

Felipe Peres:

Olá, bom dia! Sejam bem-vindos à nossa reunião virtual para a apresentação dos resultados do terceiro trimestre de 2025.

Esse evento está sendo gravado e conta com tradução simultânea para o Inglês. O evento será dividido em duas partes. Na primeira parte, nosso CEO, Delano Valentim, e nosso CFO, Rafael Sperendio, apresentarão as principais entregas do trimestre.

A apresentação em Português ou Inglês pode ser baixada no nosso site de relações com investidores pelo endereço www.bbseguridaderi.com.br. Na segunda parte do evento, haverá uma sessão de perguntas e respostas, quando analistas e investidores poderão solicitar esclarecimentos adicionais. Retornarei após a apresentação para passar as orientações para quem deseja fazer perguntas.

Agora, passo a palavra para o Delano, que se apresentará como novo CEO da BB Seguridade e falará dos principais destaques do trimestre. Delano, agora é com você.

Delano Valentim:

Obrigado, Felipe.

É uma grande satisfação recebê-los em mais uma apresentação de resultados da BB Seguridade, onde compartilharemos os avanços do nosso terceiro trimestre e os caminhos que estamos trilhando para o futuro.

Eu sou Delano Valentim, diretor-presidente da BB Seguridade, e é um prazer enorme estar aqui com vocês. Antes de mergulharmos nos números, gostaria de dividir algumas impressões que tive nesses pouco mais de dois meses à frente da companhia.

Encontrei uma empresa extremamente sólida, rentável, com forte geração de caixa e que se consolida como um pilar estratégico na geração de valor do Conglomerado Banco do Brasil. Isso é fruto do trabalho de equipes técnicas altamente qualificadas, de uma força de vendas excepcional e, principalmente, da confiança que nossos clientes depositam em nós todos os dias.

O negócio de Seguros, não apenas no Banco do Brasil, mas também em outros grandes bancos brasileiros, tem se mostrado resiliente e essencial para o equilíbrio dos resultados consolidados, especialmente em momentos de maior volatilidade nos ciclos econômicos.

Com base na minha experiência de mais de 40 anos dentro do conglomerado BB, incluindo passagens pela Argentina e Estados Unidos, vejo que o mercado de Seguros no Brasil ainda tem um enorme potencial de crescimento. Para ilustrar, no seguro agrícola, por exemplo, temos no Brasil uma parcela muito pequena da área plantada protegida por seguro, se comparado ao mercado americano.

No seguro de vida com acumulação ainda é pouco difundido e no mercado de previdência boa parte da população brasileira ou não possui um plano ou tem uma reserva incompatível com a renda que deseja ter no futuro. Diante disso, minha intenção é dar continuidade ao que já vem funcionando bem, mas com foco em aprimoramentos. Estamos revisando nosso planejamento estratégico para os próximos três anos, e posso adiantar que ele se apoiará em três pilares fundamentais.

Primeiro, foco no cliente, com revisão de portfólios e jornadas, buscando aprimorar a experiência, aumentar a percepção de valor e fortalecer a fidelização.

Segundo, inovação e transformação digital, integrando jornadas de negócios, criando novas linhas e ampliando nossa presença em segmentos estratégicos e rentáveis.

E terceiro, eficiência operacional, com extração de sinergia entre nossas investidas e delas com operação de corretagem, buscando ganhos sustentáveis. Estou e vejo meu time muito motivado com os desafios que temos pela frente. Reitero aqui meu compromisso de seguir buscando alternativas para manter crescente a capacidade de geração de valor econômico da companhia.

Agora, passando para os nossos números do trimestre, vou focar no resultado gerencial, que não contempla os efeitos da IFRS 17. Encerramos o terceiro trimestre com um marco histórico, o maior lucro líquido recorrente já registrado pela BB Seguridade, totalizando R\$ 2,6 bilhões, um crescimento de 13,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.

No acumulado até setembro, são R\$ 6,8 bilhões em lucro recorrente, um crescimento de quase 14%. Esse desempenho foi impulsionado principalmente pelo resultado financeiro, que após impostos cresceu cerca de 55% ano contra ano no terceiro trimestre. Mesma taxa no acumulado.

O resultado operacional líquido de impostos também segue em trajetória positiva, 2,4% de crescimento ano contra ano e 5,7% no acumulado. No trimestre, destacamos o controle de despesas nas operações de seguros e previdência, além do crescimento do resultado da corretora.

No acumulado do ano, o principal destaque é a sinistralidade, que se manteve bem comportada em todas as linhas, evidenciando a qualidade do risco contratado. Destaco também duas iniciativas relevantes que iniciamos este ano. A primeira, o seguro prestamista para novas linhas de crédito para micro e pequenas empresas, habilitado a partir de Julho e que já gerou quase R\$ 300 milhões em prêmios nesse período.

O segundo, o seguro prestamista no crédito consignado privado, o crédito trabalhador, lançado no final de março e que já originou mais de R\$ 160 milhões em prêmios emitidos. São carteiras novas que ajudam a compensar gaps momentâneos e que ainda têm grande potencial de penetração, gerando oportunidades importantes para a expansão à medida que o ciclo de crédito se inverte.

Em linha com o que disse no início sobre foco no cliente, já temos indicadores muito positivos. Por exemplo, o nosso NPS cresceu 5,1 pontos neste trimestre. E as reclamações, que já eram baixas em relação ao total de operações, elas caíram 24%. E observamos uma redução de 7% no churn, reforçando a maior fidelização dos nossos clientes. Esses resultados refletem o trabalho consistente de nossas equipes e a confiança dos nossos clientes. Seguimos comprometidos com a geração de valor sustentável e com a construção de um futuro ainda mais promissor para a BB Seguridade.

Convido agora o Rafael Sperendio, o nosso CFO, para compartilhar os detalhes financeiros do trimestre. Estarei de volta na sequência para a nossa sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado, Delano. Iniciando aqui o detalhamento dos nossos números no terceiro trimestre. Nós temos aqui um lucro de R\$ 2,6 bilhões para o terceiro trimestre de 2025, crescendo 13% ano contra ano.

A operação cresceu 2,4% depois de impostos, mas o principal destaque desse terceiro TRI acabou sendo o resultado financeiro, com um crescimento de 55% ano contra ano, contribuindo com 28% do nosso resultado. Aqui, entre os diversos fatores, eu destacaria para o crescimento financeiro ano contra ano, o crescimento de volume, taxa, principalmente por conta de SELIC, e redução do custo passivo na BrasilPrev, por conta da deflação do IGPM.

Na próxima página, trago aqui um detalhamento do nosso resultado no acumulado até setembro. Então, do crescimento de 818 milhões que nós tivemos do nosso lucro, 288 milhões vieram de resultado operacional.

Na quebra desse crescimento de 288 milhões de resultado operacional, o principal driver aqui, crescimento de R\$ 445 milhões de prêmio ganho na BrasilSeg, aqui por conta principalmente do carregamento, de receitas de prêmios, não ganhos, de vendas realizadas no passado, principalmente prestamista.

Tivemos outro destaque aqui bastante importante na BrasilSeg, vem se repetindo ao longo desse ano, uma redução da sinistralidade, aqui em todas as linhas, todas as principais linhas de negócio apresentaram redução ano contra ano. Por fim, parte disso compensado aqui por um aumento de despesa, que acabou tirando 292 milhões.

Financeiro, 530 milhões, isso foi o que o financeiro agregou de crescimento de lucro ano contra ano. Como eu falei na página anterior, no terceiro TRI ano contra ano, algumas daquelas justificativas se repetem para o acumulado. A gente observa aqui 426 dos 530 milhões vieram por conta de volume e taxa média, aqui SELIC basicamente.

O descasamento temporal, aquele descasamento de atualização do IGPM nos passivos do plano de benefícios definido na BrasilPrev, tirou 21 milhões de reais acumulado aqui. E 125 milhões vieram de marcação a mercado. 8 milhões positivos nesse ano, contra 117 milhões negativos no período de nove meses de 2024.

Detalhando aqui, na próxima página, o nosso desempenho por operação, começando aqui por operação de seguros. Nossos prêmios emitidos tiveram uma queda de 15% ano contra ano nesse terceiro TRI, acelerando um pouco aquele crescimento, aquela variação que nós tivemos de prêmios no acumulado do semestre para 7,9%, principalmente por conta do nosso desempenho de rural.

Nós observamos aqui nas linhas que têm relevância na composição da receita, a gente observa que vida e prestamista, ambos apresentaram desempenho melhor no terceiro TRI ano contra ano do que a gente vinha observando no acumulado. Entretanto aqui o desempenho de seguro rural, em especial aqui no segmento agrícola, acabou sendo um pouco pior do que aquele que a gente vinha apresentando no primeiro semestre do ano. Isso aqui fica evidente quando a gente observa o prêmio retido, que boa parte desse risco no segmento agrícola é cedido para resseguro, o prêmio retido cai em um ritmo bastante inferior ao ritmo de queda de prêmio emitido com 8% ano contra ano no terceiro TRI, 3% de queda no acumulado.

A gente olha para a qualidade desse desempenho, a gente tem aqui no terceiro TRI, ano contra ano, um aumento do índice combinado, que vem principalmente por aumento do índice de comissionamento, aqui função de mix, a redução de participação de seguro agrícola na composição de prêmios, o seguro agrícola é o produto que tem o menor índice de comissionamento, acaba que o comissionamento médio sobe ano contra ano.

A gente teve uma elevação na margem aqui de sinistralidade, e basicamente é um efeito de base de comparação, o seguro agrícola concentrou no terceiro TRI de 24, uma redução substancial na provisão de sinistros a liquidar, algo que não se repetiu nesse ano. E esse aumento marginal aqui na sinistralidade, a gente olha no terceiro TRI.

No acumulado, todos os índices aqui se comportando muito bem. Elevação de comissionamento aqui também por mix, mas isso reflete positivamente na corretora. Sinistralidade caindo ano contra ano, eu mencionei anteriormente, em todas as linhas de negócio. e o índice de despesas administrativas aqui, gerais administrativas, caindo 30 *basis points*.

Financeiro cresce 51% ano contra ano no terceiro TRI. Aqui, efeito de SELIC. O volume contraiu na margem. Mesma explicação aqui para o acumulado. Observa aqui o lucro crescendo 7% no efeito de carregamento do prêmio ganho e o crescimento de financeiro. Para o acumulado, crescimento de 13%, mesma explicação, somada à redução de sinistralidade.

Passando para a operação de previdência, a gente tem aqui a arrecadação caindo entre 19% e 20%, ano contra ano, e no acumulado, aqui bastante afetada pela incidência agora de IOF nos aportes acima de 300 mil reais. Isso tem reflexo direto aqui na captação líquida, 4 bi negativo no terceiro TRI, 9 bi no acumulado. Resgates aumentou na margem, 20 *basis* ano contra ano, no acumulado ele vem se situando nessa faixa de 11% baixo.

Reservas crescendo 9% em 12 meses, reflexo direto aqui no crescimento da receita com taxa de gestão, 3% ano contra ano, 2% no acumulado. Ritmo inferior ao crescimento do saldo por conta do mix mais concentrado em produtos de menor risco, por consequência, menor taxa de gestão. No acumulado, ainda um pouquinho mais baixo por conta da menor quantidade de dias úteis.

Por fim, o resultado financeiro, tem sido um ano extremamente favorável para a BrasilPrev, em especial ali pela deflação do IGPM no período ano contra ano aqui, e tem sido o principal driver de crescimento de resultado, de 19% ano contra ano, 19% no acumulado.

Na próxima página, a gente tem aqui o segmento de capitalização, um desempenho muito bom, 5% ano contra ano, 9% no acumulado, reservas crescendo 6% em 12 meses, distribuímos 20 milhões de reais em prêmios de sorteio no terceiro TRI, crescendo 42% ano contra ano, já mais 50 milhões no acumulado, alta de 18%. Resultado financeiro bastante robusto, observa um crescimento aqui de 45% por volume e taxa, especial aqui taxa SELIC. Aumento da margem financeira aqui de 130 *basis*. No acumulado também a mesma coisa.

E aí o financeiro é o principal motor de crescimento também para o resultado da BrasilCap, é uma companhia que vive essencialmente resultado financeiro, 31% de crescimento ano contra ano, 4% de crescimento no acumulado.

Passando para a corretora agora, 4% de crescimento na receita de corretagem ano contra ano, 5% de crescimento no acumulado. A gente tem aqui o resultado desse crescimento da receita. Ele vem da operação de seguros, *accrual* de receitas de vendas passadas, que estão passando no resultado agora, e crescimento das receitas vindas de capitalização que acabaram ganhando espaço das receitas de corretagem advindas aqui da captação de previdência.

Margem líquida cresce três pontos ano contra ano, 2,6 pontos percentuais no acumulado, aqui por conta do aumento de volume e taxa SELIC. Por isso, o lucro acaba crescendo num ritmo superior ao crescimento da receita. 9% ano contra ano em bases acumuladas.

E para encerrar a apresentação, temos aqui nossa prestação de contas em relação ao nosso Guidance 2025. Resultado operacional não decorrente de juros, intervalo de crescimento entre 1 e 4, entregamos 5,9% no acumulado até setembro. A expectativa é de que esse crescimento convirja para esse intervalo agora no quarto trimestre.

Em termos de prêmios emitidos, esperávamos uma variação de queda de 4% a crescimento de 1%, nove meses acumulado, chegamos a uma queda de 7,9%. Principalmente, como eu mencionei ao longo da apresentação, o desempenho, principalmente do seguro rural, ele tem vindo aquém um pouco das nossas expectativas, mas todos os esforços estão sendo empenhados nas demais linhas, onde a gente consegue ter um pouco mais de domínio da situação para trazer essa variação ano contra ano, pelo menos para o piso do guidance. Reserva de P e VGBL na BrasilPrev, intervalo de crescimento de 9 a 12, entregamos 9% no período de 12 meses encerrado em Setembro.

Esses eram os principais itens que eu gostaria de destacar aqui. Me junto agora ao Delano e o Felipe para a sessão de perguntas e respostas.

Felipe Peres:

Olá, iniciaremos agora a nossa sessão de perguntas e respostas. Quem desejar realizar uma pergunta por escrito, basta clicar no botão Q&A na parte inferior da tela.

Tentaremos responder a todas as perguntas ao vivo, mas se não for possível pelo tempo do evento, nos comprometemos a responder logo após via e-mail.

Também teremos algumas perguntas por áudio, que liberaremos na ordem da fila conforme as pessoas clicarem no botão Raise Hand. Por favor, façam todas as perguntas em português ou inglês e nós responderemos sempre em português.

A nossa próxima pergunta, a primeira pergunta, na verdade, ela vem do Tiago Binsfeld, do Goldman Sachs. Tiago, por favor, pode liberar o seu microfone e fazer a sua pergunta.

Tiago Binsfeld- Goldman Sachs:

Oi, bom dia, Delano, Rafael e Felipe. Obrigado por pegar a minha pergunta.

Eu queria perguntar sobre BrasilPrev, que vocês fizessem uma avaliação sobre a performance nas captações nesse trimestre. Quando a gente vê ali contribuições próximas de R\$ 13 bilhões, um pouco acima de resgate. Não é muito diferente quando a gente compara com o primeiro trimestre desse ano, que é um período anterior à tributação. O que parece que pra gente teve um desvio maior foram as portabilidades.

Só entender se tem alguma surpresa nessa composição ou se era exatamente isso que vocês esperavam em vista do impacto do IOF. E entender também como é que vocês veem além desse diagnóstico, no plano de ação da companhia, como é que vocês imaginam as principais ações para mitigar esse cenário mais desafiador? Obrigado.

Delano Valentim:

Tiago, obrigado pela pergunta.

Realmente, depois do advento do IOF, nós tivemos um impacto nas saídas, mas o que nós observamos é que quase dois terços das saídas buscam fundos com risco de crédito privado na concorrência. Embora nós tenhamos no nosso portfólio vários fundos, fundos de gestão própria, fundos de estrutura aberta, fundos multigestão, nós não estamos dispostos a correr muito risco privado nesse momento. A gente está sendo bastante cauteloso nessa escolha, até por conta de um momento de ambiente de altas taxas de juros, pensando em trabalhar de forma bastante seletiva e cautelosa para não colocar em risco as reservas dos nossos clientes.

Nós estamos trabalhando também nesse momento, não só de mudança de estratégia para proteger a nossa base, nos dados da SUSEP de Agosto. Nós continuamos líderes de mercado, nós temos uma originação muito forte, mas talvez a gente precise focar mais nos aportes permanentes do que nos aportes periódicos, que era mais ou menos o que vinha acontecendo até então.

Nós temos trabalhado também para uma estratégia de proteção da nossa base e de uma estratégia mais forte de buscar transferências de recursos que estão na concorrência. Além disso, estamos também trabalhando na criação de novos produtos, estamos com um novo produto já lançado que é um aporte inicial de 100 reais, isso democratiza um pouco mais o acesso e a gente está com outras estratégias também para proteção da base e garantia da permanência da nossa liderança no mercado. Rafael, se quiser acrescentar alguma coisa.

Rafael Sperendio:

De fato, resumiu bem, o Tiago colocou um bom ponto, o terceiro TRI veio bem em linha com o primeiro. A questão toda é que, sazonalmente, o terceiro TRI deveria ser mais forte. Acabou que não foi por conta do advento do IOF como o Delano trouxe aqui, vai ter alguma dificuldade agora de adaptação a esse novo ambiente, porque principalmente aqueles clientes que são autônomos, que têm uma concentração de fluxo de caixa em determinados períodos, eles vão ter uma limitação nesse aporte para plano de previdência e agora o que a gente pretende focar é exatamente isso, a recorrência, principalmente no PGBL e nos aportes periódicos mensais, principalmente para conseguir tentar contornar um pouco essa dificuldade que a gente está tendo agora de captar recurso novo com a cobrança do IOF.

Tiago Binsfeld- Goldman Sachs:

Obrigado, Rafael. Delano, só uma dúvida. Quando vocês olham para o quarto trimestre, acham que a portabilidade segue nesse patamar? E também em relação ao Guidance, se o cenário base é realmente isolado em torno de 9%?

Rafael Sperendio:

Bom, Tiago, aqui a gente tem visto, houve um pico entre Julho e Agosto e a gente observa ali essas portabilidades acelerando bastante. Até como Delano falou, hoje nós aqui temos tido bastante dificuldade em achar emissões com spread ajustado ao risco que sejam interessantes para fazer a alocação nos fundos. Então, de fato, a gente não tem observado nenhuma alta de portabilidade, pelo menos agora até Outubro, tem desacelerado em relação ao patamar que a gente viu no terceiro trimestre.

Tiago Binsfeld- Goldman Sachs:

Obrigado, Rafael.

Felipe Peres:

Obrigado, Tiago. A próxima pergunta é do Eduardo Nishio, da Genial Investimentos. Nishio, bom dia. Pode liberar seu microfone e seguir com a sua pergunta, por favor.

Eduardo Nishio- Genial Investimentos:

Obrigado pela oportunidade, prazer, Delano. Tenho duas perguntas.

Primeiro, a gente provavelmente vai ver um cenário de SELIC mais baixo no ano que vem. E a gente vê o top-line de vocês um pouco sofrendo com as pressões de captação, tanto na parte de seguros, como na parte de previdência, que foi falado agora. Acho que o IOF atrapalhou, mas além do IOF, quais as medidas que vocês estão tentando fazer para tornar esses números positivos?

Se na avaliação de vocês, 2026 com a SELIC mais baixa, talvez tenha uma melhora tanto na parte de seguros e na parte de previdência também, se pudesse falar um pouquinho das perspectivas para 2026 em relação a esses dois pontos.

E em relação, eu queria voltar num follow-up da pergunta anterior. O índice de portabilidade quase que dobrou, foi para 3,5%. Se o IOF atrapalhou muito, quer dizer, aumentou essa agressividade de terceiros na base da BB Seg, dado que o IOF não é cobrado na portabilidade, e se a gente deve ficar com esse mesmo patamar, acho que meio que a pergunta já foi respondida, se existe uma possibilidade da própria BB Seg ser mais agressiva em relação a esse item de portabilidade de terceiros. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado pela pergunta, Nishio.

Vou começar pela segunda, até em complemento à resposta que a gente deu na pergunta anterior. É difícil atribuir o quanto disso veio por conta do IOF. Muito embora as portabilidades saírem, que nós temos observado até então, elas vêm de players que são essencialmente focados em portabilidade. Então, isso não mudou com o advento do IOF. Agora, atribuir se houve uma maior agressividade ou não por conta do IOF, hoje é muito difícil a gente conseguir quantificar. Mas como eu falei anteriormente, em Outubro a gente já vê uma desaceleração, essencialmente o que na realidade é driver para a portabilidade, in and out, acaba sendo o retorno dos fundos.

E nossa base, como o Delano trouxe, e eu mencionei quando reforcei, os nossos ativos estão essencialmente mais concentrados em título público, que são, do ponto de vista de risco, mais seguros do que instrumentos privados, por natureza. Só que, como o mercado é mais líquido, acaba que isso tem um pouco mais de volatilidade no retorno que a gente apresenta para o cliente final, e isso, muitas vezes, o cliente acaba se incomodando e optando por portar para um crédito privado, que, por ser um mercado menos líquido, tem menos volatilidade, embora o risco de crédito que o cliente está assumindo seja maior do que no título público. Então, essencialmente, esse é o contexto que a gente está vivendo e esse é o contexto que acabou favorecendo esse aumento de portabilidade no terceiro TRI.

À medida que a volatilidade de mercado diminui, e é o que a gente tem observado agora ao longo de Outubro, as taxas fechando também, são um componente adicional de melhoria para esse ambiente competitivo, a gente viu a portabilidade se reduzindo. Então hoje, com os dados que nós temos de Outubro e agora no início de Novembro, não estamos vendo o mesmo nível de portabilidade que nós observamos no terceiro trimestre.

Com relação a sua pergunta número um aqui, nesse contexto agora, com a cobrança, a incidência de IOF nos aportes que no ano que vem vão incidir acima de 600 mil reais no ano, é um fato inesperado que nós estamos adaptando a esse novo ambiente. Dificilmente a gente vai conseguir retomar os níveis de captação que nós fazíamos ali até o ano passado.

Vai ser um trabalho gradual, como o Delano mencionou na fala dele, de mudança e aumento na composição da arrecadação em planos periódicos, de recorrência mensal, trimestral, o que seja. Mas isso é um trabalho de longo prazo. O que nós temos que fazer agora é um trabalho de ampliação de base, com maior recorrência na arrecadação, dentro da conveniência do cliente. Tem cliente que não se incomoda em pagar o IOF num aporte acima de R\$ 600 mil, cliente que está fazendo planejamento sucessório, e tem clientes do tamanho do patrimônio, os 5% do IOF acaba pesando bastante na arrecadação, e esse a gente vai ter que trabalhar numa frequência maior de aportes, esse volume mais diluído ao longo do ano. Mas isso é um trabalho, como eu falei, é gradual, demora para a gente conseguir retomar o mesmo nível de captação bruta que a gente vinha tendo até o ano passado. Do ponto de vista de seguros, o que eu traria aqui de visão para 2026?

A gente observa que, embora não pareça, quando a gente olha o comportamento da última linha, parece até que o nosso negócio é anticíclico, por conta do comportamento do lucro líquido, mas na essência não é, na essência ele é relativamente cíclico, menos, do que outras indústrias do segmento financeiro, mas ainda assim ele é cíclico, por conta da dependência do crédito. Então o que a gente observa esse ano com uma taxa de juros elevada foi a redução da originação, a gente observa ali o segmento rural com as peculiaridades ali, o prestamista e essencialmente o segmento pessoa jurídica que tem tido mais dificuldade tanto na originação do crédito novo como no tamanho do principal, de forma que comporte o seguro prestamista embutido ali.

Para 2026, eu vou usar o que é premissa hoje, mas já implícita na curva de juros. Espera uma redução de taxa em relação a 25. Isso, por si só, deve trazer um melhor ambiente para originação de crédito e inadimplência por consequência, que acaba, de alguma forma, ajudando a voltar a um patamar mais adequado de emissão de prêmios. Eu diria, primeiramente, no prestamista e, em segundo momento, para o rural.

A gente trabalha hoje para 2026, a gente está dentro do processo de discussão, do processo orçamentário, com crescimento praticamente em todas as linhas de negócio. Um crescimento ainda ali na casa de um dígito alto, principalmente calcado nessa expectativa de redução de juros em 2026.

Eduardo Nishio- Genial Investimentos:

Muito obrigado, parabéns pelo seu resultado.

Só um follow-up aqui, em relação às perspectivas de 2026, um dígito alto significa que em tese vocês terão crescimento em 2026, pelo menos no top-line. Os juros, eu queria saber qual o patamar de juros que vocês estão trabalhando para 2026, dado que pelos números que a gente vê do consenso, a SELIC média deve ser praticamente a mesma de 2025. Não sei se é a cabeça de vocês.

Queria saber a opinião de vocês se é isso e se a gente pode contar com um resultado financeiro mais ou menos no mesmo patamar. Obviamente vocês têm a volumetria ajudando. Mas vamos dizer assim, com uma SELIC média parecida, se podia ser um mesmo patamar de resultado financeiro. Muito obrigado.

Rafael Sperendio:

Hoje, até evitar a projeção, mas eu vou usar o que está implícito na curva hoje. Um ponto de redução de SELIC média é o que está implícito na curva de juros hoje para 2026. Então, a nossa sensibilidade de SELIC no resultado ainda continua a mesma que a gente vem trazendo já há alguns anos. Um ponto SELIC para cima ou para baixo implica 100 milhões de impacto para cima ou para baixo. Hoje a gente já parte de um contexto, se materializar em 2026, o que está implícito na curva, uma redução de 100 milhões de resultado que acaba sendo difícil compensar de outras formas.

É bom ressaltar que outro componente que tem favorecido bastante o resultado financeiro ao longo de 2025, que é o diferencial entre IGPM e IPCA, IGPM agora a projeção de mercado indica até que ele fique com uma leve deflação, ano contra ano, e o IPCA acima de 4. Isso também tem colaborado de forma bastante positiva para o resultado financeiro, que não dá para contar para 2026. Então, hoje é muito difícil a gente trabalhar com perspectiva de estabilidade ou crescimento de resultado financeiro para 2026. O cenário base é de redução.

Eduardo Nishio - Genial Investimentos:

Perfeito, muitíssimo obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Nishio. A nossa próxima pergunta vem do Gustavo Schroden, do Citi. Gustavo, por favor, bom dia. Pode iniciar sua pergunta.

Gustavo Schroden- Citi:

Bom dia, Delano, Sperendio e Felipe. Obrigado pela oportunidade.

Eu vou fazer duas, uma ainda nessa dinâmica de prêmio, queria entender um pouco o que vocês esperam, o que vocês podem dividir com a gente dessa relação de prêmio emitido com prêmio ganho para o ano que vem, né?

Se a gente tem os prêmios emitidos esse ano com uma dinâmica mais negativa e como é que a gente deveria pensar no carregamento para 2026 do prêmio ganho. Se vocês puderem dividir com a gente um pouco dessa dinâmica, qual que seria o impacto esperado no prêmio ganho em 26, dada essa dinâmica mais negativa de prêmio emitido agora em 2025.

E a segunda, talvez mais específico aqui para o Delano, se pudesse dividir com a gente uma parte um pouco mais estratégica, vamos dizer assim, quais são os seus, assumindo aí a companhia, quais seriam os seus principais pontos a serem endereçados, os seus desafios, o legado esperado para você entregar e agora liderar a companhia. Obrigado.

Delano Valentim:

Posso começar?

Rafael Sperendio:

Pode começar.

Delano Valentim:

Obrigado, Gustavo, pela pergunta.

Como eu disse agora há pouco, o meu foco principal vai ser buscar a sinergia entre as empresas investidas para que a gente efetivamente tenha uma visão centrada no cliente, para que a gente consiga revisar as nossas jornadas com foco na melhoria da satisfação, crescimento da nossa base de clientes e rentabilização dessa base também.

Além disso, nós vamos focar em eficiência operacional, vamos buscar redução de despesas e trazer isso de forma positiva até para compensar eventuais impactos no nosso resultado financeiro, como o Rafael acabou de dizer aqui, num cenário de taxa de juros caindo para o próximo ano. A ideia é que nós continuemos com esse foco em inovação, melhorando o nosso portfólio, melhorando a assistência, melhorando o atendimento aos nossos clientes, gerando mais satisfação, entrando em novas linhas de negócio, combinando jornadas de negócio entre as diversas empresas e favorecendo o crescimento econômico da nossa empresa. Eu acredito que o legado que eu espero deixar é uma empresa que não só seja mais forte economicamente, mas reconhecida como a melhor empresa de seguros do Brasil.

Rafael Sperendio:

Bom, Schroden, com base na sua pergunta inicial sobre o prêmio ganho que nós estamos vendo aqui a princípio, a primeira visão para 2026 ainda é de crescimento de prêmio ganho, mas de um crescimento baixo ano contra ano.

Eu mencionei na resposta anterior, a nossa expectativa de retomada de crescimento inicialmente no prestamista já para 2026, mas como o prestamista tem um prazo longo, isso não vai se traduzir em prêmio ganho sendo acruado. Então acaba que isso vai ser resultado que vai ser carregado mais para 2027 do que para 2026.

Para 2026 ainda a gente tem um resíduo, vamos chamar assim, de vendas passadas ainda para acruar no resultado. Isso gera um crescimento, mas é um crescimento baixo ano contra ano para o ano que vem.

Gustavo Schroden- Citi:

Ok, obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Gustavo. Próxima pergunta é do Marcelo Mizrahi, do Bradesco BBI. Bom dia, Marcelo, tudo bem? Pode abrir o microfone e seguir com a sua pergunta.

Marcelo Mizrahi- Bradesco BBI:

Olá, pessoal, tudo bem? Obrigado pela oportunidade. Delano, boa sorte aí no novo desafio.

Minha pergunta vai para em relação à questão do Vida Produtor Rural. A gente vê o Vida Produtor Rural, ele foi um produto que penetrou muito, foi um sucesso nos últimos anos, ele está em um patamar ainda, mesmo com a queda da emissão, ele ainda é em um patamar muito alto.

E aí a preocupação um pouco é a seguinte, se o produto poderia ser impactado por essa dinâmica um pouco mais difícil do agro, ou se vocês acham que o produto dá para continuar sendo resiliente e manter esse patamar de emissão. Olhando um pouco para frente, como que a gente deveria pensar o vida produtor rural nessa dinâmica.

E aí uma outra questão também aqui sobre sinistralidade. Sinistralidade, especificamente também do Vida Produtor Rural, me chama atenção a diferença que ele vem tendo na sinistralidade em relação ao seguro de vida comum. Então uma pergunta também sobre ele, como pensar a sinistralidade desse produto? Ela vem caindo nos últimos anos, nos últimos três, quatro anos. que pensar de sinistralidade do Vida Produtor Rural olhando para frente também. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Bom, Mizrahi, obrigado pela pergunta.

Com relação à sinistralidade, eu vou começar pela sinistralidade primeiro. Ele tem uma sinistralidade mais baixa, até porque é um produto mais curto do que o Vida tradicional e com uma idade média menor. Então ele acaba tendo uma sinistralidade menor. Você observa até que ela elevou ano contra ano, isso explica em parte do crescimento de prêmio emitido, porque nós fizemos uma ampliação da idade máxima de cobertura e de capital máximo protegido.

Então a gente identificou ali que tinha espaço para um aumento na tomada de risco e isso acabou ajudando a gente a conseguir manter um faturamento elevado apesar da desaceleração ali no seguro agrícola. O que a gente observa no potencial dessa linha mais para a frente?

Honestamente, não acredito que ela fique tão correlacionada ao seguro agrícola, até porque o cliente produtor rural, na média, ele tem uma consciência de proteção superior ao cliente cidadão urbano, por conta da própria vivência de risco que ele tem ali no dia a dia, como pela própria experiência, dado um público menor, a experiência que eles tiveram durante a Covid. O total de mais de 1 bilhão de prêmios que nós pagamos, desculpa, mais de 1 bilhão de indenização que nós pagamos durante a pandemia de Covid-19, mais da metade daquilo foi para produtor rural. Isso ajuda a reforçar ali a cultura de proteção para esse público.

Agora, de fato, quando a gente olha essa taxa de crescimento ano contra ano, ela desacelera porque esse ajuste entre importância segurada e idade, que aconteceu, se não me falhem a memória, aqui no início do segundo semestre do ano passado. Então a gente começa a enfrentar uma base de comparação mais forte no terceiro TRI, isso já é notável, e o quarto TRI, isso não vai ser diferente. Espaço para penetrar na base, ele já não é tão maior como era antes, ou como é no caso do seguro agrícola, essencialmente, ainda tem bastante espaço.

Marcelo Mizrahi - Bradesco BBI:

Eu gostaria de fazer uma pergunta aqui sobre a sinistralidade do rural como um todo.

O que dá para a gente pensar? Realmente esse ano o número foi muito bom, a gente teve alguma reversão no mês de Agosto. O diferente nos últimos anos, até foi um pouco mais sinistralidade, mas realmente o número como um todo para o ano fechado do custeio chama atenção. Faz sentido pensar em um aumento dessa sinistralidade nos próximos trimestres?

Rafael Sperendio:

Estatisticamente faz sentido, quando a gente observa nos últimos três anos a gente teve três ciclos em sequência muito favoráveis na perspectiva de clima quando a gente olha a exposição nacional que a gente tem de risco. Hoje, nas projeções mais atualizadas, a gente observa uma intensificação do fenômeno La Niña agora, por quarto trimestre, e isso deve ter potencialmente algum impacto na sinistralidade da safra verão, que vai ser colhida no início do ano que vem. Mas quando a gente olha na sequência do segundo TRI para a frente, de 2026, aí a predominância já é de neutralidade, o que acaba sendo favorável no ponto de vista de clima.

Então, eu diria assim, é natural sim que a sinistralidade tenha uma elevação especial ali no segmento de agrícola. Mas, por enquanto, a gente não interpreta que seja algo tão significativo a ponto de ter um impacto material no resultado, tá? Mas é uma elevação ano contra ano. Esse seria o cenário base.

Marcelo Mizrahi- Bradesco BBI:

Ok. Obrigado, pessoal.

Felipe Peres:

Obrigado, Mizrahi. Próxima pergunta é da Maria Luisa Guedes, do Safra. Maria Luisa, bom dia. Por favor, pode abrir o microfone e fazer a sua pergunta.

Maria Luisa Guedes- Safra:

Bom dia, Felipe. Bom dia, Delano. Bom dia, Sperendio. Obrigada por pegar a minha pergunta.

Eu queria continuar falando um pouco sobre o rural e aí eu queria explorar dois pontos com vocês. O primeiro, ainda falando um pouco, linkando com o comentário que o Sperendio acabou de fazer sobre sinistralidade, mas falando um pouco sobre retenção.

A gente segue vendo o índice de retenção subindo alguns pontos percentuais, acho que o ambiente de sinistralidade mais favorável, até contribuir um pouco com isso, eu queria entender como é o apetite de vocês para a retenção pensando nas safras posteriores dado que vocês estão vendo uma possível piora da sinistralidade até.

E o segundo ponto também, queria entender, tendo o programa de renegociação do banco sendo sido lançado já há algumas semanas, queria pegar uma leitura com vocês se houve alguma janela de oportunidade para embarcar o produto o seguro rural e se existe algum *upside* para vir no quarto trimestre ou se de fato não houve nenhuma oportunidade de fato os próximos prêmios emitidos são mais referentes à safra de verão. Obrigada.

Rafael Sperendio:

Obrigado pela sua pergunta.

Começar pela segunda. Em relação à renegociação, existe sim oportunidade, mas a gente prefere trabalhar como se não houvesse. A gente prefere adotar uma posição um pouco mais conservadora, até por conta da incerteza que envolve o ambiente, por ser um fato totalmente novo, a gente prefere adotar uma postura mais conservadora e não considerar nenhum *upside* a princípio. Não mencionei até na prestação de contas em relação ao *guidance* os melhores esforços para tentar trazer aquela taxa de variação mais para próximo do piso do *guidance*. Ela até está concentrada bastante nas outras linhas que não dependem tanto do segmento rural como um todo, em especial ali no prestamista e no vida.

Com relação a pergunta que envolve o seguro de vida, você perguntou Vida Produtor Rural, pode repetir, por favor?

Maria Luisa Guedes- Safra:

Não, foi a pergunta sobre retenção, mais especificamente também no rural.

Rafael Sperendio:

Desculpa, lembrei, desculpa. Com relação à retenção, tá? A gente cede para risco de resseguro um contrato automático proporcional, principalmente no segmento de agrícola, tá?

Há coisa de três anos atrás, mais ou menos, a gente fez uma avaliação bastante profunda no modelo de subscrição, na qualidade da nossa carteira, colocou isso numa perspectiva histórica e entendeu que a gente tinha condições de reter mais risco dessa carteira.

Não só isso, mas trabalhou também num processo bastante robusto internamente de maximizar a rentabilidade daquela operação que estava sendo cedida para resseguro. Mas focando na sua pergunta com relação à retenção, esse trabalho todo, ele acabou nos levando a uma conclusão de aumento na retenção, mas de forma conservadora. Isso foi feito de forma gradual ao longo dos últimos três anos e a intenção, terceiro ano, seria 2026. A gente pretende, sim, aumentar mais um pouco a nossa retenção desse risco para 2026.

Maria Luisa Guedes- Safra:

Obrigada.

Felipe Peres:

Nossa próxima pergunta, ela vem do Guilherme Grespan, do JP Morgan. Bom dia, Grespan. Pode abrir o microfone e fazer sua pergunta, por favor.

Guilherme Grespan- JP Morgan:

Oi, bom dia, Felipe, Delano e Sperendio. Obrigado pelo call.

Duas perguntas do meu lado aqui também, o Rural. A primeira é só na parte de penhor, vocês mencionaram no release que teve um aumento de ticket médio, queria só entender aqui se foi uma reprecificação do produto, se puderem dar um pouquinho mais de detalhe da magnitude, o que é a estratégia aqui por trás desse comentário.

E aí, minha segunda pergunta é mais com relação à parte de produto. Eu acho que tinha um *gap* ali relativamente fácil de fechar que foi feito ali no PRONAMPE. Agora, eu queria explorar com vocês, dessa vez, os *gaps* de rural. A gente está vendo uma mudança bem relevante, eu acho, estruturalmente, na indústria de perda de fiéis do empréstimo e do financiamento contra outros tipos de produtos, CPR, fundos, etc.

Queria só lembrar com vocês se hoje o seguro de vocês abrange outros produtos. Além do empréstimo bancário ou não, e se vocês têm alguma estratégia aqui, ou como que é esse comparo econômico, se vocês já fazem, só lembrar um pouquinho essa discussão das diversas formas de financiamento do produtor rural. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Bom, começando pela segunda pergunta, Grespan, obrigado. Hoje a gente trabalha essencialmente na linha de custeio, empréstimo e financiamento bancário. A gente está em desenvolvimento um produto para atuar na CPR, principalmente ali em parceria com o nosso investimento na plataforma Broto, investimento conjunto que a gente tem com o Banco do Brasil. E a gente espera que isso já comece a ampliar um pouco o nosso escopo de atuação a partir de 2026. Está em estágio bastante avançado. Não só o seguro agrícola para CPR, mas ele acaba abrangendo todo o portfólio de rural materializado ali na CPR, o vida, o penhor e o seguro agrícola.

Com relação a sua primeira pergunta, você pode repetir, por favor? Eu não consegui tomar nota dela.

Guilherme Grespan- JP Morgan:

Com relação ao penhor, vocês mencionaram no *Release* um aumento de ticket médio, eu queria só entender se teve uma reprecificação aqui.

Rafael Sperendio:

Teve, isso acaba sendo um processo recorrente que a gente faz internamente, principalmente a atualização de preços de maquinário, equipamento, teve, mas eu diria que esse não foi o principal motivo para o desempenho do penhor, deve ser um aumento na composição de penhor de animais, que também é um campo que a gente tem explorado de forma mais intensa, relativamente novo, tem, se me falha a memória, aqui dois anos esse produto, ele até contribuiu de forma até mais relevante para esse crescimento de penhor, tá?

Guilherme Grespan- JP Morgan:

Tá claro, obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Grespan. A próxima pergunta, ela é do Pedro Leduc, do Itaú BBA. Leduc, bom dia. Pode abrir o microfone e seguir com a sua pergunta.

Pedro Leduc- Itaú BBA:

Obrigado a todos pelo call, bom dia.

Duas rápidas. Primeiro, o consignado privado, se a gente já está tendo algum efeito dele dentro do Prestamista. Ainda cai ano a ano, mas cai menos que o último TRI. Então, se já está tendo uma contribuição. Se puder nos dar uma ordem de grandeza aqui.

E aí, outra pergunta também um pouco mais estrutural. Não só outros instrumentos, aí vai ganhando protagonismo no crédito agro, mas também outros players que não o BB ao longo do tempo.

E aí queria entender com vocês como está a busca dos novos canais para escoar o produto de vocês. Lembro antes que não era tão relevante, mas vocês vinham trabalhando nisso. Se tem algum update aqui, tem alguma coisa que a gente possa já vislumbrar para o ano que vem. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado pela pergunta, Leduc.

Em relação ao consignado privado, de fato a gente teve uma captura já de boa parte dessa oportunidade logo no lançamento. Houve uma desaceleração nessa emissão de prêmios agora, tá, no terceiro trimestre, mas ele contribuiu de forma significativa, se não me engano, algo como 168 milhões de prêmios. Prêmio novo, isso equivale a quase uma produção mensal de prestamista aqui no balcão do Banco do Brasil.

Ainda tem espaço, hoje quando a gente olha a penetração no prestamista, no consignado privado, ela é metade da penetração no consignado público, ainda tem espaço para aumento, mas diria que a gente vai conseguir se aproveitar melhor dessa oportunidade à medida que a taxa de juros cair conforme a expectativa nos próximos anos. Por enquanto é difícil atribuir um grande volume de crescimento num espaço curto de tempo, mais diluído à medida que a taxa de juros caia.

Com relação a parcerias no segmento agro, eu diria que daquele esforço todo que nós fizemos aqui nos últimos 3 ou 4 anos de expansão de canais, o nosso foco agora acaba sendo mais concentrado no segmento rural, que é onde a gente tem uma vantagem competitiva maior que nos outros segmentos. A gente continua dando bastante ênfase, a gente ampliou bastante a quantidade de parceiros, mas a produção ainda hoje acaba sendo muito diluída nessa quantidade muito grande de pequenos parceiros. Então, para os próximos anos, a gente pretende dar um pouco mais de foco nesse segmento, mas buscar parceiros que tenham uma capacidade maior de originação de risco. Esse seria o ponto.

E aí, como eu mencionei na resposta da pergunta do Grespan, até ampliando, eventualmente, o nosso nicho de atuação para não só no crédito custeio regular, mas como também o crédito originado via CPR.

Pedro Leduc- Itaú BBA:

Tá legal, muito obrigado.

Felipe Peres:

A próxima pergunta é do Carlos Gomez, do HSBC.

Carlos Gomez-Lopez - Banco HSBC:

Olá, muito obrigado por responder minha pergunta. Será que podem me dar mais detalhes sobre como o seguro rural está evoluindo?

Vocês disseram que vocês têm um programa de reestruturação do governo, mas como os últimos meses foram em comparação com as suas expectativas e como vocês acham que isso irá evoluir em termos de crédito e também de originação? Muito obrigado.

Rafael Sperendio:

Oi, Carlos, obrigado pela pergunta. Eu vou responder em português.

Quando a gente avalia o segmento rural como um todo, o quarto trimestre, independente do processo de renegociação, ele tende a ser um trimestre mais fraco para o seguro agrícola. Não é um período que concentra grandes emissões em seguro agrícola.

A gente tem, embora tenha um programa aqui de renegociação e o banco tem dado bastante ênfase nisso, como eu mencionei no início, a gente não está trabalhando com grandes estimativas ali, eu diria, para *cross-sell* de seguros, que essencialmente se concentrariam ali essa em vida e em segundo momento no penhor.

Então eu diria que hoje a gente, para o segmento rural como um todo, na discussão que a gente está fazendo para o orçamento, embora a gente acredite que tenha sim uma expectativa de crescimento de uma base bastante fraca que está se materializando em 2025, ainda é um período de ajuste, ainda longe daquele momento, eu diria, de maior emissão de prêmios que a gente teve no segmento ali entre 2022 e 2023, a gente não vê aquilo se repetindo ainda no curto prazo.

Do nosso ponto de vista, essencialmente, o que está acontecendo com o segmento rural agora é o que aconteceu com outras indústrias pós-pandemia. A pandemia gerou ali um desequilíbrio entre oferta e demanda, que passou por um processo de ajuste e o rural está passando por esse processo agora. Além de tudo, a gente teve também uma redução na subvenção que tem criado ali uma dificuldade adicional para a gente conseguir continuar crescendo com o seguro agrícola.

Então, à medida que esses diversos fatores, a gente passe por um reequilíbrio do setor como um todo, a gente deve ver o seguro agrícola voltar a crescer até, porque o Delano mencionou no início da apresentação, a penetração de seguro agrícola na área plantada no Brasil ainda é muito baixa, coisa de 7%. E a gente já viu esse número passar de 10%. Existe, sim, o potencial, a questão toda é que a gente vai conseguir explorar melhor essa oportunidade quando o setor passar por esse processo de ajuste que deve acontecer no tempo, não é algo de curto prazo.

Carlos Gomes- Banco HSBC:

Você falou do processo de orçamento, mas você está falando de um crescimento muito baixo em prêmios, em termos do resultado financeiro. Então, você está esperando uma estabilidade dos resultados ou uma queda? Como é que vai ser?

Rafael Sperendio:

Em grandes linhas, Carlos, é bastante difícil manter o lucro estável ou ter crescimento em relação a 2026. Hoje, nossa melhor estimativa aponta para um resultado extremamente robusto para 2025, é um resultado bastante forte, a boa parte do mercado agora conhecendo o número do terceiro TRI deve atualizar suas projeções para o ano e materializar isso que eu estou dizendo agora.

Mas considerando o que hoje nós temos de informação para 2026, a questão de menor resultado financeiro, que é o impacto imediato de um menor resultado financeiro, diferente do crescimento de receita, que por conta do diferimento contábil isso acontece no tempo.

Então hoje o impacto de resultado financeiro e uma sinistralidade mais alta, mesmo que seja marginalmente mais alta, é difícil que a gente consiga compensar com o crescimento de vendas justamente por conta do diferimento contábil. Então, hoje o cenário base, nós não trabalharíamos com estabilidade ou crescimento de lucro para 2026.

Carlos Gomes- Banco HSBC:

Obrigado.

Felipe Peres:

Temos uma última pergunta aqui na fila de quem vai perguntar por áudio, do Antônio Ruelle, do Bank of America. Antônio, bom dia. Pode liberar o microfone e fazer sua pergunta.

Antônio Ruetter- Bank of America:

Bom dia, pessoal. Muito obrigado pelo tempo de vocês.

Eu queria tirar o foco aqui um pouquinho do rural e olhar para as outras linhas, em especial aqui o prestamista. Se vocês puderem explorar um pouquinho mais aqui a dinâmica entre o *cross-selling* com a PF e a PJ, né, imagino que aqui, como vocês já comentaram em últimos TRIs, você tem um impacto mais negativo da PJ em SMEs.

Então, explorar um pouquinho esse ponto, né, como que está evoluindo a penetração, porque assim, a gente vê desacoplando de maneira relevante, né, o crédito prestamista, o crédito pra SMEs, do seguro prestamista pra SMEs, né. Então, explorar um pouquinho como é que vai esse tema da penetração e quais são suas expectativas daqui para a frente. Muito obrigado.

Rafael Sperendio:

Bom, Antônio, obrigado pela pergunta.

A gente avalia o comportamento da carteira de prestamista, ele reflete exatamente o momento que a gente está no ciclo do crédito. E dez anos depois, não é muito diferente daquilo que a gente viveu em 2015, eu estou falando a perspectiva da BB Seguridade.

A quebra entre pessoa física e pessoa jurídica, a carteira de pessoa física, hoje, que nós consideramos elegível para a *cross-sell* de Seguro Prestamista do Banco do Brasil, é uma carteira com risco bastante controlado, é uma carteira bastante resiliente, defensiva. Então, o que a gente tem sentido ali na pessoa física é mais uma questão de taxa de juros, impacto dessa taxa mais elevada no principal e, eventualmente, se o seguro cabe ou não na parcela que o cliente entende adequada para a capacidade de pagamento dele. Mas não é algo que tem tido bastante impacto, a carteira de prestamista até no segmento pessoa física, ela cai em um dígito baixo, se não falhar a memória aqui eu vou checar o número mais preciso, mas coisa de 2%, então é uma redução bastante baixa.

Agora o segmento pessoa jurídica, em especial ali onde nós temos exposição, que é a pequena, micro, média empresa, ali é um segmento que acaba sentindo um pouco essa elevação de taxa de juros. E quando nós observamos o ano contra ano, a emissão líquida aqui de prêmios para pessoa jurídica, ela está em torno de 80 milhões, no acumulado até 70, que é um patamar bastante inferior àquele que a gente vinha acompanhando.

Esse número só não foi para o campo negativo por conta do incremento de novas linhas, que o Delano trouxe aqui na fala dele. Nós passamos a operar com PRONAMPE, IPA, QFGI, e essas linhas trouxeram um novo público que permitiu que a gente conseguisse trazer o prestamista PJ para o campo positivo.

Então, essencialmente, a dificuldade maior, assim como a gente teve 10 anos atrás, num momento muito parecido com o ciclo de crédito, ele acaba se concentrando mais no segmento de pequenas e médias empresas, onde a gente tem tido um pouco mais de dificuldade.

E aí, como eu mencionei anteriormente, na medida que a taxa de juros caia, esse segmento também é um segmento que responde bastante rápido, então deve voltar a contribuir para um patamar mais saudável de originação de prêmios.

Antônio Ruetter- Bank of America:

E aqui no caso das pequenas e médias empresas, você avalia que é o mesmo cenário aqui para as pessoas físicas, uma questão da taxa com juros elevado, o preço da parcela acaba não cabendo no seguro.

Rafael Sperendio:

Sim, mas é um público mais sensível, bem mais sensível. Lembrando que o Banco do Brasil, na carteira de pessoa física, ele tem uma concentração muito grande ali em servidor público. Então, a parcela menor do que a do banco, porque ele tem algumas limitações de idade máxima de cobertura, e no INSS. Então, aqui acaba sendo um público menos sensível do que o segmento de pessoa jurídica. Mas a origem é a mesma, a questão da sensibilidade entre os públicos.

Antônio Ruetter- Bank of America:

Está legal. E se eu puder fazer só um *follow-up* na pergunta, se não me engano foi do Schroden, que vocês estavam discutindo a questão do que dá para fazer na agenda estratégica da companhia e foi mencionada uma agenda de eficiência aqui. Tem algum ponto mais em específico que hoje vocês já avaliam que poderia ser feito?

Rafael Sperendio:

Assim, de forma ampla, bastante oportunidade de melhoria de produtividade e eficiência operacional nas empresas do grupo. Uma variação inicial, entende, ainda tem bastante redundância. Isso é algo que a gente não vai conseguir eliminar completamente, dado o modelo que nós temos com diferentes sócios em diferentes linhas de negócio, mas a gente tem, sim, espaço para melhorar isso e é algo como o Delano trouxe. Nós pretendemos dar bastante ênfase nisso em 2026, que é uma variável que está um pouco mais no nosso controle.

Antônio Ruetter- Bank of America:

Está claro, pessoal. Muito obrigado pelo tempo de vocês.

Felipe Peres:

Obrigado. A gente vai passar aqui para algumas perguntas que vieram por escrito pela ferramenta de Q&A. Teve bastante pergunta, boa parte delas já foi respondida aqui ao vivo, então restaram só algumas.

Acho que uma que não pode faltar, né, Delano, e para você começar com o pé direito, sobre a renovação do contrato com o Banco do Brasil e, enfim, toda essa discussão de contratos que é algo recorrente em todas as reuniões que a gente tem.

Delano Valentim:

Obrigado, Felipe.

Eu estava até estranhando que não tinha vindo ainda. Dizer que, no momento, nós não temos nenhuma discussão sobre a mesa com o Banco do Brasil sobre a renovação dos contratos. Acredito que ela vai acontecer no momento adequado. Não teria como eu cravar aqui um prazo para que isso aconteça, não existe uma expectativa que isso aconteça no curtíssimo prazo. Então, assim que nós tivermos encontrado esse momento adequado junto com o Banco do Brasil, a gente vai dar publicidade disso, mas por enquanto não temos nenhuma conversa nesse sentido.

Felipe Peres:

Obrigado, Delano. Mais uma pergunta que também é recorrente, sobre dividendos, o cronograma de pagamento de dividendos e mais especificamente aqui se tem alguma possibilidade de a gente declarar um dividendo extraordinário com base em reserva de lucro.

Rafael Sperendio:

Bom, com relação ao fluxo de distribuição de dividendos, eu diria, a gente tem um caixa bastante robusto, não só no nível da *holding* BB Seguridade, a *holding* BB Seguros, como na própria corretora, o que deve permitir que a gente pratique um *payout* sobre o lucro do segundo semestre maior do que aquele que nós praticamos com relação ao lucro do primeiro semestre. mas a princípio não tenho como cenário base a distribuição de um dividendo extraordinário.

A gente está ainda avaliando a questão de fluxo de caixa, a gente tem que fazer um bom balanço entre corretora, que tem uma limitação maior para a subida de dividendos em períodos inferiores aos semestrais, como dentro da *holding* BB Seguros e BB Seguridade, até para não ter geração de prejuízo fiscal nessas duas companhias. Hoje, essencialmente, a expectativa é de um *payout* maior ao resultado do segundo semestre, mas não trabalharia com uma antecipação na distribuição de dividendos extraordinária.

Felipe Peres:

Obrigado, Rafael.

Bom, com isso a gente finaliza a nossa lista de perguntas. Agradecer a participação de todos e passar a palavra aqui para o Delano, para o Rafael, para fazer um encerramento, uma mensagem que desejarem.

Rafael Sperendio:

Do meu lado, só agradecer mais uma vez a todos pela participação nesse *call* de resultados e me colocar à disposição juntamente com o time de relações de investidores para eventuais dúvidas que não tenham sido esclarecidas aqui no *call*.

Delano Valentim:

Agradecer também, agradecer a participação de todos. Obrigado pela participação. E agradecer também à equipe da BB Seguridade, a todas as nossas empresas investidas e também ao Banco do Brasil, que todos contribuíram para esse excelente resultado. Muito obrigado e tenham todos um excelente dia!