

Felipe Peres:

Olá, bom dia! Sejam bem-vindos à nossa reunião virtual para a apresentação dos resultados 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 desejar fazer perguntas.

Agora, passo a palavra para o Delano, que falará dos principais destaques do ano. Delano, por favor, agora é com você.

Delano Valentim:

Obrigado, Felipe.

Bom dia! Primeiramente, quero agradecer a todas as pessoas que estão conectadas acompanhando a nossa reunião virtual, onde apresentaremos aqui o nosso desempenho de 2025.

Dando início à apresentação, destaco que no ano atingimos um lucro líquido gerencial recorrente de R\$ 9,1 bilhões, um recorde histórico, um resultado bastante robusto, crescendo 11,4% ano contra ano. Nosso resultado operacional, que representou quase 80% do lucro, cresceu 2,1% ano contra ano, com a sinistralidade atingindo o menor patamar da série histórica.

Também tivemos contribuição relevante do resultado financeiro, que cresceu 61,3% depois de imposto. E toda essa robustez de resultados, aliada à alta capacidade de geração de caixa, nos permitiu aprovar 8,7 bilhões de reais de dividendos no ano. Uma alta de 5,4% no volume de remuneração destinado aos nossos acionistas. Montante equivalente a praticamente R\$ 4,50 por ação, referentes ao exercício de 2025.

Os números na última linha foram espetaculares, apesar das mudanças regulatórias e da volatilidade que enfrentamos ao longo de 2025. No ano, implementamos melhorias significativas em nosso portfólio e abrimos novas frentes que elevam o patamar de oportunidades para crescimento futuro, à medida que iniciarmos um novo ciclo de crédito.

Habilitamos o seguro prestamista para algumas linhas de crédito a micro e pequenas empresas, que anteriormente não eram elegíveis. E, rapidamente, habilitamos também a venda do produto para o consignado privado lançado em abril. Juntas, essas iniciativas geraram mais de meio bilhão de reais em prêmios.

Passamos a operar também com o seguro prestamista na carteira de consórcio do BB. Em pouco tempo, tivemos cerca de 11 mil propostas, o que representa cerca de R\$ 88 milhões em prêmios durante a vigência dessas apólices. Mais importante que o volume inicial de negócios é a iniciativa de embarcar produtos de seguridade em uma indústria que tem apresentado um crescimento bastante consistente nos últimos anos.

E na linha de aumentar a resiliência do nosso negócio e contribuir com a saúde financeira do nosso cliente, nós alcançamos R\$ 2,3 bilhões em reserva de previdência dadas como garantia de crédito. Esse é um instrumento muito importante que permite, caso algum cliente passe por uma necessidade financeira momentânea, que ele não precisa obrigatoriamente se desfazer das suas reservas de longo prazo, mas sim oferecê-las como garantia e conseguir condições muito mais vantajosas de crédito para enfrentar alguma situação momentânea.

A melhoria da experiência do nosso cliente está no centro da nossa estratégia. E trago aqui alguns indicadores que apontam que estamos no caminho certo. O NPS cresceu quase 4 pontos no período e as reclamações recuaram 20%, igual ao churn que reduziu 5%.

Em 2026, seguiremos com o objetivo de melhorar a experiência e nos fazer presentes para nossos clientes de acordo com a sua conveniência e necessidade para expandir, reter e rentabilizar cada vez mais a base de clientes do Banco do Brasil. Temos um roadmap de novos produtos e melhorias de jornadas que habilitam um potencial significativo de faturamento ao longo do tempo, assim como fizemos no ano passado. Estamos buscando uma gestão mais integrada entre as empresas do grupo, para sermos mais eficientes em tudo o que fazemos e termos uma visão única do nosso cliente e da forma de nos relacionar.

Ao longo do ano, esperamos ir apresentando aqui as novidades e temos convicção de que, se implementarmos tudo o que estamos nos propondo a fazer, temos potencial de elevar ainda mais nossa capacidade de geração de valor.

Finalizo aqui a minha fala e passo a palavra para o Rafael, que dará mais detalhes do resultado e de nossas projeções para 2026. Muito obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado, Delano, bom dia a todos.

Começando aqui detalhar um pouco do nosso número no 4T25. Tivemos aqui 4T25 um lucro de R\$ 2,3 bilhões, crescendo 5% em relação ao 4T24. No ano, como Delano falou, crescimento de 11%, lucro de 9,1 bi, só não foi maior por conta daquele efeito de descasamento temporal na atualização de ativos e passivos dos planos de benefício definidos.

Em dezembro, o IGP-M deflacionou 0,01%, isso acabou impactando ali o ativo, o passivo sempre atualizado com o mês de defasagem e acabou sendo atualizado por um IGP-M positivo de 0,27. Então, por isso, encerramos um ano com 61 milhões. Como os senhores sabem, isso aqui, à medida que a curva estabilize ou inflexione, ele se reverte esse resultado, ele soma zero, não tem.

O desempenho operacional foi muito bom, vou detalhar na próxima página, mas o principal driver aqui de crescimento, seja no trimestre, ano contra ano, no acumulado, foi o resultado financeiro. O financeiro aqui cresceu no 4T25 mais de 80%, ano contra ano, 61% no acumulado, se consolidando aqui com a participação entre 20% a 25% do nosso lucro.

Aqui, eu detalho um pouco do lucro do ano, os principais componentes, operacional e financeiro, crescimento de um bilhão de reais, o operacional agregou aqui 142 milhões de reais de crescimento, muito puxado pelo prêmio ganho retido, aqui carrego principalmente do prestamista, carrego contábil de vendas de períodos passados, dois a três anos.

Mesma coisa aqui na corretagem. Sinistralidade, outro ponto positivo, nós temos acompanhado aqui, ao longo dos trimestres a gente viu a sinistralidade sempre surpreendendo positivamente, não foi diferente no 4T25, agregou R\$ 95 milhões para o operacional.

Taxa de gestão agregou R\$ 38 milhões, aqui crescimento de saldo, sendo o principal driver de crescimento para taxa de gestão, uma parte desse crescimento compensado pelo aumento de despesas.

O financeiro aqui, quebrando ali nos principais componentes, o financeiro adicionou R\$ 789 milhões, boa parte desse crescimento veio por crescimento de volume e taxa média, basicamente SELIC.

Descasamento temporal, nós perdemos R\$ 70 milhões em relação ao ano passado e a marcação ao mercado em 2025, tivemos uma marcação positiva de 18 milhões, enquanto em 2024 a marcação foi negativa em 188. Então, um crescimento muito forte, quase 800 milhões de crescimento de resultado financeiro.

Detalhando aqui a operação, começando a operação de seguros, prêmio emitido R\$ 3,8 bilhões, uma queda de 11% ano contra ano, 9% no acumulado. Aqui, muito sensibilizado, nós temos acompanhado ao longo do ano, por conta do desempenho, principalmente das linhas vinculadas ao desembolso de crédito, natural, por conta da taxa SELIC de 15%, Isso gera uma dificuldade adicional para a colocação do produto. O produto consome uma parte da margem de crédito do cliente, uma taxa elevada, sobra menos espaço para a colocação, principalmente do seguro prestamista.

Quando a gente olha na ótica do prêmio retido, 9% de queda ano contra ano e 4% no acumulado, aqui é muito menor do que a queda no prêmio emitido, principalmente porque aqui na ótica do prêmio retido a gente minimiza um pouco o efeito do agrícola, que foi a linha que mais sofreu ao longo de 2025, algo como 23 a 24% só desse prêmio retido na companhia, então no prêmio retido acaba sentindo menos do que no prêmio emitido total, isso fica evidente aqui quando a gente avalia linha a linha, fica claro que as linhas mais dependentes de crédito acabaram tendo um ritmo de queda superior às linhas que não dependem da originação de crédito.

Principal destaque aqui, residencial crescendo 14% no acumulado do ano contra ano no 4T25. O vida aqui, a gente olha o desempenho no acumulado, bem em linha com a deflação de 1% do IGP-M.

Falando sobre a qualidade desse resultado, a gente observa aqui uma ligeira piora no índice combinado, mas por um bom motivo aqui, boa parte vindo do aumento da comissão por conta da mudança de mix.

Sinistralidade, quando a gente olha no ano contra ano, tem um leve aumento, mas ela foi excessivamente baixa no 4T do ano passado.

A despesa, índice de despesa sobe, aqui também por evento pontual, baixa de intangível por imóvel de uso. A gente fez um ajuste, uma revisão na metodologia de cálculo e isso acabou impactando aqui no 4T25.

No acumulado do ano, a gente observa um desempenho mais estável, 30 basis só de piora no combinado, principalmente por conta do comissionamento, mesma coisa como eu disse aqui, no 4T25 ano contra ano, aqui acaba refletindo positivamente ali na BB Corretora.

A sinistralidade teve um desempenho muito positivo, ela cai de 23,7 para 22,5. Aqui, embora o agrícola tenha aumentado, acaba que nas demais linhas de negócio a gente teve um desempenho muito positivo, em especial nas linhas de Vida. Índice de despesas praticamente estável em 2025 comparado com 2024.

Financeiro, é uma companhia que tem seus ativos numa composição muito concentrada em pós fixado, acaba que a SELIC tem um benefício direto no crescimento da receita financeira, 28% ano contra ano, 40% no acumulado. Quando a gente observa que, seja o aumento do prêmio ganho e o crescimento do resultado financeiro, impulsionam lucro, crescimento de 2% ano contra ano, 10% no acumulado, lucro recorde da companhia, R\$ 4,9 bilhões.

Operação de Previdência, uma queda de 37% na arrecadação ano contra ano, 24% no acumulado, bastante sensibilizado pela mudança na regra. Incidência de IOF nos aportes acima de R\$ 300 mil no segundo semestre do ano passado. A partir desse ano, esse limite sobe para R\$ 600 mil.

Então, algo que não era previsto. Nós tivemos que nos readaptar à maneira como a gente trabalha o recurso do nosso cliente, dependendo do fluxo de caixa. Então, acabou que sensibilizou bastante o nosso desempenho em termos de captação, a gente observa aqui, embora uma queda substancial do índice de resgate, 160 basis points aqui, no 4T25 ano contra ano, ainda assim a captação líquida foi 6 bi negativa contra 1 bi negativa no 4T25 do ano passado, principalmente porque mesmo com a redução de resgates não foi suficiente para compensar a desaceleração na arrecadação.

No ano o resgate subiu 50 basis, mas ainda dentro de um patamar relativamente baixo, mas a mesma coisa aqui, o fato da arrecadação ter caído 24%, acaba que a captação líquida foi negativa em 15 bi contra 7 bi positiva no ano passado, mesmo com índice de resgate muito parecido.

Reservas crescendo 9% em 12 meses. E aí, é o que explica, basicamente, todo o crescimento da receita com taxa de gestão, 5% ano contra ano, cinco basis aqui, desculpa, 0,05 ponto percentual de queda na taxa de gestão média por conta de mix, é o que a gente tem acompanhado nos últimos dois anos, com esse nível de taxa de juros, a aversão a risco permanece, o cliente prefere alocar boa parte do seu portfólio em renda fixa, isso implica em redução da taxa média de gestão, O mesmo se reflete aqui no desempenho acumulado do ano, crescimento de 2% na receita e aqui 0,05 pontos também de redução na taxa média.

A Brasilprev foi uma companhia que teve um desempenho em termos de despesa muito bem comportada. Então, teve uma melhora no índice de eficiência, ano contra ano, de quase 1 ponto no acumulado do ano, que somado ao que eu mencionei no início da apresentação, a deflação do IGP-M no ano como um todo, teve um impacto muito positivo de redução na despesa financeira, que afetou positivamente o custo do nosso passivo, e seja a melhor deficiência, essa melhora do resultado financeiro advinda de uma queda substancial na despesa financeira, o lucro cresce 39% ano contra ano, 23% no acumulado.

Na operação de capitalização, aqui uma queda de 20% na arrecadação ano contra ano, mas encerramos o ano com um crescimento de 1%, praticamente R\$ 6,8 bilhões. Reservas crescendo 3% em 12 meses.

Em prêmios de sorteio, crescimento de 24% ano contra ano, 20% no acumulado, R\$ 75 milhões de prêmios distribuídos em 2025.

Resultado financeiro aqui, principal destaque, uma companhia essencialmente que opera dependente da margem financeira, então um aumento considerável aqui, 120 basis no spread, 43% de crescimento no resultado financeiro ano contra ano, 11% no acumulado, com 20 basis de aumento no spread aqui no ano. Só não foi maior por conta, no início do ano, a gente começou 2025 com boa parte da operação hedgeada por questões de liquidez e capital, quando a curva fechou em janeiro, isso acabou gerando um ajuste negativo, isso acabou sensibilizando aqui o resultado financeiro de 2025, mas foi uma coisa restrita no primeiro trimestre, se recuperou ao longo do ano, encerrou o ano crescendo aqui 11% e é o crescimento do resultado financeiro que reflete diretamente aqui na performance de lucro, 42% de crescimento ano contra ano, 13% de crescimento no lucro acumulado, 318 milhões de reais de resultado, também recorde na história da Brasilcap.

Na operação de distribuição, aqui a corretora, corretagem cai 4% ano contra ano, aqui muito sensibilizado por conta da desaceleração na arrecadação de previdência e capitalização.

No ano receita sobe 3%, aqui ainda tem um efeito forte de carrego, de diferimento de comissões de aquisição diferida. Isso acabou gerando crescimento de 3% no acumulado do ano, principalmente por conta desse desempenho na operação de seguros, margem líquida aumenta 2,5 pontos ano contra ano, 2,6 pontos no acumulado, aqui uma influência direta do resultado financeiro, beneficiado tanto pela SELIC média, uma companhia que roda basicamente compromissada vinculada à DI, e o próprio crescimento de volume, isso acabou gerando um impacto bastante positivo ali na formação de resultado. Então, apesar da receita ter caído 4%, o lucro fica praticamente estável, 4T25 ano contra ano, e cresce 7% no acumulado.

Passando aqui para a nossa prestação de contas em relação ao guidance 2025. Então, em reservas de previdência, ficamos dentro do guidance. Em resultado operacional, também dentro do intervalo de 2,8, ficaria praticamente dentro mesmo do intervalo anterior que nós tínhamos, antes de ter feito a revisão, o piso anterior era de 3%, então chegaria próximo até mesmo do intervalo revisado.

A única linha que ficou abaixo aqui em prêmios emitidos, nós tínhamos um intervalo de variação negativa de 4% a crescimento de 1%, acabamos encerrando o ano com uma queda de 8,8%, bastante sensibilizada pelo desempenho de linhas mais dependentes de crédito.

Para 2026, essas são as nossas expectativas. Em termos de crescimento de reserva de previdência, nós esperamos um crescimento de 8 a 11%. Em termos de resultado operacional não juros, nossa expectativa é de uma retração de 7% a uma retração de 3%. Bastante influenciada aqui pelo desempenho que nós esperamos de prêmios emitidos, uma queda de 3% a crescimento de 2%.

Essa talvez seja o indicador aqui que nós temos maior nível de incerteza associado a esse desempenho ao longo do ano. Nós temos uma expectativa bastante positiva em termos de prêmio, mas ainda é muito prematuro, porque boa parte dessa expectativa de crescimento, de recuperação, ela vem justamente das linhas que dependem de crédito. E para que isso se materialize, a gente precisa observar uma redução considerável ali no prêmio de risco na curva de juros.

Então, ainda muito cedo para afirmar, a gente pretende adotar uma postura mais cautelosa agora no início do ano. E à medida que nós tenhamos mais informações ao longo do decorrer de 2026, a gente pode eventualmente calibrar melhor esse intervalo para que ele reflita melhor a nossa realidade.

Bom, com isso eu encerro aqui a apresentação e me junto agora o Delano e o Felipe para a sessão de perguntas e respostas.

Felipe Peres:

Olá, voltamos para a nossa sessão de perguntas e respostas. Quem desejar enviar uma pergunta por escrito, basta clicar no botão Q&A na parte inferior da tela. Também liberaremos algumas perguntas de analistas por áudio e para isso basta clicar no botão Raise Hand e entrar numa fila. Quando autorizado, é só liberar o microfone e seguir com a sua pergunta.

Tentaremos responder todas as perguntas enviadas por escrito aqui no Ao Vivo. No entanto, se por conta do tempo disponível aqui para reunião, a gente não conseguir responder a todas, nós enviaremos essa resposta por e-mail logo depois.

Agora sim, começando a nossa lista de perguntas aqui, enviadas na fila. A primeira pergunta é do Tiago Binsfeld, do Goldman Sachs. Tiago, muito bom dia. Pode, por favor, liberar seu microfone e fazer sua pergunta.

Tiago Binsfeld- Goldman Sachs:

Oi, bom dia, Felipe, Rafael e Delano. Obrigado por pegar as minhas perguntas. Eu queria fazer duas.

Primeiro do guidance é explorar essa ideia que o Rafael fechou ali na apresentação dele sobre o guidance de prêmios, ser um pouco conservador, se você pudesse discutir um pouco mais em quais linhas você acha que ele é mais conservador, discutir também a expectativa por produto, prestamista, vida, agrícola e também os outros componentes do rural, se puder qualificar um pouquinho mais de onde vem o crescimento e onde você acha que tem os principais riscos positivos nas expectativas de vocês.

E a minha segunda pergunta, eu sei que vocês não dão guidance para o resultado financeiro, mas se vocês pudessem falar um pouquinho da expectativa para 2026, qual que é a queda de SELIC média que vocês estão trabalhando, relembrar a sensibilidade em relação a SELIC e também ajudar a colocar o resultado de 2025 em bases comparáveis, conciliar os efeitos de descasamento de inflação, MPM, só para a gente entender qual que é a expectativa de vocês para o resultado financeiro nesse ano. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Bom Tiago, obrigado pela pergunta. Vou começar respondendo aqui a primeira, na ordem.

Com relação ao guidance de Prêmios, vamos recapitular, algo como 70% do prêmio emitido hoje, ele de alguma forma tem vinculação com a originação de crédito. Então, quando a gente avalia o orçamento que foi definido junto ao banco no final de 2025, nós traçamos ali uma ambição de crescimento nessas linhas bastante relevante, um crescimento bastante substancial.

Boa parte dessa ambição, ela está ali suportada por uma premissa de redução de taxa de juros, eu não estou nem falando da SELIC Spot, eu estou falando mais de futuro. Na estrutura a termo de taxa de juros, a gente espera uma redução desse prêmio de risco, principalmente ali nos vértices de 5 e 10 anos, para que isso gerem uma reprecificação ali no crédito e que o prestamista consiga penetrar, principalmente o prestamista aqui, eu estou dizendo para pessoa física, tenha mais espaço na penetração na modalidade que a gente chama Slip, que é ali na originação do crédito.

É natural, com uma política monetária mais restritiva, acaba que sobra menos espaço para o prestamista ser embarcado na parcela do crédito, ele acaba entrando por fora da operação e isso acaba gerando ali um cancelamento maior. Então a gente acaba emite muito mais prêmio para ter um prêmio líquido comparável àquele quando a gente tinha uma participação maior do prestamista Slip na composição do prêmio total.

Então, uma redução na taxa de juros favorece a colocação do prestamista embutido na parcela que isso por si só gera uma recorrência maior, uma estabilidade maior na emissão de prêmios.

Para o rural, algo parecido, a gente espera uma recuperação também do agrícola, dado todo o movimento que foi feito de renegociação, que vocês têm acompanhado. A gente tem uma expectativa melhor também para a agrícola de crescimento. Por outro lado, ali nas linhas de penhor e de vida produtor rural, ali seja por efeito base, ou seja, por ainda um ambiente de juros elevado que gera ali também menos, vamos chamar assim, disposição para o produtor rural em fazer novos investimentos e a linha de penhor rural é diretamente sensibilizada para isso.

Ali nessas duas em específico a gente espera uma queda ano contra ano. Então, em resumo, a gente está bastante otimista com prestamista, bastante otimista com agrícola, talvez ali em vida produtor rural e penhor rural uma variação negativa ano contra ano.

Vida, a gente trabalha ali com uma expectativa bem flat, um crescimento mais alinhado à inflação, e a residencial e empresarial são linhas menos penetradas, essa a gente espera crescer até mesmo acima do intervalo do guidance.

Então essa é mais ou menos a nossa ambição para 2026, mas como ainda estamos muito no início do ano, muito prematuro ainda para tentar antecipar esse movimento que deve acontecer na curva de juros, a gente pretendeu aqui ter uma postura mais cautelosa nesse início de janeiro, e à medida que a gente tenha mais informações, à medida que a gente observe uma redução dessa volatilidade, uma maior estabilidade na curva pós redução, e como isso vai se refletir no comportamento do crédito, a gente pode calibrar esse intervalo do guidance ao longo do ano.

Então, em resumo, o prêmio é isso, são várias partes móveis aqui, a gente tenta chegar ali num intervalo ali meio que ideal para trazer uma boa orientação agora nesse início de ano para o mercado projetar o resultado para 2026, mas não é uma tarefa fácil, a gente já sabia, é um ano de volatilidade, a gente tem cenário eleitoral no segundo semestre, então é natural, acontece essa volatilidade todo ano, então a gente pretendeu aqui adotar uma postura mais cautelosa nesse início e refinar ao longo do ano.

Falando de financeiro, o que a gente trabalhou aqui de premissa no orçamento não é muito diferente daquilo que o mercado está projetando. Então em termos SELIC média, a gente prevê uma redução ali em torno de um ponto percentual nesse ano, e é muito próximo daquilo que a curva também está precificando.

Então, a sensibilidade ainda continua a mesma que a gente já vem há algum tempo sinalizando para o mercado, cada ponto de SELIC aqui para baixo ou para cima tem um impacto de 100 milhões no lucro também para baixo ou para cima. É bastante simétrico esse efeito, é bem direto.

Quando a gente fala de inflação, aqui a gente tem um componente importante para detalhar. Até para a composição ali de ativo e passivo e a influência que isso tem na composição do resultado financeiro da companhia como um todo. Lembrando, isso é bem restrito ali ao plano de benefício definido na Brasilprev.

O IGP-M, hoje, a gente tem uma sensibilidade de cada ponto acima do que foi no ano anterior, a gente tinha um impacto aqui de 12 milhões a menos de resultado para a BB Seguridade. O IPCA, aqui, a gente trabalha com uma expectativa de cada ponto de aumento no IPCA em torno de 30 milhões.

Aqui a gente, para IGP-M, trabalha, olhando o Focus também, sem muita ciência por trás, o IGP-M deve subir uns 5 pontos e o IPCA cair em torno de 30 basis. Então, ambos os efeitos têm negativo, cada ponto que o IGP-M fica acima do ano anterior, 12 milhões negativo. E aqui o IPCA a cada ponto que ele vem abaixo do ano anterior, 30 milhões negativos. Então, essa seria, a grosso modo, a sensibilidade.

Para compor isso aí na projeção de vocês, dois pontos que eu ressalto aqui, ali na apresentação a gente sinalizou, tivemos 18 milhões positivos de marcação ao mercado, aí fica a critério de cada um projetar o que deve ser marcação do mercado em 2026.

A gente assume zero sempre, a gente adota uma postura bastante conservadora para o orçamento. E lembrando também outros pontos que eu destaquei na apresentação, a gente teve 61 milhões de descasamento temporal. Então, normalmente, nós aqui, quando trabalhamos em orçamento, a gente assume a reversão desse descasamento, seja ele positivo ou negativo, dentro do exercício corrente, quem já vem acompanhando a companhia ao longo dos anos, sabe que esse efeito soma zero no tempo, é uma questão puramente de descasamento temporal só na atualização desses indexadores. Essas seriam as principais variáveis que a gente leva em consideração na projeção de resultado financeiro.

Tiago Binsfeld- Goldman Sachs:

Obrigado, Rafael, pelas respostas. Se eu pudesse só fazer um follow-up na sua primeira resposta, um eventual processo de revisão de guidance, como que seria tomada essa decisão ao longo do ano? Porque eu entendo que tem alguma sazonalidade no agrícola, especialmente que o segundo semestre é mais forte. Se isso poderia ser uma decisão mais tomada ao final do ano, ou se eventualmente se, digamos, o prestamista começar o ano mais forte, vocês poderiam até antecipar essa decisão? Enfim, só entender como é que vocês pensam sobre a distribuição do crescimento do guidance ao longo do ano.

Rafael Sperendio:

Tiago, hoje eu diria que nós estamos mais sensíveis a qualquer tipo de revisão de guidance no desempenho que a gente vai observar no prestamista, até mais do que no agrícola. O agrícola é uma linha importante, sem dúvida, mas boa parte desse risco é cedido em resseguro, onde a gente deve ceder em torno de 3 quartos desse risco para resseguro. Então gera uma certa volatilidade ali na primeira linha, mas para a formação do resultado final não é tão sensível assim como é o prestamista. Então eu diria que hoje a gente está monitorando mais de perto até mesmo o desempenho do prestamista do que do que o agrícola.

Tiago Binsfeld- Goldman Sachs:

Tá bom, obrigado Rafael.

Felipe Peres:

Obrigado pela pergunta, Tiago. A gente tem uma outra pergunta aqui, a próxima, da Maria Luisa Guedes, do Banco Safra. Maria Luisa, por favor, pode abrir o seu microfone e fazer sua pergunta.

Maria Luisa Guedes- Safra:

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

Eu ainda queria abordar um pouco com relação ao guidance. Como o Sperendio já comentou, a gente tem aqui alguns pontos de incerteza, mas só para a gente conseguir pelo menos acessar aqui as probabilidades das pontas extremas. Então, eu sei que tem um componente de prêmio como mais incerto, mas eu queria entender também como é que sinistralidade entra nas estimativas de vocês.

Então, queria entender se tem algum componente aqui de conservadorismo com relação à sinistralidade e quão conservador seria em cada um dos cenários. Então, na ponta baixa e na ponta alta, o que é que vocês estão pensando para a sinistralidade, se no cenário mais otimista, que é ali o operacional caindo 3%, existe alguma expectativa de sinistralidade flat ainda ou se de fato em todos os cenários vocês esperam uma normalização dado o patamar atual? Obrigada.

Rafael Sperendio:

Bom, Maria Luisa, obrigado pela pergunta.

Falando em sinistralidade, aqui também tem um componente de incerteza bastante relevante, ainda muito cedo para tentar antecipar o impacto de clima. Então hoje, dentro do intervalo que nós trouxemos de resultado operacional ali no guidance, a gente assume uma piora de sinistralidade em relação a 2025.

Quando a gente avalia início do ano, os dados que nós temos até final de janeiro, essa piora tem se materializado em termos de frequência e severidade? Não. Então, tanto frequência como severidade, por enquanto, abaixo daquela que a gente observou em janeiro.

Variável de certeza aqui, e tem uma certa relação, mesmo você mencionou a questão do prêmio emitido. No cálculo, no índice de sinistralidade, a gente tem o componente no denominador de prêmio ganho. Então, acaba que, apesar da frequência e a severidade estarem menor do que a gente observou, em 2025, a gente ainda tem uma certa incerteza de como vai se comportar o prêmio ganho. Se o prêmio ganho se comportar em linha com o esperado, a gente pode até observar uma sinistralidade flat ou a redução em relação a 2025, ao longo de 2026, o que geraria até um certo upside para o guidance de operacional. Mas, por enquanto, ainda é cedo. A gente preferiu adotar uma postura mais cautelosa agora no início do ano, porque clima é uma variável muito difícil de a gente antecipar.

Maria Luisa Guedes- Safra:

Perfeito, e aí só para a gente tentar entender aqui então, é só um follow-up, esse cenário da sinistralidade flat, então, traria um upside para qualquer um dos ranges do guidance, e quando a gente pensa aqui numa piora, óbvio, é incerto, mas faz sentido pensar, sei lá, numa piora de 200 basis points, que seria uma convergência gradual para a média histórica?

Rafael Sperendio:

Pode ter um upside para o guidance de resultado operacional. Mas só reforçando, não necessariamente só o comportamento de aviso de sinistro, de frequência de sinistralidade, mas a gente precisa também observar um comportamento positivo no prêmio ganho. Então, hoje a principal variável que a gente já está observando é que severidade e frequência abaixo do esperado, mas a gente precisa um pouco mais de tempo para ver a que nível isso se estabiliza e que nível de prêmio ganho a gente vai demonstrar ao longo de 2026.

Maria Luisa Guedes- Safra:

Perfeito, obrigada.

Felipe Peres:

Próxima pergunta, ela vem do Arnon Shirazi, do CITI. Bom dia, Arnon. Por favor, pode abrir seu microfone e fazer a sua pergunta.

Arnon Shirazi- Citi:

Opa, bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade de fazer a pergunta.

Minha dúvida também é em relação ao guidance. Ficou super claro aí a questão do crescimento de prêmios para 2026, agora também com a resposta em relação à pergunta da Maria, em relação à sinistralidade mas ainda a gente vê, no resultado operacional, uma queda de menos 7% a menos 3% esperado para 2026.

Eu queria meio que entender de onde está vindo essa queda. Eu entendo que a questão do prêmio que seja emitido esse ano vai pesar mais para os próximos anos, pelo reconhecimento desse prêmio. Então, para entender se essa queda está vindo de um topline menor, vindo das originações de 2025, entendo que a sinistralidade teve um papel importante ali, como foi explorado agora, mas o que mais está contemplado nessa menor expectativa de resultado operacional? Vem de despesa administrativa ou tem algum outro fator aí também que estamos discutindo aqui? Obrigado.

Rafael Sperendio:

Bom, Arnon. Obrigado pela pergunta.

Com relação a essa variação negativa, você abordou muito bem aqui quando você estava elaborando a sua questão. Tem um componente relevante dessa queda de operacional que advém do desempenho daquela variação negativa que nós mostramos. Durante a apresentação, a queda de 8%, quase 9% no prêmio emitido de 2025. Então, isso acaba gerando menos carregamento de prêmio ganho para 26, afetando a seguradora, mas também afeta a corretora, também pela geração de receita de comissões. Tem um componente ali que ainda é bastante relevante de comissões a apropriar, continuam sendo apropriados no resultado, decorrente de vendas passadas, mas essa desaceleração que aconteceu em 2025, ela acabou consumindo um pouco, vou chamar aqui desse colchão de prêmio não ganho e dessas comissões a apropriar.

E agora em 2026, a gente fica mais dependente para geração de resultado operacional, das vendas no exercício corrente. E aí a gente tem uma variabilidade, não vou entrar muito no detalhe aqui porque são infinitas possibilidades, mas se eu tenho uma origem mais concentrada no prestamista, eu gero menos resultado agora no exercício corrente, então eu vou contribuir menos com o operacional de 2026 e eu gero mais resultado de períodos futuros.

Se o prestamista vier abaixo do esperado e a gente conseguir maior contribuição, seja do vida, residencial, empresarial, até mesmo dos produtos de rural, que são produtos mais curtos, a gente consegue gerar mais resultado em 26 e menos resultado para 2027. Então, quando você trabalha nessa composição de prêmios emitidos, isso tem uma influência direta nessa range de resultado operacional.

Soma-se a isso a questão de sinistralidade, como eu mencionei na resposta anterior. Extrapolou aqui uma sinistralidade mais alta, projetou ali dentro do resultado operacional essa sinistralidade mais alta, em especial ali no segmento rural, e fizemos um estresse ali em uma ou outra linha de negócio. Então, isso também acaba sensibilizando o resultado operacional e trazendo essa variação em relação ao 2025 para o território negativo.

Hoje são essas as principais variáveis, a sinistralidade mais alta e ali no prêmio ganho, o que a gente está trazendo de arrasto do desempenho de 2025 e como a gente trabalha na composição de emissão de prêmios em 2026, se eu trago mais resultado para o período presente ou se eu deixo mais resultado para o período futuro. Então isso é o que está compondo aquela range de resultado operacional.

Arnon Shirazi- Citi:

Está ótimo, super claro. Obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Arnon. A próxima pergunta é do Kaio Prato, do UBS BB. Kaio, por favor, pode abrir o microfone e fazer sua pergunta.

Kaio Prato- UBS BB:

Bom dia, pessoal. Bom dia, Felipe, Sperendio e Delano.

Eu queria também, acho que um pouco relacionado aqui ao guidance, a Sperendio acabou de mencionar sobre os efeitos da Brasilseg, tanto que também tem efeito na corretora, mas eu queria explorar um pouco mais os efeitos que vêm da Brasilprev também. A gente viu uma queda relevante das contribuições ao longo do fim do ano de 2025 por conta dos efeitos do IOF, mas não foi o ano cheio ainda.

Então eu queria entender quais efeitos que isso aqui pode trazer para a receita de corretagem de vocês, pensando em 2026. Qual é o cenário que vocês estão contemplando aí no guidance de queda de contribuição ao longo de 26? E como é que vocês estão vendo esse cenário daqui para frente?

Que ações que vocês têm tomado? Se existe algum tipo de campanha? A gente viu alguns players oferecendo cashback de IOF, por exemplo, para tentar mitigar um pouco desses efeitos. Então, se puderem dividir um pouco mais como é que está estratégia da companhia para esse começo do ano, se a gente pode começar a ver algum tipo de recuperação e a expectativa para o ano cheio também. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Bom, Kaio, obrigado pela pergunta.

Em termos de premissa ali por trás do crescimento de reservas, a gente tem ali uma expectativa de crescimento na arrecadação e ali no piso a gente assume até uma queda em relação a 2025. Nosso entendimento é que 2025 foi um ano bastante estressado.

A incidência de IOF era algo que nós não estávamos preparados, foi uma surpresa ao longo de 2025 e nós tivemos que revisar a maneira como nós captamos recurso de previdência. Então, ao longo do segundo semestre de 2025, a área comercial aqui da BB Seguridade junto com as áreas comerciais de clientes do banco, fizeram uma revisão bastante profunda no modelo de captação de previdência e desenharam uma estratégia de captação ao longo de 2026, uma vez que agora já é sabido que a gente tem, assim, a incidência de IOF nos aportes acima de 600 mil reais.

Então, a gente inicia o ano de 2026 já preparado para esse novo ambiente. Por isso que nosso entendimento é que 26 em termos de arrecadação, deveria ser um ano melhor do que nós tivemos em 2025. Então, essa é uma visão mais geral.

Paralelo a isso, a gente também trabalha com uma melhora até do índice de resgate, a gente observou isso acontecendo ao longo do final de 2025. A gente trabalha com a melhora do índice de portabilidade também, a gente observou uma melhora substancial desse índice ao longo do 4T25 e é o mesmo padrão de comportamento que tem se observado no início já de 2026. Então, hoje a nossa cabeça para a previdência está mais otimista do que a gente estava em 2025, que foi um ano de muitas incertezas, de diversos impactos, surpresas que a gente acabou tendo que se reinventar ao longo do segundo semestre de 2025, mas a gente inicia 2026 já bem mais preparado.

Kaio Prato- UBS BB:

Está legal, está claro. E só se eu puder fazer um follow-up, do ponto de vista da taxa de gestão, a gente continua vendo algum ritmo de queda? Só queria entender o que dá para esperar para 2026 e quão perto a gente está talvez de um nível mais normalizado de taxa de gestão, dado que a gente já teve algum shift dos seus produtos de previdência.

Rafael Sperendio:

Assim, se o cenário que nós projetamos se materializar, qual que é o cenário que nós projetamos?

De uma redução sustentável da taxa de juros, uma redução no prêmio de risco na estrutura a termo, isso por si só, ele deve reduzir um pouco aversão a risco por parte do cliente. Então, esse cenário se materializando, a gente deve ter um pouco mais de oportunidades para rever a alocação, assim como nós fizemos lá em 2021, 2022, rever a alocação de recursos dos nossos clientes e agregar um pouco mais de risco, aumentando a exposição à Bolsa, aumentando a exposição a riscos de crédito.

Então, se esse movimento se materializar, a gente deve observar uma desaceleração nessa queda da taxa de gestão. Mas hoje, com as informações que a gente tem disponíveis, assumindo que esse ano é um ano de volatilidade, mais uma vez, não é um ano comum, então nós estamos com esse cenário na cabeça, mas assumindo que boa parte desse benefício a gente vai se apropriar de 2027 em diante.

Então, por enquanto, por conta dessa volatilidade, a gente sabe que o nosso cliente é muito avesso a risco, sabe que principalmente na renda fixa o cliente não tolera a volatilidade taxa de retorno, então a gente prefere adotar uma postura um pouco mais conservadora em 2026 e revendo essa alocação de forma bastante cautelosa ao longo desse ano para se apropriar dos benefícios nos exercícios seguintes. Por enquanto é isso que nós temos em mente.

Kaio Prato- UBS BB:

Está legal, super claro. Obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Kaio. A próxima pergunta é do Marcelo Mizrahi, do Bradesco BI. Bom dia, Marcelo. Por favor, pode abrir o seu microfone e fazer a sua pergunta.

Marcelo Mizrahi- Bradesco BBI:

Tudo bem, pessoal? Obrigado pela oportunidade.

Queria perguntar duas coisas, a primeira sobre a dinâmica da sinistralidade, vocês disseram e a gente viu várias linhas de sinistralidade com uma dinâmica melhor, seja no vida, seja no agro, enfim, queria saber se vocês entendem que existe um risco talvez do guidance ter um upside aqui na sinistralidade, então o embutido já está uma piora. Quero saber, da sinistralidade que veio no quarto tri, qual produto parece uma dinâmica mais recorrente? Se é mais vida, enfim, qual outro?

E a outra pergunta é a seguinte, a gente pega o número, né? O guidance, né? Coloca nos nossos números para 2026, a gente tem uma indicação de que você pode ter uma queda de lucro em 2027. Faz sentido isso para vocês? Ou é muito cedo para falar isso? Queria saber se já dá para ter visibilidade com isso, ver se vocês estão oferecendo produtos novos, acho que até no agro tem uma história de produtos novos ali para penetrar no CPR. Eu queria saber se, sei lá, o cenário básico ia ter uma queda de lucro em 2027 ou vocês acham que dá para ter um crescimento com os produtos novos?

Rafael Sprendio:

Bom, Mizrahi, obrigado pela pergunta.

Falando de sinistralidade, a gente, como eu mencionei no início, trabalha com uma postura um pouco mais cautelosa agora nesse início de ano, principalmente nos produtos de rural. A gente tem hoje o impacto de La Niña, que ao longo do segundo semestre, a predominância, pelo menos hoje que as previsões de clima indicam, uma predominância de neutralidade e ali talvez migrando para El Niño.

Então não temos hoje, por enquanto, nenhum indicativo de algum agravamento de clima que nos leve a ter uma sinistralidade muito maior do que a do ano passado, mas a gente não descarta que ela pode ser marginalmente maior.

Quando a gente vai ter uma visibilidade melhor sobre isso? Talvez no final do primeiro semestre. Mas, por enquanto, a gente pretende adotar essa postura um pouco mais cautelosa, de colocar isso na conta para não gerar qualquer tipo de surpresa.

Nas demais linhas a gente não tem uma expectativa de variação muito grande ali. Talvez o vida está com uma sinistralidade um pouco mais baixa do que a gente observa normalmente, mas nada muito sensível, nada que nos preocupe.

As demais linhas estão bem comportadas, a gente espera um bom comportamento ao longo de 26. A principal variável de certeza aqui, eu diria ali nos produtos de rural, em especial ali no seguro agrícola.

Para 2027, essa é a segunda questão, e que ainda é muito cedo para falar, e o desempenho de 2027 vai acabar dependendo muito do desempenho de 2026, não só ali na parte de crescimento de prêmios, mas como eu mencionei anteriormente, na própria composição desses prêmios. Então, por mais que eu tenha crescimento, se esse crescimento for muito concentrado em produtos de curto prazo, acaba que em 2027, a gente vai ter que avaliar com cuidado o cenário das linhas endereçáveis e comportamento para ver o quanto de resultado eu vou gerar em 2027.

Agora, se esse crescimento já vier, por exemplo, muito carregado em prestamista em 2026, a gente começa 2027 já com uma visão muito mais positiva, que isso vai gerar um carregamento bastante relevante, seja de prêmio ganho ou de comissões a apropriar em 2027.

Então, ainda é bastante prematuro para fazer qualquer avaliação desse tipo e soma-se a isso a própria questão financeira. Se de fato esse cenário se materializar de fechamento da estrutura a termo, uma redução desse prêmio de risco, a gente deve observar as linhas de crédito acelerando mais, aí talvez um desempenho um pouco mais neutro em 27 e mais forte para 28. Até porque o financeiro, como vocês conhecem bem, o impacto de uma redução de juros é meio que imediato no resultado.

Ao longo de 26, a gente está trabalhando com essa expectativa de redução mais gradual. Se ela for mais forte, ela vai pesar no financeiro de 27, mas vai gerar um resultado de mais qualidade de operacional mais para frente, mas isso vai acabar carregando mais 28, talvez 29, em menos 27. Então, são diversas partes móveis e ainda a gente tem muita incerteza associada a todas elas, por isso que é difícil a gente projetar 2027 ainda.

Delano Valentim:

Só complementando, em relação à questão do VPR na CPR, nós estamos trabalhando firme nisso. Hoje, a CPR, ela representa cerca de 8% da nossa carteira de crédito rural ampliada. Então temos uma oportunidade muito grande aí, estamos trabalhando para colocar isso na rua, temos aí uma expectativa não só com o VPR, mas com todos os lançamentos de produtos e serviços que estão planejados para 2026, algo aí em torno de um bilhão de incremento de prêmios emitidos, não nesse ano, mas ao longo do tempo, e é sim aí uma das novidades que a gente quer explorar durante o ano.

Marcelo Mizrahi- Bradesco BBI:

Está legal. Obrigado, pessoal, pela oportunidade.

Felipe Peres:

Obrigado, Mizrahi. Próxima pergunta é do Antônio Ruetter, do Bank of America. Bom dia, Antônio. Por favor, pode seguir com a sua pergunta?

Antônio Ruetter- Bank of America:

Bom dia, pessoal, tudo bem? Muito obrigado aqui pelo tempo de vocês.

Eu vou seguir nessa linha de produto. Se vocês puderem explorar um pouco aqui do consignado privado. A gente vê o Banco do Brasil com volumes bastante grandes de originação. Se vocês puderem explorar um pouco como é o processo de venda aqui. Vocês já estão vendendo? Estão vendendo? Como que funciona a plataforma por dentro ou por fora do banco? Seria ótimo.

E dando sequência a essa também, para outros produtos. Então, vocês mencionaram um roadmap para o seu portfólio durante a apresentação. Se vocês puderem dar um pouco mais de detalhes nisso, seria ótimo. Muito obrigado.

Delano Valentim:

Obrigado você, Antônio, pela pergunta, pela oportunidade.

Já mencionei aqui o VPR na CPR, falando sobre o consignado privado, é por dentro, nós conseguimos em 2025 rapidamente desenvolver essa solução para poder explorar essa oportunidade que nós tínhamos.

Para 2026, nós temos aí uma expectativa bastante grande de continuar operando. Como o Rafael mencionou, o desembolso do crédito está muito atrelado à questão do ciclo de juros, então a gente depende aí de como vão ficar as taxas para a gente aumentar o desembolso e naturalmente a colocação de seguros, mas nós temos outras linhas aí, quando nós falamos do nosso roadmap para 2026.

Nós temos outras linhas que a gente vai explorar, no rural tem alguns segmentos que a gente ainda não explorou, tem áreas não financiadas que a gente está colocando, na parte prestamista também, nós temos uma carteira muito grande de comércio exterior que hoje a gente não explora, nós temos alguns segmentos dentro da PJ, como a gente mostrou, como eu mostrei recentemente aqui na apresentação de 2025, nós tivemos aí no Pronampe, em outras linhas que nós ainda não explorávamos em 2025, porque não eram públicos elegíveis, agora nós estamos explorando e vem outras novidades por aí.

Tanto na parte de danos também, a gente tem trabalhado não só para uma maior penetração em segmentos que hoje a gente acredita que tem um espaço para a gente incrementar os negócios, mas temos trabalhado muito também na revisão das nossas jornadas, como que a gente pode facilitar não só o dia a dia da rede das agências do Banco do Brasil, mas também no digital, como que a gente pode favorecer essa jornada para que o próprio cliente possa se servir. E aí eu estou falando em todos os ramos, todas as empresas, como que nós podemos favorecer isso. À medida que o ano for transcorrendo, as novidades forem sendo entregues, a gente vai relatar para vocês aqui, não só o que nós já experimentamos, como a expectativa de futuro para 2026 e também para os próximos anos.

Antônio Ruetter- Bank of America:

Muito obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Antônio. Próxima pergunta do Eduardo Nishio, da Genial Investimentos. Nishio, bom dia. Pode abrir seu microfone e fazer sua pergunta, por favor.

Eduardo Nishio- Genial Investimentos:

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

Tenho duas perguntas. A primeira em relação à sensibilidade ao ciclo que vocês falaram, prestamista principalmente. Se vocês puderem dar uma quantificada para a gente, porque provavelmente não é linear, para cada mil pontos percentuais não deve ter o mesmo impacto na originação de novos seguros. Se você pudesse falar um pouquinho de qual o nível melhor, vamos dizer assim, a partir de que nível da SELIC vocês esperam um crescimento maior de prêmios?

E a minha segunda pergunta em relação à previdência, que vocês tiveram uma queda no quarto tri, talvez até maior do que o resto do ano e defasada, queria saber das iniciativas que vocês estão implementando para 2026, se vocês já pretendem colher o fruto agora, no começo do ano, ou essa vai ser uma jornada mais para o final do ano como é de praxe. Muito obrigado.

Rafael Sperendio:

Bom, Nishio, obrigado pela pergunta.

Em relação a prestamista, tem algumas, vou tentar dar alguns números para ver se consigo responder sua pergunta de forma satisfatória. A SELIC a 15%, hoje, ela reduziu ali de forma considerável penetração na carteira.

Natural, como mencionei ali anteriormente, acaba que com a taxa mais alta, se diminui um pouco a velocidade da originação, da renovação, renegociação de operações. E isso por si só, com uma taxa mais elevada, sobra menos espaço ali dentro da parcela do crédito para incorporar o seguro. Então, a gente teve uma redução hoje na ordem de 4 a 5 pontos percentuais durante esse último ciclo de alta da SELIC que elevou a taxa para 15%.

Então, a expectativa é de retomada à medida que a taxa de médio e longo prazo se reduza, que o banco incorpore isso na precificação e aí quando isso acontecer a gente acaba tendo mais espaço para a colocação do seguro prestamista embutido na originação do crédito que é o produto mais recorrente, mais sustentável.

O que a gente está vivendo aqui nesse momento, ele não é muito diferente do que já aconteceu no passado. É natural, a taxa sobe, há uma desaceleração ali na originação e penetração, a gente tem ali um espaço menor na penetração do seguro prestamista na pessoa física.

A mesma coisa no pessoa jurídica, só que pessoa jurídica ele acaba sentindo de forma mais rápida, porque é um portfólio mais curto, a gente está falando ali essencialmente na linha de capital de giro. Então, também essa redução ali no saldo, a gente observou ali um volume muito expressivo de cancelamento da operação de seguro prestamista, que acabou que em 2026, como o Delano mencionou, a gente conseguiu compensar isso de alguma forma, abrindo novas linhas, já que o movimento estava dado, quando a gente ampliou o portfólio endereçável, nas linhas de Pronampe, PEAC, FGI, consignado privado, isso acabou compensando, de alguma forma, essa desaceleração.

Mas é bastante difícil criar uma sensibilidade à taxa, porque a gente tem várias variáveis que impactam isso, seja a composição, pessoa física, pessoa jurídica, prazo, taxa, são diversas variáveis. Quanto menor a taxa, obviamente, melhor. Os anos que nós tivemos o melhor desempenho de prestamista foram, claramente, quando a SELIC estava na ordem de um dígito médio. Então, se isso voltar a se repetir, a gente vai ter um desempenho bastante forte, especialmente agora que o nosso portfólio endereçável aumentou.

Delano Valentim:

Só complementando, Eduardo, em relação à previdência, o Rafael tinha mencionado anteriormente e a gente trabalhou, nós trabalhamos muito forte aí no último trimestre para desenhar a estratégia para 2026, para na verdade antecipar 2026, para a gente começou no início de dezembro do ano passado, uma estratégia muito forte para ocupar o espaço que está limitado pelo IOF de 600 mil reais por CPF para o próximo ano. A resposta foi muito boa, tem sido muito boa.

Nós também estamos com promoções para poder atrair mais clientes e a ideia é diversificar essa carteira de clientes e trabalhar muito mais na recorrência do que nos aportes esporádicos e isso tem também se mostrado uma estratégia acertada e acredito que nós teremos um melhor desempenho agora durante 2026.

Eduardo Nishio- Genial Investimentos:

Perfeito, muito obrigado. Vocês acham que para 2026 a gente vai ter uma captação líquida positiva ou pelo menos perto de zero ali, revertendo essa tendência de captação líquida negativa? Obrigado.

Delano Valentim:

Estamos trabalhando para isso, mas é muito cedo ainda, Eduardo, para a gente ter uma convicção de que nós vamos alcançar esse patamar. Estamos trabalhando forte nisso.

Eduardo Nishio- Genial Investimentos:

Muito obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Nishio. Próxima pergunta é do Carlos Gomez, do HSBC. Oi Carlos, bom dia. Você pode fazer a sua pergunta. Nós vamos responder em português, mas você tem a tradução em inglês.

Carlos Gomez- Banco HSBC:

Muito obrigado. Eu vou fazer a pergunta em inglês, ta? Tenho duas perguntas rapidinhas.

A primeira tem a ver com previdência, contribuições com previdência. Então tem uma redução não só para você, mas para o sistema como um todo. Você vê alguma sensibilidade da parte das autoridades para de rever os impostos nessas contribuições? Ou vocês esperam uma outra mudança?

E o segundo, a sensibilidade você tem os números corretos da sensibilidade 2 milhões para cada ponto base do IGP-M e 30 milhões para cada ponto do IPCA? Mas vocês só estão esperando uma redução de 30 pontos basis então é 12 milhões? É isso, está certo? Eu entendi corretamente? Muito obrigado.

Delano Valentim:

Obrigado, Carlos, pela pergunta. Vou começar aqui, o Rafael pode complementar.

Em relação à mudança da tributação, nós não temos nenhuma expectativa no nosso radar de uma mudança na legislação. Estamos trabalhando com a legislação que está em vigor e qualquer novidade a gente espera estar preparado, mas não temos nenhuma expectativa de uma mudança na legislação que foi aprovada no ano passado.

Rafael Sperendio:

Bom, Carlos, com relação à sensibilidade, como você perguntou, só para ficar claro, o impacto do IGP-M de 12 milhões para cada ponto que ele fica acima do IGP-M do ano anterior. Então, se não falha a memória aqui, o IGP-M foi negativo algo como 1% em 2025. Se a gente olhar hoje o consenso de mercado divulgado pelo Banco Central, espera um IGP-M em torno de 4. Então, você pode assumir aqui de 5 pontos de aumento de IGP-M nessa sensibilidade de 12 milhões negativos para cada ponto.

O IPCA, nós temos uma sensibilidade aqui hoje, algo como 30 milhões negativos para cada ponto que o IPCA se reduz. É bom levar isso em consideração. E hoje, também, o que eu estou trazendo aqui é um dado público, que está na projeção de mercado, divulgado no boletim Focus, algo como 30 basis de redução do índice.

Carlos Gomez- Banco HSBC:

Então, o efeito final são 30 pontos básicos, seriam como 9 do IPCA, 60 do IGP-M e total de 70 milhões.

Rafael Sperendio:

É, é razoável.

Carlos Gomez- Banco HSBC:

Obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado Carlos. Próxima pergunta do William Barranjard, do Itaú BBA. Obrigado pela pergunta, William. Pode abrir seu microfone, por favor.

William Barranjard- Itaú BBA:

Bom dia, obrigado pela apresentação, pessoal.

Queria voltar aqui num ponto que o Rafael falou na primeira pergunta. Rafael, você mencionou que o agrícola deveria melhorar em 2026, pelo guidance que vocês estão projetando, e que ao mesmo tempo o vida e o penhor rural deveriam cair um pouco. Primeiro eu queria entender de maneira rápida os drivers por trás dessa expectativa.

Talvez alguma coisa relacionada a preço para o agrícola. Mas eu também queria entender principalmente se essa volta do agrícola deveria afetar de alguma forma a venda tanto do vida quanto do penhor rural ou se são produtos completamente independentes.

Rafael Sperendio:

Bom, William, obrigado pela pergunta.

Eu diria que hoje, em 2026, a nossa expectativa é que eles sejam mais independentes. Eu vou tentar aqui resumir sem entrar muito no detalhe, mas quando a gente observa a composição da carteira de crédito rural do banco para financiamento de grãos, essencialmente, a gente tem custeio, investimento e comercialização.

Então, o Agrícola hoje, ele é um produto que é muito mais vendido para a linha de custeio. O Penhor, ele amplia um pouco mais o leque para a linha de investimento e o Ouro Vida Produtor Rural, que é o VPR aqui que o Delano mencionou é um produto que eu consigo atuar praticamente nas três linhas, custeio, investimento e comercialização. Então tem um portfólio mais amplo.

Quando nós observamos uma dificuldade maior na colocação do seguro agrícola, nós tomamos diversas iniciativas aqui internamente para ampliar o portfólio endereçável, para ampliar a base elegível, para a contratação dos dois seguros. Então acabou que eles ajudaram a atenuar a queda do agrícola.

Agora a gente parte de 2026 numa base muito forte nessas duas linhas. Principalmente ali no penhor, uma linha que ela depende mais de investimento e hoje a gente tem um pouco menos de margem para abrir novas linhas, para ampliar público endereçável. Então, por isso, dada essa base forte, dada essa limitação agora que a gente tem de ampliar o portfólio endereçável, a gente espera um desempenho mais fraco que nós tivemos em 2025.

No agrícola, a situação é inversa. No agrícola, dado todo o movimento que vem acontecendo ali, veio acontecendo ao longo de 2025, junto ao banco, renegociação de carteiras e etc., a gente está com a cabeça um pouco mais otimista, a gente parte de uma base muito mais fraca de prêmio emitido de agrícola, uma base que caiu 40% em 2025. Então, nós estamos com uma visão mais otimista, uma visão de crescimento para 2026.

William Barranlard- Itaú BBA:

Perfeito. Obrigado, Rafael. Obrigado, pessoal.

Felipe Peres:

Obrigado, William. A gente não tem mais nenhuma pergunta para ser feita por áudio na fila.

Tem algumas perguntas que chegaram aqui por escrito, mas a grande maioria delas foram respondidas ao longo do evento. A única que não foi é uma recorrente que a gente tem aqui em relação a dividendos, né?

Então, primeiro, o nível de payout que a gente espera para 2026, se é factível, sustentar acima de 90%. E política de dividendos, a gente já abordou algumas vezes, mas qualquer possibilidade de mudança na recorrência dos pagamentos.

Rafael Sperendio:

Acima de 90% é algo difícil de a gente antecipar agora. Mas a manutenção da média que a gente vem realizando nos últimos exercícios, até 90%, é algo que é totalmente possível. Logicamente que essa é uma decisão que ela vai acontecer ao longo do exercício, mais para o final do ano, para definir o payout final, mas é algo totalmente possível.

Felipe Peres:

Obrigado, Rafael.

Bom, com isso a gente conclui aqui o nosso evento de Divulgação de Resultados. Vou passar a palavra aqui para o Delano, para o Rafael, para considerações finais, mas antes gostaria de pedir um apoio para que respondam o questionário que a gente manda aí ao término do call com a percepção em relação à equipe, em relação ao evento e os materiais de divulgação. Obrigado, bom dia, Delano e Rafael.

Delano Valentim:

Bom, primeiro agradecer a participação de todos que acompanharam a divulgação do nosso resultado, um resultado bastante robusto e uma remuneração muito alta para os nossos acionistas.

Gostaria de agradecer o empenho de toda a nossa gente que nós tivemos aí, não só na BB Seguridade, mas também nas empresas investidas e a força de vendas do Banco do Brasil, e principalmente a confiança dos nossos clientes. Garantir que nós vamos continuar trabalhando firmes para entregar um resultado condizente com o tamanho da BB Seguridade. Muito obrigado, tenham todos um excelente dia!

Rafael Sperendio:

De minha parte aqui, só me colocar mais uma vez à disposição para esclarecer qualquer tipo de dúvida que tenha permanecido e tenham todos um bom dia!