

Felipe Peres:

Olá, Boa tarde. Obrigado por participarem da nossa reunião virtual para apresentação dos resultados do 2T24. Esse evento está sendo gravado e conta com tradução simultânea para o inglês.

To listen to the audio in English, just click on the "Interpretation" button.

Iniciaremos o evento com a apresentação do nosso CEO, André Hui, e do nosso CFO, Rafael Sperendio, que falarão um pouco dos resultados do segundo trimestre. O material, em português e inglês, está disponível no site de Relações com Investidores no endereço www.bbseguridaderi.com.br.

Após a apresentação, haverá uma sessão de perguntas e respostas, onde analistas e investidores poderão solicitar esclarecimentos adicionais. Retornarei ao término da apresentação para trazer orientações adicionais.

Agora, passo a palavra para o André, para que ele inicie a sua apresentação.

André, Por favor.

André Hui:

Obrigado. Boa tarde, Felipe. Boa tarde, Rafael.

Primeiramente, agradeço a todas as pessoas que estão acompanhando a nossa reunião virtual. Eu inicio a apresentação saudando nossos clientes, nossos acionistas, colaboradores e todo o público que está nos assistindo neste momento.

Com grande satisfação, anuncio que o nosso lucro líquido do primeiro semestre de 2024 manteve a trajetória de crescimento ano contra ano, mesmo em um cenário de volatilidade, o que reforça a resiliência do nosso modelo de negócios. O Lucro Líquido Contábil atingiu a marca de R\$4,2 bilhões nos primeiros seis meses do ano, com um crescimento de 11,8% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Já o Lucro Gerencial Ajustado, que não considera os efeitos do FRS 17 e de eventos extraordinários ocorridos no semestre, cresceu 3%, totalizando R\$3,7 bilhões. Pessoal, esse desempenho veio do próprio crescimento da operação, que continua na casa de um dígito alto, performando na parte superior do nosso *guidance*, enquanto o resultado financeiro, conforme esperado, cai ano contra ano.

Na nossa Operação de Seguros foi registrada uma alta de 5% em prêmios emitidos, chegando a R\$8 bilhões, tendo como principal destaque o Seguro Prestamista, que cresceu 21%. A sinistralidade de 27% continuou sendo uma surpresa positiva, apresentando redução de 1,9% ano contra ano. No Negócio de Previdência, o saldo de reservas superou R\$410 bilhões e cresceu 12% em doze meses, com uma captação líquida de R\$5,3 bilhões.

Eu gostaria de ressaltar que esse número foi mais de duas vezes superior ao número apresentado no primeiro semestre do ano passado. No nosso Negócio de Capitalização, a arrecadação cresceu 3%, registrando um montante de R\$3,2 bilhões no semestre. E as Reservas Totais, apresentaram expansão de 5%, atingindo o saldo de R\$11,2 bilhões ao final de junho de 2024.

Por fim, como reflexo do bom desempenho comercial do semestre, as receitas de corretagem da BB Corretora somaram R\$2,7 bilhões, com alta de 12% ano contra ano. E, aqui, gostaria de destacar a força do nosso time de colaboradores do Grupo BB Seguros. Faço um agradecimento especial a toda turma:

Meus amigos e minhas amigas, a nossa estratégia que é alicerçada no propósito da companhia de proporcionar tranquilidade às pessoas, hoje e sempre, continua sendo executada como previsto. No semestre, tivemos entregas relevantes. Investimos R\$258 milhões em infraestrutura de TI, CyberSecurity e Desenvolvimento de Jornadas e Soluções Digitais. Esse investimento, aliado à execução da nossa estratégia, nos permitiu alcançar marcas interessantes, dentre algumas linhas do nosso portfólio. E, aqui, eu vou destacar algumas.

Disponibilizamos o Seguro Penhor Rural, de animais, e o Seguro Agrícola, de frutas e hortaliças, para a contratação no momento da concessão do crédito, permitindo que a oferta seja feita ao cliente no melhor momento. Juntos, esses produtos geraram mais de R\$257 milhões em prêmios emitidos no primeiro semestre.

No Seguro de Vida, melhoramos o processo de cobrança. Alinhado ao nosso posicionamento digital, em maio, disponibilizamos uma solução que permite o pagamento de parcelas em atraso, via pix, encaminhado pelo WhatsApp. Em poucos dias, mais de mil apólices que estavam em atraso foram mantidas ativas com a solução, o que ajudou na redução de 11,6% do *Churn* desse produto em doze meses.

Nós disponibilizamos a utilização da Previdência para garantia de Operações de Crédito, com o objetivo de preservar as reservas, evitando resgates de curto prazo. No primeiro semestre, foram retidos mais de R\$300 milhões, inicialmente disponibilizados para linhas de crédito estruturado.

Em complemento à atuação do nosso principal canal de distribuição, do Banco do Brasil, continuamos buscando oportunidades de ampliação do nosso modelo de negócios, além de gerir as nossas parcerias vigentes. Aqui, destaco alguns números importantes.

Atingimos, no primeiro semestre, o montante de R\$75 milhões em prêmios emitidos de Seguros de Grandes Riscos e Transportes realizados com corretoras parceiras, apresentando um crescimento de 71% em relação ao primeiro semestre de 2023. Adicionamos 24 novos parceiros, entre grandes revendedores de máquinas, insumos agrícolas e redes de corretoras para distribuição de previdência.

Em Prêmios de Seguro, por meio de parceiros, atingimos R\$797 milhões, e, apesar da queda de 10%, muito impactada por um menor volume de Seguro Agrícola, apresentou uma contribuição 23% maior para o lucro líquido da BB Seguridade, o que demonstra o nosso compromisso com a estratégia, e mais, com a preservação de rentabilidade.

Tudo que apresentei aqui, até agora, tem como objetivo final oferecer a melhor experiência aos nossos clientes, proporcionando tranquilidade para as pessoas, hoje e sempre. E, observar os indicadores de satisfação evoluindo, é algo que nos mostra que estamos no caminho certo em nossa estratégia corporativa.

O INPS da nossa base está consolidado na zona de qualidade, evoluindo 6,4% nos últimos dois anos, e o número de reclamações caiu de forma contínua. A quantidade de reclamações acumuladas em doze meses até junho de 2024 foi de 12,3% menor que aquela registrada entre junho de 2022 e junho de 2023.

E o nível de proteção da nossa base continua evoluindo. O número de clientes superprotegidos, que são aqueles clientes que possuem quatro ou mais produtos selecionados dentro do nosso portfólio, cresceu 6% entre dezembro de 2023 e junho de 2024, e o INPS de atendimento na avaliação desses clientes registrou melhora de 1,6%.

Como todos sabem, no primeiro semestre, infelizmente, vivenciamos uma catástrofe no sul do país, e, em especial, nos estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Nesse momento de grande dificuldade, buscamos reforçar a nossa proximidade com os clientes e tomamos algumas ações, entre as quais destaco: postergamos o cancelamento das apólices por falta de pagamento das parcelas com vencimento em maio; buscamos o contato proativo com os nossos clientes das regiões afetadas, com 89% de alcance das tentativas; disponibilizamos uma central exclusiva para atendimento dos clientes em emergência e ampliamos as assistências.

No período mais crítico de calamidade, recebemos mais de 5 mil acionamentos e registramos cerca de R\$225 milhões de despesas com sinistros. Esse número, apesar de robusto, apresenta, através da nossa estratégia de resseguro, um impacto líquido menor em nosso resultado. É importante lembrar que os efeitos desse evento continuam sendo sentidos pela população que, agora, está buscando a reconstrução dos municípios afetados. Por isso, pessoal, é importante que todos continuem ajudando da forma que puderem.

Antes de finalizar a minha apresentação, gostaria de destacar que os resultados alcançados são fruto do nosso esforço e do nosso foco, e nossos clientes, colaboradores e acionistas, e estão calcados em pilares sólidos da nossa estratégia, das quais destaco, na melhoria contínua da experiência dos nossos clientes, buscando transformar nossos clientes em fãs e em conquistar novos clientes onde eles estiverem, através da modernização do nosso portfólio de forma sustentável e inovadora. Isso se traduz na busca por resultados crescentes de forma leve e eficiente. Esse conjunto, pessoal, vem fazendo a diferença.

Agradeço a oportunidade, e passo agora a palavra para o Rafael, nosso CFO, que seguirá com o detalhamento dos números do trimestre e do semestre. Retornarei após a apresentação para a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado, André. Boa tarde.

Temos, aqui, inclusive, um pouco antes de entrar no detalhamento dos números, vemos uma evidência de como a Circular SUSEP Nº 678 impactou na evidência de balanço. Na

verdade, já está em vigor desde janeiro, mas acabou que, no segundo trimestre, nós tivemos alguns impactos mais relevantes que sensibilizaram o resultado, e até levou a companhia a classificar uma parte desses efeitos como item extraordinário. E, então, para recapitular, o que a Circular SUSEP Nº 678 trouxe de mudança, na forma como acompanhamos?

Em especial, ela aborda vários pontos, mas vou focar um pouco mais na gestão do nosso plano de benefício definido, na Brasilprev. Então, o que essa circular instituiu? Ela trouxe, agora, a possibilidade de baixa da provisão matemática de benefícios a conceder, que está dentro do plano de benefício definido durante aquele momento em que o cliente ainda está na fase de acumulação, não está em fase de benefício, ou em recebimento.

Agora, com base nessa circular, ela trouxe, com a possibilidade de baixa dessa provisão, a sobrevivência do cliente além do prazo definido de vigência do plano, que nos permitiu o encerramento de alguns planos de benefício definido que já tinham passado da data de vencimento, e o cliente continuava postergando a decisão gerando um desequilíbrio para o plano e aumentando o saldo desse passivo ao longo do tempo.

Então, eu poderia resumir que a Circular SUSEP Nº 678 impactou de duas formas: uma delas, mais no aspecto contábil, e uma, no aspecto econômico. O aspecto econômico, é sobre isso que eu acabei de mencionar, com a baixa dessa provisão dos planos vencidos, ela acabou sendo muito positiva para a companhia, como um todo, e levou a uma redução do capital mínimo requerido da ordem de uns R\$234 bilhões.

Isso foi bastante positivo, mas, do lado contábil, vamos dizer assim, a Circular SUSEP Nº 678 trouxe uma mudança na maneira como evidenciamos o déficit desse plano de benefício definido. Na norma anterior, o que nós fazíamos?

A partir do momento de apurado, no teste de adequação de passivos, um déficit da provisão, que seja de benefício a conceder ou concedido, nós tínhamos a prerrogativa de usar a mais valia de ativos garantidores, aquela carteira que estava mantida até o vencimento, para compensar. Se ela fosse suficiente para compensar, não precisaríamos registrar o passivo que chamamos de Provisão Complementar de Cobertura. Isso vinha acontecendo até dezembro do ano passado.

Com a Circular SUSEP Nº 678, o que acontece?

Passamos a ser obrigados a evidenciar esse déficit no balanço, por meio da Provisão Complementar de Cobertura, que chamamos de PCC. Então, no momento da transição, observamos um déficit de R\$650 milhões. Em janeiro, foi imediatamente reconhecido, como era um momento de transição para a adoção/recepção da nova norma, esse impacto passou todo em resultado abrangente, e acabou que não chamou muita atenção. Mas, procedemos, a partir desse momento, para equalizar o tratamento entre ativo e passivo na reclassificação dessa carteira, de mantida até o vencimento para disponível para venda, e trouxe a mais valia para o balanço, ou seja, reconhecemos R\$650 milhões, e reconhecemos, na época, algo como uns R\$2 bilhões, de mais valia, que passou a compor o patrimônio líquido da Brasilprev.

Em abril, começamos a implantar, e até mesmo, entre janeiro e março, foi feito todo o levantamento de clientes com um plano de benefício definido, já vencido. E a partir de abril, começamos a entrar em contato e perguntar aos clientes qual era a opção que eles tomariam para a decisão, seja resgate ou conversão em renda.

Quando partimos para essa segunda parte, que é aquela do segundo impacto que a Circular SUSEP Nº 678 que gera um impacto econômico positivo para a companhia, nós observamos uma redução significativa da provisão. E sobre isso, estou falando em torno de R\$1,3 bilhão. Algo em torno de R\$300 milhões foram convertidos em renda e R\$1 bilhão, mais ou menos, foi resgatado ou convertido para um plano PGBL, mas, agora, na modalidade de contribuição definida.

Só que esse plano, quando fazíamos o teste de adequação de passivos, era superavitário por conta de um contexto atual, pois foram poucos momentos do passado recente em que isso aconteceu, onde o fluxo projetado no tempo, a ETTJ estava por cima do custo do passivo, gerando um superávit no tempo dessa provisão matemática de benefícios a conceder.

Quando a gente cessa e traz esse fluxo para o momento, ele deixa de existir, porque agora o cliente tem que tomar a decisão, pois não tem mais a possibilidade de postergar essa decisão. Então, esse fluxo superavitário deixa de existir e trouxe o impacto da constituição de Provisão Complementar de Cobertura, da ordem de R\$217 milhões. Essa é a parcela que nós entendemos como extraordinária e nós segregamos do resultado do período para permitir comparabilidade, porque é extraordinário, ou seja, decorrente de um evento externo à adoção dessa nova norma por parte da SUSEP, e porque ela trata de todo o estoque de planos vencidos até então, desses R\$217 milhões.

Agora, não esperamos que tenham mais eventos extraordinários, porque todo o estoque foi tratado, então, a partir desse momento que nós vamos tratar, basicamente, o ajuste, seja por sobrevivência, seja por espreguiça de conversão em renda, e coisa do gênero, não esperamos nenhum impacto da mesma magnitude daqui para frente.

Com esses R\$217 milhões na Brasilprev, e conforme está detalhado na página, no MD&A, nós trouxemos um detalhamento de todos os impactos dessa nova norma. Anexo à apresentação, trouxemos, também, um quadro com toda a movimentação dessa Provisão Complementar de Cobertura, e ficamos disponíveis para qualquer tipo de esclarecimento que se fizer necessário. Mas, os R\$217 milhões gerou um ajuste na Brasilprev da ordem de R\$129 milhões que foi trazido pela equivalência da visibilidade e gerou um impacto de R\$97 milhões, e já apartamos isso do resultado. O lucro saiu de R\$1,8 bilhão para R\$1,9 bilhão, arredondando, na base recorrente, crescendo 1,6% em relação ao segundo trimestre do ano passado.

Na próxima página, já entramos no resultado, em si. Agora, já em bases ajustadas, com um lucro de R\$1,9 bilhão. Como eu falei, crescendo 1,6% ano contra ano no segundo trimestre. No primeiro semestre, entregamos R\$3,7 bilhões, um crescimento de 3,1% em relação ao primeiro semestre do ano passado. Como o André falou, esse resultado, esse crescimento, veio todo no crescimento da operação, em si. Na próxima página irei detalhar, assim como os componentes do resultado financeiro.

Mas, esse crescimento só não foi maior justamente aqui, como podemos ver no gráfico, do lado direito, pelo impacto do financeiro que acabou sofrendo bastante por conta da marcação do mercado, com essa abertura da estrutura a termo de taxa de juros, em especial nos meses de abril, maio e junho, também. Isso acabou sensibilizando bastante o resultado financeiro da Brasilprev, além da própria inflação do IGP-M, que, no ano passado, vínhamos reportando da deflação do índice, que também aumentou o custo do passivo. E o resultado financeiro que

correspondeu a quase 20% do lucro no primeiro semestre do ano passado passou a representar 15% só do lucro no primeiro semestre desse ano.

Na próxima página, detalhamos, no lucro do semestre, os principais componentes de variação. Então, temos no prêmio ganho, o principal *driver* de crescimento. Isso é encarrego do prestamista e a performance que temos visto ao longo do ano, em especial, nos produtos de Vida, Produtor Rural, e de Penhor. A receita de corretagem segue na mesma linha, potencializada, também, por uma participação dos produtos de pagamento periódico, que tem uma remuneração maior, e, em especial, nas primeiras parcelas de Brasilcap, e uma remuneração maior, de fato, nos planos de previdência.

Então, a receita de corretagem também foi um componente importante de crescimento do operacional. A Taxa de gestão, na Brasilprev, está em linha com o aumento do saldo de ativos sob gestão. A sinistralidade também é um componente importante de crescimento do resultado operacional. Apesar de todos os impactos que vivemos no Rio Grande do Sul, como o André mencionou, ainda assim, no âmbito geral, a sinistralidade acabou sendo melhor do que a do primeiro semestre do ano passado, e, em especial, no segmento de Vida e no segmento de Penhor e Vida Rural. Isso contribuiu bastante para a queda no comparativo.

E uma parte desse crescimento acaba sendo consumida, seja por receita, de um lado, na corretora, ou com despesa, de outro lado, na seguradora, e isso consome uma parte do crescimento e além do próprio crescimento das despesas administrativas. Mas, no geral, o resultado operacional está crescendo R\$260 milhões, 8,8% de aumento em relação ao primeiro semestre do ano passado. Só que parte desse crescimento acaba sendo consumido pelo financeiro, como eu falei na página anterior, e temos, no primeiro componente, uma redução de R\$23 milhões, e que é, basicamente, de variação da Selic, menor ano contra ano, e compensamos parte disso com o volume quase que totalmente.

O descasamento temporal foi um impacto positivo. No ano passado, a curva do IGP-M estava com uma inclinação negativa, e isso acabou gerando um descasamento temporal mais pesado no resultado. Esse primeiro semestre, praticamente, foi neutro no descasamento temporal. Então, a diferença entre o primeiro semestre do ano passado e esse foi um adicional de R\$150 milhões. Mas o principal detrator de resultado financeiro, como eu falei, foi a marcação do mercado. Tivemos aqui uma perda de R\$150 milhões no primeiro semestre deste ano, contra um ganho de R\$129 milhões, no ano passado.

No ano passado a curva vinha se fechando, e, então, isso acabou contribuindo bastante para o resultado financeiro, e nesse ano tivemos abertura, e, por isso, esse impacto de R\$260 milhões. O financeiro consumiu R\$147 milhões, e, por isso, o lucro acabou crescendo menos do que cresceria.

Na página seguinte, vamos falar sobre a Operação de Seguros. Tivemos, também, alguns impactos pontuais no prêmio emitido da Brasilseg. O primeiro deles é que tínhamos um seguro que era embarcado em operação de consórcio, e que era um seguro de quebra de garantia, que era um produto que estava apresentando uma rentabilidade abaixo da nossa taxa mínima de atratividade. Decidimos cessar a comercialização deste produto. O produto entrou em revisão, e, a princípio, ao longo do segundo semestre, devemos voltar já com um produto remodelado e com o objetivo de trazer uma rentabilidade adequada.

Outro impacto que nós tivemos foi uma baixa contábil, também em algumas operações de cosseguro, sensibilizando a operação de Vida e de Prestamista. Porém, nada que impactasse o movimento de liquidação financeira dos contratos, ocorreu tudo de forma 100% correta. A questão foi apenas o registro contábil, que não estava acontecendo de forma adequada na liquidação das operações. Então, fizemos essa baixa, com um pouco mais de R\$90 milhões, que se eu somar o que esses dois efeitos tiveram no trimestre, na comparação ano contra ano, tivemos algo como 5% de crescimento.

No semestre, o prêmio emitido cresceu 5%, de R\$7,7 bilhões para R\$8 bilhões. O principal destaque do semestre foi o prestamista, que vem mantendo essa boa performance desde o ano passado. Esse ano também vem com um desempenho muito bom, crescendo 21%, e nem segregamos o impacto de cosseguro, porque seria até mais, se não fosse por esse evento. Um desempenho muito bom.

Dentro do Rural, que também trouxe um crescimento importante de 4,2% com o Penhor Rural e o Vida Produtor Rural crescendo bastante, crescendo muito bem. A única questão, o único ponto de observação no Seguro Rural, é o segmento agrícola, em virtude de uma data de lançamento posterior do Plano Safra em relação ao ano passado, onde tivemos um desempenho mais modesto no seguro agrícola no primeiro semestre deste ano, embora depois de divulgado no Plano Safra, observamos que o Banco do Brasil aumentou a participação no total de recursos controlados, especialmente no Pronamp, que é o nosso principal público-alvo dentro do segmento agrícola. Estamos com uma expectativa muito positiva para o segundo semestre para esse segmento.

O Seguro Empresarial, como eu falei, caiu 33% no semestre. Isso está totalmente relacionado a cessação da comercialização do produto, de quebra, de garantia e de consórcios. Então, se não fosse por esse evento, o desempenho seria muito melhor. O segmento Vida fica de lado no semestre, que está impactado por aquela questão de cosseguro, e, se não fosse por isso, ele teria um aumento ano contra ano.

Em termos de qualidade, vamos dizer que nessa carteira, observamos no trimestre ano contra ano, uma leve piora do índice combinado, mas que está associado, principalmente, ao aumento do comissionamento. O agrícola é o produto que tem o menor comissionamento, dentre todas as modalidades do portfólio, e o prestamista é um dos maiores comissionamentos. Então, como o agrícola está *"underperformando"* a carteira de uma forma, como um todo, ele tem um comissionamento mais baixo por conta do mix, nesse carregamento e nessa concentração maior nos produtos de prestamista, e acabou elevando o comissionamento médio, e, por isso, o aumento do índice de comissionamento e a piora do índice combinado no ano contra ano.

No acumulado, o índice melhora e, o principal destaque positivo é a mensalidade abaixo do ano passado, como eu mencionei anteriormente, que mais do que compensa o aumento do comissionamento, por conta dessa questão de mix que eu mencionei. A despesa tem um pequeno aumento, que acabei não mencionando, mas foi um aumento pequeno no índice ano contra ano, e, também, no acumulado, mas é basicamente referente a uma mudança de classificação que nós fizemos de alguns ativos intangíveis de CAPEX para OPEX. Esse remanejamento acabou por aumentar a base de despesas administrativas e gerou esse aumento de 30x no índice do acumulado.

O financeiro cai, ano contra ano, tanto no trimestre quanto no acumulado, e é basicamente resultado da queda da Selic. Uma parte relevante nós conseguimos compensar com o aumento de volumes, mas não totalmente. E, por fim, com esse contexto geral da operação, o lucro cresce 3% ano contra ano no segundo trimestre, com 7% de crescimento no acumulado. O crescimento no acumulado vindo da alta do prêmio ganho na redução da sinistralidade, sendo parcialmente consumida pelo financeiro, mas ainda assim, entregando um dígito alto de crescimento ano contra ano.

Na próxima página, a página dez, sobre Previdência. A arrecadação cresce 2% ano contra ano no segundo trimestre, 8% no acumulado, e o resgate também mantendo uma trajetória positiva de queda, seja no ano contra ano, seja no acumulado. Tivemos um resgate líquido de R\$300 milhões no segundo trimestre e mais uma captação líquida de R\$5 bilhões no acumulado do ano, mais do que dobrado, em relação ao primeiro semestre do ano passado. Com isso, as reservas atingiram R\$410 bilhões, 12% de crescimento em doze meses. A receita com taxa de gestão crescendo em 13% ano contra ano, quase 10% no acumulado. Basicamente, vindo do aumento do volume de ativos sob gestão.

A taxa média acabou contraindo 4 Bips, e, em linha com a tendência, temos observado desde o ano passado, a redução de participação de fundos multimercado no total de ativos sob gestão. Isso acabou levando a uma contração da taxa média. Bom, com relação ao resultado, cai 21% ano contra ano. No acumulado, houve 26% de queda. O operacional acabou sendo impactado pela contabilização da Provisão Complementar de Cobertura. A parcela nós entendemos como recorrente e deixamos no resultado. Então, isso acabou gerando esse impacto. No financeiro, aquilo que mencionei na marcação de mercado e a inflação do IGP-M acabaram por impactar o resultado financeiro, tirando uma boa parte do resultado da Brasilprev no primeiro semestre.

Bom, passando para a operação de capitalização, a arrecadação contrai em 9%, no acumulado do ano crescendo 3%, com a reserva crescendo 5% em doze meses. Os sorteios acabam caindo 15% ano contra ano, 20% a menos, também, de prêmios de sorteios pagos, que é fruto do encurtamento do prazo dos títulos. Com títulos mais curtos nós temos um espaço menor com a distribuição de prêmios de sorteios. Isso acabou caindo ano contra ano, e o financeiro no segundo trimestre sobe 5% em relação ao segundo trimestre do ano passado, apesar da contração da margem financeira de 20 *basis points*.

Mas o volume, esse crescimento de reservas que eu mencionei, acabou mais do que compensando essa compreensão de imagem. No acumulado, a figura é um pouco diferente. Temos uma expansão de margem financeira vindo da redução do custo do passivo, fruto da redução da TR e somado ao aumento de volume que levou essa expansão de 18% do resultado financeiro que foi o motor de crescimento do lucro, com 12% de aumento no acumulado e 11% de crescimento ano contra ano.

Passando para nossa operação de distribuição, a corretora cresce 12%, seja no comparativo ano contra ano ou no acumulado. Como eu falei, um desempenho muito bom nas linhas de previdência e capitalização, ganhando a composição das receitas e de corretagem. A margem líquida tem uma melhora de 30 *basis points*, basicamente, também, por uma questão desse mix de venda, e o lucro crescendo na mesma velocidade da Receita, 12%, também, em ambas as bases de comparação.

E, para finalizar nossa prestação de contas em relação ao *guidance* do ano, temos o resultado operacional dentro do intervalo, permanecendo na metade superior da *range*. Com prêmios emitidos, ficamos abaixo do intervalo na apuração do primeiro semestre, 5% de intervalo de 8-13%, impactado, ou seja, aquela operação que eu falei, do seguro de quebra de garantia, somadas a baixa contábil em que fizemos as operações de cosseguro. Isso no acumulado tirou 2,5% de crescimento. E se não fosse por esses eventos, o 0,5% de desvio estaria relacionado a esse deslocamento na contratação do Seguro Agrícola, que deve, nesse ano, se concentrar mais no segundo semestre. Nós estamos mantendo o intervalo e, a princípio, não tem nenhum indício que nos leve a revisão desse intervalo de crescimento.

Por fim, a reserva de Previdência, que está crescendo 13% acima do nosso intervalo do *guidance*, que é de 8-12%. Então, de uma forma geral, tivemos um resultado bastante positivo. Tivemos alguns eventos que, ao longo do primeiro semestre, acabaram prejudicando um pouco a base de comparação, mas, como eu falei, e, em especial, aquela questão toda envolvendo a Provisão Complementar de Cobertura, foi uma mudança de evidenciação. Basicamente, evidenciação contábil. Ela trouxe um impacto econômico que não é tão visível, quando olhamos por resultado, mas é muito visível, se observarmos bem, e os senhores vão ver, naquela tabela onde mostramos, no MD&A, da solvência da companhia, uma redução significativa do capital de risco para subscrição, R\$234 milhões só por conta desse efeito, como eu falei. Então, é bastante positivo.

E, no aspecto contábil, é só uma mudança de evidenciação. A mais valia continua compensando, também. Nós evidenciamos nos materiais, compensando esse déficit que temos na provisão de matemática e benefícios concedidos e a conceder. Isso não mudou, continua compensando. Mas, agora, por conta dessa nova resolução, temos que evidenciar, e é até algo para se observar daqui pra frente, a maneira como isso é traduzido no balanço, e as variações da curva de juros, como chamamos na ETTJ, passam em resultado abrangente.

A variação em premissas atuariais, atualização de base, passa em demonstração de resultado. Então, vamos ter que sempre lidar com esses componentes todos: o impacto em balanço patrimonial e o impacto na demonstração de resultado, para continuar entendendo como fazíamos antes dessa nova norma ser implementada. Como eu falei, não houve nenhum impacto por conta dessa adoção da nova norma no fluxo de caixa para o acionista, pelo contrário, isso deve aumentar o nosso fluxo esperado de dividendos para esse ano, em virtude dos R\$200 milhões que acabou de ser liberado.

Com isso, encerro. Podemos passar para a sessão de perguntas e respostas.

Guilherme Grespan, J.P. Morgan:

Oi, boa tarde, Felipe, Sperendio e André. Tudo joia?

Obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas do meu lado.

A primeira, eu acho que é mais para o André. Já faz alguns meses que está sentado na cadeira da presidência, e, eu até evitei perguntar isso na última *call*, porque eu achava que tinha pouco tempo, mas, agora, já tem uma boa visão, acho que um raio x do que é a BB Seguridade, hoje, e para onde vocês, como diretoria, querem levar a BB Seguridade nos próximos um ano e meio?

Acho que é esse o termo mais definido de tempo. E a minha pergunta é mais nesse raio x que você tem feito e eu queria que você elencasse, um pouco, e discorresse quais são as suas prioridades desses próximos um ano e meio. E eu queria que você, particularmente, tocasse um pouco na questão do contrato. Isso é uma coisa que o mercado presta muita atenção. E, quando olhamos administrações anteriores, acho que existia uma mensagem muito clara, e que o grande foco, até então, do Ulisses, era a diversificação, enquanto o contrato, acho que estava em um segundo momento de prioridade.

Então, eu queria ouvir de você, o que você vê hoje, nesses próximos um ano e meio de BB Seguridade como prioridade na sua gestão, e onde o contrato com o Banco do Brasil se encaixa nessa lista.

E a minha segunda pergunta é até mais numérica e, talvez até o Sperendio possa ajudar. Vocês fizeram um grande grupo de recompra esse trimestre. Nas minhas contas foram 27 milhões de ações. Vocês já estão próximos do tamanho do plano. O plano é de 64 milhões, e, pelo que eu vejo, vocês já estão em 59 milhões.

E surgem duas ramificações de perguntas. A primeira é: nos confirma, Sperendio, se é fácil você simplesmente cancelar as ações em tesouraria agora e, eventualmente, abrir um novo plano de recompra antes do término do plano atual. E a segunda dúvida é: com relação ao plano de remuneração dos executivos, se eu não me engano, você tem 40% em ações a prazo, 10% em ações à vista, e minha dúvida é só confirmar se o 10% à vista tem *lock-up* ou não, e os 40% a prazo, eu acho que é um *vesting* de cinco anos. Só quero confirmar se é um *vesting* linear de cinco anos.

Obrigado.

André Haui:

Bom, Guilherme. Boa tarde, muito obrigado pelas perguntas. Eu vou pedir para o Rafael iniciar, até porque eu quero abordar essa questão do contrato e da estratégia, da forma como vamos estar olhando a companhia, e alongar um pouco.

Então, eu vou pedir para ele tocar de trás para frente, e foram três perguntas, não foram duas. Vamos lá, Rafa, por favor.

Rafael Sperendio:

Obrigado, Grespan, pelas perguntas, e vamos lá.

Com relação a execução do plano de recompra, de fato, os números que você trouxe estão bem aderentes, estamos muito próximos do fim da execução desse programa. E, com relação ao cancelamento, no corpo BB Seguridade é tudo muito simples, é só uma questão de deliberação do Conselho de Administração. Mas, não é tão simples, por termos um banco como controlador, e, a partir da opção pelo cancelamento dessas ações, isso eleva a participação do Banco do Brasil na BB Seguridade, e é pré-requisito, antes que isso aconteça, que se obtenha uma autorização

do Banco Central do Brasil. Então, isso seria o único ponto de observação, antes da opção pelo cancelamento das ações.

Com relação à remuneração dos executivos, aproximadamente, dessa forma que você mencionou, metade é recebida em caixa e metade em ações, sendo a primeira parcela recebida à vista e sem *lock-up*, não tem *lock-up*, e, na verdade, a partir do recebimento de todas as parcelas, nenhuma delas tem *lock-up*. As parcelas remanescentes são distribuídas, e não é linear, ela é mais carregada. Isso mudou agora, era linear até o ano passado, e mudou a partir desse ano. Ela é um pouco mais carregada na primeira parcela e ela vai diminuindo no tempo, e está no período de cinco anos, como você mencionou, é dessa forma.

André Haui:

Eu gostaria de iniciar falando sobre, obviamente, o contrato. Desde que eu cheguei na BB Seguros, na Seguridade, e creio que estamos indo para seis meses, essa questão tem sido levantada pelos nossos investidores e acionistas nas minhas viagens e nas minhas conversas. Em primeiro lugar, sim, existe uma intenção de ambas as partes de olhar para esse contrato, e nós entendemos que a BB Seguros é uma empresa do Banco do Brasil e continuará sendo e existindo. Então, eu acho que esse é o principal ponto a ser mencionado aqui.

O banco tem a máxima intenção de, cada vez mais, melhorar esse relacionamento do nosso lado, também, e melhorar esse relacionamento para que possamos estar mais presentes em todos os municípios, através do balcão do Banco do Brasil. E, obviamente, isso não exclui a estratégia que vem sendo perseguida, de abrir novas frentes, novas parcerias.

Em relação ao contrato, mais uma vez, existe a intenção de olharmos para essa perenidade. Apesar de nós, que fazemos carreira, que somos do Banco do Brasil, estarmos exercendo uma função, podemos entender que é natural que a empresa continue exercendo sua função. Agora, a forma como a empresa vai trabalhar no vencimento dos contratos dos seus investimentos, entra em outro ponto.

Acho que o ponto mais tranquilo é sentar na mesa com o banco, olhar para o nosso futuro e trabalhar essa perenidade. Isso tem sido mencionado, tanto pela Tarciana como pelo Marco Geovanne, o CFO do banco, e da minha parte também. Então, estamos dentro do escopo sim, estamos olhando e queremos dar toda a tranquilidade. É uma prioridade da nossa gestão nós termos os nossos investidores e acionistas com a maior tranquilidade, e com a maior previsibilidade possível.

E, obviamente, como eu venho mencionando, os pilares de clientes, dos nossos colaboradores e acionistas são o fundamento dessa gestão, olhando, em linha a responder a sua primeira pergunta, em relação a esse próximo ano e meio. Enfim, não sabemos, porque temos um mandato com o tempo de gestão, mas temos sempre uma expectativa de fazer uma construção e deixar um legado.

Eu acho que o principal legado é continuarmos mantendo a nossa estratégia em execução com os pilares ativos de clientes, de distribuição, de modernização do nosso portfólio. Sempre olhando que há de melhor e mais moderno, focados na experiência do cliente. Acho que entregar o nosso produto no balcão e no canal digital é, e tem sido, a prioridade da empresa

para melhorar essa experiência, e, obviamente, buscando inovação, buscando investimento em análise de dados.

Mas eu diria que o que podemos ver com a gestão atual é um foco muito grande em novos negócios. Eu acho que vamos estar buscando novos ramos, novas parcerias, novos ramos de negócios em que não atuamos ainda, trazendo para dentro de casa, e, com isso, alcançando novos números e novos resultados. Eu espero que com um olhar para o cliente, para melhoria de como entregamos e de como fazemos o pós-venda, com um olhar para o nosso acionista, de como temos os nossos contratos de resultado e de eficiência, em olhar para dentro de casa dos nossos colaboradores e do nosso time para que todos estejam aguerridos, buscando as entregas, vamos conseguir chegar nos resultados esperados e até superar essas marcas.

Acho que é isso, no contexto macro: buscar novos negócios, novos balcões, modernizar o portfólio atual, novos produtos, novos ecossistemas. Eu acho que essa questão de ecossistema é muito importante, então, eu vou citar um ecossistema que estamos buscando e vamos entrar que é o ecossistema de consórcios, como do Banco do Brasil, por exemplo, tem bastante resultado desse lado, tanto no seguro prestamista quanto no seguro de danos.

Quando olhamos para outros ecossistemas, como no ecossistema de governo, no próprio ecossistema de veículos, temos bastante ainda a crescer. Então, acho que esses são os caminhos, mas, principalmente e sempre, com bastante atenção e bastante cuidado para que possamos fazer as devidas entregas. Creio que seja isso.

Guilherme Grespan:

Perfeito. Obrigado, Pessoal.

Antônio Ruelle, Bank of America:

Oi, pessoal. Tudo bem? Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. São duas, também, do meu lado.

A primeira é sobre o *guidance*, se vocês puderem explorar um pouco mais, quando olhamos para os números entregues no primeiro semestre, qual é a ideia para convergir para *guidance*?

Se vocês puderem explorar, um pouco, os *drivers*, em termos do que deveria fazer esses números convergirem para o *guidance* ao longo do segundo semestre. Essa é a primeira pergunta.

A segunda, eu queria explorar só um pouco esse último tópico que vocês discutiram na pergunta anterior, que é a questão do consórcio. Se vocês puderem dar algumas indicações para explorarmos um pouco esse tema, o quão grande vocês veem a oportunidade, hoje, do Banco do Brasil.

Obrigado.

Rafael Sperendio:

Antônio, obrigado pela pergunta.

Com relação ao *guidance*, talvez você se refira ao prêmio, que é o único que acabamos ficando abaixo do intervalo de projeção. Eu mencionei antes, foram dois fatores não esperados que impactaram o primeiro semestre. Se não fosse por esses dois fatores, teríamos permanecido quase que na ponta de baixo. E tem mais um, porque não esperávamos que o Plano Safra viesse em um instante de tempo tão posterior ao que aconteceu no ano passado. Então, isso acabou, também, deslocando um pouco mais de contratação para o segundo semestre.

Eu mencionei nos 2,5%, que ficou por conta do produto, que é, praticamente, o que deixou de ser comercializado e por esses impactos de cosseguro, restando 0,5% para ficar na parte de baixo. Adicionalmente, vale reforçar que, embora tenhamos ficado abaixo por conta desses efeitos, esses efeitos, para resultado na contribuição são, ou negativos, ou residualmente positivos, digamos assim.

O impacto de cosseguro tirou pouco mais de R\$90 milhões de resultado da desculpa de prêmio. Ele contribuía com R\$7 milhões para o lucro, ou seja, quase nada. E, o produto de quebra de garantia, que teve R\$100 milhões no segundo trimestre, na comparação ano contra ano, é um produto que, também, em termos de retorno, sobre o capital alocado, estava destruindo o valor.

Então, foi uma opção que nós fizemos, beneficiando a rentabilidade em detrimento de faturamento, nesse sentido. Então, tirando esses efeitos, que geram esse ruído no acompanhamento de prêmio emitido, mas contribuem, um pouco, ou até estavam destruindo o resultado, o que esperamos para o segundo semestre vem de uma expectativa bastante positiva.

Eu mencionei, durante a apresentação, que o *share* do Banco do Brasil no total de recursos controlados aumentou substancialmente, em relação ao ano passado. Isso deve colaborar muito para o crescimento do prêmio de seguro agrícola ao longo do terceiro trimestre. Então, já temos observado isso e já tem ajudado bastante, e esse foi um dos motivos pelos quais optamos por não rever o *guidance*.

Sempre lembrando que 5% de crescimento, e entramos em mais um ponto que reforça o que eu mencionei, a contribuição para o resultado acaba sendo muito menor do que a princípio pode parecer no faturamento. O prêmio retido está crescendo quase 11%. Então, é o prêmio retido que, de fato, colabora com a formação do resultado. É importante observar esse indicador, e não somente o prêmio emitido.

André Haui:

Só fechando essa pergunta, em relação ao *guidance*, acredito que o Rafa destacou bem. Em relação ao Plano Safra, os indutores e os incentivos, e a força do balcão Banco do Brasil, obviamente, caminham juntos em todos os produtos. Então, quando temos uma motivação maior, entendemos que o resultado vai ser maior e vamos buscar essa entrega, por isso que o *guidance* permaneceu o mesmo.

Em relação ao negócio de consórcios, eu citaria, como linhas principais, o seguro prestamista, o seguro de veículos. E, acreditamos em uma *range*, e isso é uma estimativa e pode mudar, de nós começando com esse seguro prestamista, avançando em veículos e residencial, também, onde atuamos no setor de consórcios, em uma *range* de prêmios brutos entre R\$500–700 milhões.

Então, acho que essa seria uma boa estimativa, dada a nossa força, dado o crescimento ao tamanho do negócio de consórcios do Banco do Brasil. Entendemos que, colocando os nossos produtos juntos, vamos conseguir atingir esses resultados.

Antônio Ruelle:

Tudo certo, pessoal. Muito obrigado.

Tiago Binsfeld, Goldman Sachs:

Oi, Felipe, boa tarde. Boa tarde, André, Sperendio.

Primeiro, sobre sinistralidade. Se, em relação aos eventos vistos no Rio Grande do Sul, todo o impacto aparece agora no segundo trimestre ou se ainda haveria algum residual no terceiro trimestre. E gostaria de aproveitar para pedir um pouco mais de cor sobre qual a premissa para sinistralidade que está contida no *guidance* de vocês, e qual é o grau de confiança de vocês em relação a essa expectativa.

E a minha segunda pergunta, na verdade, é um *follow-up* nesse produto que foi descontinuado, de quebra de garantia. Qual é a expectativa de lançamento de um novo produto, e se isso seria algo de contribuição imediata para o *topline* onde vocês comentaram R\$100 milhões de contribuição no ano passado. Se isso seria simplesmente lançar um novo produto e se vocês já conseguiram compor essa contribuição no *topline* de vocês.

Obrigado.

Rafael Sperendio:

Tiago, vou começar aqui e, depois, se o André quiser complementar, fique à vontade.

Com relação a sinistralidade do Rio Grande do Sul, isso vem, historicamente, se comportando dessa forma. Toda vez que temos um evento, normalmente, no caso da nossa seguradora, eles estão sempre mais concentrados no Agrícola. Não que tenha sido diferente no Rio Grande do Sul, mas sempre adotamos uma posição bem conservadora, fazendo uma estimativa inicial de provisão, seja na PSL, na IBNR, de ocorridos e não avisados, de forma bastante conservadora, dado que, sempre no momento de apuração da perda efetiva, historicamente, sempre temos uma probabilidade maior de revisão para baixo dessa provisão do que a necessidade de acompanhamento adicional.

Então, a princípio, hoje não tem nenhum indício que nos leve a crer que precisamos de algum tipo de majoração de provisão de sinistros referente a essa catástrofe que aconteceu, além daquilo que já está no balanço. O André mencionou que foram R\$225 milhões de sinistros avisados de que 80%, mais ou menos, desses sinistros, estão concentrados, seja no Agrícola ou no Penhor Rural, onde temos um mecanismo bastante robusto de proteção de carteira de seguro.

Inicialmente, esses R\$225 milhões agregaram na nossa sinistralidade algo como 3%, mas depois da recuperação e acionamento dessas cláusulas de proteção que eu mencionei, o impacto final deve ser da ordem de 1% na sinistralidade, que não é nada muito material.

Em termos de perspectiva, no segundo semestre, eu posso trazer, a princípio, que não tem nenhum motivo. No nosso segundo semestre, dado o perfil do nosso negócio, não tem grande volatilidade de sinistralidade no nosso modelo, e, normalmente, os picos de sinistralidade acontecem ao longo do primeiro trimestre. Às vezes, passa um pouco para o segundo trimestre, mas se concentram no primeiro semestre do ano.

Então, a princípio, não tem nenhum indicativo de alteração da sinistralidade, comparado ao padrão que acompanhamos no realizado no primeiro semestre do ano. Isso é o que temos, mais ou menos, na nossa premissa, quando olhamos o *guidance* de resultado operacional.

A expectativa, em termos de calendário, a área técnica está trabalhando nessa remodelagem do produto, que é um produto antigo e defasado, e não estava refletindo, de forma adequada, as evoluções que o mercado de consórcio teve ao longo dos últimos anos. Então, optamos por tirar de comercialização e implementar essas novas funcionalidades para colocar o produto na rua. A princípio, deve ser algo que acontecerá entre o final do terceiro e o início do quarto trimestre deste ano.

Tiago Binsfeld:

Obrigado, Rafael.

Gustavo Schroden, Bradesco BBI:

Boa tarde, pessoal. Obrigado pelo tempo e obrigado pela *call*, é um prazer poder falar com vocês de novo.

Eu vou fazer duas perguntas, também.

A primeira é referente ao resultado da corretagem. Acho que o resultado veio bem forte na nossa leitura de corretagem. Se olharmos o *breakdown* de resultado, a corretora até ganhou um *share*, e eu estava lendo o *release* de vocês, e vocês mencionam um reconhecimento de receitas diferidos no que tange a seguros e uma questão na previdência que você tem um mix que tem o maior percentual de comissionamento nas primeiras parcelas, quando comparadas aos produtos esporádicos.

Se puder comentar, dado o mix que vocês têm e, exatamente, também, a questão do ritmo de crescimento de seguro, se devemos esperar esse mesmo comportamento no segundo semestre, ou alguma alteração, principalmente nesses dois pontos. Essa é a minha primeira pergunta.

A segunda é mais voltada para o André, relacionada ao contrato. Eu estava olhando, e você mencionou que já tem 24 parcerias, e já está trazendo quase R\$800 milhões de prêmios. Qual é o *target*? Vocês têm algum plano traçado de quanto que seria vindo de parceiros externos?

Se você puder dividir conosco, acho que seria interessante. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Eu vou começar aqui, Schroden. Obrigado pela pergunta.

Com relação à contribuição da corretora, de fato, neste primeiro semestre, no programa de incentivos que desenhamos junto com o Banco do Brasil, carregamos um pouco mais de incentivos para produtos de pagamento periódico, sejam mensais ou trimestrais, que são os produtos de recorrência, como chamamos, e menos peso no esporádico.

E esses produtos, seja na previdência ou na capitalização, têm uma corretagem associada maior, e isso, de fato, levou ao aumento da participação da corretora na contribuição da formação de resultado.

Por que fizemos isso no primeiro?

Justamente para trazer mais carregamento de recorrência ao longo do ano, no segundo semestre temos menos incentivo para isso, e devemos rebalancear de novo os incentivos, e deve ter uma contribuição maior, como historicamente acontece nos produtos de contribuição e de arrecadação mais esporádicos. Então, a tendência é de que não se repita, por enquanto, o que aconteceu no primeiro semestre do ano.

Por outro lado, em termos de formação de resultado, é esperado que seguros e previdência, no nosso braço de subscrição, ganhem mais participação. A previdência foi bastante impactada pela volatilidade da curva de juros. Isso acabou prejudicando bastante o resultado no primeiro semestre, mas, se não se repetir, e o nosso cenário base é que não se repita a mesma magnitude de abertura de curva no segundo semestre, o resultado financeiro deve recuperar uma parte dessas perdas. Assim como na seguradora, também, nós esperamos mais prêmios, vindo de Seguro Agrícola, aumentando o volume. Isso deve aumentar o *share* dessas duas companhias na formação do resultado total.

Essa é, mais ou menos, a dinâmica que estamos esperando para o ano.

André Haui:

Bom, em relação ao mix de vendas dentro e fora do canal do banco, eu acredito que não tenho um número fechado para te dar, então eu vou contar um pouco da história. Quando chegamos

na companhia, observamos, obviamente, essa grande concentração e a grande força das Cobans, das cooperativas, nos apoiando na venda do Seguro Prestamista e do Seguro Rural. Isso tem trazido um retorno, um resultado bem relevante para a companhia. Quando começamos a olhar outros balcões, começamos a entender que precisamos estabelecer políticas e entender quem nós queremos como parceiros.

Acho que é essa a primeira pergunta: quem são os melhores parceiros para que a BB Seguros possa atuar nesses balcões?

Então, isso vem antes de entender esse mix. Nós não podemos nos enganar e dizer: não, nós queremos ter um *fifty-fifty* (50-50) ou 60-40, porque acho que isso não existe. O balcão do Banco do Brasil, presente em mais de 5 mil municípios, é a nossa força. Temos quase 29 milhões de clientes negociais, 40 milhões de clientes, 80 milhões de cadastros em clientes dentro do banco.

E eu acredito que isso vai continuar e sempre será a nossa grande força motriz, mas, se eu fosse dizer o número do que eu espero, eu acredito que, se caminarmos para 10% fora e 90% dentro, aí teremos que olhar cada tipo de produto e cada tipo de companhia, como, por exemplo, a Brasilseg que tem uma participação mais relevante do que a Brasilprev. Então, eu acredito que a Brasilprev, pela qualidade, pela liderança de mercado, tem que buscar esse crescimento.

Então, a Brasilseg já está acima dessa linha de 10%, e a Brasilprev não, ela está abaixo, e a Brasilcap também está abaixo, mas vem crescendo. Com isso, eu acredito que buscar uma média de 10% é interessante para todas, mas sempre reforçando, e isso é uma questão de escolha, também, de eficiência. Se escolhermos estar fora e com parcerias, vamos precisar de novos esquemas e tem toda uma outra questão de preparação para que possamos plugar e oferecer nossos produtos fora do balcão. Logo, isso também é uma escolha de eficiência.

Eu acredito que esse mix de fora 10% e dentro 90%, dentro da nossa gestão, é um mix relevante e perfeitamente alcançável, e eu diria que, para o futuro, talvez 20% e 80% seja o éden onde nós poderíamos estar, mas eu acredito que sempre teremos o Banco do Brasil como balcão mais relevante.

Gustavo Schroden:

Perfeito. Obrigado, pessoal.

Kaio da Prato, UBS BB:

Boa tarde, Felipe, André, Rafael. Tudo bem?

Obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma só pergunta do meu lado, e é uma pergunta sobre esses ajustes do PCC que nós vimos e que vocês fizeram na Brasilprev.

Pelo que eu entendi, vocês tiveram alguns pagamentos de clientes do plano tradicional que decidiram pelo resgate, e, também, vimos ajustes de PLA e no capital mínimo requerido, com a

redução do capital de risco de subscrição. Eu queria saber se, com todos esses efeitos, faz sentido pensar que o seu descasamento do IGP-M IPCA diminuiu, ou não, para entender o que podemos esperar, daqui pra frente, para a Brasilprev, por favor.

É só essa pergunta, obrigado.

Rafael Sperendio:

Perfeito, Kaio. Obrigado pela pergunta.

Eu mencionei que nós tivemos uma redução do capital mínimo requerido, por conta dessa baixa, e isso aconteceu, com todos aqueles clientes que já tinham passado do prazo de vencimento dos seus planos e não tinham optado pela decisão. Nós chamamos esses clientes e solicitamos a eles que se decidissem por receber renda ou o resgate dos planos. Isso somava em torno de 1,3 bilhão.

Então, a redução desse passivo, desses clientes que tiveram que se decidir, acabou por aliviar o capital mínimo requerido referente a risco de subscrição e, em menor escala, esse foi o maior impacto de uma redução de R\$234 milhões só por esse efeito, isoladamente. Depois, tivemos a questão da ETTJ, mas é outra história. Aqui, foi uma questão mais estrutural de redução de capital mínimo requerido. E, também, tem uma redução menor no capital requerido para risco de mercado, que é, basicamente, a parcela que alocamos, justamente por conta desse descasamento que você mencionou.

Quando encurtamos esse passivo, de fato, ele trouxe dois benefícios adicionais. Primeiro, um encurtamento do *gap* da *duration*, que hoje a *duration* do passivo está maior que a do aditivo, mas isso diminuiu bastante por conta dessa nova regulação. E, o segundo impacto positivo, é um aumento no casamento de indexador, que, também, chamamos de capital quando se tem esse casamento.

Então, hoje, o nosso casamento, vamos chamar assim, de indexador, está na ordem de 88%. E estamos, eu diria, *overheaded*, no curto e, um pouco *under*, no longo prazo. Logo, de fato, essa nova regra trouxe esse benefício: encurtou o passivo, reduziu o *gap* da *duration* e aumentou o *hedge* de cobertura desse passivo.

Kaio da Prato:

Perfeito. Obrigado.

William Barranjard, Itaú BBA:

Tudo bem, pessoal? Boa tarde. Obrigado pelo espaço. Aqui, do meu lado, tenho duas perguntas.

Começando pelo tópico de Prêmio Rural, e, pensando exclusivamente na linha de prestamista do produtor, que veio bem forte esse trimestre. Mas, essa é uma expansão que já começa a ser

forte lá em julho de 2023, quando vocês mudaram o *target* de audiência. Então, eu queria entender como eu deveria pensar nessa linha a partir do terceiro trimestre. Se, por conta de um *tough comp*, eu deveria ver uma redução forte de crescimento ou se esse *pace* de 15-17% ano contra ano deveria se manter.

E, na minha segunda pergunta, no tópico de sinistralidade, vocês tiveram esse impacto relevante no Habitacional e no Agrícola, mas o Penhor Rural e o Prestamista Produtor melhoraram em sinistralidade. Então, eu queria entender se essas melhoras são recorrentes ou não, e se houve algum efeito reverso em relação aos impactos da chuva do Rio Grande do Sul, principalmente por conta do Residencial, que parece que o número de assistência de chamada cai bastante no ano contra ano. E queria saber se isso teve algum efeito de chamadas não sendo atendidas ou não sendo feitas no Rio Grande do Sul.

Rafael Sperendio:

William, obrigado pela pergunta.

Vamos começar antes, pelo *top-down* daqui. Em termos de receita, do Vida e do Penhor, de fato, eles tiveram um desempenho muito bom dentro do segmento rural ao longo do primeiro semestre. Ao longo do segundo semestre, até mesmo por efeito como base de comparação, o Penhor foi bastante beneficiado no começo do ano e nós lançamos um produto novo, uma cobertura nova, que seria o seguro para garantia de animais com a operação de crédito.

Antes, quando o produtor dava animais para garantir a operação de crédito, não tínhamos essa cobertura dentro do produto. Expandimos o escopo e isso ajudou bastante ao longo do primeiro semestre, mas foi uma venda de, como se mencionou aqui, algo em torno dos R\$250 milhões, no primeiro semestre, mas é muito focado no tratamento de operações em estoque.

A partir de agora, a venda marginal é bem menor. Então, quando esperamos para o segundo semestre, eu diria que o mix dentro do Segmento Rural deve mudar, o Agrícola deve ganhar mais espaço, Penhor e Vida Rural devem perder espaço. Não que isso implique em uma desaceleração significativa dos patamares que observamos no primeiro semestre, mas é muito mais uma questão de aceleração muito mais forte, esperada para o segmento agrícola, o que deve diluir, um pouco, a participação dos outros dois.

Em termos de sinistralidade, isso tem um pouco de correlação com aquilo que você mencionou. Como lançamos produtos novos, ajustamos cobertura, idade no Vídeo Produtor Rural e também expandimos o público-alvo dentro do Penhor, trouxemos muitas operações para dentro que ainda não estão trazendo sinistro. Então, tem um prazo de maturação, acredito que seja em torno de um ano e meio a dois anos, para que observemos, de fato, o real impacto que esse aumento de faturamento vai trazer na sinistralidade. Por enquanto, ele está só diluindo a sinistralidade e, por isso, essa queda. Mesmo com os eventos que tivemos no Rio Grande do Sul, esse aumento de base está diluindo o índice.

Em termos de avisos de sinistro relacionados ao Seguro Residencial, acontece porque, na base, a sua exposição a risco acaba sendo muito pequena, e pequena para o nosso tamanho, porque se olharmos o número, por si só, acho que foram, se não me engano, mais de 5 mil acionamentos

que tivemos de assistências, e todos foram contemplados. Inclusive, ampliamos o nosso leque de assistências para a população que estava diretamente impactada pela catástrofe.

Então, é lógico que temos o prazo de adequação para o provimento do serviço, que antes, até o deslocamento ele estava impedido por questão estrutural. À medida que a água baixou e o deslocamento voltou, o fluxo voltou ao normal. Os clientes foram todos atendidos.

Daniel Vaz, Banco Safra:

Boa tarde, Felipe, André e Sperendio.

Minha pergunta é referente a expectativa de La Niña. Nós temos, a partir de agosto, uma chance de 70% de ocorrência do fenômeno e sabemos que, no Agrícola, vocês ressecuram próximo a 80%-83% do Seguro, e que o La Niña do primeiro semestre não foi materialmente relevante na sinistralidade retida de vocês no Rural. E a expectativa para esse La Niña é que não seja tão material? Há alguma diferença ao se observar os impactos? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda é quanto aos resseguros. Nós temos ouvido que o Brasil começa a aparecer um pouco mais no cenário de mapeamento de CATS das catástrofes, que não era tão comum e, agora, tem sido um pouco mais, recentemente, com o Rio Grande do Sul. Essa janela do último ano foi um pouco pior.

Como está essa renovação dos medianos que as resseguradoras têm dessa janela, agora, em julho e no final de ano, também? Como tem sido a renegociação de preços? Existe um maior pedido de margem por conta do Rio Grande do Sul, ou algum impacto que vocês observaram nos preços que vocês podem compartilhar conosco?

Obrigado.

Rafael Sperendio:

Vou começar por aqui, Daniel. Obrigado pela pergunta.

Bom, a respeito do impacto de La Niña, o que acontece é que nós, a princípio, não vemos um efeito pior do que o que a gente esperava. O que aconteceu é que quando estávamos trabalhando no orçamento para o exercício de 2024, já trabalhávamos com o La Niña começando a impactar o segundo semestre. Houve um deslocamento dessa janela no tempo.

O clima é sempre muito difícil de se prever, ainda mais com essa quantidade de quatro meses de antecedência, que chama, mais ou menos, para o fim do ano civil. Então, hoje, ainda não temos uma visão clara de que nós vamos ter conforto de trazer alguma expectativa de impacto, mas eu diria que, em relação àquilo que prevíamos para o Ciclo Agrícola que se inicia agora, não há nenhum indício, a princípio, que nos leve a piorar, vamos dizer assim, as nossas premissas de sinistralidade para esse ciclo.

Com relação a resseguro, de fato, tivemos esse evento no Rio Grande do Sul. E, a princípio, essa questão toda envolvendo negociações com a resseguradora, por enquanto, não apresenta

nenhum indício de impacto para nós, também. Acredito eu que esse impacto seja mais concentrado nas Linhas de Empresarial e de Grandes Riscos, que são linhas que nós não temos exposição da subscrição. As linhas que temos uma exposição maior de subscrição são as linhas que, principalmente, estão envolvidas dentro do segmento Rural. E podemos ver pelos números que, embora tenhamos tido esse evento, nada, materialmente, foi suficiente para impactar a rentabilidade da nossa carteira que pudesse levar a uma rediscussão de preços, a princípio, com o ressegurador.

Nós não começamos as nossas negociações, ainda, pois isso deve acontecer um pouco mais para frente, mas, do nosso lado, dado o perfil do nosso negócio, não há nenhum tipo de impacto relevante que vamos carregar para essa discussão com os resseguradores.

Daniel Vaz:

Perfeito. Muito obrigado.

Felipe Peres:

Não temos mais nenhuma pergunta a ser feita pelo áudio. Tem apenas duas questões pela ferramenta de Q&A. A primeira, aquela que é bem recorrente, em relação a dividendos.

Então, com as nossas expectativas de *payout* para fechar 2024 e já pensando em 2025 e como isso se compõe com o programa de recompra. Essa é a primeira pergunta, e a segunda eu faço depois.

Rafael Sperendio:

De forma geral, já até abordamos em uma das perguntas aqui, a questão referente ao programa de recompra que está perto do final da sua execução. No início do ano, eu diria, no primeiro semestre, tivemos um composto entre retorno para o acionista vindo de dividendos e de aumento de participação via programa de recompra. No segundo semestre, na expectativa de continuar na mesma tendência de execução que vínhamos até então, já devemos terminar de executar agora, e o resultado do segundo semestre deve ter uma participação maior de dividendos no agregado de retorno para o acionista.

No conjunto geral, somados os dois componentes, eu diria que, para o ano, algo como vimos praticando, desde o IPO, entre 80-90% de distribuição. E que o cenário de 2024 se aproxima mais para o teto desse intervalo, sempre levando em conta um agregado entre recompra mais dividendo, caixa distribuído. Então, olhamos os semestres, e o segundo semestre parece ter mais caixa.

Hoje, eu não estou dentro do nosso cenário-base, com intervalo de tempo suficiente para encerrar esse programa e conseguir todas as autorizações regulatórias necessárias para deixar outro programa em aberto, ainda no exercício de 2024. Este não é um cenário-base.

Felipe Peres:

A próxima tem a ver, um pouco, com a dinâmica de resultados financeiros. A Selic, em relação ao que se projetava, no início do ano, no final de 2023, mudou um pouco as projeções de mercado para a Selic, então a pergunta vem nessa linha.

Como essa mudança impacta, não só em 2024, mas, também, a expectativa de crescimento de resultado financeiro e lucro para o ano que vem?

Rafael Sperendio:

Ainda é um pouco cedo para falar, mas, de fato, para 2024, nós trabalhávamos com uma queda um pouco mais acelerada da taxa de juros ao longo do segundo semestre, que, a princípio, não deve se confirmar. Então, devemos ter um carregamento de juros maior no portfólio ao longo deste segundo semestre do que aquilo que esperávamos. Isso irá impactar um pouco na reserva de previdência, e impactar, obviamente, na gestão dos nossos recursos próprios nas empresas do grupo.

O que tem atrapalhado é a volatilidade, pois acaba que não temos como cravar que vamos realizar um resultado financeiro maior do que aquele que prevíamos inicialmente, mesmo que a Selic fique acima, justamente por conta dessa volatilidade de curva que temos observado recentemente, mas, a princípio, como já mencionei em uma das perguntas, também, nós não trabalhamos com a mesma magnitude de abertura de curva que gerou essa marcação de mercado toda no primeiro semestre, que ela se repita no segundo semestre. Então, deve gerar um resultado positivo melhor, agora, no segundo semestre em relação ao que observamos no primeiro.

Isso, lógico, acabou ajustando a nossa premissa, também, eu mencionei uma velocidade maior de queda de juros ao longo do segundo semestre que não devem se materializar, e isso também acaba passando, um pouco, para o ano que vem. Então, a princípio, no início do ano (final do ano passado e início deste ano), era esperado uma redução muito significativa do resultado financeiro toda de uma vez, e isso parece que deve acontecer de forma mais gradual no tempo, gerando um pouco menos impacto, menos volatilidade no lucro, que é o que prevíamos no final do ano passado.

Felipe Peres:

Obrigado, Rafael.

Com isso, encerramos a nossa reunião virtual para a apresentação dos resultados do 2T24. Como sempre, eu peço que, para quem puder, que responda um questionário que irá aparecer no final, quando encerrar a *call*, que é um questionário fornecendo algumas opiniões importantes aqui, para nós.

E agora, passo a palavra para o André e o Rafael, para considerações finais.

Rafael Sperendio:

Gostaria de, mais uma vez, agradecer a todos por participarem da nossa *call* de resultados. E, faço aqui, tanto a minha disponibilidade, como a do time de Relações com Investidores, para esclarecer qualquer dúvida que tenha permanecido. Fizemos nossos melhores esforços em deixar nos materiais de divulgação todo o detalhamento dessa mudança que a Circular SUSEP Nº 678 trouxe, mas, se não for suficiente, permanecemos à disposição para esclarecer qualquer tipo de dúvida adicional. Obrigado, mais uma vez, e tenham todos um bom dia.

André Hauri:

Da minha parte, eu quero agradecer a todos que estão aí nos assistindo, e, principalmente, aos nossos clientes, nossos acionistas e investidores, a turma com quem compartilhamos o nosso dia a dia, aos colegas e todos os colaboradores. Continuo dizendo que iremos continuar firmes e fortes na execução da estratégia, na perseguição de ganhos e bons resultados e sustentáveis, e que estamos à disposição para caso desejem nos contatar para que possamos, obviamente, responder questões que venham a surgir.

Mais uma vez, muito obrigado, uma boa tarde e uma ótima semana a todos vocês.