

[00:00:16] **Felipe Peres** – Olá, bom dia, obrigado por participarem da nossa reunião virtual para apresentação dos resultados do 4T23. Esse evento está sendo gravado e conta com tradução simultânea para o inglês. Quem desejar escutar o áudio em inglês, basta clicar no botão “Interpretation”, na parte inferior da tela. Durante a reunião exibiremos a apresentação em português quem desejar visualizar o documento em inglês, ele encontra-se disponível no site de RI, no endereço www.bbseguridaderi.com.br/en. Durante a apresentação, quem desejar encaminhar perguntas é só clicar no botão “Q&A”. Também permitiremos que algumas perguntas sejam feitas pelo áudio após apresentação exclusivamente em português. Hoje, a apresentação será conduzida pelo Rafael Sperendio, diretor de finanças e relações com investidores e, diretor presidente em exercício. Rafael, pode prosseguir, por favor!

[00:01:21] **Rafael Sperendio** – Obrigado Felipe! Bom dia a todos e, obrigado mais uma vez por participarem do nosso “call” de resultados. Até antes de iniciar a apresentação, só gostaria de novamente reforçar que o novo CEO, André Haij, já foi eleito pelo conselho de administração, na reunião de 26 de janeiro. Ele está se desligando ali das funções dele, como responsável por uma das operações que o banco tem nos Estados Unidos. O início efetivo, do mandato dele está previsto para o dia 20/02/24. Então já deve se juntar a nós aqui no “call” do 1T24. Iniciando aqui na página 2, nos principais destaques do ano, entregamos um resultado de R\$7,9 bilhões de reais aqui no conceito oficial/formal da companhia, já considerando os efeitos da adoção da nova norma do IFRS17, com um crescimento de 28,3%. E aqui reforço mais uma vez – muito embora, oficialmente, a gente esteja reportando os nossos números em IFRS17-, a gente mantém no paralelo a divulgação no padrão contábil anterior, no IRFS4. Até porque a SUSEP ainda não recepcionou a nova norma. Todo o nosso fluxo de dividendos, lembrando que IRFS17 afeta o Brasilseg e Brasilprev, nas demais empresas ele não sensibiliza, mas a SUSEP ainda não recepcionou na nova norma. O que eu quero dizer com isso é que o fluxo de dividendos que a gente recebe dessas duas empresas ainda é baseado no padrão contábil anterior, então a gente continua aqui no paralelo divulgando todo o nosso set de informações e análises dos números no padrão contábil anterior e a gente vai fazer isso ainda ao longo de 2024. Então, aqui no padrão contábil anterior, nosso resultado foi de R\$7,7 bilhões, um crescimento de 27,6% sobre os R\$6 bilhões que a gente entregou em 2022. Na operação de seguros entregamos R\$17.2 bilhões de prêmios, crescimento de 9%, sinistralidade foi o principal destaque, uma queda bastante significativa, de 4 p.p., puxado, em especial, pelo seguro agrícola, que ficou no low histórico de sinistralidade. Em previdência. Chegamos aqui a R\$392 bilhões de reserva, sendo 14% ano contra ano. A captação líquida de quase R\$9 bilhões, cinco vezes maior do que a captação líquida que nós entregamos em 2022. Em capitalização, a gente teve uma arrecadação de R\$6,4 bilhões, um crescimento de 8% no ano. O saldo de reservas chegou a R\$11,3 bilhões, também, um crescimento de 18%. E para fechar, em termos de dividendos, os nossos dividendos somaram aqui – referentes ao resultado do segundo semestre –, R\$2,5 bilhões equivalente a R\$1,23 por ação, totalizando aqui, para o ano, R\$5,7 bilhões destinados para os nossos acionistas em dividendos. Na próxima página, trago aqui uma prestação de contas

com relação à nossa estratégia de médio e longo prazo. Então, aqui, passando pelo primeiro Pilar (de transformação digital), nós investimos R\$587,6 milhões em tecnologia, trouxemos até aqui – no canto inferior desse primeiro quadro – O que isso significa? Então, é que boa parte desse investimento foi direcionado na migração de arquitetura, do monolítico para uma arquitetura orientada a serviços. Então, a gente vê aqui, que o desenvolvimento de um novo produto na nova arquitetura hoje leva um tempo 67% menor e a parametrização, seja por uma oferta ou parametrização de taxa, a economia de tempo de desenvolvimento chega a ser de até de 90%. Nós aprimoramos aqui o nosso modelo também de recebimento, cobrança, dentro do fluxo padrão de débito em conta, boleto e cartão de crédito. Introduzimos o Pix para previdência e para seguro odontológico. Em termos de vendas, a participação do digital na quantidade de produtos vendidos, tirando aqueles que são ligados a crédito, chegou aqui a 15% do total, aumentando em 1,3 pontos a participação digital que a gente tinha observado lá em 2022. Em termos de crescimento desse número, cresceu 39% em relação ao ano a 2022. Principal destaque, capitalização mais do que dobrou quantidade de títulos vendidos nos canais digitais e dentro o portfólio que a gente tem ali exclusivo de produtos disponíveis, exclusivamente no canal digital, já tivemos aqui 77 mil vendas. São produtos especialmente de baixo ticket que a gente só disponibiliza nos canais digitais para venda. Em termos de aplicação de inteligência analítica nos negócios chegamos a R\$13,4 bilhões, boa parte disso aqui na migração de fundos de previdência. E com relação a novos produtos que foram lançados em 2023 – sejam produtos novos, seja ampliação de público-alvo de produtos já existentes –, chegamos a R\$240 milhões de receita no ano de 2023. Na próxima página, passando para o Pilar de diversificação de canais, página 4. Entregamos aqui R\$2,1 bilhões de prêmio em canais (fora o canal Banco do Brasil), isso contribuiu com R\$192 milhões para a formação do resultado de 2023. Agregamos 83 novos parceiros ao longo do ano, boa parte dessa produção ainda focada no segmento rural. Passando para o pilar de experiência do cliente, página 5. Continua numa busca constante pela melhoria da satisfação do nosso cliente. O NPS em 2023 melhorou 1,2 ponto, totalizando no período de 2 anos uma melhora significativa de 11,5 p.p.. Dentro dos destaques, a gente tem a previdência melhorando 9,5 pontos, capitalização 4 pontos, vida 2,41 pontos e rural 1,4 pontos. Isso também fica refletido quando a gente avalia em questão de fluxo de saída, um índice de 18% menor de reclamações, 16% de redução no churn de vida, 1% de redução no churn de prestamista e 1,1, ponto de redução no índice de resgate de previdência. Do lado direito dessa página, a gente continua estimulando o nosso programa de índice de proteção. Tivemos aqui 19 mil novos clientes classificados ali na categoria que a gente chama de “superprotegidos”. Onde a gente oferece benefícios e vantagens por aqueles clientes que têm um portfólio de produtos completo conosco. O índice de satisfação desses clientes, nesse segmento, melhorou em 6,4 pontos o NPS, o nível de retenção aumentou em 3% e, tivemos aqui 9 mil benefícios resgatados dentro do programa. Na próxima página, para fechar essa parte – antes de nós entrarmos aqui na discussão dos resultados do ano – prosseguir um breve panorama da nossa atuação no âmbito de ASG. Então, em termos de negócios sustentáveis, nosso produto dental social proporcionou aqui mais de 2 mil atendimentos a crianças carentes. Tivemos 106 toneladas de descartes sustentável de resíduos das residências asseguradas pelo nosso produto de seguro residencial, mantivemos aqui o nosso apoio nas calamidades que aconteceram ao longo do ano desde o desabamento em São Paulo, no início do ano, Maranhão, alguns eventos que tivemos em Santa Catarina, no Rio Grande do Sul. Então,

estivemos sempre ali próximos aos nossos clientes, oferecendo uma ampliação de serviços, além daquela contratada no âmbito das assistências. Oferecemos um fluxo priorizado de atendimento de aviso de sinistros beneficiando aqui, mais de 51mil clientes afetados pelos desastres que aconteceram ao longo de 2023. No âmbito dos projetos sociais, a gente disponibilizou aqui 51,7 milhões de investimento destinado a projetos sociais espalhados ao longo de todo o território nacional. No âmbito dos nossos projetos de educação financeira na Brasilprev e na Brasilcap, já temos aqui 131 mil pessoas beneficiadas por esses projetos. E no âmbito do agronegócio que a gente chama de investimento de impacto, temos investimento por meio da nossa iniciativa de aventure capital em empresas que estão hoje focando na redução do uso de defensivos agrícolas e fertilizantes químicos. São duas empresas dentro da nossa iniciativa de venture que estão trabalhando nessa linha. Agora passando para próxima página, página 8. Iniciando a discussão do resultado do 4T23 e depois eu vou passar um panorama do resultado do ano. Daí em diante eu vou focar nos comparativos no resultado do ano, que acho que acompanha a informação mais relevante aqui. No 4T23, entregamos um lucro de R\$2,1 bilhões, crescendo 14% o ano contra ano, suportado, principalmente, pelo crescimento de prêmio ganho em seguro, em especial, rural e prestamista e pela sinistralidade mais baixa bastante concentrada no agrícola, que ficou no low histórico, como falei inicialmente. Financeiro, quando a gente olha o 4T23, ele veio meio que de lado, ainda que com ganho de Marcação a mercado, que aconteceu, em especial, ali em novembro/dezembro, compensando a taxa Selic mais baixa. Então, financeiro acabou ficando de lado, contribuindo com 22% do lucro do 4T23. Trazendo para a perspectiva do ano, na próxima página. Nós temos aqui crescimento de 1,7 bilhão do lucro, no ano de 2023, R\$1,1 bilhões veio da operação e R\$541 milhões veio do financeiro. Do lado da operação, os principais drivers aqui foram o crescimento de prêmios ganhos, como eu falei, principalmente, no prestamista e no rural, somado com a redução do agrícola e aumento nas receitas de corretagem em todas as macro linhas, vou chamar assim de negócios, foram os três principais drivers para o crescimento de lucro no ano. Do lado do financeiro a gente tem ali dos R\$541 milhões de crescimento, R\$251 milhões veio aqui de variação de volume e taxa Selic aqui, principalmente. No último segmento dessa variação, o segundo maior contribuinte foi a Marcação no mercado positiva. Ela foi negativa R\$122 milhões em 2022 por conta da abertura da estrutura termo, já em 2023, a gente observou um fechamento da estrutura, em especial a estrutura de taxa de juros real, que é aquela que a gente tem maior exposição na Brasilprev, gerou do ganho, R\$149 milhões. Então aqui o efeito agregado, R\$271 milhões de adição ao resultado. Passando para a próxima página aqui, detalhando um pouco do nosso desempenho na operação de seguros. Como falei, o prêmio cresceu 9%, o rural, que representou 51%, aproximadamente, dos prêmios, cresceu 7% no ano, com destaque aqui para o vida rural e o penhor. O vida, com participação de 21%, ficou meio que de lado, ali a gente teve um impacto ao longo do ano, em especial, nos nove primeiros meses a deflação do IGP-M passando pelas pela renovação das apólices, isso acabou impactando pouco o crescimento de prêmios, por isso que ele ficou de lado ano contra ano. E o prestamista, representando aproximadamente 20% dos prêmios, um crescimento muito forte de 24%, bastante alinhada ali ao forte crescimento da originação no consignado. Em termo da qualidade da operação, aqui no gráfico, no canto inferior esquerdo, a gente vê uma melhora de 5,7 pontos no índice combinado com uma melhora bastante significativa na sinistralidade, saindo de 30,8 para 26,7 com foco bastante concentrado no seguro agrícola. O índice de comissionamento também

retraiu de 29,8 para 27,6. Aqui tem uma questão bastante pontual, além do mix de produtos bastante focada na renegociação que aconteceu no final de 2022, que alterou a dinâmica contábil, a gente sai daquele mecanismo de bônus de performance e a corretagem incremental ali no item prestamista, ela passa a ser diferida ao longo da vigência do risco. Isso explica essa redução do índice de comissionamento. Por outro lado, ela aumenta significativamente as receitas de comissões a apropriar na corretora. O índice de despesas cresceu 0,6 p.p.. Aqui, os maiores gastos foram de pessoal e serviços de terceiros, parte relacionada aos investimentos de TI, uma parte relacionada a ampliação de quadros de pessoal para dar suporte a estratégia de diversificação de canais. O resultado financeiro cresceu 27% no ano, aí uma expansão do saldo médio e uma Selic média ao longo de 2023 maior do que a gente teve em 2022. Então, isso acabou impulsionando o resultado financeiro e a resultante desses movimentos todos aqui, como prêmio crescendo 18%, combinado melhorando 5.7 pontos e o financeiro crescendo 27%, o lucro líquido da operação de seguros cresceu 45%, chegando a R\$4 bilhões. Na operação de previdência, na página 11. A arrecadação cresceu 8% no ano, a R\$57 bilhões. Em termos de qualidade aqui do fluxo, a gente observa uma queda de 1,1 p.p. no índice de de resgate, levando uma captação líquida, como eu falei no início da apresentação, cinco vezes maior do que aquela que a gente observou em 2022. Com relação ao saldo de reservas, o saldo de reservas cresceu 14% em 2023, com a participação de multimercados reduzindo aqui para 22%, ainda bastante pressionada aqui pela aversão a riscos dos clientes, algo que fica refletido ali na queda de 5 bases na taxa média de gestão, mas com o crescimento do volume, a receita com taxa de gestão cresceu 6%. O resultado financeiro teve um ano muito favorável, a deflação do IGP-M e o ganho de marcação a mercado com o fechamento da ETTJ (Estrutura a Termo das Taxas de Juros) real, o resultado financeiro acabou mais do que triplicando no ano, e esses efeitos combinados - o crescimento da receita com taxa de gestão e a melhora do financeiro-, o resultado da Brasilprev cresceu 28% em 2023, chegando aqui a R\$1,9 bilhão. Passando para a capitalização, página 12. A arrecadação cresceu 8%, reservas cresceram 18%, sorteios distribuindo R\$62 milhões em prêmios - um crescimento de 10% em relação a 2022 -, o resultado financeiro cresceu 35%, quase o dobro do crescimento das reservas, com um aumento aqui de 40 bases na margem financeira. Aumento muito focado no aumento do retorno dos ativos financeiros. Ao longo de 2022/2023 a gente veio comprando, principalmente, exposição prefixada, um pouquinho mais longas, uma taxa melhor do que a gente vinha rodando no portfólio, classificando no "mantida até o vencimento", então isso acabou é elevando a nossa margem financeira aqui no período. E aí, obviamente, o financeiro é o principal driver para aquecimento do lucro, crescendo 23% em relação a 2022, chegando aqui a R\$268 milhões. Página 13, falando da BB Corretora. Receitas de corretagem crescendo 8%, chegando aqui ao nível de 5 bilhões de reais. Todas as linhas aqui apresentaram um bom desempenho. Destaque acabou ficando para o prestamista - que ajuda não só aqui na composição da receita de curto prazo, fica evidente aqui no gráfico, no canto superior direito, no aumento da participação de seguros, mas também contribui muito para a formação de resultado de médio prazo -, como eu falei ali anteriormente. O saldo de comissões apropriada na corretora chegou a R\$4,7 bilhões, crescendo 32% em 12 meses. A margem líquida acabou apresentando uma melhora de 0,6 p.p., bastante concentrada na melhora do resultado financeiro. E o lucro líquido cresce 9%, chegando aqui a quase R\$3 bilhões, em 2023. Agora sobre o "guidance". Primeiro, a prestação de contas. Com relação aos indicadores que a

gente divulgou para 2023, portanto, dos três indicadores nós acabamos superando dois, o de crescimento e resultado operacional e o de crescimento de reserva de previdência. O indicador de crescimento de resultado operacional a superação, como eu falei ao longo da apresentação, ela veio, em especial, por uma sinistralidade mais baixa do que a gente esperava no seguro agrícola. No segmento de previdência a superação veio por um movimento muito mais benéfico do que a gente esperava nos índices de saída, ou seja, de resgate de portabilidade. Isso ajudou a gente a crescer mais o saldo e o próprio retorno dos ativos, puxando aqui a performance do realizado, além do intervalo de estimativas que a gente tinha no "guidance". Por outro lado, no indicador de prêmios, a gente acabou ficando abaixo, de um intervalo de estimativas com 8,9% - no intervalo de 10% a 15% -, aqui, em função principalmente de um desempenho do seguro agrícola. Lembrando que, embora a gente não tenha entregado este indicador, no seguro agrícola a gente cede 80% dos prêmios para resseguro e a gente retém só 20% na companhia. Então, para formação de resultados, de fato, do período, essa não é uma variável tão sensível. A variável mais sensível, o prêmio retido, esse sim cresceu 12,4%, se posicionando meio que no centro desse intervalo, se esse fosse o intervalo de prêmio retido. Passando para a próxima página, antes de encerrar a apresentação aqui. Trazemos o "guidance" para 2024. Então, para 2024 nós esperamos um crescimento de resultado operacional (não juros), um crescimento de 5% a 10%, um crescimento de prêmios na ordem de 8% a 13%, um crescimento de reserva de previdência na ordem de 8% a 12%. Bom, esses eram os principais destaques do resultado do ano. Fico à disposição agora para eventuais perguntas.

[00:23:12] **Felipe Peres** – Obrigado, Rafael! Vamos dar início à sessão de perguntas e respostas. Lembrando que, quem desejar fazer uma pergunta pelo áudio, é só clicar no botão "raise hand" e liberar o microfone quando autorizado. Se preferir, pode mandar pergunta por escrito também no botão "Q&A" em português ou inglês. E lembrando, caso não seja possível responder todas as perguntas que chegarem pelo "Q&A", a gente se compromete a fazer isso por e-mail. Nossa primeira pergunta vem do Leandro Leite, do UBSBB. Leandro, por favor, pode prosseguir.

[00:23:49] **Leandro Leite – UBS-BB** – Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço aqui para fazer perguntas. Minha pergunta em relação ao rural para 2024. Se vocês poderiam comentar um pouco da expectativa de vocês, de crescimento e de sinistralidade para essa linha. E, além disso, se vocês puderem nos lembrar da exposição de vocês por região, e se têm visto algum impacto vindo de "el Niño" nesse primeiro trimestre? Obrigado!

[00:24:16] **Rafael Sperendio** – Bom, Leandro. Obrigado pela pergunta. Com relação ao rural, eu vou começar pela parte de sinistralidade no realizado. Eu mencionei ali, no início da apresentação, a gente teve um desempenho muito favorável nesse indicador em 2023. A sinistralidade ela ficou em 34%, que é uma sinistralidade muito parecida com a sinistralidade que a gente entrega para carteira de vida e prestamista, que são modalidades que a gente tem uma estabilidade muito maior no indicador. A maior volatilidade aconteceu durante a pandemia, foi um caso extremamente pontual, mas fora isso, é uma linha com índice de sinistralidade bastante estável. O que eu quero dizer com isso, 34% é um patamar muito baixo, a gente não espera se

manter nesse nível, até porque ele decorre de um impacto climático. Ali, um resquício do último ano do ciclo de “la Niña” – que pegou uma parcela muito pequena do território nacional –, Ela acabou impactando mais o extremo sul da América do Sul. Então, a gente não espera que esse evento se se repita. Então, é natural esperar um aumento da sinistralidade aqui para 2024. É um aumento tão significativo quanto aquele que a gente viu lá em 2022? Não, em 2022, a gente teve ali uma sinistralidade de 109. Então ele deve ficar, a nossa expectativa é que ela deve ficar no meio do caminho. Bom, a gente tem visto ali em alguns impactos de “el Niño” afetando ali a região – Mato Grosso, o sul de Goiás, Parana e Mato Grosso do Sul – que. estão concentrados nessa região, a gente teve alguns sinistros de replantio, algum efeito de seca, não o suficiente para aumentar a sinistralidade em relação àquela que a gente viu em 2023, mas não, nada tão significativo a ponto de chegar nem perto dos níveis que a gente viu em 2022. Lembrando que a média histórica, quando a gente olha desse segmento, a sinistralidade, se não me falha a memória, é de 69% na média histórica, então deve haver uma tendência natural de convergência média aqui. Mas ainda é cedo para falar. A gente deve, com os avisos que estão chegando, a gente deve ter ali um Panorama mais claro sobre a perda efetiva que a gente deve ter ali por volta de março a abril, mas por enquanto é algo que a gente trabalha, algo no meio do caminho, ali entre 2023 e 2022, talvez ali convergindo para média histórica. Em termos de vendas, a gente espera um ano melhor, um seguro agrícola melhor do que aquele que a gente viu em 2023. Em 2023 a gente teve uma retração desse portfólio, obviamente também de uma base que havia crescido muito lá em 2022, algo da ordem de 50%. Então, para 2024 a gente espera uma tendência de crescimento para essa linha de negócio melhor do que a gente viu em 2023.

[00:27:37] Leandro Leite – UBS-BB – Está ótimo, pessoal, obrigado.

[00:27:39] Rafael Sperendio – Eu já acordei ali todos os pontos, enfim, não ficou faltando nada né?

[00:27:40] Leandro Leite – UBS-BB – Não. Obrigado!

[00:27:44] Felipe Peres – Na nossa próxima pergunta, ela vem do Tiago Binsfeld, da Goldman Sachs. Tiago, por favor, pode falar? Pode abrir o microfone fazer a pergunta.

[00:27:57] Tiago Binsfeld – Goldman Sachs – Oi, bom dia! Rafael, Felipe. Eu queria ainda discutir resultado para 2024, vocês já falaram um pouco da sinistralidade rural, mas se puderem falar da sinistralidade consolidada. O que está incluído nessa expectativa de guidance operacional? E, além disso, se você puder discutir um pouco perspectiva para resultado financeiro e se considerando tudo isso que vocês vão discutir se é possível crescer lucro, crescer a última linha em 2024? Obrigado.

[00:28:30] Rafael Sperendio – Legal, Tiago. Obrigado aqui pela pergunta. Bom, em relação à sinistralidade, o que eu mencionei anteriormente, a gente espera um aumento na linha do agrícola, de uma base muito baixa, obviamente, mas nas demais linhas a gente não espera nenhum movimento maior não, a gente está trabalhando

com algo muito parecido ali com o que a gente viu em 2023. Dentre as linhas tem mais representatividade, nas quais seriam, eu tenho rural, prestamista e vida. Os três somados aqui, a gente já tem 90% do portfólio. Nas linhas de menor representatividade, a gente tem alguns ajustes pontuais, alguns trabalhos que vem sendo feito pra melhorar a sinistralidade, mas são linhas pequenas, não são tão sensíveis assim para o indicador de uma forma geral. Financeiro, a gente tem aumentado na margem a nossa exposição em pré-fixado, mas sempre com muita cautela e dentro dos limites. Só lembrando, mais uma vez, nós somos aqui uma empresa controlada por um banco. E o banco e os nossos acionistas minoritários têm mais know-how em trabalhar a risco de mercado. Não faz sentido para gente ficar retendo caixa aqui e tomando risco de mercado. O nosso foco é gerar dinheiro na operação, então por isso até que a gente paga um percentual tão alto assim de payout. A gente vai adotar, obviamente, naquelas empresas que permitem uma exposição prefixada de inflação. Táticas um pouco maiores, mas não nada absurdo, porque isso não condiz com a nossa estratégia de longo prazo. O foco da administração é gerar resultado operacional. Então a gente deve sim ter uma sensibilidade aqui maior na queda da Selic, tem isso acontecendo por um lado a essas posições táticas, que nós tomamos ao longo de 2023, devem ajudar a reduzir um pouco desse impacto. E vamos aqui trabalhar para, sim, continuar entregando o crescimento de resultado. Dá para ser algo na mesma magnitude dos últimos 2 anos? Não, né? Em 2022, a gente veio ali saindo da pandemia, a gente tinha uma contribuição muito grande da queda da sinistralidade nos produtos de vida, ao mesmo tempo que a gente vinha numa crescente de receita vindo de resultado financeiro. E os próprios volumes que voltaram a crescer num ritmo mais forte pós-pandemia. Agora a gente entra num numa fase em que o financeiro deixa de ser um efeito favorável, eu trouxe alguns eventos que ajudam a mitigar uma parte dessa queda do financeiro, mas por outro lado, a gente ainda mantém uma expectativa muito boa de crescimento de volumes. Então esse panorama aqui, principalmente o crescimento de volumes, seja de previdência em seguros, bastante puxados. Eu já falei que a gente está mais otimista com o rural esse ano, mas o prestamista é a linha que a gente está mais otimista para 2024. Lembrando, historicamente, toda vez que a gente tem uma tendência de juros para baixo a gente vê o prestamista desempenhando bem e, é o que de fato, é a variável que a gente mais gasta nosso tempo no trabalho, do nosso plano de longo prazo. O ambiente de juros baixos é o ambiente mais propício para gente desenvolver a indústria de seguros no mundo. A gente não vê nenhum país, globalmente, que tem uma alta penetração de seguros no PIB convivendo com taxa de juros alta, inflação alta. Todo o país que entrega uma penetração elevada de juros no PIB, ele convive com inflação controlada e juros baixos, né? Então esse é o ambiente mais propício para o desenvolvimento da indústria de seguros no médio e longo prazo. A gente paga a conta aqui no início do ano com um pouco menos de resultado financeiro, mas quando a taxa de juros se estabiliza, naturalmente o crescimento de resultado, o crescimento de lucro converge para o crescimento da operação, é o que a gente viu aí acontecendo nos últimos dois anos.

[00:32:57] **Tiago Binsfeld – Goldman Sachs** – Obrigado, Rafael. Se eu puder. Um follow-up. Resultado financeiro, qual que é a sensibilidade a cada 100 bps de queda Selic, assim direto?

[00:33:04] **Rafael Sperendio** – Sim, direto, assim, 100 base, R\$100 milhões de impacto no lucro, mas obviamente uma parte dele vai ser compensada aqui potencialmente pelo ganho de marcação ao mercado, né?

[00:33:18] **Tiago Binsfeld – Goldman Sachs** – Esta ótimo. Obrigado, Rafael!

[00:33:18] **Rafael Sperendio** – Para concluir, a gente acabou até vendo isso acontecendo em novembro, dezembro, algo que a gente não esperava, um fechamento assim, a gente estava trabalhando com o lucro da ordem de R\$7,5 bilhões, e, de repente R\$7,5 bilhões virou R\$7,7 bilhões, por conta de todo o contexto favorável de fechamento de curva que acabou acelerando o resultado no final do ano. Só um complemento aqui.

[00:33:49] **Felipe Peres** – Próxima pergunta vem do Willian, do Itaú BBA, William, por favor, pode prosseguir.

[00:33:55] **Willian Barranlard– Itaú BBA** – Bom dia, pessoal! bom dia Rafael! Obrigado pela oportunidade! Aqui do nosso lado, a gente queria entender um pouco o dividendo que foi anunciado hoje, acho que o payout desse semestre, ele foi um pouco menor do que o payout que a gente viu nesses últimos semestres. Então, eu queria entender, vocês poderiam comentar um pouco dos motivos por trás desse movimento? E aí pensando em 2024, caso de fato vocês consigam entregar o resultado que o “guidance” aponta, qual que deveria ser o payout para esse ano? O que é que eu deveria imaginar?

[00:34:34] **Rafael Sperendio** – Bom, William, só lembrando que a gente tem uma situação um pouquinho diferente esse ano. Historicamente a companhia vem distribuindo entre 80% e 90% do lucro, tá? E aqui tem um ponto né? E a gente precisa sempre reforçar. Quando eu falo payout, eu não estou considerando o lucro em IFRS17, que é maior. Ali o payout acaba sendo um pouquinho menor, mas vou focar aqui no R\$7,7 bilhões, que é o no lucro, no que o mercado acompanha, que é no padrão contábil anterior. Então, historicamente entre 80% e 90%. Do ano passado para cá, no lançamento do programa de recompra, o retorno para os acionistas passou a ter dois componentes agora, o mais direto, que é o fluxo de caixa de dividendos, e o outro que vem, indiretamente, para o aumento de participação por meio do programa de recompra. No programa de recompra a gente já teve um dispêndio da ordem de R\$600 e poucos milhões, nessa ordem de grandeza. E a gente, além do recurso aprovado, como dividendos, na verdade, a gente só divulgou o calendário agora, mas o montante total a ser distribuído ele já tinha sido aprovado pelo conselho lá em dezembro. Isso deixa a companhia com um excedente de R\$600 milhões. Por quê? Por um conservadorismo nosso aqui a gente sempre opta por aprovar no conselho um montante de dividendos que a gente já tem em caixa disponível ali, quando da aprovação, para não contar com fluxo futuro, embora o pagamento aconteça em fevereiro. Então, para 2024 a gente não espera nada muito diferente disso não, desse intervalo entre 80% e 90% que a gente vem distribuindo

historicamente, talvez com viés ali, um pouco mais para a metade de cima, beirando desse intervalo. Mas sempre lembrando, que ele é composto por essas duas formas, não só mais dividendos, é dividendo e aumento da sua participação (via programa de recompra)

[00:36:43] **Willian Barranjard** – Itaú BBA – Perfeito, Rafael, muito obrigado!

[00:36:46] **Felipe Peres** – Rafael, só adicionar um ponto nessa questão da recompra, que, aproveitando que é uma pergunta que está aqui no chat. Qual que deve ser o destino das ações que estão em tesouraria hoje que a gente recomprou?

[00:36:58] **Rafael Sperendio** – Isso, na realidade, a gente vai ter que aguardar o quanto desse programa a gente vai realizar até a próxima assembleia ordinária. E aí a destinação ela vai acabar sendo definida pela assembleia. O programa, ele foi lançado para manutenção de tesouraria ou cancelamento. E aí na assembleia ordinária a gente deve ter uma decisão final com a destinação do recurso

[00:37:30] **Felipe Peres** – Próxima pergunta vem do Eduardo Nishio, da genial investimentos. Nishio pode seguir, por favor?

[00:37:38] **Eduardo Nishio** – Genial – Olá, bom dia, Felipe e Sperendio! Eu tenho duas perguntas. A primeira em relação ao índice de despesas da seguridade, da BB Seguros. Vocês tiveram um aumento relevante nesse trimestre, um aumento de 3,6 p.p., enfim, 1,5 ano a ano. Eu queria saber se esse patamar que vocês alcançaram, é um patamar novo? Vocês esperam um aumento nesse índice em 2024? Ou se teve algum não recorrente que vocês gostariam de destacar aqui nesse trimestre? se pudesse também falar em relação 2024. Em 2023 já veio com aumento, e 2024 vocês veem uma melhora nesse índice? Essa é a primeira pergunta em relação às despesas. E a minha segunda pergunta é em relação ao rural, de novo só voltando um ponto do rural. O agrícola de vocês subiu muito nesse trimestre, saiu de 4% para 30 e poucos por cento, né? Então eu queria saber se o que aconteceu nesse trimestre? Se a gente vai ver um desempenho ao contrário do ano de 2023, que começou mais alto e veio caindo. Como é que você vê essa tendência de sinistralidade se comportando ao longo de 2024? Obrigado!

[00:39:14] **Rafael Sperendio** – Bom, Nishio, obrigado pela pergunta. Com relação a despesas, eu vou tratar em blocos aqui. Com relação a despesa, quando ela se concentra ali, BB seguridade, seguros e corretoras, a equipe que hoje trabalha aqui, no âmbito estatal, vamos chamar dessa forma, a gente teve sim um aumento e, esse aumento aconteceu principalmente por conta de preenchimento de vagas. A gente tem um limite ali de 200 pessoas, hoje, aprovada junto ao governo na composição da equipe, do quadro funcional. Só que a gente passou por um momento de saída de funcionários durante a pandemia que reduziu bastante esse número. E só no segundo semestre do ano passado a gente conseguiu preencher a totalidade do quadro. Então esse movimento de nomeação de funcionários foi o que impactou o crescimento de despesa em termos de quantidade de funcionários, o limite é de 200 e continua assim, só agora a gente conseguiu atingi-lo. E aí como, lógico, né? Não só o preenchimento, mas em relação a 2022 tem a questão do dissídio. Então, não há um aumento da estrutura, apenas preenchimento de vagas. Com relação às demais

empresas, aí a gente teve sim aumento de estrutura. Eu vou simplificar aqui, mas principalmente para suportar nas áreas de prospecção de novos negócios e de tecnologia. Para 2024, a gente está trabalhando com uma premissa bastante restritiva de despesas em todas as empresas do grupo. A gente vem agora com um foco muito maior na monetização de todos esses investimentos que foram feitos ao longo dos últimos dois anos. Então, a gente não deve ter aumento de despesas relevantes no combinado, pessoal, nas administrativas e operacionais e Capex em 2024. A gente teve até um desempenho agora mais moderado por conta desse foco muito maior agora, na monetização de todos esses investimentos. No agrícola, a dinâmica de sinistralidade para o ano, ela acaba normalmente tendo uma concentração maior entre primeiro e segundo trimestre do ano. E por que isso? É onde a gente tem ali um período de colheita das nossas maiores exposições, principalmente soja e milho, região centro-oeste e sul do país. Tá? Então, normalmente os avisos eles começam a acontecer ali entre dezembro e fevereiro nessas unidades federativas onde a gente tem uma maior exposição. Por isso que normalmente a sinistralidade ela acaba sendo maior nesse início do ano e depois ela cai no segundo semestre. Segundo semestre, somente quando tem algum evento bastante pontual que afeta a safrinha, ou outras culturas de menor exposição, mas não é comum ver um índice elevado de sinistralidade no segundo semestre.

[00:42:49] **Eduardo Nishio – Genial** – Perfeito, muito obrigado!

[00:42:55] **Felipe Peres** – Próxima pergunta vem do Silvio Doria, do Banco Safra. Silvio pode seguir, por favor!

[00:43:03] **Silvio Doria – Banco Safra** – Bom dia! obrigado, pela oportunidade de fazer perguntas pessoal! Boa parte das minhas perguntas já foram respondidos, mas uma que ainda tenho aqui é sobre resseguro. Como que fica a política de Resseguro para 2024? Vocês estão vendo alguma mudança na estratégia para o ano? E uma outra pergunta que eu faço na parte da operação de seguros. No prêmio emitido, que deve crescer na faixa dos 8 a 13%, que você apresentou no “guidance”, mas em termos de mix, tem alguma mudança depois do que a gente viu em 2023?

[00:43:44] **Rafael Sperendio** – Silvio, obrigado pela pergunta! O áudio ficou um pouquinho baixo, mas eu acho que eu consegui capturar tudo. Se faltar alguma coisa você me avisa, por favor. Com relação a resseguro, o que a gente tem feito é um aprimoramento constante na nossa política de diluição de riscos. Então a gente ampliou ainda mais o Painel, conseguimos a capacidade que a gente espera para o ano, evitando concentração de riscos que a gente tinha no passado. Então, a gente está trabalhando hoje com mais de 10 resseguradoras dentro do nosso Painel de Resseguro. Com relação a prêmios em termos de mix, a gente está em – como eu falei do durante a apresentação – uma expectativa de uma melhora do vida. O vida acabou sendo bastante impactado no ano passado pela deflação do IGP-M, algo que a gente não espera que tenha o mesmo impacto nesse ano. Esta bastante otimistas, como eu falei, com o prestamista. O prestamista deve ser o principal driver para crescimento de prêmios em 2024, assim como foi também em 2023. E o rural, a gente também, em especial, no agrícola a gente espera um bom desempenho. A gente vem ampliando a nossa oferta de produtos, em especial no penhor, a gente

teve uma alteração de regulação que permitiu que animais vivos fossem dados em garantia. Então a gente tem agora um produto para esse tipo de evento, então a nossa expectativa para esse ano ela acaba sendo mais favorável do que em 2022.

[00:45:33] **Silvio Doria – Banco Safra** – Está legal! obrigado, pessoal?

[00:45:38] **Felipe Peres** – Tem mais uma pergunta aqui do Antonio Ruette, do Bank of America, Antônio, pode seguir, por favor!

[00:45:46] **Antonio Ruette – BofA** – Oi, pessoal, obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. A pergunta vai aqui no “guidance”, mas agora da parte de previdência. O “guidance” de ticket de crescimento de reservas de 8% a 12%, aqui a gente compara com a Selic média que seja próximo aos 10% aqui para o ano. Então, assim, de certa forma, ele implica que o crescimento pode ser até inferior a uma Selic média. Então eu queria que você explorasse um pouco seus *assumptions* para a captação, para resgates e a perspectiva em geral para o Business, para 2024. Obrigado!

[00:46:25] **Rafael Sperendio** – Obrigado, Antonio. Com relação aos intervalos de “guidance” que vão até daqui da previdência e de resultado operacional. Se eu fosse olhar esses intervalos aqui como uma distribuição de probabilidade, eu diria que ela é assimétrica e mais concentrada para a direita. A ponta baixa do “guidance” foi desenhada para comportar algum cenário extremo, seja no operacional – ali a variável mais sensível acaba sendo a sinistralidade –, seja em previdência – eventualmente ali, algum movimento mais forte de saída de recursos ou algum movimento muito forte, exagerado de abertura de curva, que leva a uma redução das reservas. Quando isso acontece, normalmente, um momento de abertura forte de curva, não só prejudica o retorno dos ativos, mas ele engatilha uma saída de recursos. O investidor brasileiro não é acostumado a ter retorno negativo em fundos de renda fixa. Então eu diria que essa metade de baixo é para comportar cenários extremos. A gente acha que pode acontecer? Pode, mas a probabilidade de ocorrência hoje, na nossa percepção, é baixa. Eu diria que a probabilidade maior seria ficar ali na metade de cima. E a gente tem uma expectativa de desempenho bom de fluxo de entrada. A manutenção de desempenho ainda bastante favorável, na perspectiva de resgates. Assim, tudo mais constante, sem nenhuma grande volatilidade de curva de juros. O retorno com renda fixa ainda continua muito favorável. O investidor ainda não está buscando tanto risco assim, então isso leva ao movimento menor do que a gente observou lá nos últimos anos, de saída, seja por resgate, por portabilidade. Então é isso que tem ali embutido nas premissas.

[00:48:40] **Antonio Ruette – BofA** – Está certo então, Rafael, obrigado!

[00:48:49] **Felipe Peres** – Bem, a gente não tem mais nenhuma pergunta aqui. As perguntas do chat, de certa forma, elas foram respondidas. Tinha muita coisa sobre dividendo e recompra de ações. Então, com isso, a gente finaliza o “call” do 4T23. Rafael, tem alguma consideração adicional a fazer?

[00:49:14] **Rafael Sperendio** – Só agradecer, mais uma vez, a todos pela participação nesse “call” de resultados e, me colocar à disposição junto com o time de RI (Relações

com Investidores) para esclarecer qualquer tipo de dúvida que não tenha sido esclarecido aqui.

[00:49:28] **Felipe Peres** – É isso! Obrigado! Bom dia! E, só reforçando mais uma vez, a gente pede para responder um questionáriozinho de feedback que aparece no final do “call”. Obrigado e bom dia a todos!