde, André. Boa tarde, Sperendio. Eu queria fazer uma pergunta, talvez um follow-up nessa segunda do Kaio, sobre o produto consignado CLT.

Na época do Pronamp, eu lembro que a Caixa passou uma sensibilidade que os prêmios emitidos sobre contratação de crédito eram em torno de 2 a 3%. Fazendo uma conta aqui de como vocês emitiram 61 milhões, mas aí você tem 2 bi de contratação lá no BB, a gente poderia chegar a algo perto de 3 a 4. E com o impulso das agências podendo distribuir, como o Sperendio mencionou, você pode até aumentar esse número. Vocês chegaram a sensibilizar o quanto que poderia ser essa razão de prêmio emitido por contratação?

Faz sentido trabalhar com alguma coisa perto de 5% para a gente tentar estimar o tamanho do *profit pool* ou do mercado endereçado da indústria? Obrigado.

Rafael Sperendio:
Obrigado pela pergunta, Daniel. Eu diria que hoje o viés seria mais para uma redução dessa taxa média que você trouxe. A questão é difícil a gente projetar, porque a taxa depende muito do prazo da operação. Então, as operações que estão saindo agora, a gente conseguiu essa taxa próxima da ordem de grandeza que você mencionou.

Agora daqui para frente, ainda mais que a gente vai ter uma abertura para as agências, isso deve trazer um volume muito maior de crédito, isso vai acabar, o prazo vai acabar influenciando muito e é uma incógnita, uma variável que hoje a gente não tem domínio para a gente conseguir estimar. Então se o prazo nas agências, a gente conseguir um prazo maior efetivo, Eventualmente essa taxa pode subir um pouquinho, mas não muito, mas um pouco. Mas se for menor, talvez ela retraia um pouco. Então é uma função basicamente de prazo.

Daniel Vaz - Banco Safra:

Tá claro, nos ajuda bastante. Obrigado, Sperendio.

Felipe Peres:
Obrigado, Daniel. A próxima pergunta, ela é do Tiago Binsfeld, do Goldman Sachs. Boa tarde, Tiago. Pode seguir, por favor.

Tiago Binsfeld - Goldman Sachs:
Oi, boa tarde, André, Rafael, Felipe. Obrigado por pegar minha pergunta. Eu queria entender um pouquinho melhor a linha de captação líquida nesse trimestre, como vocês falaram, né, negativa em 1.5b, mais especificamente olhando para resgates. Já faz uns três trimestres que a gente vê o índice de resgate acima de 11%, Então, vocês já comentaram um pouco dos motivos, mas queria entender se vocês acham provável que haja uma normalização já no segundo trimestre e se já existe algum sinal disso no mês de Abril. Obrigado.

Rafael Sperendio:
Obrigado pela pergunta, Tiago.

Os resgates ali eu mencionei durante a apresentação, a gente observa ali num *pool* de clientes, uma amostra ali, a gente consegue capturar de clientes que optam por responder à pesquisa, e algo como 50% ali está sendo justificado como ou compra de imóvel ou compra ou complementação de renda. Provavelmente isso está mais no segmento mais alta renda, mais compra de imóvel, mais média renda ali, média alta, vamos chamar assim, justificando complementação de renda. Então a compra de imóvel é algo que no contexto de inflação mais elevada, normalmente, corporativo de reais acaba sendo algo natural, algo que acontece normalmente. Então, é difícil esperar uma reversão desse movimento curto prazo.

Outro movimento que a gente tem observado, agora ainda não é, a gente não vê claramente os clientes mencionando isso, aqui é mais uma inferência. A gente tem sentido, do meio do ano passado para cá, quando começou uma volatilidade maior no mercado, uma competição maior, a gente vê internamente a migração para ativos ou fundos de menor risco, que está diluindo a nossa taxa média de gestão, mas muito provavelmente

essa é a nossa inferência, a gente deve estar também tendo competição com instrumentos isentos. Então na busca, o brasileiro ele é extremamente avesso a risco. A gente observou no ano passado uma abertura muito forte da estrutura a termos de taxa de juros que impactou a rentabilidade dos nossos fundos, em especial aqueles que têm exposição à inflação, que é algo natural, a gente sempre busca maximizar o retorno para o nosso cliente no longo prazo.

Naturalmente a gente carrega uma exposição maior à inflação e a gente vinha carregando isso justamente porque as taxas reais estão em patamar extremamente atrativos, hoje na hora de 7% de taxa real, historicamente a taxa real nunca foi muito além desse patamar, desde o plano real para cá, então tem uma perspectiva de retorno bastante atrativa, mas o cliente médio ele não tem ali a paciência, vamos chamar assim, para suportar essa volatilidade, para aguentar a volatilidade do instrumento de renda fixa. Então, aquele impacto que a gente viu no quarto trimestre de abertura da estrutura termo, ele acabou sendo refletido na percepção do cliente. Quando ele observa as lâminas de rentabilidade dos fundos já em janeiro e fevereiro, isso de alguma forma acaba também disparando alguma eventualidade da necessidade de resgate ou redução do apetite a alocar mais recursos. Quando a gente olha a dinâmica desse ano, é só para complementar, aí um instrumento, para quem é extremamente avesso a risco, um instrumento isento que paga um percentual de 95%, 92% do CDI sem imposto e sem volatilidade, acaba sendo extremamente atrativo.

Então para o cliente que tem liquidez, ele não se incomoda, ele prefere sair da volatilidade, aloca o recurso numa LCA, numa LCI, espera os 9 meses de carência sem nenhum tipo de problema. Então, isso possivelmente impactou também, embora a gente não tenha uma evidência concreta, estatística de que isso aconteceu, mas dá pra inferir que esse movimento aconteceu nos primeiros meses do ano. Daqui pra frente, na linha do que você me questionou, esse movimento ele tende a se reduzir. Eu mencionei abril a estrutura real já fechou.

Então houve uma antecipação desse movimento de fechamento de curva na estrutura a ter uma taxa de juros nominal no primeiro trimestre e a curva real ela fechou no segundo. Está começando a fechar agora no segundo trimestre fechou em abril fechou em maio. E isso deve refletir diretamente na rentabilidade dos fundos e permitir que a gente consiga seja

reter ou atrair um novo fluxo. Então o segundo trimestre se a gente assumir que a curva deva ficar estável ou continuar esse movimento de fechamento, deve ser o início de um cenário um pouco mais benéfico de captação.

Isso é o que a gente espera, mas ainda cedo para afirmar, porque há diversas variáveis que podem influenciar isso e algumas totalmente fora do nosso controle, especialmente dependente do cenário internacional.

André Haui:
Além da explicação do caráter técnico, o senhor Maria, a um maior esforço da área comercial para que a gente possa tanto reter como buscar novos recursos. Acho que esse direcionamento está dado, a gente acredita que para esse próximo trimestre a gente ganhe um impulso maior, tanto nesse olhar técnico de gestão, nosso condicionante de mercado, mas de fato com um impulso maior da área comercial para que a gente possa criar mais volume.

Tiago Binsfeld - Goldman Sachs:
Ficou claro. Obrigado André e Rafael.

Felipe Peres:
Tiago, a próxima pergunta é do Antonio Ruette, do Bank of America. Antonio, pode liberar o microfone e fazer a pergunta.

Antonio Ruette - Bank of America:
Olá, pessoal. Boa tarde. Muito obrigado pelo tempo de vocês. Eu gostaria de focar aqui em prêmios.

Foi a parte que mais surpreendeu a gente aqui. Eu acho que será um tema importante a gente explorar. Você comentou, Rafael, que já esperava que rodasse abaixo do Guidance nesse primeiro tri, dado até em termos de sazonalidade, mas o que eu queria entender é

assim, ele veio abaixo, ele rodar abaixo do Guidance eu acho que já era esperado, mas decepcionou desde que o Guidance foi, desde que vocês deram Guidance no último tri, expandindo um pouco mais a pergunta, até em quais termos do Guidance, pensando em resultado operacional e em prêmios, como que veio essa performance, mesmo considerando a sazonalidade, e o que você deveria ver daqui pra frente para considerar uma eventual revisão desses guidelines, principalmente pensando aqui no operacional e no crescimento de prêmios. Muito obrigado.

Rafael Sperendio:
Pergunta até é uma boa oportunidade para deixar um pouco mais claro, talvez não tenha me feito entender bem, quando disse que já era esperado um desempenho abaixo do guidance nesse primeiro trimestre, eu me referia ao crescimento de reserva de PIV na Brasilprev, justamente por conta da taxa de juros implícita ali dentro na projeção de retorno. O prêmio emitido, a gente não esperava ficar fora do Guinness no primeiro trimestre, não. Isso acabou vindo abaixo um pouco da nossa estimativa para a primeira trilha do ano, em especial ali no produto de agrícola e uma parte também no produto prestamista. Embora ele tenha crescido em relação ao quarto trimestre, a gente observou uma queda em relação ao primeiro tri mais forte do que a gente previa.

A linha de prestamista em específico ela já era esperada uma redução ano contra ano mas o premium título total a gente esperava crescimento ano contra ano e aí uma parcela desse desempenho abaixo de esperado veio do agrícola outra parcela menor do seguro prestamista em especial segmento de pessoa jurídica. Acho que, deixando isso claro, acabei respondendo as duas partes da sua pergunta. Tá ótimo.

Antonio Ruette - Bank of America:
Obrigado, Rafael. Se eu puder fazer uma segunda aqui, seria a questão do payout. Vocês já tinham comentado no passado, o payout entre 85 e 90, só se vocês suportam esse soft guidance.

Rafael Sperendio:
Tá, legal. Aproveitando, acabei esquecendo, você acabou perguntando o que seria esperado de variáveis que poderiam trazer esse intervalo para o guidance. Lógico, uma parcela extremamente relevante, ela deve ter vindo do próprio Plano Safra e do montante que a gente vai ter disponível para a subvenção do seguro agrícola e isso tem influência direta ali na emissão de prêmio de seguro agrícola. E do lado do prestamista, em especial o desempenho no consignado privado.

A gente tem observado uma boa evolução, o número de abril foi bastante satisfatório, mas agora a gente precisa esperar um pouquinho mais para ver se a tendência se mantém. ao longo de todo o segundo trimestre, para dar um pouco mais de conforto de qual seria o nosso desempenho projetado para o ano. Por enquanto a gente ainda entende que o intervalo é atingível, não é fácil, é desafiador, mas por enquanto é atingível, por isso que a gente achou prematuro demais fazer qualquer tipo de revisão agora no primeiro trimestre. Em torno de payout, a gente vem praticando historicamente entre 80% e 90%.

Hoje, com base nas informações que a gente tem disponível, a tendência é que a gente deve ficar mais na parte superior desse intervalo histórico, dado que a gente não tem nenhuma necessidade relevante de retenção de capital. E a operação não está crescendo ainda na velocidade que a gente previa inicialmente. Então, se isso confirmar, tudo indica que a gente deve praticar ali algo na parte superior desse intervalo histórico. Embora ainda essa definição deva correr mais para frente ao longo do ano.

Antonio Ruette - Bank of America:
Muito ótimo, Rafael. Muito obrigado.

Rafael Sperendio:
Obrigado, Antonio.

Felipe Peres:
Obrigado, Antonio. Próxima pergunta do Pedro Leduc, do Itaú BBA. Boa tarde, Pedro. Pode seguir, por favor. Obrigado a todos pelo call e tomar a pergunta.

Pedro Leduc - Itaú BBA:
Queria voltar um pouquinho na questão do prêmio rural. A gente vê já há um tempo o vida produtor e o próprio penhor compensando essa dinâmica mais fraca no agrícola. E aqui duas partes da pergunta. Podia dar uma noção para a gente como penetrado já está o seguro vida produtor dentro do produto em si?

E no agrícola, se vocês pensam em. Talvez, não sei se tem algum ajuste. A ser feito, talvez esse ambiente de sinistralidade menor mesmo, chamem preços menores, é isso que a gente está vendo. Tem alguma outra maneira de voltar ele crescer? Obrigado.

Rafael Sperendio:
Obrigado pela pergunta, Pedro. Em termos de oportunidade dentro do Vida Produtor Rural, de ordem de grandeza, a penetração hoje ela ainda, algo como metade ou dois terços da penetração que a gente tem, não presta mista. Então ainda tem bastante espaço para crescer a penetração. E sempre lembrando, o prazo é muito mais curto, a gente está tratando aqui de operações de um ano, dois anos no máximo.

Para você entender bem a dinâmica, eu vou tentar traduzir de forma bem simples, sem entrar muito no detalhe aqui, mas dentro do segmento rural nós temos três produtos. O agrícola, ele vai atrelado diretamente ao custeio. Até antes disso, as linhas básicas que a gente tem ali de crédito no segmento rural, a gente tem custeio, investimento e comercialização. Então a Greco só vai no custeio.

O investimento, as linhas de investimento, elas têm oportunidade para penhor e para vida produtor rural. E a de comercialização, aí ela entra também com vida produtor rural. Então com vida produtor rural eu posso entrar no custeio, Eu posso entrar no investimento eu posso entrar na comercialização. O agrícola só no custeio e o penhor investimento em uma parcela pequena da comercialização.

Então acaba sendo o produto mais versátil. Vamos chamar assim que a gente tem dentro do portfólio. para tentar fazer compensações quando a gente vê que alguma linha ou outra está desempenhando abaixo do esperado. É a única dentro do segmento que você pode atrelar as três principais linhas do crédito rural.

Então esse é o principal motivo. Com relação à expectativa para a agrícola daqui para frente, vamos chamar assim pós pandemia, talvez seja o setor que está passando por esse rebalanceamento, seja o último setor que está passando por um rebalanceamento de oferta e demanda. A gente viu os preços subindo a patamares nunca antes vistos, de soja e de milho em 2021 e 2022. E esses preços agora se normalizaram num patamar, vamos chamar assim, que a gente via antes da pandemia, não é um patamar, posso chamar um patamar baixo, mas é um patamar mais normalizado.

Então, por isso que o prêmio acaba se aproximando muito daquele que a gente observava antes lá na pandemia. Obviamente que agora o produtor rural tem que se reestruturar o seu balanço para fazer à frente ali agora esse novo cenário de preços de insumo e preços de commodities. Então, produtores que se alavancaram um pouco mais, agora foi para um extremo, eles têm que voltar agora para um meio termo. E isso leva um pouco de tempo.

Então eu diria que à medida que os produtores forem revendo ali sua estrutura de balanço a gente começa a ter um pouco mais de oportunidade para voltar a crescer seguro agrícola. Em termos de preço de commodities hoje, se a gente olha Brasil, eu não diria que a gente tenha alguma evidência de preço para cima, pelo contrário, eu mencionei durante a apresentação, o segundo a safra está quase 60% colhido, soja 80% colhido e a produção, a produtividade está melhor que a safra passada, a produção deve ser maior no total. do que a safra passaram, especialmente nessas duas culturas. Então em termos de oferta, não tem restrição de oferta que pudesse levar a um aumento de preço.

A gente tem que observar o que acontece em outros mercados produtores dessas commodities, mas a princípio eu não vejo ainda em curto prazo nenhuma evidência de que o preço possa subir, que seria uma variável de maior sensibilidade para o prêmio de seguro agrícola.

Pedro Leduc - Itaú BBA:
Muito claro, Sperendio. Obrigado.

Rafael Sperendio:
Obrigado, Pedro.

Felipe Peres:
A próxima pergunta é do Guilherme Grespan, do J.P. Morgan. Grespan, pode abrir o microfone e fazer a pergunta, por favor?

Guilherme Grespan – J.P. Morgan:
Oi, pessoal. Boa tarde. Obrigado pelo call e por abrir para as perguntas. Duas do meu lado.

A primeira é com relação ao Pronamp. Eu entendo que vocês não fazem seguro de Pronamp. Eu queria entender se vocês reavaliam essa posição, eu acho que vários competidores de vocês já estão fazendo produto faz alguns anos, eu acho que a gente discute muito aqui o consignado privado, mas o Pronamp é um Profit Pool talvez de tamanho igual e mais fácil de ser abordado. E minha segunda pergunta é só com relação à Previdência, a gente discutiu bastante, o Sperendio falou da parte de competição com isentos e alguns outros movimentos da indústria, Mas quando eu olho aqui, até tentando tirar o que é efeito indústria, o que é efeito BB Seguridade, apesar de vocês estarem mantendo um market share impressionante na contribuição, mostrando a força da agência perto de um terço, Eu tenho notado que a reserva técnica tem caído bastante, o market share.

Se você volta 4, 5 anos atrás, era quase 31%, hoje em dia já está em 27, 27,5%. Queria saber só o diagnóstico de previdência, porque a reserva está crescendo 9%, mas a taxa de administração está crescendo 3%. Mesmo que a gente veja uma Selic aqui próximo de 10%, 12% no médio prazo, se vocês acham que o crescimento de receita dessa vertical deveria ser perto de low single digit? Obrigado.

Rafael Sperendio:
Obrigado pela pergunta, Grespan. Bom, sobre prestamista, está correto, a gente não faz no Pronamp e estamos sim avaliando o que poderia ser feito de dentro do possível para atrelar o produto nessas linhas subsidiadas também. É algo que a gente deve avançar ao longo do segundo trimestre. Em relação à previdência, a minha dinâmica está correta.

E principalmente por conta do componente retorno ali dentro, a gente compara o nosso retorno contra a indústria na média. Isso se justifica principalmente por uma maior concentração da indústria em títulos privados, diferentemente da Brasilprev, que acabaram

se beneficiando mais e tem menos volatilidade do que os fundos da Brasilprev que acabam optando por ter uma maior concentração em risco de mercado em título público mas de duração mais longa. Enquanto a indústria ela tem uma parcela maior de títulos privados que tem menos volatilidade porque tem menos liquidez também. Então esse é o principal ponto.

Isso acaba refletindo diretamente no retorno e o retorno da indústria acaba sendo um pouco maior do que o nosso. E por isso a gente acaba perdendo share em reservas. Então esse é o principal motivo. O segundo motivo, com menor influência, é o próprio índice de resgate que acaba O índice de portabilidade a gente tem o segundo menor da indústria, mas o nosso resgate ele é acima da média do mercado hoje, ele está por cima da média, então isso acaba prejudicando um pouco, mas eu diria que a principal variável que influencia na variação do saldo de reserva, que está diretamente relacionado à dinâmica que você mencionou, a gente perdeu um pouquinho de participação, é a taxa de retorno implícita por conta dessa composição.

Guilherme Grespan – J.P. Morgan:
É claro, diferente, só um follow up, então se você tivesse o nosso papel aqui de analista, a projeção de reserva técnica acho que é um pouco mais fácil, deveria seguir mais ou menos a Selic ali. E aí assumindo que a Selic é uns 12, 13% na ponta média longa, você acha que o crescimento de taxa de administração para vocês no médio prazo é mais próximo de 5% ou mais próximo da Selic?

Rafael Sperendio:
A taxa média deve continuar caindo nesse ritmo em torno de um BIP entre 1 e 2, dependendo do contexto, por trimestre. Então eu não acredito que a taxa de gestão vá crescer Selic, não. Pelo contrário, ela deve crescer menos. Quantificar isso agora é difícil, mas ela vai crescer menos com toda certeza do que a Selic média.

Guilherme Grespan – J.P. Morgan:
Tá bom, super claro. Obrigado, pessoal.

Felipe Peres:
Obrigado, Guilherme. Próxima pergunta do Marcelo Mizrahi, do Bradesco BBI. Mizrahi, boa tarde. Pode abrir o microfone, fazer sua pergunta.

Marcelo Mizrahi - Bradesco BBI:
Olá, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Acho que a maioria das perguntas já foi. Eu só queria passar dois pontos.

O primeiro, sobre a questão do prestamista também. Então, se a maior motiva da queda do prestamista veio do efeito da pessoa jurídica, Então assim, mesmo com uma contratação de pessoa jurídica, é difícil pensar numa recuperação relevante da contratação de pessoa jurídica e como vocês demonstraram, o efeito do consignado privado não é tão relevante, não é tão grande assim para mudar a dinâmica. No terceiro trimestre do ano passado, o nível de emissão de prêmio prestamista foi bastante forte. Então acho que a base de comparação daqui em diante é um pouco melhor no segundo trimestre, mas depois ela piora para frente.

Mesmo assim, vocês acreditam que dá para voltar a ter crescimento de emissão de seguro prestamista nos próximos trimestres? Essa é uma pergunta. E a outra seria sobre a questão da alocação de capital, da distribuição de dividendos. Eu ia perguntar se esse ano também teria impacto para a recompra ou se esse ano ficaria mais no dividendos.

E aí queria que você, talvez, Rafa, lembrasse a gente a conta ali das regras. precisa para poder voltar a fazer recompra.

Rafael Sperendio:
Bom, Mizrahi, obrigado pela pergunta. Vamos começar pela última, em termos de dividendo e recompra. A gente já atingiu o prazo limite legal do programa, ele foi encerrado em fevereiro, no meio do primeiro trimestre. Por enquanto a gente não tem nenhum indício de que possa nos levar a abrir um novo programa de recompra neste ano.

Então, acho que o mercado pode assumir que 100% do fluxo de caixa fosse passível de distribuição. deva haver por meio de dividendos e não mais por recompra nesse ano de 2025. Com relação a prestamista. Sim, a gente ainda entende factível pensar em crescimento por efeito básico como você bem mencionou.

O segundo e o quarto trimestre são bases bem mais fracas. Então a gente já observa uma reação importante no mês de abril. Algo que a gente tem que aguardar um pouco mais para ver se essa expectativa vai se materializar ou não, é justamente a performance do consignado privado ao longo do segundo trimestre, que é muito difícil a gente prever, porque é um produto extremamente novo. Então é difícil a gente extrapolar quanto o banco vai originar de crédito, mas a gente teve um desempenho bom mesmo com as restrições, então ele saiu no final de março, abriu para a agência só no final de abril e ainda assim a gente emitiu algo como 63 milhões de prêmios, com uma penetração ainda menos da metade do que a gente tem no setor público.

Então tem um espaço, participante na originação tem um espaço para melhorar a penetração, especialmente agora que ele está disponível para contratação na agência. Então, acho que ainda é prudente a gente observar o nosso desempenho ao longo do segundo TRI para ver se essa projeção se confirma ou não. Seria prematuro demais antecipar que a gente não poderia ter crescimento. Ainda é totalmente factível o crescimento de prestamista para o ano.

Logicamente com crescimento baixo, mas inevitavelmente vai ser melhor do que o desempenho que a gente teve no realizado agora contra o primeiro tri de 24.

Marcelo Mizrahi - Bradesco BBI:
Legal, obrigado pessoal.

Rafael Sperendio:
Obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Mizrahi. Bom, a gente tem tempo para mais uma pergunta. Pergunta do Eduardo Nishio, da Genial Investimentos. Nishio, boa tarde. Pode abrir o microfone e fazer a sua pergunta, por favor?

Eduardo Nishio - Genial Investimentos:
Boa tarde, obrigado pela oportunidade. Tenho também duas perguntas. A primeira é em relação ao desempenho de vocês esse ano de certa forma vocês têm o desempenho bottom line meio garantido pelo desempenho financeiro. A Selic alta ajuda vocês de várias formas.

Mas eu queria explorar um pouquinho mais a parte de prêmios e receita em geral. Vocês estão tendo um pouco mais dificuldade de evoluir se pegar por exemplo prêmios no ano passado não evoluiu muito. E esse ano, vocês começaram o ano já com a sazonalidade atrapalhando um pouco. Eu queria saber se vocês, se realmente quando a Selic começar a cair, vocês pretendem voltar a crescer um pouco mais forte, se vocês têm alguma agenda de cross selling, de penetração maior, enfim, de explorar a base do BB um pouco mais forte para fazer esse crescimento voltar a aflorar.

De certa forma, a gente vai ter que ter o top line crescendo em algum momento para você ter o bottom line crescendo nesses próximos anos, iria que você explorasse um pouquinho mais isso. E a minha segunda pergunta, não querendo ser incômodo, mas assim, do ponto de vista de equity é uma pergunta importante, se vocês estão em andamento com as negociações com o BB em relação aos contratos de 2033, se vocês conseguem antecipar para agora esses contratos e como seria desenhado esses novos contratos? Seria de uma forma um pouco mais automática? Se vocês pudessem esperar um pouquinho mais essa agenda, porque é uma agenda importante do ponto de vista de ECOS. Muito obrigado.

André Haui:
Eduardo, obrigado pela pergunta. Vou começar pela segunda, a mesma resposta da última vez, desde que chegou, bem conversando com o banco, obviamente, isso não é tabu dentro da instituição, mas a gente tem ainda um tempo de maturação para a gente caminhar para o modelo que vai ser do futuro. Então, por hora, a gente está focado na operação em si e extrair o melhor resultado das parcerias. Então, isso vai ser endereçado no momento certo, não está preocupado com esse adiantamento agora, porque não é uma conversa difícil, estamos todos dentro de casa.

Sobre a primeira pergunta, sim, a BBC Seguridade, o escritório fica dentro do banco, já facilita muito as conversas com as diversas áreas que compõem o banco, as diversas diretorias, principalmente as diretorias comerciais e as diretorias financeiras, onde a gente estabelece as métricas em conjunto e tenta adentrar o balcão. Obviamente o banco tem prioridades e essas prioridades elas caminham a parir passo com as prioridades da BB

Seguridade, até porque o banco no final do dia é o acionista controlador e o resultado em grande parte morre lá no balanço do banco. Então sim, a gente tem aí, como você pode ver as iniciativas, a gente tem colocado de pé, colocar aí uma iniciativa que a gente falou ano passado, tá de pé, tá rodando, que é do consórcio. Isso vem junto, uma linha de cross-sell, mas a gente tem tentado, tem buscado entrar cada vez mais nas linhas de atacado, a gente tem crescido ali também.

Claro que dentro do contexto geral, percentualmente o crescimento não é tão grande quanto do varejo, mas ele tem se mostrado mais robusto, então a gente quer avançar nas linhas de grandes riscos. A gente conversa, sim, para a gente poder montar pacotes junto e essa conversa tem sido cada vez mais constante. Então a gente confia, a gente sabe que o banco... busca dentro desse resultado da seguridade uma parte relevante do resultado que o banco apresenta e essa dinâmica ela vai acontecer mais forte sim não só nesse próximo TRI como daqui pra frente.

Acho que as discussões estão sempre mais quentes. pelo valor que a gente pode aportar, pelo nosso custo de capital, a gente tem algumas vantagens comparativas em relação às empresas do grupo, a própria dinâmica bancária, que a gente pode sim contribuir de forma mais forte e o banco nos apoiar nesse balcão, para que a gente possa não somente estar no balcão, mas que a gente possa estar na vitrine. No balcão a gente já está lá, mas a gente sempre busca estar na vitrine para que a gente possa atrair nas iniciativas que a gente toma como companhia de melhorar o perfil da educação financeira, de educação securitária dentro da nossa base. Enfim, a gente ainda tem muito que explorar dentro da base do banco, a gente tem aí 8,5 milhões de clientes total distribuídos nas nossas empresas.

A gente sabe aí que a gente tem um potencial 4, 5 vezes maior para poder alcançar. A gente vem crescendo. trazendo aí novidades, acho que o principal é a inovação que vem de dentro da companhia. Então pode esperar com certeza que a gente vai estar cada vez mais próximo e conforme eu falei na fala anterior, esse resultado do primeiro trilho não reflete o que a gente está buscando para o ano, o que a gente projetou, então isso aí para a gente é estar dentro do que a gente quer.

Acho que o prêmio ali surpreendeu um pouco, mas de resto a gente espera e tem certeza que a gente vai alcançar aí os resultados projetados. Se o Rafa quer complementar.

Eduardo Nishio - Genial Investimentos:
Obrigado.

André Haui:
Valeu, Nishio.

Felipe Peres:
Obrigado, Nishio. Com isso a gente termina aqui a nossa reunião virtual dos resultados do primeiro trimestre. Agradecer a participação de todos e passar a palavra para o André, para o Rafael, para que eles façam as considerações finais.

Rafael Sperendio:
Eu agradeço mais uma vez a todos que participaram, especialmente aqueles que fizeram pergunta na nossa call de resultados e permaneço, tanto eu como o time de relações de investidores, disponível para qualquer tipo de pergunta que ainda tenha permanecido. Obrigado e uma boa tarde a todos.

André Haui:
Agradecer aos nossos clientes, aos nossos colaboradores e principalmente aos nossos acionistas que acreditam na BB Seguridade e continuem investindo em nós, investindo a companhia, os resultados estão vendo. Muito obrigado e até breve.