

[00:00:26] Felipe Peres – Bom dia a todos! Obrigado por aguardarem! E sejam bem-vindos a nossa reunião virtual para apresentação dos resultados do primeiro trimestre de 2022. Alguns lembretes rápidos que a gente tem aqui antes de iniciar. Esse evento está sendo gravado e conta com tradução simultânea para o inglês. Aqueles que desejarem ouvir o áudio inglês é só clicar no botão interpretation, na parte inferior da tela. A apresentação em português será compartilhada durante todo o evento. Para visualizar o documento em inglês, basta acessá-lo no site de relações com investidores. No endereço que está aparecendo aqui para vocês. Após a apresentação, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Quem quiser adiantar as perguntas durante a apresentação pode encaminhar por escrito, clicando no botão Q&A. Também permitiremos que as perguntas sejam feitas pelo áudio, exclusivamente em português, após a apresentação. Você pode pedir para fazer uma pergunta clicando no botão raise hand. Conosco, hoje, estão Ullisses Assis, Diretor Presidente da BB Seguridade, e o Rafael Sperendio, Diretor de Finanças e Relações com Investidores. Passo a palavra agora para Ullisses, que iniciará a apresentação. Ullisses pode prosseguir, por favor.

[00:01:44] Ullisses Assis – Obrigado, Felipe. Bom dia a todos. É um prazer imenso estar aqui com vocês para falar sobre os nossos resultados do primeiro trimestre de 2022. É um resultado que nos deixa muito feliz com nossa performance, mostra muito da resiliência, do resultado da nossa companhia. A gente já vem falando isso aí é desde o ano passado, nas últimas divulgações, onde a gente esperava, realmente, que a companhia mudasse de patamar de resultado esse ano, é principalmente, por conta de um crescimento constante que a gente vem tendo de resultado operacional ano após ano. E, em decorrência, também do retorno do resultado financeiro a patamares de participação muito maiores do nosso resultado, a exemplo do que nós tínhamos até 2017 com Selic a 2 dígitos, né? E o que a gente vem falando realmente se materializam em um Resultado financeiro encontrando um operacional em um patamar completamente diferente, o que robustece o

nosso resultado como um todo, mesmo com o impacto severo em termos de sinistralidade do seguro rural, chegamos aí a um lucro líquido de R\$1,2, praticamente R\$1,2 bi, nesse primeiro trimestre, um crescimento de 21% sobre o ano do primeiro trimestre do ano passado. E além do resultado financeiro, não é? Vocês podem ver aí na tela R\$232 milhões não é? É isso aí, é superior ao reportado em todo o exercício de 2021. É o que nos deixa mais felizes é a questão realmente da construção de um resultado bastante sólido e, principalmente, na construção de desde já do resultado do futuro. Porque quando a gente analisa tanto em arrecadação de prêmios quanto em previdência quanto em capitalização o nosso crescimento é bastante robusto e sustentável em termos de vendas. Nos seguros, por exemplo, nós emitimos aí R\$2,8 bilhões em prêmios, né? Isso é 19% superior, a performance é do primeiro trimestre do ano passado. Em previdência, chegamos a 13 bilhões de em contribuições, aí um trimestre, também 21% superior ao mesmo período do ano passado. Capitalização retomando um papel de protagonismo da Brasilcap no mercado de capitalização, com R\$1,4 bilhão em arrecadação 25% superior ao primeiro trimestre do ano passado. Então, realmente números que nos deixam bastante animados aí na construção de um resultado é cada vez mais robusto no curto e médio prazo. Um outro ponto que eu venho destacando desde a minha chegada na companhia é a nossa estratégia de parcerias. Eu tenho dito que o nosso principal canal, que sempre foi, é e será o Banco do Brasil e nós priorizamos muito esse canal, mas vem falando aí da nossa, é, do nosso desejo de explorar outros canais de venda. E nesse primeiro trimestre nós chegamos a R\$112 milhões em prêmios emitidos de seguros, o que representa 4% da nossa venda da emissão de prêmios totais em seguros. É um número ainda pequeno, mas que já nos deixa muito satisfeitos e mostra que a nossa estratégia de diversificação de canais está no rumo certo. A gente saiu, praticamente, de zero parceria em meados do ano passado para algumas, é as 6 parcerias, mais precisamente agora, operando o que já representa 4% do nosso total de prêmios emitidos. E o que a gente espera, realmente, que essas parcerias no médio e longo prazo vão ter, cada vez mais, uma

participação significativa nesse nosso faturamento. Pode passar aí, Felipe, eu vou falar um pouquinho aqui até de algo que tem nos ajudado bastante e até prestar contas para vocês. Diante desse cenário, e principalmente do cenário que se avizinha, de open finance e open insurance que está avançando aí a passos largos e no sentido de catapultado nossas vendas, né? Melhorar o nosso volume de vendas, tanto dentro quanto fora do canal banco, a gente continua aí na nossa trajetória de fortes investimentos, na modernização tecnológica, na transformação digital. Vocês podem ver aí que no gráfico da participação do digital das nossas vendas ele vem crescendo, é trimestre após trimestre, chegamos aí no primeiro tri de 2022 com 13.2% de participação aqui de novo. A gente quer que esse volume total cresça, como ele vem crescendo, a participação do digital é uma consequência, mas a gente quer também propiciar todas as alternativas para que a rede do banco fisicamente venda muito, né? E eu acho que o mais importante aqui não é nem o tamanho da fatia da pizza, é que a pizza cresça, né? Isso é o que a gente tem conseguido. Mas assim, quando a gente compara os números das vendas do digital com eles mesmos, não é, a gente tem aí 31% a mais na quantidade de negócios realizados sobre o 1T21, o que nos leva a crer que os nossos investimentos em modernização vêm surtindo efeito não só na melhoria de produtos e canais de distribuição e, principalmente, na simplificação do processo de compra pelo cliente, através do App do Banco, mas também um investimento que nós temos feito em modelos analíticos, quando a gente analisa ali, 733 milhões de negócios gerados, suportados por inteligência analítica. O que é equivalente a tudo o que nós fizemos no primeiro semestre do ano passado. Então assim, em um trimestre nós conseguimos uma mesma performance de um semestre inteiro. E aí quando a gente traz aqui para essa prestação de contas, também da nova arquitetura de TI, vocês podem ver lá em março de 21, nós tínhamos 10% em junho e eu acho que foi a primeira vez que eu falei da antecipação do nosso road map de entrega até o final de 2022, a gente ainda tinha 15% só dos produtos preparados para dentro dessa nova lógica de distribuição em todos os canais, chegamos em março a 40% dos produtos e abril já chegamos a 48%.

Dado não está aí, mas nós já estamos praticamente com metade dos nossos produtos. É metade desse no nosso road map cumprido, investimos para isso, não é R\$93 milhões no 1T22, o que é 22% superior ao 1T21, mas como nós antecipamos na última divulgação de resultado, o nosso investimento este ano para entrega 100% dessa nossa transformação digital vai passar de meio bilhão de reais, tá? Então, nos próximos trimestres a gente deve ter uma aceleração forte também desse processo, até para que a gente cumpra efetivamente o road map até o final é deste ano. Por fim, eu quero falar para vocês um pouquinho antes de passar para o Rafael entrar nos números sobre a diversificação da nossa distribuição. Chegamos a R\$112 milhões de prêmios emitidos. É um número que a gente espera realmente que cresça bastante. Quando a gente analisa, em termos de prestamista e seguros rurais que foram grande foco dessa nossa venda. 4% do total de prêmios emitidos de prestamista já foi via parceiros, principalmente cobans, do Banco do Brasil, né? Nós lá atrás falamos um pouco dessa estratégia. E 8% dos seguros rurais, já também emitidos fora do canal banco e aqui com um foco muito grande para áreas não financiadas. A ideia realmente é a gente avançar onde a rede do banco não chega. Saímos lá em dezembro de 21. É com 2 parcerias firmadas, operacionais. Chegamos aí em março de 22, com 6 parcerias. É, eu tinha prometido lá no final do ano passado que é nosso objetivo seria chegar a 10 novas parcerias operando até o final deste ano e nós estamos avançando a passos largos e a gente espera entregar isso aí bem antes do prazo acordado. Até porque a gente está buscando e tem muitas frentes em andamento. Nós estruturamos áreas de prospecção de novos canais em cada uma das nossas companhias, seja Brasilprev, Brasilseg e Brasilcap. Estruturamos também uma área BB dental e, inclusive na Ciclic temos uma área também. É, estruturamos também uma área aqui na Holding via BB Corretora para que a gente consiga integrar toda essa estratégia, né? Até porque muitas vezes um parceiro prospectado de um dos canais em uma das empresas tem no seu core a necessidade de um produto complementar que a gente tem em outra companhia. Então assim, é uma estratégia que a gente tem levado bastante a

sério e tem buscado um processo bem fluido e integrado entre as companhias. E esperamos até anunciar nos próximos dias 2 novas negociações com parceiros especializados no atendimento do atacado. Já está em fase de assinatura de contrato e a gente pretende avançar. É um gap que nós temos ainda dentro do nosso modelo de distribuição e nós queremos avançar rapidamente também no segmento atacado. O que a gente acredita que pode incrementar substancialmente nossas vendas, é uma estratégia de novo, ainda que os números quando a gente analisa ao todo são números pequenos, R\$112 milhões frente a R\$2,8 bi, mas lembrando que nós saímos praticamente do zero e a nossa ideia é que essa estratégia tenha continuidade, até porque nós acreditamos realmente que em algum tempo, em alguns semestres e anos, esses novos canais podem ter um papel bastante representativo, percentualmente, em termos de vendas totais da companhia. Vou passar para o Rafael falar um pouco dos números é do nosso resultado e aí fico à disposição dos senhores para as perguntas e respostas.

[00:10:49] Rafael Sperendio – Obrigado Ulisses. Bom dia, senhores! Começando aqui pela página falando sobre o resultado. Assim como Ullisses antecipou já R\$1,2 bi de lucro no 1T22, crescendo 21% em relação ao ano passado. A gente teve aqui uma contribuição tanto do resultado financeiro e operacional, mas mais forte ainda do resultado financeiro, o resultado operacional vem mantendo a tendência de melhora mesmo com evento de sinistralidade que eu vou detalhar na página seguinte do rural, mas o resultado financeiro ele volta aqui, né? Até uma participação que a gente entende mais é assim adequada na composição do resultado total da companhia, representando aqui 20% do lucro. Alguns fatores que beneficiaram, o mais direto aqui, o aumento da taxa média Selic, teve aumento de volume também na maioria das companhias e também teve um efeito aqui, mais um chamar ativo da nossa parte, que desde o ano passado a gente vem reduzindo a exposição a pré-fixado, aumentando a exposição no pós fixado que hoje chega em torno de 68% da carteira em que tá hoje marcada a mercado e isso acabou gerando um benefício aqui quando a gente olha o

resultado combinado das empresas do grupo, obviamente, respeitando todas as limitações que a gente tem de ALM nas companhias, algumas como podemos chamar assim, com uma flexibilidade maior para aumentar a sua exposição pós fixada outras um pouco menos, mas de uma forma global, na que a exposição pós aumentou significativamente, e isso beneficiou bastante o resultado financeiro. Um outro fator que os senhores vão lembrar, é no que se refere a curva de juros, né? Então, a gente não só reduziu a exposição pré, mas o próprio efeito de abertura na magnitude de abertura da curva de juros neste ano foi muito menor do que a abertura que aconteceu no 1T21. No início, também acabou gerando uma marcação a mercado menos negativa do que aconteceu no 1T21, aquele efeito já conhecido por todos que é o descasamento temporal ali na atualização dos ativos e passivos dos planos tradicionais de previdência. Neste ano, teve um efeito bem menor do que teve no ano passado, praticamente a metade, né? R\$52 milhões de impacto positivo neste ano contra R\$100 milhões de impacto positivo no ano passado. A aí a gente traz aqui sempre aquele conceito do resultado. Lucro normalizado e que segrega esse efeito, que gera ruído apenas, de soma zero no tempo, se a gente descontasse esse efeito a gente teria aqui um lucro de R\$1,1 bi nesse primeiro tri crescendo 29%, bem acima dos 21% que a gente entregou na base contábil. Na próxima página, a gente trouxe aqui uma análise da variação do lucro ano contra ano, segregado aqui entre os principais componentes. Então, a gente vê que fica bem claro que os principais motores desse crescimento do resultado ano contra ano, quando é que primeiro é um aumento de prêmio ganho nas operações seguras e aqui tem uma contribuição muito forte dos produtos de estoque. Lembrando que o nosso resultado é que em grandes números, ele é composto de 1/4 de vendas realizadas no período corrente, 3/4 de vendas realizadas em períodos passados aqui na Brasilseg. A gente vê o resultado de todo esse esforço, e todo esse crescimento que a gente observou ao longo dos últimos anos, além do crescimento muito forte que a gente observou neste ano, sendo os principais destaques aqui, rural, residencial e empresarial que contribuíram, principalmente, no prêmio ganho.

O resultado financeiro aqui eu já abordei os principais motivos do crescimento do resultado financeiro ano contra ano. Receitas de corretagem, aqui também é um importante fator que contribuiu para esse crescimento e que nada mais é do que a explicação que eu trouxe para o prêmio ganho adicionada a uma recuperação ou um crescimento bastante robusto que a gente teve, no entanto, um segmento de previdência, como de capitalização, ano contra ano. Receitas com taxas de gestão na Brasilprev contribuíram aqui com R\$21 milhões de aumento no nosso resultado, vindo aqui, tanto aumento do saldo de ativos sob gestão como o próprio incremento ali na taxa média de 2 basis points, quando a gente olha ano contra ano, primeiro tri, é o reflexo ali da de toda a estratégia de diversificação, aumento da exposição a multimercados e a introdução de produtos na prateleira que agreguem mais valor para os nossos clientes. Então, a gente soma todos esses efeitos aqui, a gente estaria falando aqui com um crescimento no resultado de 45% ano contra ano, não invés dos 21 que a gente apresentou, não é? E por outro lado, aqui metade praticamente desse crescimento foi consumido pelo aumento da sinistralidade. O que o Ullisses mencionou no início da apresentação focada bastante no segmento rural. Que ainda assim, embora a seja um efeito que se repete, constantemente, dependendo dos eventos climáticos, da magnitude, severidade e do tempo de intensidade desses eventos, mas se repetem usualmente a cada 2 anos. Quando a gente observa aqui no gráfico, no canto superior direito, a gente trouxe aqui, embora a nossa sinistralidade tenha sido bastante elevada comparado com o ano passado, o ciclo passado, vamos chamar assim, olhando o ano safra, né? Ainda assim, ela foi bem menor do que a magnitude observada no mercado como um todo. Isso evidencia bastante a robustez e a maturidade na nossa política de subscrição, no risco de seguro agrícola e uma vantagem competitiva que nós temos aqui de diversificação desse risco tanto territorial como de culturas, né? O que nos permitiu aqui até uma sinistralidade, praticamente, metade a que foi observada no mercado como um todo. No gráfico, no canto superior no inferior direito, aqui a gente traz a dinâmica no último ano safra, né? Então, nesse ciclo, a gente observa

que os eventos de sinistros eles se concentraram, praticamente, quase que a totalidade no final do ciclo, o que beneficiou muito o ano passado, mas acabou prejudicando o início desse ano. Entretanto, aqui fica evidente que o pico se deu em janeiro e a partir daí, ele inicia uma tendência de queda bastante consistente, em abril esse número ainda é bem menor do que o número observado em março. E agora a gente espera que não se repita nenhum evento desse tipo daqui para o final do ano, e isso é um dos motivos que a gente vai abordar mais para frente na apresentação da expectativa de uma aceleração mais significativa no crescimento do resultado operacional da companhia nos próximos trimestres. Na próxima página a gente começa a trazer os principais destaques por operação. Estão na operação de seguros crescimento 19% de prêmios, o principal driver aqui, claro, foi o seguro rural crescendo 45% ano contra ano, residencial é um produto que a gente ainda gente tem um potencial enorme para explorar dentro do balcão banco que vem crescendo 31%. Empresarial também foi um produto reformulado, também retoma um potencial enorme para explorar um segmento de pessoa jurídica de forma geral, crescendo 14%. Então um desempenho bastante robusto aqui, 2 dígitos na maioria das linhas de negócio, exceção aqui foi a queda do seguro prestamista, uma retração de 11,4%, que acaba sendo reflexo do cenário que tem enfrentado, um cenário de elevação de taxas, acaba sendo um ambiente o mais difícil para a colocação do seguro prestamista. No canto inferior esquerdo. Os principais indicadores operacionais aqui de seguros. A gente observa essa piora no combinado, que o motivo é bem claro, aumenta a sinistralidade no seguro agrícola, muito embora que a gente tem observado já uma melhora considerável no segmento de vida e prestamista que deve se acentuar no comparativo ano contra ano, a partir do 2T22. O comissionamento teve uma redução de 3 p.p., aqui o motivo que explica essa retração de comissionamento é a performance do prestamista. Nessa retração acaba não elegendo a companhia ao pagamento do bônus de performance, conseqüentemente, a corretora ao recebimento deste bônus de performance. Então, por isso, a redução desse

índice comissionamento, vale ressaltar que abril a performance tanto de vida como prestamista foi bem mais saudável do que a gente observou no 1T22. O índice de despesas gerais e administrativas retraiu 2 pontos e meio. E aqui o principal motivo foram as menores contribuições para o fundo de estabilidade do seguro rural. Obviamente é uma consequência direta do aumento da sinistralidade um segmento agrícola. Em termos de resultado financeiro, alta de 135%, a explicação está bastante alinhada com o que eu já comentei, que aumentos tanto de volume como de taxa, uma companhia que tem uma exposição pós bastante relevante, ainda maior do que o ano passado. E por fim, o aumento no prêmio ganho que o crescimento do resultado financeiro eles acabam aí, mais do que compensando essa alta da sinistralidade, permitindo que o lucro da companhia cresça 7% em relação ao 1T21. Passando para a previdência. A gente tem aqui um aumento na arrecadação de 21% ano contra ano chegando aí a um volume total captado de 13 bilhões de reais. O índice de resgates, embora tenha essa alta de 1.8 p.p. em relação ao primeiro tri do ano passado. Ele já demonstrou uma redução de 30 bases aqui em relação ao que foi observado no 4T21, lembrando que esse índice seria sempre o do trimestre anualizado. Abril a gente observou uma tendência ainda mais positiva e muito embora a gente tenha apresentado esse aumento bastante forte de captação bruta, a captação líquida caiu, ela foi negativa, vamos chamar assim, R\$500 milhões no primeiro trimestre. Lembrando que aqui nesse primeiro tri, a gente teve um caso pontual, um caso específico aqui de um cliente que acabou falecendo e a reserva acabou sendo revertida. Praticamente a totalidade para os beneficiários. Uma reserva de R\$445 milhões. Então, se não fosse esse caso pontual aqui, essa captação líquida teria sido praticamente zero, no ano contra ano, e não negativo em R\$475 milhões que é o valor cheio. Reservas crescendo 5% no período de 12 meses, com a participação de multimercados, aí atingindo 32,5% do total de recursos geridos de PGBL. A taxa média de injeção, que é só mudança, não é no mix, nos ativos sob gestão. Ela melhorou aqui 2 bases points, crescendo em relação ao 1T21 e por isso as receitas cresceram 6%, 1.p.p. acima do crescimento do saldo

de reserva. O resultado financeiro foi positivo em R\$193 milhões, ante resultado negativo no 1T21. Aqui a Brasilprev é uma daquelas companhias que eu falei inicialmente, onde a gente tem uma limitação maior de LM, então a gente não pode é mudar significativamente essa composição, pelo contrário, a gente teve um movimento inverso a gente tinha uma exposição pós maior no ano passado do que tem nesse ano. O motivo que explica a variação desse mix aqui no ano passado, no primeiro semestre, foi o período que a gente concentrou os aportes de recursos e a captação na debênture subordinada, então leva-se um tempo, né? Até a companhia conseguir alocar todo aquele montante de recursos que ficam em pós no primeiro semestre do ano passado. Com a medida que o tempo foi passando, a gente foi conseguindo realocar este recurso em NTN-B que é o que faz sentido para a companhia, uma vez que a nossa obrigação, ela está vinculada à inflação, então, o que explica que essa alta do resultado financeiro no Brasilprev na realidade, é uma magnitude menor de abertura da curva real de juros, né do que aconteceu no primeiro tri do ano passado, por isso, esse resultado mais a forte nesse 1T22. E aí a gente tem essa composição de fatores, né? O crescimento de 6% nas receitas, uma melhora que nós tivemos no índice de eficiência, em torno de 0,2 p.p., somada aqui a esse crescimento resultado financeiro, lucro cresceu 57%. Então em termos da composição e destaques no segmento de previdência, né? Hoje a gente já tem 23 bi na carteira movimento, que é aquela carteira dinâmica de alocação, o cliente escolhe alguns perfis de risco e alocação entre esses fatores de risco, ela ocorre de forma dinâmica, já representa 7% do total. Temos aqui hoje já 9 bi em fundos, na arquitetura aberta com 13 gestores independentes parceiros representando aí 3% do total de AuM de PGBL e VGBL e R\$7 bilhões de investimentos no exterior. Quanto a capital que foi uma preocupação daquele cenário de transição, de 20 e 21. Hoje a gente já opera com uma folga considerável aqui de 2,4 bilhões sobre o capital mínimo regulatório. Uma solvência de 183% em um Hand indexador, na ordem de 83% dos ativos indexados a IGPM. Passando para a próxima página. Capitalização aqui os principais destaques em crescimento de 25% na

arrecadação. O financeiro teve uma melhora considerável aqui, 23% de alta, com alta de 40 basis na margem financeira. Aqui é fruto da mudança no mix, né? Aqui é uma companhia, onde a gente tem uma liberdade maior para trabalhar a composição entre pré e pós, então se beneficiando bastante da alta da taxa Selic, considerando essa mudança na comissão dos ativos e um menor impacto de marcação a mercado, vindo da abertura da curva nominal de juros aqui. E por conta dessa melhora do financeiro, a gente observa um aumento de 10% no lucro em relação ao mesmo período de 2021. Na operação de seguros odontológicos, a gente tem aqui um crescimento de 4% nas receitas com a melhora de 20 basis na margem EBITDA e o lucro crescendo 22%. Aqui o principal fator que explica esse crescimento mais forte do resultado está atrelado diretamente ao aumento da taxa Selic que é o ganho que a gente teve no resultado financeiro da companhia. Na página seguinte, página 13, falando da Corretora, um aumento de 10% nas receitas de corretagem. Os principais fatores, aqueles que eu já expliquei inicialmente, desempenho extraordinário, seguros rurais, residencial empresarial e o próprio crescimento de arrecadação, tanto de previdência quanto capitalização – isso são os principais motores do crescimento da receita de corretagem. A margem líquida cresce, 1,6 ponto, e por isso o lucro acaba crescendo em um ritmo superior ao crescimento das receitas. E que a explicação direta está relacionada ao resultado financeiro, levando em consideração aqui que ativamente 100% dos ativos da corretora estão com remuneração vinculada à variação do DI. Página 14 para fechar a apresentação. Aqui nossa prestação de contas quanto ao Guidance de 2022. Então a gente observa no primeiro indicador resultado operacional não juros a gente entrega um crescimento de 7,7% no intervalo de 12% a 17%. Aqui fica claro o principal motivo pra gente não ter ficado dentro do intervalo de estimativas que foi a sinistralidade do seguro agrícola, mas a gente, dado o cenário que a gente espera daqui para o final do ano, a gente já deve convergir para esse intervalo do guidance, no segundo trimestre já, tá? Então não há motivo algum que nos leve a rever estimativa de crescimento, resultado operacional,

pelo menos agora, né? Em prêmios emitidos uma superação é considerável aqui, 18,8% o teto das estimativas de 15%. Aqui o principal fator que levou esse desvio das estimativas foi o crescimento do seguro rural. É algo que a gente vai acompanhar a evolução ao longo do segundo trimestre para reavaliar posteriormente nesse intervalo estimativa se ele está adequado ou não à medida que a gente vai evoluindo ao longo do ano. E por fim, a variação das reservas de previdência, na Brasilprev a gente entregou um crescimento de 4,1% em 12 meses num intervalo de 9% a 13%. Então aqui a gente tem uma peculiaridade, um cenário bem atípico que a gente está vivenciando onde o comparativo ano contra ano aqui acaba não sendo mais adequado. É porque a reserva no ano passado acabou variando muito pouco. Então a gente espera que essa taxa de crescimento acelere ao longo dos trimestres deste ano. Se a gente for considerar aqui só a variação da reserva - lembrando que é o ponto de referência de crescimento é dezembro 2021 - Então, se a gente olha março contra dezembro de 21, o crescimento foi de 2,6% em 3 meses somente, né? Então, se a gente simplesmente manter essa taxa de crescimento ao longo do ano, ela já vai ser suficiente para convergir para o meio desse intervalo, que é esse número de referência que a gente trouxe aqui, 10,7%. Então, a gente está hoje com desvio, mas nós não observamos nenhuma evidência que leve a crer que essa estimativa precisa ser revisada, dado que a simples manutenção da taxa de crescimento já é suficiente para convergir para o intervalo das estimativas ao longo do exercício. Bom, senhores, estes eram os principais destaques que nós gostaríamos de trazer aqui na apresentação e podemos passar para a seção de perguntas e respostas.

[00:31:00] Felipe Peres – Obrigado, Rafael! Lembrando, quem quiser fazer uma pergunta por áudio em português, só clicar no botão raise hand e liberar o microfone quando for autorizado. Quem preferir, pode mandar perguntas por escrito, também em português ou inglês, clicando no botão Q&A, se a gente não tiver tempo de responder ao vivo as perguntas por escrito, a gente manda por e-mail no final aqui da tele, tá bom? A primeira pergunta que a

gente tem aqui é do Antônio Ruette do Bank of America. Antônio, por favor, pode liberar o seu áudio e fazer a pergunta?

[00:31:37] Antônio Ruette – Bom dia, pessoal, tudo bem? Parabéns pelos resultados aí e obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. É, dois pontos aqui do meu lado. É primeiro no crescimento de prêmios, vocês mencionaram talvez avaliar o guidance para o crescimento de prêmios no segundo tri, dado um forte crescimento de rural no primeiro tri. Eu queria que vocês explorassem um pouco melhor a performance, a expectativa, né, da performance de vida e de prestamista, né? A gente continua vendo os prêmios de prestamista cair no ano a ano e vida crescendo ainda num ritmo aqui de high single digits, então se vocês puderem explorar um pouco melhor a dinâmica comercial desses dois produtos seria ótimo. E, um segundo ponto, é ainda no guidance, seria o crescimento de reservas técnicas. Aqui é igual a gente falou lá no call do primeiro tri esse Guidance implica um net inflow muito próximo a zero, dado um carregamento aqui, dado a taxa de juros para o ano, então queria que explorassem um pouco melhor também a estratégia no produto, dado que você já considera um ambiente muito agressivo, né? No próprio guidance qual que é a estratégia de vocês para conseguir reverter e qual que é a visão para o próprio business?

[00:32:58] Ullisses Assis – Ok, Antônio, obrigado, eu vou começar a resposta aqui depois do Rafael pode complementar, principalmente na segunda questão. Mas falando um pouquinho aqui, da questão do dos prêmios emitidos, explorando um pouco o mercado de vida, e prestamista. Prestamista comum, nós sabemos bem, está muito atrelado a questão das próprias condições do crédito, né? E aí a gente percebe, até pelos balanços também dos outros players de mercado que até pela própria elevação da Selic, isso, de certa forma veio e trouxe o impacto direto no crédito e o volume realmente de prestamista ele tem caído aí praticamente em todas as seguradoras ao longo do ano. Te diria até que nós, sofrendo um pouquinho menos que os demais, mas ainda assim com o crescimento, com uma performance aquém do

que a gente imaginava, é mais, principalmente por conta dessa questão de estar sendo muito sensível ao próprio crédito e a Selic impactar fortemente em relação a esse apetite. Não é? Em relação ao vida, nós experimentamos aí desde o lançamento da nossa nova linha de seguros para a vida, um crescimento muito acima de mercado. Nos primeiros 3 meses desse ano, aí efetivamente, nós tivemos um crescimento mais baixo, mas até por conta de algumas readequações internas aqui, em abril a gente já notou uma reação muito forte das vendas de vida e até mesmo do prestamista, tá? Prestamista também em abril veio uma perspectiva de venda mais forte e a gente espera aí que as vendas do vida, acelerem, é consideravelmente a partir deste segundo trimestre. A gente está muito otimista, até porque é dentro desse contexto que eu tratei com vocês o produto, a nova linha de produtos foi muito bem recebida pelo mercado e pela dinâmica que nós temos, é adotado em que a própria rede do Banco do Brasil a gente realmente espera que essas vendas e já percebemos isso desde abril, início de maio a gente já vem num outro patamar de venda em relação à vida. No prestamista como eu te falei, ainda que muito sensível ao crédito a gente também veio em abril numa crescente, estamos adequando nosso portfólio aí para dos prestamistas PJ e até mesmo do prestamista estoque, não o prestamista slip - que é contratado no momento da operação - de uma forma que a gente possa capturar o máximo de negócios e prêmios possíveis dando alternativas para a rede do banco trabalhar essa base de clientes aí, inclusive com operações contratadas anteriormente. E aí o prestamista estoque é uma boa alternativa, tá? Quer falar um pouco da questão da previdência, Rafael?

[00:35:36] Rafael Sperendio – Então, sim, Antônio, com relação ao guidance, nesse instante, o crescimento de reservas de previdência está correto. Está ali, está implícito dentro das premissas. É um net flow, muito próximo de, de zero mesmo, tá? Por conta do próprio cenário que a gente está vivenciando. É o que a gente tem observado. Meio que é o efeito direto. O aumento da inflação e em sequência ali também um nível elevado de endividamento acaba gerando uma certa compreensão na renda disponível, a capacidade de poupança da

população, e isso está acontecendo em termos globais, não é algo que é o cenário doméstico somente. Então por isso a gente prefere ser mais conservador hoje na estimativa de crescimento de reservas, justamente por conta do contexto que a gente está vivenciando. A medida em que os meses vão passando se a gente identificar que existe oportunidade e que o cenário está mudando. Nada impede a gente revisar esse intervalo. Por enquanto, esse não é o nosso cenário base. Por enquanto, o cenário base é manter como está. Embora a gente tenha uma perspectiva de crescimento por conta de acúmulo de juros nas reservas superior àquele que a gente previa inicialmente no ano. A gente tem ainda um cenário bastante desafiador em termos de captação líquida. Por isso a gente prefere ser conservador nesse instante inicial.

[00:37:23] Antônio Ruelle - Tá ótimo, pessoal. Obrigado!

[00:37:24] Ullisses Assis - Desculpa, você mencionou a questão do seguro rural lá na primeira questão, eu esqueci de mencionar, mas o seguro rural, nós também estamos bastante otimistas, tá? Até porque vem o novo ano safra por aí, não é? A gente tem hoje no cenário de seguros rurais, primeira parte negativa de se pagar muito sinistro, mas ao mesmo tempo é todo o pagamento forte de sinistro eles vem acompanhado de um aumento na demanda. Então, hoje eu te diria que o mercado está muito demandante. A concorrência é bastante. Eu te diria, não diria nem conservadora, mas a concorrência é com oferta até menor do que realmente a gente tem tido de procura. Então, obviamente que mantendo todo o nosso patamar de subscrição, que tem se mostrado bastante efetivo, né? Vide os dados, que o Rafael trouxe recentemente, mas nós vamos aproveitar bastante essas oportunidades dentro de uma política de subscrição bastante efetiva, mas a gente imagina aí espaço para capturar bastante receita nesse mercado extremamente demandante, mas ainda assim, quando comparado com mercados mais desenvolvidos, ainda muito baixo, não é? De novo a gente vai falar aqui de uma penetração de 15% de seguros no Brasil em frente à área plantada, é quando comparados Estados Unidos, 80%. Então a gente tem um

mar de oportunidades nesse mercado e nós vamos explorar aí ele com bastante, te diria, com bastante responsabilidade, mas ocupando o nosso quinhão, aí que a gente entende ser de direito, até porque a nossa capilaridade também ajuda muito nessa distribuição aí no país todo.

[00:39:07] Antônio Ruetter - Super Claro. Obrigado, pessoal!

[00:39:12] Felipe Peres – Próxima pergunta vem do Kaio Prato do UBS BB. Kaio pode liberar o microfone, por favor!

[00:39:20] Kaio Prato – Bom dia, pessoal! Bom dia, Ulisses, Rafael e todo o time! Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas perguntas, a primeira é um follow up na questão do Antônio, em relação ao prestamista. Queria saber se vocês poderiam detalhar um pouquinho mais se essa contração de fato é mais devido ao menor volume de crédito vindo do Banco do Brasil como um todo? Se isso é por conta ainda do ticket médio menor pelo produto novo que vocês lançaram recentemente, que foi, acho que ano passado ou por conta de queda de renegociações. E aí, se você puder falar um pouco mais, como é que vocês estão vendo o apetite do Banco do Brasil em relação ao crédito ao longo deste ano? E também o Ullisses mencionou o prestamista para PJ, dado que o governo aprovou recentemente um novo Pronamp, queria saber se vocês poderiam nos lembrar se vocês atuam ou não nessa linha, e os motivos para isso, se podemos esperar algum upside de venda dessa linha também?

[00:40:18] Rafael Sperendio – Bom Kaio! Vou começar aqui com a resposta, depois diz, por favor, se quiser complementar. Mas hoje, o que que a gente observou ao longo desse primeiro trimestre tá? A nossa penetração nas linhas elegíveis, a colocação do seguro prestamista não mudou, tá? Então, o que ocorre né, a originação de crédito em algumas linhas que foca na colocação do seguro prestamista, e é o consignado especificamente foi a menor do que aconteceu no primeiro 1T21. O que é natural por conta do simples movimento, né? Que a gente vinha observando os últimos ciclos de redução de taxa. Há

uma demanda maior de clientes pela renovação do crédito em uma taxa mais baixa. Quando esses ciclos se invertem, ou às vezes nem precisa inverter, um simples fato de manter as taxas, esse movimento de renovação em busca de uma taxa menor em um principal maior ele cessa, né? E aí o momento que a gente tem, que é o mais propício para fazer o processo do seguro prestamista, que é um aumento na originação do crédito, seja crédito novo ou na renovação de um crédito vigente, esse momento não ocorre porque o cliente não busca mais pela renovação. Então, isso explica aqui essa queda do volume de prêmio emitido de prestamista quando a gente olha 1T22 contra 1T21. Desculpa. Tinha mais uma pergunta que você fez né? Kaio sobre Pronamp. A nossa atuação no Pronamp ela é bem residual, tá? A gente, não, não dá em fazer nessa linha, tá?

[00:42:23] Kaio Prato - Tá legal, e aí? Enfim, só para entender melhor. Tem algum motivo para vocês não ter tanto otimismo com essa linha? E por fim, a minha segunda pergunta é mais específica sobre as mudanças de reserva técnica que a gente viu na Brasilseg nesse trimestre. Houve uma reversão de reserva técnica agora nesse primeiro tri, eu só queria entender melhor se isso é devido aos eventos no segmento rural ou se teve algum outro efeito on-off e se a gente pode esperar uma normalização daqui pra frente também?

[00:42:56] Rafael Sperendio - Nenhum motivo especial não tá? A gente simplesmente prefere manter a nossa atuação nas linhas não direcionadas, tá? Esse, é o nosso modelo de atuação. Com relação à sua segunda pergunta, me desculpe, eu, eu às vezes, a mudança no perfil das reservas técnicas da Brasilseg, você mencionou?

[00:43:17] Kaio Prato - Isso! Teve, eu acho que uma reversão de reserva técnica no Brasilseg nesse trimestre. Só queria entender melhor se foi por conta dos efeitos do rural ou se algum outro específico?

[00:43:26] Rafael Sperendio - Bom, é preciso detalhar um pouco mais, mas a dinâmica que aconteceu ao longo do primeiro trimestre a gente tem um

volume natural de reversão maior de prêmios ganhos, principalmente do prestamista. O que ocorre? O prêmio emitido, ele acaba sendo diferido num prazo de 5 anos, né? À medida que o prêmio emitido cai, o volume de originação, de prêmio emitido, se reduz, o volume de reversões de prêmio ganho vindo destas operações passadas supera o volume de constituições, tá? Porque eu tenho menos prêmios entrando e mais prêmios sendo reconhecido, tá? Então, esse é um dos fatores que explica essa redução na avaliação da reserva técnica, tá? Agora, se tiver alguma mais específica, aí eu precisaria de um detalhamento um pouco maior de qual a reserva? Se é IBNR, BSL ou coisa do tipo, que eu acredito que sejam essas reservas, e eu não tenho número agora de cabeça, mas elas tiveram um movimento contrário, essas aumentaram. Então, a que me vem à cabeça agora de reserva, que pode ter tido esse comportamento, é de PPNG do prestamista.

[00:44:35] Kaio Prato – Legal, perfeito, super obrigado ao Rafael!

[00:44:37] Ullisses Assis – Kaio, só complementando aqui, apenas um ponto do que o Rafael trouxe em relação ao prestamista, como eu falei, a gente tem trabalhado as outras alternativas, que não só o prestamista slip, e nós estamos muito atento ao mercado em relação ao preço, tá? Então assim nós estamos analisando aqui várias possibilidades através de pesquisas de mercado, aí da gente poder fazer alguns ajustes em termos de preço. É o que a gente espera aí, que que também nos ajude a alavancar um pouco mais nesses próximos meses. Como eu te falei, abril a gente já percebeu o incremento forte na contratação de prestamista estoque. Mas essa questão aí da nossa atenção ao preço também deve trazer algumas possibilidades, até porque realmente o produto novo, ele é um produto mais barato, mas ainda assim precisamos estar muito atento em relação ao que a concorrência tem praticado e a gente vê o espaço aí para poder mexer um pouquinho nisso, tá?

[00:45:32] Kaio Prato – Perfeito! Super claro, Ullisses, obrigado!

[00:45:37] Felipe Peres – Próxima pergunta vem do Tiago Binsfeld, da Goldman Sachs? Thiago pode falar, por favor, abre o microfone!

[00:45:47] Tiago Binsfeld – Oi, bom dia, pessoal! Obrigado pelo call, eu queria fazer duas perguntas, a primeira em relação à sinistralidade no rural. Vocês trouxeram bastante detalhes na apresentação, mas eu queria mais projetar daqui para a frente, como vocês esperam que seja o segundo trimestre? Se existe alguma possibilidade de reversão de sinistro? E, também se vocês puderem falar um pouco de uma forma mais ampla, como é que está o risco climático para esse ano, principalmente, considerando que acho que tem uma safrinha por acontecer e se existe algum momento certo para a chuva de forma que não ocorram maiores aumentos na sinistralidade do rural. Obrigado!

[00:46:24] Rafael Sperendio – Tiago é com relação a sinistralidade, o efeito la niña persiste, mas ele vem perdendo intensidade. Então hoje não é nada que nos leve a crer um novo evento de magnitude similar àquele que a gente observou agora no primeiro tri, tá? muito pelo contrário. É desculpa, eu só perdi o início da sua pergunta.

[00:46:52] Tiago Binsfeld – Eu, eu perguntei, porque em relação ao segundo trimestre também, se existe alguma possibilidade de reversão de sinistro? como funciona?

[00:46:57] Rafael Sperendio – A reversão! Perfeito! Perfeito, existe, hoje a gente está com um volume ainda, talvez podemos chamar assim, em termos de quantidade de sinistros, é o maior que a gente já recebeu na história, né? Então, a gente está processando de todos esses pagamentos, fazendo as perícias e reavaliando. A princípio a possibilidade existe, mas eu classificaria como um valor residual a ser revertido, tá? Não apostaria hoje na data base março 21, 22 desculpa, um volume muito grande de reversão para o segundo tri não.

[00:47:37] Ullisses Assis – É, a gente já percebeu efetivamente, Tiago, que em abril, realmente, um aviso já foi muito abaixo do que vinha acontecendo. E para maio, mantendo essa tendência, então realmente a gente espera aí, estar dentro da normalidade nesse segundo trimestre.

[00:47:55] Tiago Binsfeld – Está claro! obrigado pessoal! E aí, se me permitirem uma segunda pergunta, especificamente para Ullisses, queria só que trouxesse um pouco mais de detalhe a respeito das parcerias. Se puder trazer algum exemplo de parcerias que vocês tenham no rural e no prestamista. E a segunda parte das perguntas que vocês esperam buscar parcerias também outros produtos em especial vida, obrigado.

[00:48:15] Ullisses Assis – Sim, é obrigado pela pergunta o Tiago. Assim, nós dividimos a nossa atuação aqui é em três, foram três frentes. Uma dessas frentes é exclusivamente para a gente operar de uma forma muito mais efetiva os canais de distribuição complementares que o Banco do Brasil tem. Diria que Cobans é o nosso principal foco dessa frente porque o banco tem 19 mil Cobans, né? Sendo desses aí 5 mil negociais que diretamente vendem crédito consórcio em outros produtos e agora, seguros e 14 mil transacionais que aí desde aquele comércio que recebe uma conta de luz e um boleto de qualquer cliente, tá? Então assim, de que forma nós podemos explorar melhor esses canais? Até pouco tempo atrás nós não tínhamos nenhum produto sendo sendo vendido nesses canais. Começamos com o prestamista, tá? É nesse primeiro trimestre aí a as vendas muito focadas no prestamista, estamos adequando uma série de outros produtos, inclusive produtos da Ciclic para que sejam, para que possam ser vendidos nesses canais de Cobans. Claro que isso requer um esforço tecnológico forte de integração. É isso aí obviamente, exige de nossa formação, exige promoção de vendas, uma série de coisas que nós estamos cuidando para que esses canais passem a ser representativos, inclusive adequando o portfólio. Porque quando eu falo de canal transacional, principalmente coban transacional, eu preciso de um produto low cost de fácil entendimento, seja do vendedor, seja do

comprador, porque o momento de venda ele é muito rápido, tá? Então, a gente tem usado toda a nossa espertize que entenda de distribuição para a gente poder adequar esses canais de quanto antes né? Para que a gente consiga fazer esse volume de vendas mais expressivo. E, por exemplo, vida que você acabou de trazer é um produto que dá para ser vendido nesses canais. A nossa outra frente foi muito focada em relação aos seguros rurais como um todo. E aí, nessa linha dos seguros rurais, nós fechamos parcerias com várias cooperativas. Eu acho que nós anunciamos recentemente a Bela agrícola, Coopercitrus e Agro Galaxy através até da corretora Alper, temos várias outras cooperativas grandes de crédito. Cooperativas rurais que estão se juntando a esse nosso, essa nossa gama de parcerias e, além disso, nós também estamos com um foco muito grande em cima dos Cobans Agro. O que são os Cobans Agro? São aquelas assistências técnicas, assistência técnica local, o agrônomo local que presta serviço para esse produtor a muitíssimos anos. Muitos deles, inclusive, são credenciados do Banco do Brasil e que não faziam a comercialização de seguros rurais. Então assim, hoje nós temos 200 correspondentes bancários agro nessa frente de atuação com seguros rurais também operando. Quando eu trouxe até os números aqui de produtividade. Até por isso, nós estamos focados muito em área não financiada para não ter essa concorrência entre todos esses canais. Que estamos aportando com o cliente, que já está sendo bem atendido aqui no Banco do Brasil. Como eu disse a ideia é crescer a pizza não é dividir fatia, então, assim, essa é uma outra frente forte, hoje nós temos 200 Cobans Agro cadastrados, dessa forma, além das cooperativas e nessa linha das assistências técnicas, nós queremos chegar a 500, tá? Essa é a nossa grande ambição, até o final do ano chegar aí com 500 operando efetivamente. A nossa outra frente né? A nossa terceira frente. Aí, ela é focada realmente em parcerias com bancos, sejam eles digitais, bancos tradicionais e em grandes empresas varejistas que tenham capacidade de distribuição dos nossos produtos, então a gente vem fechando algumas parcerias aí, recentemente fechamos com a Dotz, voltamos a parceria com os Correios focado em capitalização. Vamos anunciar duas aí, nos próximos dias,

voltadas para atacado. Temos alguns bancos bastante avançados, tá? Bancos digitais para venda de previdência, para a venda de seguros inclusive, e assim, um deles, inclusive, já está assinado. Nós não divulgamos ainda porque não tem produção, então, assim que a gente tiver operacionalmente prontos para produzir a gente vai comunicar também ao mercado, mas efetivamente essas três frentes estão muito bem definidas, integradas entre as companhias e a gente vê uma com complemento de portfólio muito interessante entre as nossas companhias. Há muitas vezes uma parceria que prospectada lá pela Brasilprev - que tem uma equipe específica de prospecção de negócios - ela pode ter complementariedade com produtos da Brasilseg. Aí, a gente pode embutir lá, seguro de vida residencial ou outros, dependendo do perfil do parceiro. Né? Mas é uma estratégia que a gente tem apostado muito. Como eu te disse, nós saímos praticamente do zero, né? Em julho do ano passado e a gente já chega a 4% da emissão de seguros que parece pequeno, mas para quem saiu praticamente do zero, já é um número representativo e a gente espera que ele seja muito maior no médio e longo prazo, tá?

[00:53:00] Tiago Binsfeld – Ótimo! Agradeço o detalhe e parabéns pela iniciativa!

[00:53:06] Felipe Peres – Próxima pergunta vem do Mateus Amaral, do banco Inter. Mateus, por favor, pode prosseguir?

[00:53:19] Mateus Amaral – Olá, pessoal! Bom dia a todos, vocês conseguem me ouvir?

[00:53:24] Felipe Peres – Sim, sim.

[00:53:27] Mateus Amaral – OK, é minha pergunta é relacionada a Brasilprev. A gente viu aí os níveis de solvência em torno de 183%. Vocês estão com um nível de hedge também, 83% do IGP-M. A gente pode esperar para Brasilprev com um pouco mais de controle aí dessa volatilidade dos indicadores de mercado? Uma distribuição dos proventos em relação a Brasilprev, e a gente

viu que ela tinha lá atrás segurado um pouquinho para conter essa solvência a essa questão regulatória, então a gente pode esperar pelo menos para esse ano, já que que é Brasilprev volte a ter um nível de distribuição de proventos aí até para contribuir com a distribuição da holding como todo?

[00:54:17] Rafael Sperendio – O Mateus a gente não descarta essa possibilidade não, tá? É algo que pode perfeitamente acontecer, mas em termos de time, mais para o final do segundo semestre e tal.

[00:54:31] Mateus Amaral – Pessoal, desculpa, eu só não consigo ouvir vocês.

[00:54:36] Rafael Sperendio – Consegue ouvir agora? Mateus?

[00:54:46] Ullisses Assis – Consegue ouvir Mateus?

[00:54:50] Felipe Peres – A gente está normal aqui.

[00:55:04] Rafael Sperendio – Felipe, eu vou concluir o raciocínio aqui e depois pode passar por escrito para ele, se for o caso, tá? Então a gente não descarta essa possibilidade, talvez em termos de timing se deva acontecer mais no segundo semestre. Está no primeiro semestre por conta de todos esses eventos de sinistralidade. A gente está, do seguro agrícola, a gente está administrando bem a liquidez, então porque o payout do primeiro semestre pode ficar um pouco abaixo da média que a gente espera até pro ano todo, não é? Se você olhar em termos de distribuição no ano um payout um pouco menor no primeiro semestre e mais forte no segundo semestre do ano e a gente esperar ter uma visibilidade maior do cenário tá? Mas a gente não descarta essa possibilidade de redução do colchão que temos hoje no Brasilprev, tá?

[00:55:55] Felipe Peres – Tem a próxima pergunta do Luís Fernando Azevedo, do Banco Safra? Luís, por favor, pode prosseguir.

[00:56:07] Luís Fernando Azevedo – Bom dia. Você está me ouvindo? Bom, tenho duas perguntas. A primeira é um follow-up em relação ao seguro rural, não é? Vocês falaram que houve um aumento da demanda, é por conta aí dessa visão do aumento de sinistralidade, melhor percepção do produto. Não é? Queria saber se vocês mudaram a forma de precificar, né? E se o aumento do sinistro, agora que parece que foi realmente meio fora da curva, está fazendo vocês aumentarem o preço, né? E reprecificar o produto que poderia mais a médio prazo, trazer um índice de sinistralidade mais para baixo. Essa primeira pergunta e a segunda com relação a corretora. É com relação à expectativa de bônus de performance, não é? Vocês citaram que o preço também está um pouco mais fraco, não é? Eu queria que vocês lembrassem quais que são os produtos que estão elegíveis a bônus de performance e se a expectativa para o ano. E se o bônus, se receitas com bônus de performance vai cair ou se ainda dá pra ver algum crescimento com relação a esse item? Obrigado!

[00:57:14] Ullisses Assis – Bom dia, Luís. Obrigado pela pelas perguntas, eu vou falar um pouquinho da primeira aqui e passo pro Rafael para falar da questão do prestamista. Sobre a questão da demanda do seguro rural em relação a preço, sim tá? Nós estamos bastante atentos a isso. A gente já fez algumas adequações, mas esse é um processo constante, não só do seguro rural, mas de outros produtos. A gente tem sido muito dirigente, está muito atento a qualquer movimento de mercado. É, até porque realmente é, nesse caso específico do rural, é como eu falei, a demanda cresce o apetite da concorrência. Ele arrefece, até porque tem seguradoras aí que sofreram bastante, até pelo porte em relação ao volume de sinistralidade, tá? Então, nós fizemos já algumas adequações, mas está muito atento, e esse é um processo constante, que a gente tem conduzido aqui praticamente. o dia a dia, tá?

[00:58:03] Luís Fernando Azevedo – Legal!

[00:58:16] Rafael Sperendio – Deixa eu só responder a segunda pergunta aqui do Luis. Bem Luis. Com relação a bônus de performance, os produtos elegíveis na vida e prestamista por enquanto a gente está trabalhando aqui no cenário mais conservador para prestamista, assumindo que nós não vamos reconhecer novas performances vindo do produto prestamista ao longo deste exercício, tá? Por outro lado, um seguro de vida a gente espera sim um reconhecimento de receita advindo de bônus de performance. Quando a gente olha, comparativo, um ano contra ano, é de esperar um volume menor dessa receita no lado como um todo. Embora é sempre importante lembrar que o impacto para resultado acaba sendo bem menor do que o impacto na receita da corretora, porque a grosso modo, 75% dessa receita acaba sendo anulado por uma despesa na seguradora, né?

[00:59:28] Felipe Peres – Temos uma pergunta aqui que veio por escrito pelo Q&A, e tem a ver com, também, a questão do rural. A sinistralidade que a gente teve é em relação à política de Resseguro? Se a gente pretende manter o nível? Se manteve no agora, no primeiro trimestre, toda essa despesa que a gente teve de sinistros avisados, se tem 80% de Resseguro em média, como tinha no passado? E qual a expectativa para o próximo ciclo? Para o próximo ano safra?

[01:00:00] Rafael Sperendio – Bem, não houve alteração na nossa retenção de risco no seguro agrícola, no ano passado foi de 20%. Para o próximo ciclo se mantém 20% de retenção, tá? 80% ressegurado.

[01:00:15] Felipe Peres – Mais uma pergunta também que, aparece em todo call, tem a ver com o que já perguntaram em relação ao Brasilprev também, uma expectativa de dividendos para o ano. Estão querendo saber o payout. O que a gente está imaginando?

[01:00:32] Rafael Sperendio – E assim, hoje a gente trabalha aqui com a volta do payout com nível ali mais próximo daquele que a gente observou até 2019. Algo entre 80% e 90% é totalmente factível, né? Então é a questão nesse

exercício especificamente, vai ser a distribuição desse payout ao longo do primeiro ou segundo semestre, mas para o exercício fechado deve se situar nesse patamar similar àquele que a gente via até 2019.

[01:01:14] Felipe Peres – Agora a gente não tem mais nenhuma pergunta. Nenhuma mão levantada, nenhuma pergunta no Q&A. Então, Rafael e Ulisses se quiserem fazer uma conclusão aí no call podem ficar à vontade.

[01:01:31] Rafael Sperendio – Não, só queria agradecer mais uma vez a participação de todos no nosso call de resultados e me colocar à disposição, bem como o time de relação com investidores da companhia. Caso os senhores tenham alguma dúvida adicional que não foi esclarecida aqui no call.

[01:01:48] Ullisses Assis – Da mesma forma, agradecer a todos por participar aqui conosco. Dizer para vocês que estamos muito otimistas deste resultado do primeiro trimestre, em que a gente espera, de novo, com esse retorno financeiro mais adequado o retorno dos índices de sinistralidade a uma normalidade aliada ao nosso crescimento operacional que vem sendo bastante robusto. A gente está muito otimista para apresentar resultados cada vez melhores ao longo deste ano. Muito obrigado a todos!

[01:02:17] Felipe Peres – Concluimos então aqui a nossa reunião do primeiro trimestre e pedir só, quando terminar a sessão do zoom, se puderem, responder um questionário de feedback que vai aparecer, a gente agradece bastante. Obrigado e bom dia a todos!