

Felipe Peres:

Bom dia e obrigado por participarem da nossa reunião virtual para apresentação dos resultados do 1T24.

Este evento está sendo gravado e conta com tradução simultânea para o inglês. Aqueles que desejarem ouvir o áudio em inglês, basta clicar no botão “*interpretation*”, na parte inferior da tela. Durante a reunião, exibiremos a apresentação em português. Para visualizar o documento em inglês, basta acessá-lo no nosso site de Relações com Investidores, no endereço www.bbseguridaderi.com.br.

Hoje, a apresentação será conduzida pelo André Hui, Diretor Presidente da BB Seguridade, e pelo Rafael Sperendio, Diretor de Finanças e Relações com Investidores.

Passo a palavra agora ao André, que iniciará a apresentação.

André Hui:

Obrigado, Felipe. Em primeiro lugar, bom dia a todos e a todas. Quero agradecer por participarem da nossa reunião virtual para apresentação e discussão dos resultados do 1T24 da BB Seguridade e sobre a execução da nossa estratégia nesse início de ano.

Antes de iniciar a apresentação, me permitirei quebrar o protocolo para enviar as minhas sinceras condolências às famílias das vítimas das enchentes no Rio Grande do Sul. A BB Seguridade e as empresas do Grupo tomaram uma série de medidas dentro de suas atividades para poder apoiar os nossos clientes e colegas que estão na região. Esperamos que a situação por lá se resolva o mais rápido possível.

E aos que nos ouvem e puderem realizar doações, o Banco do Brasil, através de sua Fundação, está coordenando os esforços para que os recursos cheguem aos mais necessitados.

Agradeço a atenção e damos início aos destaques do resultado no segundo slide da apresentação. Eu fico feliz em divulgar que o nosso lucro líquido no 1T24 foi de R\$ 2 bilhões, com um crescimento de 10,4% em relação ao 1T23. E o lucro gerencial, que não considera os efeitos do IFRS 17, subiu 4,7%, para aproximadamente R\$ 1,8 bilhões.

Eu gostaria de chamar atenção para o desempenho comercial e operacional robusto do período em todas as nossas operações. No segmento de Seguros, foi registrada uma alta de 15% em prêmios emitidos na comparação com o 1T23, chegando a R\$ 4,3 bilhões. Aqui, temos como principais destaques os seguros Prestamista e Rural. A sinistralidade de 26% foi uma boa surpresa, melhorando em 2,8 pontos percentuais ano contra ano.

Na Previdência, o saldo de reservas, ao final de março de 2024, superou a importante marca de R\$ 400 bilhões e totalizou quase R\$ 406 bilhões, com um crescimento de 14% em 12 meses, com uma captação líquida de R\$ 5,6 bilhões, que foi mais de duas vezes superior ao 1T23, explicada pela captação bruta recorde para um trimestre e pelo baixo índice de saídas.

Na Capitalização, crescemos 16% em arrecadação e 12% em reservas totais, atingindo o saldo de R\$ 11,2 bilhões ao final de março de 2024.

Por fim, como reflexo do forte desempenho comercial, as receitas de Corretagem da BB Corretora somaram R\$ 1,3 bilhões, com alta de 12% ano contra ano.

Sobre a execução da estratégia, no geral, temos um resultado bastante positivo, que reflete a nossa busca constante pela modernização e inovação na gestão do portfólio de soluções para os clientes. Trago alguns destaques deste início de ano neste slide.

No Seguro Penhor Rural, ampliamos a cobertura para animais destinados à produção de carne e leite, que são dados em garantia em operações de crédito rural, já gerando R\$ 200 milhões em prêmios emitidos.

No Seguro Prestamista, foram R\$ 28 milhões a mais em prêmios emitidos, com a ampliação da cobertura para operações de renegociação.

No Vida Agricultura Familiar, que é um seguro prestamista destinado a clientes de cooperação de crédito rural nos programas destinados à agricultura familiar, ampliamos a importância segurada máxima por cliente.

E, no final do trimestre, em março, lançamos o produto Vida Proteção Pessoal, um seguro focado em acidentes pessoais, com preços acessíveis, que, além da proteção, oferece assistências com objetivo de prevenção e suporte de acordo com o perfil do contratante.

Com relação ao nosso modelo de negócios, o Banco do Brasil é e continuará sendo o nosso principal canal e onde enxergamos as melhores oportunidades de crescimento para a BB Seguridade. No entanto, temos recursos para ir além e buscar sempre novas oportunidades de ampliação do nosso modelo de negócios.

Atingimos, no 1T24, um volume de R\$ 470 milhões em prêmios emitidos via parcerias, um crescimento de 13% em relação ao 1T23. Em grandes riscos e transportes, foram R\$ 45 milhões em prêmios emitidos originados, atuando em conjunto com corretores parceiros especializados para melhor atender os segmentos de atacado do banco.

Em previdência, chegamos a R\$ 22 bilhões em ativos geridos por 38 gestores de terceiros, com uma proposta de valor que visa oferecer estratégias alternativas de investimento que atendam às necessidades de clientes com diferentes perfis de risco.

E, para continuar inovando na gestão do portfólio, ampliando as nossas possibilidades de atuação e atendendo os nossos clientes nos canais que desejarem, seguimos com a transformação tecnológica e digital como um dos nossos pilares estratégicos.

No 1T24, foram R\$ 108 milhões investidos na infraestrutura de TI, em *cyber security* e no desenvolvimento de jornadas e soluções digitais. Nosso foco em ter jornadas e soluções cada vez mais completas nos canais digitais fez com que as vendas crescessem 16%, sem considerar os produtos vinculados ao crédito.

E, para finalizar, alinhado com o nosso propósito de proporcionar tranquilidade para as pessoas hoje e sempre, para sermos bem-sucedidos nesse propósito, tudo que fazemos tem como objetivo final oferecer a melhor experiência aos nossos clientes. Essa obsessão resultou na consolidação do nosso NPS na zona de qualidade, com uma melhora de 0,5 pontos sobre o 1T23 e redução de 9,8% das reclamações.

Buscamos estar presentes nos momentos mais difíceis, seguindo com nossa atuação proativa em desastres naturais. Mais de 33,7 mil clientes foram atendidos com a flexibilização de assistências em seguros residencial e empresarial e, buscando encantar nosso cliente, expandimos nosso nível de proteção com a inclusão de mais de 12 mil novos clientes da categoria Superprotegidos, onde o aumento do NPS foi de 7,5 pontos.

Finalizo minha apresentação no slide quatro e passo a palavra ao nosso CFO, Rafael Sperendio, que seguirá com o detalhamento dos números do trimestre. Ficarei à disposição para a sessão de perguntas e respostas ao final. Muito obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado, André. Começarei na página cinco, falando sobre o nosso resultado no padrão contábil antigo. Continuamos naquele mesmo formato e pretendemos continuar assim até que a Susep recepcione ou não o novo padrão contábil com base no IFRS 17. O formato é o que o mercado já está acostumado a acompanhar os nossos resultados,

Como o André falou, o lucro líquido foi de R\$ 1,8 bilhão, crescendo 4,7% em relação ao 1T23, ainda afetado por aquele descasamento de um mês na atualização dos passivos dos planos de benefício definido, que tirou R\$ 74 milhões do resultado no primeiro trimestre.

Lembrando que esse efeito soma zero no tempo, não é um efeito que eu possa classificar como o impacto mais estruturante no negócio. À medida que IGP-M estabiliza, ele está impactado por conta de uma curva inclinada para baixo, uma deflação constante e crescente um mês após mês. Quando ele estabilizar ou tiver o repique, esses R\$ 74 milhões que deixamos no 1T24 vai ser revertido no resultado.

Então, se não fosse o efeito desse descasamento temporal, que as somas eram no tempo, o lucro teria crescido 7,4% em bases que chamamos de normalizadas. Foi um desempenho muito bom para esse início de ano, considerando, como vemos no gráfico do lado direito da página, o impacto todo advindo do resultado financeiro que representou 19% do lucro no ano passado e, no 1T24, contribuiu só com 12% do nosso resultado, caindo 35% em relação ao 1T23.

Na próxima página, trago um *overview* dos principais componentes da variação desse lucro. Do crescimento de R\$ 83 milhões do lucro líquido, o operacional contribuiu com R\$ 200 milhões.

Principais destaques: crescimento de prêmio ganho no Brasilseg, principal *driver* tem sido o Prestamista. Em segundo lugar, o crescimento do Rural, mas o prestamista tem sido o principal motor de crescimento de prêmios no 1T24. E a redução da sinistralidade na Companhia como um todo, mas em especial no seguro agrícola. Acabou que tanto a frequência como a severidade dos eventos que aconteceram, decorrentes do final do ciclo de El Niño, o efeito total na sinistralidade do seguro agrícola acabou vindo bem abaixo daquele que prevíamos, inclusive abaixo da sinistralidade que reportada no 1T23.

Sobre a Corretora, o próprio crescimento de vendas, como eu falei, de seguros, em especial Prestamista e Rural, mas também o forte crescimento na arrecadação de previdência e recapitalização. Lembrando que a corretagem é registrada em regime de caixa que nunca nessas linhas aceleram, captação nesses dois segmentos de previdência e capitalização, que tem uma forte sensibilidade na receita de corretagem lá da BB Corretora e foi um componente importante de crescimento do resultado operacional no 1T24.

Enquanto o operacional agregou R\$ 200 milhões no lucro financeiro, consumiu R\$ 117 de queda ano contra ano. Aqui ainda não tem muito efeito da Selic. Conseguimos compensar a queda da taxa média Selic com maiores volumes, então, fica, na primeira barra do resultado financeiro, uma queda de R\$ 7 milhões do efeito líquido de taxa pós e variação de volume.

A queda, mesmo financeira, veio primeiro pelo descasamento temporal, que foi de R\$ 49 milhões. Esse número difere um pouco do que eu mostrei na página anterior, porque ali é o número absoluto. Esse número de R\$ 49 milhões é variação do número do 1T24 versus 1T23. Então, foi R\$ 49 milhões a menos do que tivemos no ano passado.

Por fim, o principal efeito de impacto no resultado financeiro foi mesmo a abertura da estrutura, a termo de taxa de juros, que gerou um volume significativo de marcação no mercado negativo no portfólio, em especial na Brasilprev, com um impacto que tem uma exposição mais longa, uma duração maior, para fazer frente aos nossos passivos dos planos de benefícios a definir.

Então, eu diria que grande parte desse impacto financeiro veio por marcação ao mercado e descasamento temporal, que tende a ser revertido, possivelmente, já no 2T24. Vamos aguardar o comportamento do IGP-M, mas essa é a nossa expectativa.

Esperávamos a deflação primeiro, e então esse índice começa a caminhar para o território positivo no 2T24 e permanece no território positivo no segundo semestre. Logo, reverteremos todo esse efeito de descasamento temporal aqui na Brasilprev. Agora, a marcação ao mercado é uma questão mais de conjuntura.

Na página sete, falamos sobre operação, iniciando com a operação de seguros. Nosso prêmio emitido cresceu 15%, Prestamista, 35%, fruto do crescimento não só do desembolso nas linhas elegíveis, principalmente no crédito consignado, que tem tido um desempenho muito bom no início do ano, mas também uma redução do cancelamento e uma atuação mais ativa na oferta de pressão Prestamista.

O Rural teve um bom desempenho, apesar das dificuldades que temos enfrentado no seguro agrícola. Temos conseguido compensar isso com um desempenho melhor nas linhas de Penhor e Vida Rural, seja com o lançamento de novos produtos, seja com a ampliação de coberturas e linhas elegíveis nessas duas modalidades, e isso tem sido suficiente para trazer um crescimento de 12%.

O destaque aqui, como o André mencionou, é a cobertura de Penhor para animais, que gerou R\$ 200 milhões de prêmio só no 1T24.

O Vida cresceu em um ritmo um pouco mais lento, 2,7%. Vale sempre lembrar que o estoque acaba sendo ajustado por IGP-M e, com o IGP-M deflacionando, o estoque não tem atualização, e o agravamento de risco por idade e a carteira vem crescendo, basicamente, o que está sendo feito de venda nova.

Com relação a qualidade dessa originação, desse risco subscrito, o índice combinado apresentou uma melhora significativa de 80 vezes ano contra ano. O principal componente que contribuiu para essa melhoria foi a redução da sinistralidade, como eu mencionei no início, no seguro agrícola em específico.

Também houve uma contribuição importante da redução da sinistralidade no Vida. O índice de comissionamento acaba subindo um pouco ano contra ano e aqui, em virtude do mix de

vendas, há uma concentração maior em produtos que têm uma comissão maior para a BB Corretora, por isso esse aumento do índice.

E a despesa administrativa, o índice de janeiro, acabou aumentando 40 vezes, principalmente por um reforço na provisão de redução ao valor recuperável, devido a uma mudança regulatória, mas nada muito significativo.

O financeiro caiu 9%, por influência direta da redução da taxa SELIC e a composição do portfólio, que tem uma concentração muito grande de títulos pós. Então, teve um efeito direto nisso. E com o crescimento do prêmio emitido, refletindo no crescimento do prêmio ganho da redução da sinistralidade, esse efeito combinado nos permitiu crescer em 12% nosso resultado, atingindo a marca de R\$ 1 bilhão para o 1T24.

A página oito é sobre a operação de previdência. A arrecadação bruta cresceu 13%. O índice de resgate teve uma redução significativa, de 11,9% para 8,6% do ativo anualizado. O índice de portabilidade também tem se comportado muito bem no ano contra ano. E a captação líquida quase triplica em relação ao 1T23, levando as reservas a um ritmo de crescimento de 14% em doze meses.

Falando da receita com taxa de gestão, temos observado uma queda de quatro *basis points* ano contra ano, como podemos ver embaixo das barrinhas. A participação de multimercados no total de ativos sob gestão acabou caindo de 25,7% para 21,4% ao final de março, ainda muito por conta do contexto macroeconômico.

Observamos que os clientes vinham ensaiando um aumento na exposição ao risco do final do ano passado para cá, mas isso acabou se revertendo. Por acontecimentos recentes, vemos aversão a risco voltando e recursos sendo canalizados, principalmente para investimentos com um perfil bastante conservador, em especial renda fixa e título público.

Por fim, apesar de toda melhora, observamos, da operação em si, que acabou crescendo 7%, o lucro acaba caindo 30% em relação ao 1T23, por conta do resultado financeiro, que acabou sendo negativo, como eu expliquei, pela marcação a mercado e descasamento temporal. É um dos efeitos que esperamos que não persista ao longo do ano.

Passando para a operação de capitalização, na página nove, observamos que também termina muito bem em questão de fluxo. A arrecadação cresceu 16% e isso levou a reserva a crescer 12%. As despesas com sorteios somaram R\$ 13 milhões no 1T24, caindo 25% em relação ao 1T23, reflexo do encurtamento do prazo dos títulos - quanto mais curtos, menos espaço temos para distribuir prêmios. É uma questão de mix.

O resultado financeiro cresceu 33%, com a margem financeira aumentando 60 *basis points*. O principal fator que contribuiu para essa expansão da margem financeira foi a redução do custo do passivo, reflexo da redução da taxa TR, que remunera esse custo. E o crescimento do resultado financeiro foi o principal responsável pela alta do lucro, somando 13% e chegando a R\$ 71 milhões.

Na página 10, para encerrar, o desempenho da Corretora reflete tudo aquilo que eu já mencionei em termos de performance de vendas. A receita de corretagem cresceu 12%, um dos principais *drivers* para melhorar Prev e Cap, que são bastante sensíveis na receita, com um desempenho muito bom de arrecadação em seguros, em especial Prestamista, seja por venda nova ou por *accrual* de vendas passadas, que tem contribuído bastante para o crescimento nas receitas de seguro.

A margem líquida melhorou, atingindo 0,3 pontos, por uma questão de mix, composição dessa receita de corretagem e aumento dos *accruals* de vendas passadas, que ajuda a melhorar a margem, e contribuiu para um crescimento de 12% no resultado deste 1T24.

Para encerrar, nossa prestação de contas com relação ao nosso *guidance*, em que observamos uma superação nos três indicadores. No resultado operacional, essa superação advém de uma sinistralidade menor do que esperávamos. Com relação à Previdência e Capitalização, essa superação do *guidance* é uma questão de curva, já era esperada no 1T24, e, no decorrer do ano, esperamos que o realizado convirja para um intervalo. Não há nenhuma surpresa, já esperávamos uma superação nesses dois indicadores neste trimestre.

Obviamente, a Previdência pode ter uma questão de carregamento de rendimento, dependerá bastante do comportamento de juros. Mas, independente disso, no 1T24 já era esperado uma superação e uma convergência do intervalo ao longo do ano.

Esses eram os principais pontos que gostaria de destacar. Podemos passar, agora, à sessão de perguntas e respostas.

Antônio Ruelle, Bank of America:

Bom dia, pessoal, parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas do meu lado. A primeira sobre o Rural.

O que eu queria entender um pouco melhor é como os produtores rurais se saíram nesse final de ano e no 1T24, após a temporada do El Niño. Como está em termos de demanda? Qual é o tamanho da área protegida hoje *versus* histórico?

Enfim, gostaria de entender um pouco melhor como poderíamos ver a demanda daqui para frente e como vocês estão esperando a sinistralidade, principalmente olhando para o 2T24. Vocês já estão olhando para a La Niña?

Minha segunda pergunta é sobre o resultado financeiro. Vocês podem nos passar uma atualização daquela sensibilidade que têm passado nos últimos trimestres, de 100 bps na curva? Porque vocês tiveram essas reclassificações vindas da nova regra da Susep, então houve alguma mudança material nessa sensibilidade? Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado, Antônio. Começarei respondendo sobre o Rural. O que observamos nesse último ciclo agrícola foi uma queda, tanto da frequência como sinistralidade, de uma forma global, da exposição como um todo.

Ao quebrarmos essa exposição por região no Brasil, vimos uma queda muito grande, tanto de frequência como de sinistralidade, na região Sul, e um aumento na região Centro-Norte. Mas a nossa exposição nessa região acaba sendo muito menor do que a exposição que temos na região Centro-Sul. Por isso, o efeito combinado acabou sendo positivo para a sinistralidade.

Isso não necessariamente vai refletir no impacto da safra como um todo. Estamos falando dos riscos aos quais estamos expostos, de clientes que contratam proteção. Agora, o agricultor que optou por não contratar a proteção, em especial esse do Centro-Norte, pode estar em uma situação mais difícil.

Quando olhamos nossa exposição a risco, o efeito combinado do El Niño acabou sendo bem mais positivo para nós, no geral, do que prevíamos inicialmente, somente por conta dessa dinâmica de exposição.

Com relação à demanda, estamos fazendo a transição para um período de neutralidade, possivelmente, com probabilidades crescentes de início de um próximo ciclo agrícola com impacto de La Niña. E isso, por si só, deve refletir em uma maior demanda para proteção na região Centro-Sul.

Ainda é muito cedo para falar o quanto essa demanda pode aumentar ou não. Há de se levar em consideração também o espaço no orçamento do produtor rural em se encontrar proteção e o tamanho dessa proteção. Então, ainda é muito cedo para conseguirmos quantificar isso.

Com relação ao financeiro, não mudou muito. Aquela sensibilidade que passamos, de 100 bps, ainda permanece. As reclassificações que fizemos foram um evento concentrado na Brasilprev, de uma reclassificação de uma carteira mantida até o vencimento para disponível para venda.

Quando passamos aquela sensibilidade de 100 bps e R\$ 100 milhões, ela é a sensibilidade do resultado. Então, essa reclassificação não sensibiliza o resultado. Por isso, aquela sensibilidade não mudou.

Essa reclassificação foi feita justamente para fazer frente à nova regulação, que dá a possibilidade das empresas de previdência, quando o cliente de plano de benefício definido atinge a sua idade de aposentadoria, poder chamá-lo para que ele tome efetivamente a decisão e não continue com esse passivo na companhia. Então, ele vai resgatar ou vai receber renda. E isso, de uma forma geral, vai levar um volume maior de saídas de planos de benefício definido.

E precisamos ter ativos em condições de liquidez e de classificação contábil. Estou trazendo para que sejam vendidos e disponibilizados aos clientes, caso a opção seja por resgate dos recursos. Por isso essa reclassificação foi feita. Mas, no fim do dia, ela não muda muito aquela sensibilidade que trouxemos de impacto em resultado.

Guilherme Grespan, J.P. Morgan:

Oi, pessoal, obrigado pela apresentação. Temos duas perguntas e a primeira é com relação à Prestamista.

Vemos um crescimento bem forte, acima de 30%, quando comparamos com as concessões do sistema. Ainda não temos o dado do Banco do Brasil, mas, no sistema, a concessão está crescendo por volta de 20%. Então, vocês estão conseguindo crescer o produto bem acima do nível de concessões.

Parece que ainda tem muito a ver com a atividade de vocês, que foi mudada há alguns anos, de começar a expandir a base elegível de clientes e tentar penetrar um pouco mais no estoque. Então, eu queria uma atualização nessa iniciativa de tentar vender o Prestamista para o seu estoque. Onde vocês estão hoje e quanto dá para chegar? Vocês acham que dá para continuar crescendo nos próximos trimestres a concessão de Prestamista acima do nível de originação do Banco do Brasil, que é o que parece que está acontecendo?

E minha segunda pergunta é com relação à catástrofe que estamos vendo no sul. Acho que é muito cedo para discutir qualquer impacto, mas queria pegar o conceitual com vocês. Eu acredito que existe uma exposição agrícola que é mais fácil de ver, mas, quando pensamos nos demais produtos – por exemplo, o Penhor Rural e o Vida Rural, assim como o Vida tradicional e o Prestamista tradicional –, como vocês pensam o impacto?

Vocês diriam que o impacto é baixo, médio ou alto em cada um desses segmentos? Quero entender como estamos pensando no produto, se estamos certos ou não. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado pela pergunta, Grespan. Com relação ao Prestamista, o prêmio está crescendo 35%. Eu diria que o desembolso nas linhas elegíveis cresceu um pouco menos do que isso, não muito. Esse foi um dos principais *drivers*. Além de ter ampliado a abrangência do produto, em termos de idade, cobertura e etc., a própria originação de crédito de desembolso, em especial no consignado e linhas elegíveis, também teve um desempenho muito bom e foi o principal *driver*.

O segundo principal *driver* de crescimento do Prestamista foi a própria atuação no estoque, como você falou. Trazendo em grandes números, na pessoa física, você quebrar o prêmio entre *slip*, que é aquele produto oferecido no momento da originação de crédito, e no estoque, tínhamos algo como 57% de penetração no *slip* e cerca de 9% no estoque.

No 1T24, tivemos uma penetração no *slip* de 47% e de 16% no estoque, um grande aumento. Em termos de volume de prêmio, o estoque mais do que dobrou em relação ao 1T23, representando uma atuação combinada de aumento no volume de desembolso e uma atuação mais forte no estoque.

E o terceiro *driver* foi a redução de cancelamentos. Foram esses três fatores em conjunto que colaboraram para um crescimento bastante robusto de Prestamista.

Com relação à catástrofe no Sul: no nosso mapeamento das regiões afetadas, vemos que há um efeito que impacta também Santa Catarina. Olhamos os dois estados em conjunto, mas, obviamente, o principal tem sido o Rio Grande do Sul.

Temos um impacto no Rural muito baixo; boa parte da safra que seria colhida no 1T24 já foi, principalmente a soja. Nas outras culturas, que seriam plantadas agora no Rio Grande do Sul, nossa exposição é muito baixa, então, ali, o Rural tem um impacto mínimo.

Quando avaliamos em um contexto mais macro desse evento para sinistros, tem uma concentração maior em estruturas físicas: imóveis, estruturas de armazenamento e afins, que impactam o seguro empresarial e residencial.

Infelizmente, a cultura de proteção é pouquíssimo difundida. Quando olhamos para a nossa exposição em prêmios emitidos – residencial, empresarial e habitacional somados –, não chega a 10% do total de prêmios.

O Sul é uma fração dessa pequena parcela, então não esperamos nenhum tipo de impacto material advindo dessa catástrofe no nosso resultado. Isso não necessariamente diz que não estamos agindo. É um protocolo de crise que é acionado toda vez que uma situação desse tipo acontece, e então deslocamos prestadores, flexibilizamos a questão de vistorias, antecipamos pagamento de indenizações e prorrogamos a vigência de seguros justamente para dar todo o apoio necessário para os nossos clientes nessas regiões afetadas.

Mas o aspecto de sinistralidade e o impacto de resultado é muito baixo, não é material.

Guilherme Grespan:

Se me permite um *follow-up*: a última vez que falei com vocês, o prêmio sobre o valor segurado no Rural estava em torno de 10%. Ainda é um *assumption* válido?

Rafael Sperendio:

O conceito é de área plantada com seguro, no Brasil como um todo?

Guilherme Grespan:

Não. O prêmio que vocês estão cobrando sobre o valor que estão segurando.

Rafael Sperendio:

É muito difícil termos uma média, porque depende muito da cultura, da região e do período. Não tenho esse número agora para te passar. O recurso subvencionado deve estar oscilando entre 10% e 12%, mas da parcela com subvenção do seguro agrícola. Mas o seguro para áreas não subvencionadas é totalmente diferente.

Kaio Prato, UBS:

Bom dia, Felipe e Rafael. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. A minha é sobre o lado da previdência.

Similar às tendências do Prestamista, no *business* de previdência, notamos um ritmo de contribuição forte também no 1T24, pelo menos acima do que imaginávamos. Dito isso, gostaria de entender quais foram os principais *drivers* para isso. Há algum efeito de

competição ou algum ajuste pontual do lado comercial? Essa contribuição também pode se estender ao longo do ano?

Além disso, se puderem também comentar sobre a melhora do índice de resgate, que também chamou nossa atenção, seria bom. Quais foram os *drivers* disso? Como está a expectativa para o ano?

Esses pontos juntos podem indicar, de fato, um crescimento de reserva um pouco acima do que vimos no *guidance* do 1T24, mas ao longo do ano? Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado, Caio. Com relação ao desempenho de captação de fluxo de previdência, o principal *driver* para a excelente performance que apresentamos no 1T24 tem sido mais macro, o que fica bastante evidente na redução da taxa de desemprego, no aumento da renda disponível e na redução da alavancagem. Isso tem possibilitado o aumento do recurso direcionado para a previdência.

Isso também refletirá, ao olhar para a captação líquida, em uma menor necessidade de resgates do que vivenciamos pós-pandemia e até meados do ano passado, daquilo que conseguíamos como uma justificativa apresentada por clientes para o resgate que estava sendo realizado. O principal fator de resgate vinha sendo a necessidade do recurso necessário para as necessidades diárias das famílias, normalmente causadas por desemprego, perda de renda e coisas do tipo.

Este ano, a situação muda. A parcela de resgates, onde o cliente justifica que aquele resgate foi efetuado por necessidade de recurso, para custear as necessidades diárias, caiu bastante. A parcela remanescente é para uma realocação de investimentos, em muitos casos de clientes de média e alta renda, para investimentos imobiliários. Assim, o perfil mudou bastante. Hoje, o ambiente macro tem favorecido bastante a captação como um todo.

Temos um efeito secundário, abordado na sua pergunta sobre competição, que é a manutenção de uma taxa de juros ainda em um patamar elevado. Agora, ao olharmos para a expectativa de mercado no final do ano, vemos uma Selic em torno de 9,75, o que ainda possibilita uma taxa média por ano como um todo na casa de dois dígitos.

Isso, por si só, leva ao cliente, em especial o cliente do Banco do Brasil, até o menor apetite para correr riscos, o que fica refletido em um aumento do prazo de permanência de recursos e um menor índice de portabilidades para veículos que, principalmente, correm mais riscos. O efeito combinado desses fatores tem permitido essa captação líquida em um patamar quase três vezes superior àquele que registramos no 1T23.

Daqui para frente, ainda é bastante incerto. Quando olhamos a questão de expectativa de juros, ela mudou muito nesses cinco meses de 2024. Tínhamos algumas apostas em Selic chegando a 8%, mas, contando com uma questão mais macro global, não vemos mais nenhuma casa apontando para uma taxa de juros mais baixa.

Inclusive, o mercado revisou as expectativas para cima, tanto nas projeções econômicas divulgadas quanto na própria curva de juros, que levou a essa marcação ao mercado negativo, que expliquei no início da apresentação.

Caso isso permaneça, não sei se seria suficiente para permanecer acima do *guidance*, mas aumenta muito a probabilidade de ficarmos bem perto do topo e praticamente descartarmos aquela zona inferior do intervalo.

Mas ainda é muito cedo e temos observado uma volatilidade muito grande na estrutura, o que torna difícil que antecipemos isso no momento. É por isso que estamos mantendo um intervalo e não fizemos nenhum tipo de revisão.

Tiago Binsfeld, Goldman Sachs:

Bom dia, Felipe, André e Rafael. Obrigado por receberem minhas perguntas. Primeiro, gostaria de fazer um *follow-up* da resposta anterior, sobre a dinâmica de previdência, para entender se no 1T24 houve algum benefício da mudança de regra para isentas, que vocês, de alguma forma, puderam capturar parte desse fluxo. Seria interessante ouvir essa perspectiva.

Minha segunda pergunta é sobre Vida, dentro do tema de Rural, que é onde vemos um crescimento um pouco mais fraco. Entendo a dinâmica do IGP-M afetando renovações, mas gostaria de entender se há mais algum efeito. Nos chamou a atenção que vocês perderam participação de mercado no 1T24, seria algo específico da dinâmica do Vida de vocês *vis-a-vis* o que o mercado comercializa? Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado, Thiago. Com relação à previdência, sim, é difícil quantificar isso, mas houve um impacto positivo, não só por conta das mudanças nas regras de carência de LCA e LCI, mas também por conta das limitações impostas em fundos exclusivos. Isso acabou direcionando um pouco mais de recurso.

As letras isentas, principalmente, vinham sendo concorrentes fortes para previdência. E agora, com as novas regras de carência, isso deve nos colocar em uma posição mais competitiva para o fluxo novo.

Com relação ao vida, é exatamente isso que você mencionou. Como o estoque é atualizado pelo IGP-M, com o IGP-M deflacionando, o reajuste de preço é zero. E boa parte da concorrência atualiza seu estoque com base no IPCA, então só aí já "largamos" devendo algo em torno de 4% a 1,4%. Por si só, isso já é uma explicação.

A principal explicação para nossa perda de mercado no segmento de Vida é a atualização do estoque, que representa mais de 80% dos prêmios, o que torna bastante difícil compensá-lo com novas vendas.

Eduardo Nishio, Genial Investimentos:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação ao *guidance*, pois vocês tiveram um resultado acima do mostrado no *guidance*. Olhando para frente, dado que vocês estão indo bem, gostaria de saber se esperam uma mudança para o meio do *guidance* ou se, com esse início de ano melhor, vocês já podem vislumbrar um resultado melhor.

Principalmente porque, olhando para o lucro, para o qual vocês não dão um *guidance*, o 2T24 já vem com uma melhora no resultado financeiro da previdência, como vocês mencionaram anteriormente.

Minha segunda pergunta é: vocês já têm uma leitura inicial da reforma tributária? Como ela impactaria a BB Seguridade? Muito obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado pela pergunta, Nishio. Com relação ao *guidance*, há diversos fatores que precisam ser avaliados com bastante cautela em cada um dos indicadores. Começando pelo resultado operacional, o grande *driver* de superação foi uma sinistralidade menor do que esperávamos no segmento agrícola.

Porém, esse efeito é muito concentrado no primeiro trimestre. Por isso, a expectativa é de que ele fique diluído ao longo do ano e que convirjamos para o intervalo.

Para prêmios de seguro, a principal variável que deve ser observada daqui para o final do ano é o desempenho do seguro agrícola, que, em termos de volume de prêmio emitido, é bastante relevante.

E há ainda toda a incerteza associada ao volume que seria disponibilizado no Plano Safra para financiamento e no volume que será destinado e empenhado para a subvenção do seguro rural. Então, ainda não temos uma visão muito clara de como isso se comportará daqui para o final do ano.

E com relação à previdência, como eu abordei na resposta à questão do Caio, há toda a dinâmica relacionada a taxa de juros, que será crucial para definir se permaneceremos acima do *guidance* ou se haverá uma convergência.

Mas há um fato comum para os três indicadores. Ainda é muito difícil saber se continuaremos nesse nível de superação; a expectativa atualizada é de uma convergência para o intervalo. Porém, a probabilidade de permanecer na parte superior das três *ranges* que divulgamos é muito maior, e, por consequência, a probabilidade de permanecer na zona inferior caiu substancialmente, sendo praticamente descartada em alguns intervalos.

Por enquanto, a expectativa de convergência é essa. A probabilidade de ficarmos na metade superior aumentou bastante com o resultado obtido no 1T24.

Sobre a reforma tributária, de forma geral, ainda não temos definição de alíquota, o que torna difícil quantificar o impacto que conseguimos ter. Esperávamos que fosse o caso de todas as nossas Companhias no Grupo BB Seguridade, que estão classificadas em um regime especial como instituições financeiras, o que já era esperado, mas foi definido agora.

O principal ganho que observamos com as publicações recentes foi a simplificação do operacional, algo que é muito complexo no modelo atual. Temos alíquotas de ISS na corretora diferentes para cada tipo de produto e há uma discussão envolvendo PIS/Cofins e a incidência de ativos livres e ativos garantidores, o que pode ser deduzido, o que incide ou não, etc.

Porém, agora, com a nova reforma tributária, isso está bem mais simples, objetivo e claro. Então, a simplificação desse operacional, por enquanto, é o principal ganho. Mas o impacto quantificado ainda é difícil, porque não temos alíquotas.

Pedro Leduc, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Obrigado pelo *call* e pela oportunidade de fazermos perguntas. Minha primeira pergunta é rápida, em relação à perspectiva de precificação e ajustes de preços de prêmio Rural. Como já vamos encaminhando para a segunda metade do ano e com o Plano Safra, já temos boa parte dos sinistros para dentro. O que vocês estão imaginando em termos de preço na dinâmica de crescimento de prêmio?

Sobre alocação de capital, vimos quase R\$ 300 milhões em recompra até agora, enquanto no ano passado inteiro foram R\$ 600 milhões. É claro que vocês abriram um programa mais para o final do ano passado, mas gostaria de saber se esse é um *run rate* que poderíamos imaginar de recompras em todos os trimestres, em torno de R\$ 250 e R\$300 milhões. Como vocês estão pensando nessa distribuição?

Rafael Sperendio:

Obrigado pela pergunta. Sobre preços, imagino que o foco tenha ficado mais em agrícola. Sempre olhamos uma janela bastante longa, não precificamos ciclos. Então, precificamos um horizonte que faria de três a cinco anos, dependendo da cultura e da região.

Para o próximo ciclo agrícola, a princípio, não há um cenário que indique um potencial de aumento de preço. Pelo contrário, hoje é algo para a manutenção e redução em alguns casos. Isso é sempre olhando de forma geral, pois a precificação é muito mais complexa que isso, nós olhamos a nível de município.

Uma visão mais macro é que, hoje, não há muito potencial para aumento nos preços agrícolas, mas, por outro lado, independente das variáveis de subvenção ou subsídio, olhando só para a oferta e demanda, é de se esperar uma demanda maior por proteção nesse ciclo que se iniciará agora comparado ao último ciclo, principalmente dado às regiões que temos mais exposição e o evento climático que provavelmente se inicia no próximo ciclo, La Niña, que impacta as regiões que temos mais exposição, o que gerará um aumento na demanda.

Não necessariamente faremos ajustes, pois sempre precificamos uma janela longa. Sob o ponto de vista de prêmio, haverá uma maior demanda por conta de uma percepção de risco, com aspecto taxa, sem expectativa de ajuste relevante de preço.

Com relação à alocação de capital, já executamos mais da metade do programa de recompra, e temos feito isso com a percepção de que a ação da BB Seguridade não está precificada de forma justa, olhando a forma como avaliamos, e pretendemos continuar executando.

A distribuição tem essa execução ao longo do ano, observando a questão toda e todo o cuidado que temos para não interferir no preço, mas ela depende essencialmente da liquidez disponível na *holding*, então precisamos ter recursos disponíveis na *holding* BB Seguridade para poder executar o programa de recompra.

Isso passa, em alguns momentos, por algumas limitações legais, como o dividendo da BB Corretora, que só conseguimos subir nas cabeças de semestre e não no meio do semestre. Eu só posso usar o recurso que sobe da BB Seguros por conta da limitação de patrimônio líquido.

Então, o principal balizador é disponibilidade de recurso na BB Seguridade e, à medida que o preço permanece nesse patamar que achamos não-justo, continuaremos usando a recompra, com a velocidade dependendo da disponibilidade de recurso na *holding*.

Pedro Leduc:

Possivelmente, o programa se exaure este ano. Poderia ser renovado ainda este ano?

Rafael Sperendio:

Executando 100% programa, teríamos que seguir com o cancelamento das ações em tesouraria para abrir um novo. O fluxo seria esse. Enquanto essas ações não forem canceladas em tesouraria, não é possível abrir outro.

Felipe Peres:

Não temos mais nenhuma pergunta para ser feita pelo áudio, mas temos algumas que chegaram por escrito no Q&A. Uma delas tem relação com essa última, do Pedro, que é sobre recompra: o que a Companhia pretende fazer com as ações que estão em tesouraria?

E, relacionado à remuneração: há uma atualização de expectativa de *payout* ou mesmo uma ideia de aumentar o dividendo distribuído para os acionistas?

Rafael Sperendio:

Com relação à destinação, não temos nenhum indicativo de um outro tipo de destinação que não seja o cancelamento das ações de tesouraria. É lógico que isso depende de aprovação regulatória, mas, hoje, não haveria um outro cenário que não o cancelamento.

Sobre dividendos, também não há nenhum indicativo de que fugiremos muito daquele intervalo que historicamente temos praticado, entre 80% e 90%, de distribuição de resultados, em uma composição entre recursos destinados a dividendos e recursos destinados a programa de recompra.

Felipe Peres:

Obrigado, Rafael. A próxima diz que mencionamos nos materiais que a corretora tem um saldo de R\$ 5,1 bilhões de comissões a apropriar. Então, qual é o prazo médio que se espera reconhecer esse saldo de comissão?

Rafael Sperendio:

Boa parte dessa comissão advém da venda do seguro prestamista e o reconhecimento contábil associado. A comissão é diferida ao longo da vigência do risco do produto. Hoje, um prazo médio de reconhecimento dessa comissão deve estar por volta de três anos.

Porém, isso pode variar muito. Hoje, estamos em um cenário de crescimento de carteira de crédito, de contração, que pode mudar um pouco esse fluxo de reconhecimento. Hoje, é em torno de três anos.

Felipe Peres:

A última pergunta: olhando para o *guidance* de crescimento de prêmio emitido da Seguradora, qual é a expectativa de crescimento das linhas de residencial e habitacional, e quanto disso é originado pelo canal do Banco do Brasil?

Rafael Sperendio:

Praticamente 100% vem do canal do Banco, essas modalidades fora do canal Banco são residuais e residual, e não esperamos que a taxa de crescimento divirja muito dessa que acompanhamos até março, pois era muito significativa.

Felipe Peres:

Obrigado, Rafael. Não há mais nenhuma pergunta pendente, por áudio ou pelo Q&A, e com isso concluímos nossa reunião de resultados do 1T24. Se possível, ao término da reunião, pedimos para que respondam um breve questionário que aparecerá na tela, para que dêem o *feedback* em relação ao resultado e à organização da teleconferência.

Para finalizar: André e Rafael, vocês têm algo a adicionar?

André Haui:

Da minha parte, agradeço pela confiança dos nossos investidores e acionistas e digo que continuaremos nessa busca incansável pela excelência e pelos resultados. Aguardem, pois continuaremos empenhados em fazer esta Companhia crescer cada vez mais e gerar os retornos necessários.

Agradeço e desejo um ótimo dia.

Rafael Sperendio:

Da minha parte, também agradeço pela participação e me coloco à disposição, junto ao time de Relações com Investidores, para sanar quaisquer dúvidas que possam ter permanecido. Obrigado e tenham um bom dia.

Felipe Peres:

Finalizamos, então, o *call* de resultados do 1T24. Tenham um bom dia.