



[00:10] Felipe Peres – Bom dia a todos que estão conectando a gente vai esperar só mais alguns momentos para liberar todo mundo, tá? A ferramenta vai liberando aos poucos.

[00:59] Felipe Peres – Novamente, bom dia! Obrigado a todos por participarem da nossa reunião de resultados do quarto trimestre de 2021. Lembrando que esse evento está sendo gravado e conta com tradução simultânea do português para o inglês. Aqueles que desejarem ouvir o áudio inglês só clicar no botão *interpretation* que tem na parte de baixo da ferramenta do Zoom. Só lembrando rapidamente a dinâmica, nós teremos uma apresentação feita pelo nosso diretor presidente Ullisses Assis e pelo nosso Diretor de Finanças e Relações com Investidores, Rafael Sperendio. Essa apresentação que a gente vai compartilhar aqui está em português, mas quem desejar acessá-la basta clicar e entrar no nosso site de relações com investidores. Lá está disponível o material em inglês para visualizar. Após a apresentação, a gente vai iniciar uma sessão de perguntas e respostas. Durante a apresentação, as perguntas, quem desejar, já podem ser enviadas pelo botão Q&A que tem aqui na ferramenta do Zoom também na parte de baixo. E quando terminar a apresentação a gente vai abrir também para fazer perguntas pelo áudio, somente em português. Agora sim Ullisses, bom dia, por favor pode iniciar.

[02:30] Ullisses Assis – Obrigado Felipe, bom dia à todos. Quero agradecer imensamente a presença de todos vocês aqui nesse momento conosco pra falar um pouco do resultado do quarto trimestre de 2021 da companhia e consequentemente do resultado acumulado do ano. Somos muito felizes com o resultado do quarto trimestre que a companhia apresentou no quarto trimestre de 2021, o maior resultado desde o IPO. Isso é fruto do trabalho que a gente já vem reportando para vocês, principalmente, calcado em um resultado operacional que vem crescendo de forma robusta ano após ano, mesmo com todas as dificuldades relacionadas à Covid-19, impactos que nós tivemos a gente tem mantido um crescimento de resultado operacional bastante robusto, que tem permitido que a companhia apresente os resultados consistentes. Como falei, o quarto tri realmente foi um quarto trimestre de bastante êxito em termos de resultado. Fechamos o ano com



3.9 bi de lucro né, 1.4 superior ao ano passado, mas se a gente descontar que efeitos de Covid-19, que foram praticamente 4 vezes maior do que em 2020 e a questão da CSLL majorada ao longo do segundo semestre, nós estamos falando de um resultado normalizado na casa de 4.4 bilhões, o que seria o maior resultado acumulado de ano também da história da companhia. Esse resultado, ele nos permite e está nos permitindo distribuir R\$2.9 bi de dividendos, se a gente analisar o acumulado do ano estamos falando 73%, mas se a gente analisar individualmente só um segundo semestre estão por 83% de distribuição o que reforça a questão de a BB Seguridade realmente ser uma empresa muito boa pagadora de dividendos. Conseguimos crescer, e o que eu acho que é mais interessante, nosso resultado cresce realmente a bases muito sólidas, nós estamos falando aqui de uma emissão de 12.1 bilhões em prêmios no ano passado, crescimento de 16% frente ao ano de 2020. Além disso, outro destaque do nosso resultado é o percentual de reservas de previdência locadas em multimercado, lembrando que no final de 2020 nós tínhamos pouco mais de 11% da nossa carteira e chegamos a 32% da carteira em multimercado permitido entregar uma proposta de valor mais adequada ao nosso cliente, aumentar a satisfação, aumentar a retenção e conseqüentemente também ter uma taxa de administração mais relevante em relação a esses fundos de portfólio, que também colaborou com o resultado da Brasilprev. Além disso eu tenho falado bastante desde a minha chegada à companhia em meados do ano passado, um dos focos aqui, um dos itens do meu mandato é realmente a gente colocar a companhia também em outro patamar em relação ao modelo de negócio. Eu tenho falado bastante disso então sempre entendo que tem uma fortaleza tão grande quanto a rede de distribuição do Banco do Brasil, nós temos obrigação de ser mais ambiciosa e também distribuir outros canais, então esse é um trabalho que a gente vem fazendo de uma forma bastante estruturada, e no ano passado colocamos de pé 3 novos modelos de negócios criados no segundo semestre e nós temos expectativa de pelo menos 10 parcerias robustas até o final de 2022. Essa estratégia é, obviamente que a gente sabe que, uma estratégia que ela requer maturação, essas negociações não são rápidas, mas a gente está fazendo um trabalho realmente muito forte para que esse o impacto dessas vendas no médio prazo seja representativo



dentro do total da Companhia. Vou falar rapidamente aqui a respeito da questão de transformação digital e modernização tecnológica até dentro dessa nossa ambição de vender mais e ser mais eficiente de entregar uma proposta de valor melhor para o nosso cliente e principalmente também distribuir outros canais é necessário que a gente faça realmente um investimento bastante robusto de transformação digital, a gente percebe pelo gráfico à esquerda que a companhia tem tido êxito no percentual de vendas em canais digitais e aqui principalmente a gente falando de app do Banco do Brasil então se a quantidade de vendas através de canais digitais de 20 para 21 nós tivemos um incremento de 24% chegou a quase 13% do total das nossas vendas, do total das vendas da companhia já vindo dos canais digitais. Quando a gente analisa prêmios, nós estamos falando de um crescimento de 16% na arrecadação em canais digitais frente o ano de 2020 e assim, esse investimento ele vem a calhar, até porque 65% da nossa base de clientes utiliza canais digitais, então a gente tem oportunidade realmente muito grande de *cross* e *up sell* em meios digitais, até porque os nossos clientes têm esse perfil de utilização. No ano passado somando todas as coligadas nós investimos R\$333 milhões em transformação digital, e para esse ano inclusive investiremos mais até, porque como eu disse aos senhores aqui na última divulgação de resultados, onde na época nós tínhamos um pouco menos de 30% dos nossos produtos 100% preparados conectáveis a novos canais na nova arquitetura de TI, até o final do ano de 2022 nós vamos entregar 100% da nossa transformação digital no que diz respeito aos produtos nessa nova arquitetura. Hoje nós estamos com 35%, mas como eu falei através dos investimentos que serão bastante robustos, até o final deste ano nós estaremos com todos os nossos produtos todo o nosso portfólio pronto, isso é um *roadmap* existia até 2023, nós antecipamos em 1 ano essa entrega, até porque a gente entende que dentro da nossa estratégia isso é fundamental. Além de tudo nós temos investido muito na questão de inteligência analítica, então assim vários modelos foram implementados ao longo de 2021 e colaborarem com a emissão de prêmios acima de R\$1,5 bilhão que é um número já bastante representativo. Além disso nós desenvolvemos uma série de novas jornadas, ou desenvolvidas ou melhoradas, para que a gente consiga realmente também ter uma proximidade maior dos nossos clientes pessoa física levando

uma proposta de valor mais adequada. Então quando a gente fala de modernização tecnológica e transformação digital é realmente num escopo bem amplo para que a gente consiga ser mais efetivo na retenção de clientes na conquista de clientes e consequentemente na sustentabilidade no nosso resultado. E ainda quero falar um pouquinho para vocês aqui da diversificação de canais. Falei lá no início, mas realmente é uma estratégia que a gente tem apostado bastante, e aí de novo, o Banco do Brasil é, sempre foi, e sempre será o nosso principal canal de vendas, mas nós temos sim essa ambição de buscar negócios no mar aberto no segundo semestre do ano passado até para compartilhar alguns números. Nós colocamos mais 200 novos parceiros em seguro rural que são Cobans rurais, que emitiram ao longo do semestre na medida que ele foi cadastrando, quando começaram a produzir emitiram 58 milhões de prêmios no segundo semestre do ano passado ainda. Firmamos uma parceria com uma grande distribuidora que é a Agrogalaxy, inclusive divulgamos a mercado, e com a corretora Alper no sentido de oferta de seguros rurais patrimoniais de vida aos nossos aos produtores rurais é o foco dessas parcerias principalmente em áreas não financiadas pelo BB. Além de tudo, colocamos em operação a parceria com a Promotiva, que é a rede de correspondentes bancários do Banco do Brasil com mais de 5.000 agentes. Aqui, considerando os dados já de janeiro, essas parcerias foram fechadas ao longo do semestre, mas somadas em janeiro nós estamos falando de, só em janeiro deste ano, da emissão de prêmios acima de R\$33 milhões. Então a gente espera agora em 2022 aumentar o volume desses distribuidores para que a gente realmente passe a ter um número representativo do faturamento da companhia vindo de demais canais que não a rede do Banco do Brasil. Quando a gente fala em novos parceiros, em expansão de parceiros para 2022, a nossa ideia é continuar crescendo nesse ramo assim como foi a parceria da Agrogalaxy, com grandes cooperativas que atendem produtores no Brasil todo, então a gente espera ter pelo menos 5 operando aí nos próximos meses. E na questão dos Cobans agro, que eu falei dos 200 que nós trouxemos, nós queremos chegar a 500 correspondentes agro produzindo principalmente com foco em área não financiada. Além de tudo, além da gente ter colocado produtos para serem investidos na Promotiva, começamos com o prestamista, estamos ampliando

esse portfólio. A gente também tem uma rede de correspondentes bancários transacionais do Banco do Brasil, quando fala de Promotiva nós estamos falando de correspondentes comerciais; os transacionais são mais de 14.000 correspondentes. Nós estamos trazendo produtos, para que, em fase final já, para que esses 14.000 correspondentes transacionais também possam distribuir alguns dos nossos produtos principalmente os de menor tíquete. Então assim, a gente tem, estamos falando de 19.000 pontos de venda que nós esperamos incrementar, Promotiva já funcionando, as transacionais que a gente vai colocar algo desse semestre, mas que a gente consiga é ter braços a mais vendendo os nossos produtos. Além de tudo, nós estamos fazendo um movimento no sentido de trazer uma proposta de valor diferente para o atacado do banco, onde nós vamos buscar parcerias/acordos com parceiros especializados para incrementar o volume de negócios que a gente faz com esse segmento atacado Corporate Bank, no sentido de distribuir produtos de grandes riscos para o seguro de transporte e outros produtos que complementem o nosso portfólio. Então isso aí é uma estratégia que a gente deu, uma missão bastante grande em relação ao crescimento também dos canais, além das parcerias que nós já temos em discussão com vários bancos digitais de carteiras. De novo, não são negócios que a gente consegue botar de pé do dia para a noite, mas como nós iniciamos no ano passado algumas delas já estão um pouco mais avançadas, e a gente espera trazer nos próximos meses notícias para os senhores, como eu disse, é uma estratégia que nasce pequena. Ela começou efetivamente no segundo semestre do ano passado, mas que a gente espera que já no médio prazo ela já seja representativa dentro do faturamento total da companhia. Eu vou passar agora para o Rafael para falar um pouco dos nossos números.

[13:00] Rafael Sperendio – Obrigado Ullisses! Senhores, aqui evidenciando um pouco do que o Ullisses mencionou no início na fala dele, segregando aquilo que é ruído e o que a gente classifica como ruído aqui: defasagem temporal que é descasamento temporal na atualização dos indexadores, que a soma desse efeito é zero no tempo, então só prejudica aqui base de comparação; o impacto da Covid-19, que tudo indica, a gente está próximo do fim da pandemia; e o aumento da contribuição social sobre o lucro líquido, que vigorou

ao longo do segundo semestre. Se a gente eliminasse esses efeitos para saber qual que seria de fato o resultado mais estrutural da companhia em 2021, a gente consegue observar aqui nesse gráfico que ele seria 4.4 bi, seja o maior lucro do da história da BB Seguridade, com uma composição aqui quase que 100% apenas de resultado operacional, há uma contribuição desse estado financeiro praticamente nulo, então se o nós apartássemos este efeito, o crescimento ao invés de ser de apenas 1,4% em relação ao exercício de 2020, a alta do resultado seria de 7,9%. Passando para a próxima página, a dinâmica de resultado operacional e financeiro ao longo do tempo, fica bastante evidente aqui o que eu mencionei na página anterior. Não é então um lucro muito próximo do que a gente gerou na média dos últimos anos, mas com uma contribuição ainda quase que exclusivamente no operacional, o financeiro uma contribuição mínima de 3% do resultado total da companhia. E aí é o que consegue aqui inferir que deve ser dinâmica para o exercício corrente, passado o período de redução de taxa de juros a gente se aproxima aqui de um de um período agora com uma taxa média Selic muito próxima daquela que vivenciamos ali no intervalo de 2016-2017, um período em que a gente gerava ali entre 1.1 a 1.3 bi de lucro, ou seja, 1 bilhão a mais de resultado financeiro que a gente gerou em 2021. Passando agora para as operações individualmente em relação à operação de seguro, crescemos 14% em volume de prêmios emitidos no quarto trimestre de 21. No exercício, entregamos 16% de crescimento de prêmios superando inclusive o intervalo do *Guidance* que nós divulgamos ao mercado. Os principais motores desse crescimento aqui, de forma geral, todas as grandes linhas exceto a prestamista, apresentaram desempenho comercial muito forte, destaques para a vida e rural. O rural no quarto trimestre teve uma aceleração forte do penhor, mas no ano como um todo, todas as principais linhas dentro do rural, seria o agrícola, vida e o próprio penhor rural apresentaram um crescimento em relação a 2020 muito próximos, na faixa de 35%-38%. Com relação à qualidade desse resultado na Brasilseg, a gente observa no ano uma piora do índice combinado, totalmente relacionada ao aumento da sinistralidade por conta do impacto da COVID-19, que impactou muito ali no segundo e terceiro trimestre do exercício de 21. Mas como senhores podem ver aqui no gráfico essa tendência ela se reverteu, principalmente ali ao

final do terceiro tri e encerramos o quarto trimestre com a sinistralidade bem em linha com aquela que a gente tinha antes da pandemia ali ao redor de 20 alto, valor mais razoável em termos de sinistralidade. Outros fatores que impactaram aqui no índice combinado, tivemos uma melhora aqui o índice de aquisição, que na realidade é devida tanto no comparativo 4T quanto no comparativo anual com alta há um menor volume de bônus de performance totalmente relacionado de que eu mencionei agora há pouco, a performance mais fraca do prestamista e o aumento da participação do rural. O rural, ele tem um comissionamento médio menor do que as demais linhas, por isso o índice de comissionamento aqui que ele cai no comparativo tanto para os tri ano contra ano, quanto no acumulado do ano. E uma melhora também o índice de despesas gerais e administrativas a que fez tem um componente forte de um prêmio ganho crescendo a um ritmo superior ao aumento das receitas e é também a adequação que nós fizemos ali no modelo de contabilização para a contribuição ao fundo de estabilidade do seguro rural, que deixa de ser contabilizado desde o segundo trimestre de 21 no regime de caixa e passa a ser contabilizado no regime de competência, ali casado com o que a gente está reportando de provisões de sinistros a liquidar. O financeiro, ele teve uma queda no comparativo ano contra ano e aqui tem um efeito base importante. O ano passado a gente teve um volume mais forte de reversão de provisão de sinistralidade oficial, alguns ganhos de causa em favor da seguradora, outras ações encerraram, na verdade, com uma perda efetiva menor do que aquele valor que nós tínhamos provisionado, isso acabou beneficiando parte do tri de 2020 e acabou prejudicando agora, quando a gente olha no o efeito base de comparação no 4T21. No acumulado do ano, tivemos uma alta do resultado financeiro de 2% que aqui cresce, na realidade, no acumulado do ano por menores despesas financeiras, também que o efeito inverso em 21 tivemos um volume maior de reversões de PSLJ, seja por encerramento de causas um valor inferior ao que tinha provisionado, ou seja pela revisão de toda a base de processos com base no histórico de sucesso recente, e isso acabou beneficiando um pouco as despesas financeiras ao longo do exercício de 21. O lucro cresceu 31% ano contra ano no quarto trimestre, resultado do crescimento do prêmio ganho, resultado de uma sinistralidade mais baixa, e caiu 2% no



acumulado do exercício aqui eu diria que foi quase que exclusivamente por conta do aumento de CSLL. Se não fosse um aumento de CSLL, que tirou o resultado da Brasilseg aqui R\$61 milhões de reais no exercício de 21 como um todo esse lucro aqui teria crescido 1,6%, mesmo com o aumento de praticamente 9 pontos na sinistralidade do comparativo anual. Na próxima página, no segmento de previdência, tínhamos um aumento da captação líquida no nas contribuições de 11% o exercício de 21 chegando a 46 bilhões de reais. No quarto tri ano contrário uma redução marginal ali de 1%, mas por outro lado a captação líquida, ela foi negativa, aqui é um número arredondado, mas ela foi um pouco menos do que R\$1 bilhão no quarto trimestre e R\$1 bilhão negativo no exercício de 21 como um todo, e fica claro pelo gráfico aqui que embora tenha sido um aumento no mundial em arrecadação, o aumento dos resgates, e aqui vinha porque a gente veio já reportando nas últimas divulgações né, muito concentrado, clientes buscando acessar os recursos de previdência para fazer frente às necessidades de custeio mesmo, não é nenhuma complicação funcional, principalmente essa razão, em alguns momentos aqui principalmente nos grandes centros alguns clientes e resgatando para direcionar e alocar os seus recursos para investimento em imóveis, então isso é o que a gente conseguiu capturar aqui, o feedback dos clientes que resgataram seus recursos ao longo de 21 como um todo, levaram a esse resgate líquido, vamos chamar assim, de recursos ao longo de 2021. Mesmo assim as reservas cresceram ainda cresceram 2% nos últimos 12 meses, e o principal destaque aqui evidenciado pela linha nesse mesmo gráfico, há um aumento de participação de fundos multimercados, que saiu de 11% ao patamar de 32% ao final do exercício de 21, e aqui já levando a Brasilprev a uma participação de multimercados no total de ativos sob gestão mais alinhada com aquela que se tem na indústria de previdência principalmente nos grandes *players*. Por conta desse aumento da receita na alocação de multimercados buscando agregar mais valor na gestão dos ativos dos nossos clientes, a gente conseguiu inclusive aumentar a taxa média de gestão e a receita com essa taxa, ela cresceu 7% no quarto tri no comparativo ano contra ano, e 8% no comparativo anual, bem acima, de 4 vezes superior ao ritmo de crescimento do total de ativos, de saldo médio. Esse aumento de taxa média de gestão foi um *driver* muito



importante para o crescimento do resultado operacional ao longo de 2021. O financeiro com este repique que recentemente nós tivemos do IGPM, ele foi bastante beneficiado ali pelo descasamento temporal de R\$279 milhões positivos no quarto tri, embora o descasamento ainda entre os índices, o impacto de uma aceleração forte do IGPM ainda em 2021 no ano como um todo, encerramos com o financeiro negativo em R\$334 milhões contra negativo de R\$280 milhões, aproximadamente, em 2020. Mesmo assim, com essa a piora no financeiro no acumulado do ano o lucro cresce a 11%, em linha que eu mencionei de crescimento de receita com taxa de gestão, fruto da mudança no perfil de risco da carteira e uma melhora do índice de eficiência operacional principalmente em serviços com terceiros, que ajudou que o lucro crescesse um patamar, inclusive acima do crescimento das receitas, apesar de, receita com taxa de gestão apesar da piora do resultado financeiro. Para o trimestre, no comparativo com o 4T de 2020, aqui o principal driver foi a alta do resultado financeiro, a dinâmica que eu mencionei no operacional permanece a mesma, mas a maior contribuição veio sim do aumento do resultado financeiro do 4T. Em termos de gestão de capital aqui, é sempre bom fazer essa atualização para os senhores né, então temos hoje ao longo de 21, conseguimos fazer mais 3,4 bilhões de ativos em IGP-M, e elevando o nosso nível de proteção para o patamar de 84%, esse patamar hoje mais atualizado ele é um pouco menor do que esses 84 em função do cupom que a gente recebeu das NTN's e estamos hoje realocando esses ativos, mas ainda assim está em torno de 80%, nos deixa numa situação muito mais confortável do que aquela que a gente tinha há 2 anos atrás. Na próxima página temos o segmento de capitalização, aqui uma queda no faturamento tanto no comparativo no quarto trimestre ano contra ano quanto no acumulado do ano, resultado da estratégia adotada de uma redução da exposição a produtos de pagamento tem um tíquete maior no foco maior nos produtos mensais. O financeiro ele foi negativo em R\$215 milhões no 4T, fechou no exercício de 21 negativo em R\$380 milhões, e aqui a explicação para esse movimento ela está totalmente relacionada ao novo ambiente né, então, econômico e taxa de juros e inflação que acontece ali na Brasilcap, uma questão natural por conta de descasamento de ativos e passivos é uma companhia que tem uma concentração muito grande de títulos



prefixados, então com a abertura da curva de juros, a opção né, foi por reduzir a exposição a risco do portfólio, reduzir duração uma vez que a gente já, não nesse ambiente atual a gente não tem necessidade de incorrer em tanto risco de duração como a gente incorria até o início do ano passado. Somado a isso, ele também uma alteração da regulação da capital, estabelecendo alguns percentuais mínimos para cada nível de capital regulatório que as companhias de seguro têm para suportar a sua operação, então para se adequar à esse novo ambiente a gente precisou realizar essa mudança no perfil de risco da carteira, reduzir um pouco o capital mínimo requerido para risco de mercado e fizemos mais um aporte no volume total para Brasilcap de R\$100 milhões no final do ano passado, para se adequar a esse novo movimento. Como é uma companhia que depende quase que exclusivamente do resultado financeiro para operar, o impacto desse impacto negativo no financeiro, dessas vendas de carteira pré que estava alocada em disponível para venda, né e essa marcação negativa ela foi trazida para resultado das operações, acabou prejudicando aqui o lucro, fechando negativo em R\$126 milhões no 4T e aí encerrando o ano em R\$4 milhões de reais positivo no exercício como um todo. Na operação de planos odontológicos tivemos um aumento de receita, mas uma piora na margem EBTIDA por conta do aumento da utilização, da frequência de utilização, de procedimentos, e acabou levando o lucro para ter uma queda de 3%, uma queda bem marginal, embora a receita ainda tenha crescido. Falando em segmento de distribuição aqui na próxima página a receita de corretagem nada mais é do que a resultante que mencionei anteriormente crescendo 10% ano contra ano no 4T, 8% no acumulado do ano, com um desempenho bastante forte de seguro de vida, rural e de previdência ganhando um pouco de *share* na pizza total aqui, tomando participação do seguro de capitalização, a margem líquida melhora no acumulado do ano basicamente fruto de um aumento na taxa Selic, aqui a gestão dos ativos aqui na corretora é bastante conservadora, basicamente 100% em operações compromissadas no quadro da taxa DI e, portanto, o lucro cresce ali bem alinhado, na verdade marginalmente acima o crescimento da receita do acumulado do ano, o arredondamento aqui cresce no mesmo patamar. Prestando contas agora em relação ao *Guidance* que nós temos e que divulgamos para o exercício de 21, como

mencionei aqui resultado operacional muito próximo do topo tá, não fosse pela surpresa negativa vinda de Covid-19 a gente nem precisaria ter revisto esse *Guidance*, enfim, o volume de sinistro foi quase 4 vezes maior do que aquele que nós tivemos em 2020, o que era totalmente inesperado, mas enfim, esse foi o contexto, tivemos que revisar o intervalo e mesmo assim fechando ali muito próximo do topo do intervalo de 1 a 6. Em prêmios superamos o intervalo 15% no topo, atingindo 16,2% e crescimento de reservas de previdência ficamos ali praticamente no centro do intervalo com 0,9% do intervalo de 0 a 2. Para 2022 o que nós esperamos? Um crescimento mais forte de resultado operacional, a aceleração advinda basicamente vinda de uma premissa de redução de sinistralidade no exercício de 22 comparado com 2021. Uma expectativa em crescimento de prêmios emitidos bastante aninhada né dando sequência àquilo que nós entregamos em 2021, crescimento de 10 a 15% os prêmios de seguro, crescimento de reservas de previdência também num patamar bem acima daquele que nós entregamos no ano passado de 9 a 13%.

Bom, senhores esses eram os principais destaques aqui, do resultado e da nossa expectativa para o exercício de 2022 nós ficamos agora à disposição pra esclarecimentos na sessão de perguntas e respostas.

[30:34] Felipe Peres – Obrigado Rafael. Lembrando que quem desejar fazer uma pergunta pode clicar no botão *raise hand* que tem aí na parte de baixo da ferramenta. A gente vai liberar o áudio só em português. As demais perguntas quem desejar encaminhar no botão Q&A também aí na ferramenta, pode mandar por escrito e a gente ou responde ao vivo ou responde por escrito mesmo. Para iniciar, a gente tem uma pergunta que veio do Antônio Ruetete do Bank of America. Antônio está liberado para você falar.

[31:08] Antônio Ruetete, Bank of America – Bom dia pessoal! Parabéns pelos resultados aí! A minha pergunta cria um pouco mais de detalhes no *guidance* aqui tá. Então primeiro no *guidance*, no *guidance* operacional, o que mais ou menos vocês estão incorporando de normalização de sinistralidade, e o que vem aqui de melhor comissionamento, porque o

resultado operacional aqui inclui a operação de todas as subsidiárias da corretora né, então eu entendo que a expectativa aqui seja um pouco mais de venda de prestamista melhorando um pouco o comissionamento em 22 tá? Então basicamente aqui o que é sinistralidade e o que é comissionamento? Ainda no *guidance*, eu queria entender melhor um pouco também os *assumptions* para a previdência né, no crescimento de reservas técnicas. Então assim, o crescimento se a gente só assumir uma Selic média aqui de 10% e 11% a gente já teria um *guidance* encontrando suas estimativas aqui né? Então qual é a seu *assumption* para *net inflows* para o ano? Muito obrigado, pessoal!

[32:30] Rafael Sperendio – Antônio muito obrigado pelas perguntas. Quanto à primeira, o principal *driver* aqui que é redução de sinistralidade para um aumento de operacional. Comissionamento, ele é importante, mas essa sensibilidade para operacional como um todo ele ela é bem menor, tá, e aí por conta da dinâmica mesmo do modelo de negócios né, comissionamento que uma empresa paga, na realidade 75% dessa despesa já entra por equivalência e 100% do comissionamento então na corretora você tem uma anulação muito forte do comissionamento, por isso a sensibilidade desse evento de aumento, seja por mix, bônus de performance, etc., ela é importante pro resultado do financeiro, mas ela é muito menor do que a advinda da redução de sinistralidade. Esse efeito ele entra *full* no resultado, o principal *driver* pro aumento ele é sinistralidade. Com relação à sua pergunta de previdência, ok? É verdade, isso deve ser o cenário para 2022, muito embora nós temos um percentual muito relevante ali de ativos alocados em instrumentos de renda fixa, e natural do negócio de longo prazo né Então embora isso aconteça a gente tem aqui ficar atento, e algo que nós optamos por um conservadorismo, principalmente nesse início de ano, decorrente da volatilidade que deve ter no mercado principalmente em segundo e terceiro trimestres. Então por conta desse evento, a gente pode ter ali uma maior volatilidade da curva de juros que pode impactar retorno e consequência ali o que nós estamos esperando de reserva além do próprio cenário de aumento de resgates né, que nos levou para o patamar de 12% no quarto trimestre. Ainda a gente não consegue observar uma melhora muito significativa no perfil de renda disponível etc., que favoreceria um pouco mais a captação líquida. Então são variáveis importantes que, para

janeiro, ainda é muito difícil a gente ter um nível de precisão adequado, mas à medida em que nós vamos evoluindo ao longo do ano é a gente vai ter algumas respostas mais claras e o nível mais adequado de precisão. Por enquanto, esse é o intervalo que nós entendemos adequado quanto à expectativa para crescimento de reservas ao longo de 22.

[35:01] Antônio Ruelle, Bank of America – Se eu puder dar só um *follow-up* nessa pergunta aqui. Como que vocês estão vendo o posicionamento estratégico do produto de previdência, principalmente aqui levando em consideração a competição? Obrigado.

[35:19] Rafael Sperendio – A gente fez um trabalho muito forte na melhora do nosso portfólio como um todo, e também na maneira com que a gente atua com o nosso cliente. Então hoje, junto ao Banco do Brasil em uma força de, a gente chama assim, distribuição aí focada, praticamente que exclusivamente em investimentos na previdência incluído, temos também uma mudança aqui foi produzida no perfil de, no sentido de, portfólio de produtos trazendo novos gestores, ampliando arquitetura, até 2020, meados de 2020 mais ou menos, nós tínhamos ali, até um pouco antes até 2019, que essa estratégia ela ganhou mais força em 20 e 21, o portfólio de fundos de investimentos de previdência, a ideia era basicamente concentrado exclusivamente na DTVM. É tipo percentual muito residual de outros gestores. Então essa arquitetura aberta em gestão de previdência. Ela iniciou com mais força guiando o final de 19 e foi sendo escalada ao longo de 20 e 21, encerramos com 8 bilhões em fundo de arquitetura aberta com 12 parceiros e 6,4 bilhões de investimento no exterior também no número de dezembro. Então a estratégia foi focada em uma assessoria mais especializada independente ampliar nosso portfólio de produtos que nos possibilitou ali a melhorar nossa posição. Nossa vantagem competitiva perante outros players, isso fica evidente no índice de portabilidade, ele acelerou muito em 17 e 18 e depois vem se estabilizando aqui do ano de 2% do total de ativos sob gestão hoje com o aumento da Selic voltando aí ao patamar de 2 dígitos, é de se esperar que a competição ela seja pouco menos intensa. Quanto? Difícil, a gente vai conseguir observar somente à medida do tempo, a gente tem pouca evidência histórica de movimentos



similares ao que a gente está vivenciando agora, mas o cenário esperado é consequente de um patamar já de 2 dígitos de uma competição menos intensa do que a gente vivenciou nos últimos 2 anos principalmente.

[37:56] Antônio Ruetze, Bank of America – Obrigado pessoal!

[38:19] Felipe Peres – A próxima pergunta é do Tiago Binsfeld da Goldman Sachs. Tiago, tá liberado, pode perguntar, por favor.

[38:23] Tiago Binsfeld, Goldman Sachs – Oi! Bom dia Ullisses, Rafael e Felipe! Obrigado pelo call! Minha primeira pergunta é sobre resultado financeiro. Sei que vocês não dão *guidance* para resultado financeiro, mas justamente por essa expectativa de Selic maior, e se vocês, à medida do possível, pudessem quantificar o quanto poderia ter um crescimento de resultado financeiro vindo principalmente de efeito de Selic mais alto, seria interessante ouvir uma coisa nesse sentido. A minha segunda pergunta é sobre sinistralidade, mas especificamente sobre sinistralidade do produto de rural. A gente sabe que tem efeito de seca na região sul nesse início de ano eu queria entender se o *guidance* de vocês já contempla talvez um primeiro trimestre mais desafiador em função dos efeitos da seca ou se isso ainda é um risco vocês ainda não colocaram nenhuma expectativa disso no *guidance*. Obrigado.

[39:17] Rafael Sperndio – Oi Tiago! Bom dia! Obrigado pela pergunta. Com relação a financeiro, de fato a gente não tem um *guidance*, mas quando a gente compara, e olhando se tem hoje expectativa, consenso de mercado divulgado pelo boletim Focus do Banco Central, ela é muito parecida, em termos de cenário, com aquilo que a gente vivenciou entre 16 e 17. Aí você tendo um comportamento, uma variável adicional que, como mencionei a resposta para o Antônio, relacionada ao movimento de curva e eventual marcação a mercado negativa dos títulos, que isso pode trazer alguma incerteza adicional no resultado financeiro. Mas hoje né, a gente observa um cenário muito parecido com aquilo que a gente via em 2016 e 2017, que a gente dava 1,1 a 1,3 bi de resultado financeiro, então embora a gente não tenha *guidance*, o cenário está muito parecido. É

difícil falar: Vai ser exatamente igual aquilo? Mas, posso dizer assim: Não vai. É muito difícil repetir o que a gente vivenciou nos últimos 2 anos pelo menos, então o cenário é bem mais favorável agora. Com relação a sinistralidade, sim, ela já está na nossa premissa para o *guidance* e resultado operacional, já está incorporada, o que a gente tem de informação hoje né, seja de realizado, de expectativas e de realização para 2022 referente, principalmente, a rural. A variante Ômicron, por enquanto, não tem trazido grandes mudanças na tendência de sinistro, que fato foi premissa. A gente debateu bastante para desenhar esse intervalo de extra operacional, foi principalmente com relação a sinistralidade do segmento rural, lembrando só aqui que tem uma postura muito conservadora na gestão do nosso portfólio de agrícola então a gente dilui bastante esse risco né, seja uma nossa própria carteira como no mercado buscando proteção no secundário. Então, mas respondendo diretamente sua pergunta, ela está sim faturada no intervalo de resultado operacional.

[41:53] Tiago Binsfeld , Goldman Sachs – Tá claro Rafael. E só, se puder um esclarecimento. Com as informações que vocês têm hoje sobre o rural, seria de se esperar que o primeiro trimestre de 2022 tem um crescimento na sinistralidade? Ou ainda é muito cedo para ter alguma visibilidade?

[42:07] Rafael Sprendio – Olha, o indicativo por enquanto é de que sim tá. A questão toda ela envolve a própria dinâmica do mundo rural, diferentemente das outras linhas, de praticamente, por exemplo, relacionada Covid-19 né, praticamente tudo aquilo que a gente se provisionava no montante de aviso do sinistro, a perda efetiva ela acabava sendo muito próximo que lá naquele provisionamento tá, de sinistro a liquidar. O rural é diferente, o rural ele na dinâmica natural é de no momento do aviso você tem um *over* provisionamento ali, e à medida que você vai fazendo a perícia em campo trabalho de campo para apurar a perda efetiva de fato que se tenha uma reversão, mas esse trabalho ele demora aí 2 a 3 meses após o aviso efetivo de um sinistro. Então a tendência seria de uma alta, estou falando do rural exclusivamente, tá - não da sinistralidade como um todo, porque aí vai depender muito da Covid-19. Em 2021 a gente teve um volume menor de



sinistro em janeiro e ele foi crescendo ao longo do trimestre. Então esse comparativo fica difícil falando de rural exclusivamente. É de se esperar um aumento da magnitude, é difícil de precisar depender desse processo de apuração, tanto trabalho em campo para apurar perda efetiva, identificar o montante real de sinistros decorrentes dessa seca.

[43:52] Tiago Binsfeld , Goldman Sachs – Está claro Rafael. Está claro e parabéns pelos resultados!

[43:57] Rafael Sperendio – Obrigado, Tiago!

[44:00] Felipe Peres – Obrigado Tiago! Próxima pergunta ela vem do Daniel Vaz da Credit Suisse. Daniel, por favor pode prosseguir.

[44:09] Daniel Vaz, Credit Suisse – Obrigado Felipe. Bom, primeiramente parabéns pelo resultado. Queria fazer acho que 2 perguntas na Brasilseg, depois uma outra na Brasilprev. Acho que na Brasilseg primeiro. No prestamista a gente tem uma queda de 16% de prêmios do ano né? Então, eu queria antes entender esse número. Eu entendo que aquela mudança na regulamentação do saldo de crédito né, os prêmios sobre o saldo, teve um impacto relevante no comparativo anual. E aí eu queria entender para 2022, como que a gente deve pensar nesse crescimento de prestamista, ainda está impactada por esta regulamentação?

[44:57] Rafael Sperendio – Daniel, eu entendi que não teve muito impacto de regulação não tá. Foi mais uma questão micro nossa aqui. Nós lançamos um produto ao final de 2020 readequando o nível de cobertura e preço. Esse produto, ele era mais barato para, inclusive ele perde 15%, mais barato do que o produto anterior. Ao longo de 21, fomos retroalimentando nosso modelo de subscrição e recalibrando esse patamar de precificação ao longo do ano, principalmente no quarto trimestre. Então em termos de “x” nós conseguimos manter a penetração. É natural um aumento no volume de prêmios emitidos, a variável desconhecida por enquanto aqui vai ser o volume de originação desembolso de crédito para pessoa física principalmente a do Banco do Brasil. Então essa

é a dinâmica esperada, tudo mais constante mantendo o volume de desembolso do ano passado e penetração, é natural aumento do volume de prêmios tá. Hoje a maior incerteza estaria mais relacionada ao volume de desembolso.

[46:06] Daniel Vaz, Credit Suisse – Não, beleza. Então se eu puder aqui continuar na Brasilprev. A gente já comentou um pouco sobre o nível de resgate né, que é natural, um pouco mais nesse momento de macroeconomia, inflação acelerada e até efeitos da pandemia, mas por outro lado acho que o que mais me impressionou foi o índice de portabilidade estava mais perto de 3% do que de 2 né, então vocês acreditam que esse nível deveria ser mais perto de 3 normalizando daqui pra frente ou vocês acham que deveria voltar mais para o próximo de 2 assim? Existe alguma estratégia de retenção? Não só de oferecer mais fundos, mas sim controle de evasão de clientes? Na hora do cara falar assim: “Ah estou pedindo portabilidade!”, existe algum tipo de retenção no cliente na hora que vocês conseguem fazer? Vocês podem comentar um pouco? Obrigado.

[47:04] Rafael Sperendio – Eu vou passar a dinâmica bem que brevemente aqui do porquê desse aumento da portabilidade, Daniel, e depois o Ullisses vai entrar com mais detalhes na estratégia e retenção. É, houve um movimento sim no 4T21, mas a gente entende como bastante pontual tá, o que aconteceu provavelmente, é difícil para ter uma resposta exata mas houve uma abertura muito a forte da curva de juros ao longo do 3T e 4T, então isso acaba gerando um impacto maior na rentabilidade pro cliente e, às vezes, o cliente acaba optando ou seja por optar por outro instrumento que está performando melhor, ou eventualmente um resgate direcional com o recurso para um instrumento mais conservador, e aí diria assim, na primeira opção que é direcionar para outro veículo que seja de uma rentabilidade maior acabou muito indo para fundos com a participação grande de crédito privado. O crédito privado teve um fechamento forte no *spread* do ano passado, principalmente no segundo semestre os fundos acabaram performando retorno bem. E a nossa posição a crédito privado na Brasilprev é pequena, vem aumentando muito maior do que foi no passado, mas comparado com a indústria é um percentual ainda bastante abaixo. Então isso acabou impactando um pouco a portabilidade, mas a gente já

vê aqui dezembro e janeiro esses números já melhoraram bastante por isso acredito que seja tendência manter esse nível de portabilidade de 3%.

[48:58] Ullisses Assis – Daniel, bom dia. Falando um pouquinho aqui da questão até da estratégia nossa de retenção, e extremamente importante não só na Brasilprev, até pela até pela minha pela minha característica comercial, e eu tenho falado com os presidentes das companhias, nós temos que aumentar a receita aumentar o volume de negócios, mas nós temos que ser cada vez mais eficientes na retenção de clientes. porque isso sim é um vetor de crescimento rápido pontual de resultados. E assim, essa questão de retenção de clientes, eu te diria que ela é tratada, é quase uma obsessão em todas as companhias, com estratégias bastante robustas. E falando um pouco da Brasilprev, até porque eu já estive lá como diretor comercial, também acho que algumas coisas a gente tem investido aí que tem ajudado a Brasilprev nos últimos anos. Primeiro a questão da especialização lá atrás eu fui responsável, eu fui o *head* da operação de alto varejo do banco quando nós criamos a verticalização da segmentação dentro do banco. Então assim, a criação da ampliação da nossa rede de atendimento estilo das agências empresas é até R\$50 milhões de faturamento, e aí dentro dessa especialização nós fomos criando especialização da especialização né, porque assim, agências voltadas único exclusivamente para atender clientes do alto varejo com perfil investidor uns gerentes de relacionamentos dedicados com esse estilo de investimento, justamente para a gente ter mais proximidade para a gente conseguir ser mais eficiente tanto na captação quanto na retenção. Isso tem um impacto direto na Brasilprev, então assim, a nossa rede de estilo investidor ela cresceu muito ao longo dos últimos anos. Isso nos ajuda muito paralelamente. A Brasilprev tem investido cada vez mais também na rede própria em termos de termos consultores, onde existe uma espécie de encarteiramento desses consultores, então assim, clientes que têm maior quantidade de recursos conosco recebem uma assessoria paralela, a assessoria do próprio banco de um consultor especializado Brasilprev. Isso a gente tem visto que a medida que a gente avança nesse modelo a gente consegue ser mais eficiente porque está muito mais próximo do cliente, a gente tá tirando dúvidas, a gente dando mais opções de investimento, e aí que eu acho que aliado a essa questão assessoria a gente está

agregando um portfólio mais adequado, como o Rafael disse né, plataforma aberta e uma série de melhorias que a gente tem feito no portfólio que tem nos ajudado a unir essa força de vendas, essa especialização do atendimento mais forte com um portfólio mais adequado, sendo mais eficiente na retenção. Sem falar que eu acho que tem dois pontos também muito importantes que nos ajudam com a nossa estratégia de ampliação da carteira de multimercado, e aí aqui obviamente respeitando o *suitability* de cada cliente, eu acho que um grande, nossa grande virtude nesse caso foi ter trazido o portfólio de carteiras de fundos, e não necessariamente multimercado, ele fala de multimercado não necessariamente, esses essas carteiras de fundo assumir uma alta volatilidade, mas assim, isso permitiu com que a gente crescesse bastante o nosso volume de reservas, e quando eu tenho cliente de multimercado nessa estratégia que nós criamos, eu consigo dar uma assessoria cada vez mais próxima, mostrando que nós estamos fazendo gestão de portfólio. Consequentemente o percentual de evasão desses clientes é menor, está, é menor a gente tem isso aí medido, que a gente fala em 25% menos, é uma migração menor do que em demais clientes, então isso tem nos ajudado bastante. Esse cliente está menos sensível à mudança de companhia por qualquer ruído de um mercado, sem falar que no caso da Brasilprev também nós fizemos um investimento muito forte ano passado na expansão da base de clientes. Então assim, Brasil o prêmio cresceu mais de 200.000 clientes, em mais de 200.000 novos CPFs líquidos né, então entre tudo o que a gente botou para dentro de novos clientes e o que a gente teve de evasão, nós tivemos um crescimento de mais de 200.000 clientes. Significa praticamente 10% da base da companhia, companhia hoje nós estamos falando aí de 2.500.000 de clientes, então assim, dentro da nossa estratégia também de ser mais eficientes na retenção, a gente tem uma estratégia grande ampliação da nossa base de clientes para que a gente realmente consiga popularizar mais o produto previdência, que a gente tem que acredita que tem muito espaço, e para cumprir a nossa missão de mudar a forma como o brasileiro planeja o seu futuro, mas está bem adequada à estratégia corporativa da empresa e também aqui da BB Seguridade.

[53:24] Daniel Vaz, Credit Suisse – Está ótimo. Muito Obrigado.

[53:25] **Ullisses Assis** – Eu que agradeço.

[53:26] **Felipe Peres** – Obrigado Daniel! Têm algumas perguntas aqui que vieram na ferramenta de Q&A, que vão mais aí para uma linha de estratégia, concorrência. A primeira aqui quer saber a respeito de *open finance*, *open insurance*. Qual o impacto e se a companhia vê isso mais como risco do que como oportunidade, enfim, esse balanço entre risco e oportunidade. E digital, se dá pra gente falar mais alguma coisa em relação a parcerias ou mesmo a nossa atuação ali na Ciclic, que é a nossa corretora digital, talvez a iniciativa que já está implementado hoje em dia e rodando.

[54:16] **Ullisses Assis** – Vamos lá! Obrigado pela pergunta. Eu acho que esse assunto é extremamente importante, interessante, é algo que está aqui no nosso dia-a-dia das discussões, então é sempre muito bom falar disso. Eu vou falar um pouco da minha visão aqui. A nossa visão é que a gente tem muitas oportunidades tá, com *open insurance*, obviamente que temos é riscos, claro que temos. Mas eu acho que é assim, e aí uma visão muito direta e clara desse assunto, produtos em geral, na minha visão, eles são *commodities* por mais inovador que seja um determinado produto bancário e financeiro, produtos de seguros ele é *commodities*. A gente então assim, o que vai fazer diferença, na minha visão, em termos de *open insurance* né, *open finance*, como um todo relacionamento, é atendimento gera proposta de valor, é agregar para o cliente algo que seja palpável. Nesse contexto, eu acho que a gente já vem fazendo alguns movimentos. Então desde que nós lançamos a nova linha de seguros de vida, que não é mais seguro de vida seguro, é pra vida, uma série de benefícios com o cliente utiliza em vida. Pode ver o crescimento do mercado, o nosso crescimento, nós estamos crescendo 20% acima do que cresce o mercado com um NPS melhorando, o cliente mais satisfeito com menor evasão. Quando a gente traz nessa mesma linha o novo portfólio de seguro residencial, a gente percebe o mesmo movimento, com uma série de assistências, onde a gente valoriza essa utilização das assistências pelo cliente, onde o cliente tem experiência positivas. Então assim, eu acho que ponto que a gente já vem investido muito e vai continuar investindo, é na melhoria de produtos e processos, régua de relacionamento, de comunicação com

os clientes. E aí numa outra ponta, conseqüentemente, TI, por isso que eu falei da nossa decisão de antecipar em 1 ano o *roadmap* de entrega dos nossos produtos em plataforma aberta, justamente para que a gente seja mais eficiente na comunicação, para gente distribua o produto de uma forma mais fluida, a gente leve para mais clientes a oportunidade de conseguir nossos produtos, seja nos canais BB, seja os canais fora do Banco do Brasil. A gente tem monitorado o mercado em relação a parcerias digitais, nós temos algumas em andamento, a gente tem monitorado o mercado que a gente pode crescer. Como eu disse, não são coisas que acontecem da noite para o dia, então assim, são parcerias que requerem ajustes de sistema que nem sempre ambas as partes estão preparadas para fazer em um curto espaço de tempo, mas várias delas como nós iniciamos ano passado, estão numa fase já avançada de discussão ou até mesmo de implementação. Temos investido também em *venture capital* e aí capturando inteligência de algumas empresas, mas o meu, o nosso foco aqui não vou dizer o meu, o nosso, é em algo que possa agregar dentro do nosso negócio, essa é a grande questão. O que nós podemos trazer de inteligência para agregar no relacionamento do cliente e na estratégia de distribuição, esse tem sido o nosso principal foco. A gente não descarta nenhum tipo de parceria, seja distribuição ou seja de parceria em termos de trazer inteligência para o negócio, fica claro que a gente vai monitorando e vendo um mercado que faz sentido e o que não faz. Além disso eu acho que outro ponto que aí extremamente importante é a nossa ambição realmente de integração de CRM. CRM da corretora integrado ao CRM das companhias que já está em fase de implementação, no caso das companhias, para que a gente tenha realmente uma comunicação cada vez mais fluida presente próximo do nosso cliente. No final das contas é o que eu disse no início, eu acho que nós temos muitas oportunidades, essa nossa visão de distribuir os produtos em outros canais vai nos ajudar, essa melhoria de produtos do processo já está nos ajudando, e eu acredito assim muitas oportunidades, mas sempre com centralidade no cliente na minha visão que vai ganhar o jogo, vai ganhar esse jogo ou vai ser bem sucedido nesse jogo quem realmente for cliente centrado na prática. É isso que a gente está buscando ser.

[58:24] **Felipe Peres** – Obrigado Ullisses. A próxima pergunta, ela vem do que Guilherme Grespan, da JP Morgan, Guilherme pode prosseguir, por favor.

[58:37] **Guilherme Grespan, JP Morgan** – Oi Ullisses, Sperendio e Felipe! Obrigado pela apresentação e por abrir para perguntas. 2 rapidinhas aqui do nosso lado, uma com relação a custo. A gente vê um aumento expressivo esse trimestre aí aumentando quase R\$80 milhões a R\$100 milhões as outras despesas e receitas, e foi bem dividida aqui em diversas linhas, a gente viu uma pressão em administrativo, despesa tributária, e outras despesas. Se vocês puderem passar rapidinho o que foram os maiores os maiores pontos de pressão aqui no trimestre e que a gente deve considerar como novo patamar ou não. E aí a segunda dúvida, já emendando, é com relação à rural. Saiu aí o dado de subvenção para esse ano um pouquinho menor do que foi nos anos anteriores. Queria ouvir um pouco de vocês, como é que vocês interpretam a leitura da subvenção para esse ano e se puder lembrar um pouquinho também para gente qualquer contribuição da subvenção hoje tanto do ponto de vista de receita quanto se puder dar algum direcional de lucro rentabilidade, se eu não estou enganado a maioria da subvenção vai para *harvest* que historicamente tem uma ou duas vezes mais alto, mas se puder lembrar um pouquinho como que o impacto no *top line* no *bottom line* da Brasilseg ajudaria bastante. Obrigado!

[59:50] **Rafael Sperendio** – Guilherme, só pra gente formatar bem aqui uma resposta só. A questão relacionada ao aumento de despesas concentrado ali na *holding* Seguridade-Corretora, ali no consolidado, ou nas coligadas algo que chamou a sua atenção em especial?

[1:00:12] **Guilherme Grespan, JP Morgan** – No consolidado que rodava e R\$30 milhões e passou para R\$120 milhões esse trimestre.

[1:00:16] **Rafael Sperendio** – Ok. Bom, ali é principalmente esse aumento ele veio da corretora, e na corretora nós tivemos um ajuste efetuado aí no final do ano passado referente à devolução de comissões para Brasilprev. Então a sensibilidade disso aí para o resultado final era pequena, mas o que ocorreu foi, ali nós não temos um processo

automatizado de devolução de comissões para a Brasilprev, esse processo ele é feito por meio de um ajuste periódico tá. Quando ocorre a devolução de comissionamento? Quando um cliente contrata um plano de previdência e ou faz uma contribuição periódica para esse plano de previdência e resgata em período inferior a 12 meses. Então esse aumento no volume de resgates ele disparou uma revisão antecipada nesse processo de revisão de todos os parâmetros de devolução, esse ajuste ele aconteceu em dezembro. Então por isso esse aumento nas despesas muito concentrado ali na corretora, devolução de opção para o Brasilprev, em razão de resgates inferior a 12 meses. Em relação a sua pergunta para subvenção. Ano passado, se não me falha a memória aqui, foi o volume recorde de recursos destinados para subvenção do seguro agrícola, algo em torno de R\$1,2 bilhão. Para esse ano é de se esperar um volume talvez um pouco menor do que esse patamar, mas a gente só vai conseguir saber de fato, real o que vai ser empenhado pelo governo à medida que tudo decorrer no exercício em, somente uma vez ali perto do segundo trimestre a gente deve ter uma noção mais clara do volume total a ser desembolsado. Atualmente a subvenção hoje ela representa um patamar menor de contribuição do volume total de prêmios que aquilo que a gente tinha no passado até 2015 e 2016. Hoje assim, de forma aproximada, 20% mais ou menos dos prêmios de seguro agrícola eles contam com algum tipo de subvenção do governo. Então esse é o cenário que a gente tem atualmente o volume, mas, como posso dizer assim, com precisão maior a gente deve conseguir ter uma expansão no segundo trimestre. A gente espera que isso possa impactar a nossa originação de forma significativa de prêmios. No *guidance* que a gente está trazendo aqui de crescimento de prêmios na Brasilseg, o rural é ainda assim um dos que tem mantendo o mesmo comportamento dos últimos anos, é o que deve ter o patamar de crescimento mais forte entre as grandes linhas de negócio da seguradora.

[1:03:37] Guilherme Grespan, JP Morgan – Perfeito. Super claro, Sperendio, obrigado.

[1:03:45] Felipe Peres – Obrigado Guilherme. Tem algumas perguntas também que vieram pela ferramenta em relação ao *payout* de 2022. O que que a companhia espera de uma normalização para os para os níveis históricos. A gente pagou aí no segundo semestre algo

parecido com o que a gente costumava a pagar até ter essas questões de capital né, que a gente teve na Brasilprev, então estão querendo saber da expectativa para 2022, o que que a gente espera.

[1:03:50] Rafael Sperendio – Bom, é natural que a gente tenha uma capacidade para uma *payout* maior do que aquele pago no exercício 21 como um todo. Lembrando lá no primeiro semestre nós tivemos um aporte na Brasilprev em razão do cenário ali, ainda a curva real ela fechava significativamente, que levava a uma necessidade maior de capital naquela companhia. Ao longo do segundo semestre nós observamos ali a uma abertura na curva, e aí essa abertura acabou reduzindo nossa necessidade de capital na Brasilprev, nessa a gente optou por não retirar esse recurso, então foi isso durante o exercício fechado, a gente viu que o aporte que foi feito primeiro semestre nem seria necessário, que a companhia encerraria o exercício o nível confortável de solvência inclusive acima do apetite a risco se o aporte não tivesse feito. Isso no primeiro semestre, mas esse não era o contexto né, no momento que ele foi realizado e por prudência a gente optou por manter esse recurso, os senhores podem ver no material divulgado que a Brasilprev fechou no ano de 2021 com nível muito confortável de solvência. O cenário ainda é de incerteza, a gente não pretende reduzir capital da Brasilprev por enquanto, mantendo esses mesmos patamares e conforto de que a gente tem hoje esse colchão de solvência, mas tudo indica que para 2022, não tendo essa necessidade de reinvestimento em nossas operações a gente possa ter um *payout* em linha com aquilo que a gente praticava anteriormente né, até 2019, a um patamar superior. Aqui 2021, só lembrando aqui, no segundo semestre não teve grandes impactos dos fluxos de caixa, a gente distribuiu 83%. Eu digo, não temos um percentual ainda já definido aprovado com relação ao exercício de 22, mas a tendência é que seja maior do geral do que aquele que teve em 21.

[1:06:56] Felipe Peres – Obrigado Rafael. acho que nós cobrimos todas as perguntas aqui que tinha por escrito, a grande maioria. Não temos mais nenhuma pergunta por áudio, então acho que podemos encerrar a reunião de hoje. Ullisses, Rafael, alguma consideração final que vocês queiram fazer?



[01:07:18] Ullisses Assis – Não. Só agradecer realmente a presença de todos. Coloco o quanto nós estamos felizes para o resultado do quarto tri e certamente temos uma expectativa de um ano muito bom né, 2022, o nosso resultado crescendo aí a bases bastante sólidas né, que a gente consiga atender à expectativa dos acionistas. Obrigado a todos!

[1:07:41] Rafael Sperendio – Obrigado a todos. Nos colocamos à disposição para esclarecimentos sobre a teleconferência, toda a nossa equipe de RI está à disposição. Obrigado a todos.

[1:07:51] Felipe Peres – Bom dia a todos! A gente pede, se possível, só que responda uma pesquisa que vai aparecer no finalzinho da reunião na hora que encerrar o encontro. Bom dia a todos!