

Felipe Peres:

Olá, bom dia! Sejam bem-vindos à nossa reunião virtual para a apresentação dos resultados do primeiro trimestre de 2026. Esse evento está sendo gravado e conta com tradução simultânea para o inglês. Para ouvir o áudio em inglês, clique no botão de interpretação no lado esquerdo abaixo da tela.

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 trimestre. Delano, por favor, é com você.

Delano Valentim:

Obrigado, Felipe. Bom dia! Bom dia a todos e a todas que nos acompanham. É um prazer estar com vocês hoje aqui para apresentar os resultados do primeiro trimestre de 2026 da BB Seguridade.

Quero começar agradecendo a presença de todos que nos acompanham ao vivo. Aproveito também para agradecer aos nossos investidores e principalmente aos nossos clientes pela confiança contínua depositada na BB Seguridade. Esse apoio é fundamental para o nosso trabalho. Gostaria ainda de fazer um agradecimento especial a todos os nossos colaboradores e à força de vendas do Banco do Brasil.

São vocês que fazem a diferença no dia a dia do nosso negócio. E, mais uma vez, vocês brilharam. Tivemos um início de ano bastante complexo e desafiador. Ainda assim, mesmo diante de um cenário macroeconômico adverso, conseguimos nos destacar em diversas frentes. Isso só foi possível graças a uma estratégia muito bem definida e uma forte disciplina na sua execução. Um trabalho que começou ainda em novembro do ano passado.

Nesse contexto, destaco especialmente o nosso desempenho em Previdência, segmento em que tivemos um protagonismo nesses primeiros três meses do ano, respondendo por mais de 50% da captação líquida positiva do mercado. Em capitalização, também tivemos avanços importantes. O mês de março foi um dos melhores meses da nossa história, possivelmente o melhor mês desde o nosso IPO.

Na vertical de Seguros, registramos conquistas relevantes, com destaque para os produtos Ouro Vida Produtor Rural e o Residencial. Temos plena consciência de que o restante do ano seguirá desafiador. No entanto, estamos confiantes de que as soluções que estamos entregando, que originalmente tinham como objetivo principal agregar valor ao nosso negócio, mas têm se mostrado extremamente importantes também para mitigar alguns gaps dos efeitos do atual contexto macroeconômico. Tenho convicção de que continuaremos evoluindo constantemente e entregando resultados consistentes, como o que apresentaremos aqui hoje para vocês.

O nosso lucro líquido gerencial alcançou R\$ 2,2 bilhões, um aumento de 11% em relação ao mesmo período do ano passado. O resultado operacional líquido de impostos cresceu 2,2%, refletindo principalmente o crescimento das receitas com taxa de gestão e a melhoria da eficiência operacional da Brasilprev, o bom desempenho das receitas de corretagem e a redução da sinistralidade na operação de Seguros.

Além disso, tivemos uma contribuição bastante relevante do nosso resultado financeiro, que cresceu quase 60% em relação ao ano anterior. Na nossa avaliação, são números robustos, especialmente considerando o ambiente atual de elevada incerteza e volatilidade, reforçando, mais uma vez, a resiliência do nosso modelo de negócio. Indo além da última linha da DRE, gostaria de destacar alguns indicadores operacionais.

No segmento Seguros, o Prêmio Retido totalizou R\$ 3,6 bilhões no período, permanecendo praticamente estável na comparação anual. Isso contrasta com a linha de Prêmios emitidos, que apresentou uma leve retração. Diante do atual momento do ciclo de juros, adotamos medidas com o objetivo de preservar o Prêmio ganho na seguradora, entre os quais destaco o aumento da nossa retenção de risco no Seguro Agrícola, que passou para 25% e a ampliação do portfólio de crédito Pessoa Jurídica elegível ao Seguro Prestamista. Iniciativa que vem destacando desde o ano passado e que apenas nos três primeiros meses deste ano já somou R\$ 182 milhões com Prêmios emitidos.

Em Previdência, as reservas atingiram um saldo de R\$ 484 bilhões em março de 2026, muito próximo da marca de meio trilhão de reais, com crescimento superior a 10% em 12 meses. Como já mencionei, tivemos um desempenho bastante sólido na rede do Banco do Brasil em arrecadação de Previdência, que combinado com uma redução significativa no fluxo de saídas, resultou em uma captação líquida de R\$ 3,9 bilhões. Vale lembrar que no mesmo período do ano anterior, nós tivemos uma saída líquida de aproximadamente R\$ 1,5 bilhão. Esse desempenho é fruto de uma estratégia comercial desenhada com a Rede do Banco do Brasil ainda em novembro de 2025.

Por fim, em capitalização, a arrecadação cresceu quase 8%, alcançando R\$ 1,8 bilhão. Conquistamos a liderança em aportes e mantivemos a liderança em reservas. Ainda nesse segmento, distribuímos R\$ 24 milhões em prêmios de sorteio somente no primeiro trimestre, um crescimento de quase 55% em relação ao ano passado.

Com isso, encerro a minha participação e passo a palavra ao Rafael, que vai detalhar um pouco mais o resultado de cada uma das nossas operações. Muito obrigado.

Rafael Sprendio:

Muito obrigado, Delano. Bom dia a todos. Vou iniciar aqui na página número 4. O Delano mencionou na fala dele, um lucro de 2,2 bilhões crescendo 11% ano contra ano, uma contribuição bastante importante do resultado financeiro.

Aqui, desde que a companhia se tornou uma empresa listada, é o terceiro ciclo de corte de juros que a gente passa. E hoje, com base nas informações que a gente tem disponíveis, tudo indica que esse ciclo de corte tende a ser um pouco mais lento, um pouco mais gradual, isso é o que está implícito ali na estrutura a termo de taxa de juros, que acaba sendo positivo na formação do resultado da companhia, positivo para a última linha, mas a gente tem mais tempo para reagir do lado do resultado operacional.

Por outro lado, ele acaba sendo um ambiente um pouco mais difícil para o lado comercial, essencialmente nas linhas que dependem um pouco mais da originação de crédito, principalmente o Prestamista e o Rural, como a gente vai ver ao longo dessa apresentação. Um desempenho muito bom, positivo do lado financeiro, um crescimento bastante relevante aqui, pouco mais de R\$ 180 milhões, contribuindo aqui com quase 23% para o lucro líquido do primeiro tri desse ano.

Aqui quebrando esse resultado nos seus dois principais componentes, mencionei aqui o crescimento de 224 milhões desse lucro, 187 milhões vieram no financeiro, uma contribuição bastante importante aqui, o que a gente chama pela variação de volume e taxa, excluindo efeito de marcação ao mercado, que adicionou 75 milhões, aqui essencialmente por conta da alta da SELIC, e pela redução do custo passivo ali na atualização dos planos de benefícios definidos na Brasilprev, especialmente aqui por conta da deflação do IGP-M defasado em um mês.

Descasamento temporal ali, lembrando que os planos de benefícios definidos o lado ativo acaba sendo atualizado pelos índices de inflação do período corrente e o passivo com um mês de defasagem. Aqui eu não vou dar tanta ênfase, 108 milhões, mas esse efeito soma zero no tempo. É justamente uma questão aqui temporária por conta desse mês de defasagem na atualização. Acaba que esse efeito foi negativo no primeiro tri do ano passado, positivo no primeiro tri desse ano, mas tende a ser neutro por um período mais longo.

Marcação a mercado aqui, pouco relevante na comparação, um pouco menos negativa nesse primeiro tri, mas o destaque principal aqui, taxa média SELIC, deflação de IGP-M contribuindo para esse crescimento aqui de 187 milhões do resultado financeiro.

Operacional contribuiu com 37 milhões para esse crescimento do lucro, principalmente aqui por conta da queda da sinistralidade, ali principalmente nos segmentos de Prestamista e de Agrícola. Esses foram os principais drivers com essa queda de sinistralidade ano contra ano que agregou 59 milhões no resultado.

Outro componente importante, que agregou 25 milhões para o crescimento de lucro, foi o crescimento da receita com taxa de gestão na Brasilprev, por conta de um desempenho excepcional que nós tivemos ali em termos de captação líquida. E dentro desse componente ali, um crescimento muito robusto na captação bruta, que foi o principal fator também que contribuiu aqui para o crescimento da receita de corretagem, que agregou 11 milhões depois de impostos para o nosso resultado.

Entrando aqui, operação a operação, mais detalhes, começando pela operação de Seguros, que nós temos aqui um Prêmio Emitido, uma queda de 2% ano contra ano, bastante influenciado aqui pelos produtos mais dependentes de crédito, e o desempenho melhor nos produtos que não são dependentes da originação de crédito, com destaque aqui para o produto Residencial, Empresarial, Residencial crescendo 22% e o Empresarial crescendo 4,5%. O Vida é o único produto que não tem relação ali com originação de crédito, que acabou performando aqui em território negativo, menos 4,9%, mas esse é um portfólio que nós estamos trabalhando uma revitalização completa para voltar a ver crescimento nessa linha.

O Prêmio Retido, encerra aqui o primeiro tri, praticamente de lado, ano contra ano, aqui muito influenciado pela própria composição do Prêmio Emitido, com uma participação aqui menor do segmento Agrícola, o Agrícola que tem sofrido mais nesse ano, ele é um produto que a gente fica só com 25% do risco, então dentre as medidas que nós tomamos ali para tentar atenuar um pouco esse efeito de queda, tanto a expansão do portfólio endereçável, mas principalmente aqui também um aumento na retenção de risco do Agrícola para compensar o menor volume de Prêmio Emitido, que agora passa a ser de 25% na composição da carteira. Prestamista também foi outro produto ali, Delano tocou bastante nesse ponto na apresentação dele, com a expansão do portfólio endereçável, a gente acabou tendo um bom desempenho ali no segmento Pessoa Jurídica, que acabou atenuando bastante na queda, principalmente a gente tem visto maior dificuldade ali no segmento de Pessoa Física.

Com essa composição, acaba que o Prêmio ganho retido, ele até cresce ano contra ano, e na formação desse resultado, a gente vê aqui uma leve piora de 20 bps no índice combinado. E essa piora vem aqui essencialmente do aumento do índice de comissionamento, que tem dois principais fatores que explicam essa alta.

O principal deles tem relação com o que eu mencionei ali na dinâmica do segmento Rural, especial no Agrícola. Que uma combinação de um menor volume de Prêmio Emitido e um aumento na retenção de riscos nos levou ali a ter um menor volume de receita com Prêmio cedido em Resseguro no contrato automático, que essencialmente é o produto de Agrícola. E essa linha, essa receita na comissão do Prêmio Cedido e Resseguro, ela funciona como redutor dessa despesa de aquisição e isso foi o principal fator que explica essa alta do índice de comissionamento.

O segundo, pouco menos importante, é a própria composição, com menor participação do Agrícola, que é um produto que tem o menor índice de comissionamento dentro dos produtos de portfólio. Isso acaba também, por essência, uma questão aqui na composição do Prêmio Emitido, levando ao índice de comissionamento maior. Que acabou aqui compensando quase integralmente a queda da sinistralidade. E que resta aqui o aumento do índice de despesas gerais administrativas. Subiu 30 bps aqui, essencialmente por conta de maiores gastos com despesas de amortização de software. O resultado financeiro cresce 1% aqui, essencialmente taxa média SELIC, e aí combinado com esses fatores, leve alta do Prêmio ganho compensado em parte por essa piora no índice combinado e o crescimento do resultado financeiro, o lucro cresce 1% em relação ao primeiro tri do ano passado.

Passando para a Previdência, essa é a operação que, diria, teve o desempenho de maior destaque nesse primeiro tri. Como mencionei no início, contribuições crescendo 9%, fechando o primeiro trimestre em 15 bilhões de reais, com uma qualidade muito boa, a gente observa aqui, captação líquida de 3,9 bi, revertendo ali a saída líquida de 1,5 bi que a gente teve no primeiro tri do ano passado, com uma queda considerável aqui no índice de resgates. Que foi um fator importante que nos levou aqui a um crescimento de 10% em 12 meses no saldo de reservas de Previdência.

Receita com taxa de gestão cresce no ritmo um pouco mais lento, 6% ano contra ano, por conta desse efeito de redução na taxa média de gestão, que está ali ainda relacionado àquele movimento persistente de concentração na alocação de recursos em produtos de menor risco, essencial em renda fixa, título público, que cobram uma taxa menor de gestão, por isso a gente observa essa diluição aqui na taxa média cobrada. Melhora da eficiência operacional, dois pontos de redução no índice de eficiência, ajudado pelo crescimento de receita e redução na despesa administrativa. Somado aqui com o crescimento substancial de resultado financeiro da ordem de 270 milhões, vindo ali principalmente do movimento que eu mencionei, de deflação do IGP-M defasado em um mês, somado também a alta do IPCA, quase um ponto acima do que foi no primeiro tri do ano passado.

A gente observa crescimento de receita, melhora de eficiência operacional, crescimento substancial do resultado financeiro impulsionando aqui o crescimento de 51% do nosso lucro líquido do primeiro tri, ano contra ano.

Operação de capitalização, também desempenho muito bom, e arrecadação crescendo 8%, encerrando o primeiro tri em 1,8 bi, um crescimento de 4% nas reservas de capitalização em 12 meses, aqui já fruto desse alongamento de prazo dos títulos. Aumento do volume de sorteios pagos, a gente distribuiu 24 milhões de reais em Prêmios nesse primeiro trimestre, um crescimento de 55% ano contra ano.

E uma melhora considerável aqui também do resultado financeiro, quase duas vezes maior do que o resultado financeiro do primeiro tri do ano passado, melhora da margem financeira de 2,1 pontos. Aqui vale lembrar, tem um fator importante explicado por efeito base de comparação, a gente virou ali o exercício de 2024 para 2025 com boa parte da nossa exposição pré travada, por conta de volatilidade de cenário macro ali no final do exercício de 2024, só que acabou que essa curva fechou muito rápido ali no mês de janeiro, e isso eles vão lembrar, a gente teve um ajuste negativo de hedge que impactou aqui o resultado financeiro do primeiro tri de 2025. Efeito pontual, depois a situação já se normalizou a partir do segundo trimestre, mas isso é o que explica boa parte desse crescimento bastante significativo de resultado financeiro ano contra ano, que foi o principal driver aqui para crescimento de resultado. Lucro líquido de 81 milhões crescendo de 51% ano contra ano.

Por fim, nossa operação de distribuição aqui na BB Corretora, receitas de corretagem crescendo 1% ano contra ano, uma contribuição bastante relevante, como eu mencionei, ali na captação de Previdência, e ganhou participação aqui na composição das receitas de corretagem, saindo de 9,6% no primeiro tri do ano passado, a 11,4% no primeiro tri deste ano. Margem líquida com melhora de 1 ponto percentual, 61,7%, aqui com uma contribuição bastante relevante do resultado financeiro. A boa parte, a integralidade, vamos dizer, dos recursos financeiros da BB Corretora, eles estão ali em instrumentos pós-fixados, então aqui o benefício direto do aumento da taxa SELIC e por isso é um crescimento mais acelerado do lucro líquido em comparação ao crescimento de receita, 3% de alta ano contra ano por conta dessa melhora na margem líquida provocada ali pela melhora do resultado financeiro.

Por fim, nossa prestação de contas com relação ao guidance do ano. Então, dentre os três indicadores aqui, performamos dentro do esperado em crescimento de saldo de reservas de Previdência de planos PGBl e VGBL. O intervalo previa 8% a 11% de crescimento. Fechamos aqui o primeiro tri no topo. Para o Prêmio Emitido no Brasilseg, está bem, performamos dentro do intervalo de queda de 3 a crescimento de 2, encerramos o primeiro tri com uma queda de 2,3%. E para resultado operacional não juros, esse nós prevemos para o ano uma queda de 7 a uma queda de 3%, encerramos o primeiro tri com crescimento de 1,3%.

É um desempenho muito bom, mas por enquanto, dada toda a incerteza que ainda permanece, principalmente ali na questão de clima, nós temos aqui hoje praticamente certa a ocorrência, a predominância do efeito El Niño no segundo semestre, isso pode sim afetar a safra de inverno, pode afetar a sinistralidade ali, segmento Residencial, Empresarial, então embora a gente tenha superado, e ressaltando aqui também que o primeiro tri de 2025 é a base mais fraca de comparação que a gente tem ao longo de 2026, embora tem ocorrido a superação por prudência, hoje não há nenhum indicativo que nos leve a uma revisão desse intervalo, por prudência a gente prefere esperar um pouco mais, no decorrer do ano nós vamos reavaliar e ver se de fato há indícios que nos levam a rever esse intervalo, muito embora hoje a probabilidade, embora mantido, é maior a gente ficar na parte superior desse intervalo.

Bom, isso encerra a minha apresentação. Me junto agora ao Delano e ao Felipe para a sessão de perguntas e respostas.

Felipe Peres:

Voltamos para a nossa sessão de perguntas e respostas. Lembrando, quem desejar enviar uma pergunta por escrito, basta clicar no botão Q&A, que está aqui na parte inferior da tela. A gente vai tentar responder a todas as perguntas aqui no ao vivo, se não for possível, a gente se compromete a retornar por e-mail logo após o encerramento aqui do nosso evento. Quem desejar fazer uma pergunta ao vivo também pode clicar no botão Raise Hand e liberar o microfone assim que for autorizado. Lembrando que as perguntas podem ser feitas em português ou inglês, mas a gente responderá sempre em português.

A nossa primeira pergunta é do Antônio Ruetten do Bank of America. Bom dia, Antônio, pode abrir o seu microfone e fazer a sua pergunta.

Antônio Ruetter- Bank of America:

Bom dia, pessoal. Muito obrigado pelo tempo de vocês. São duas perguntas aqui do meu lado, uma no Rural e uma no Resultado Financeiro. Então, na parte do Rural, o Sperendio até comentou na parte de guidance, que vocês não acham prudente revisar agora o guidance para Resultado Operacional. Então, eu queria entender um pouquinho melhor isso. Como que vocês avaliam o risco até a metade do ano, particularmente para o Rural, especialmente considerando o risco de um El Niño mais grave? E como vocês avaliam de maneira como um todo o que vocês viram, year to date, da saúde do produtor Rural aqui, até pensando para um resumption aqui do crescimento de Prêmios na parte do Rural. Então mais um comentário de vocês sobre a saúde do produtor.

E a segunda pergunta seria para o resultado financeiro. A gente não tem guidance para resultado financeiro, mas se vocês pudessem comentar quais deveriam ser as principais tendências atualizadas pós 1º tri para o resto do ano seria ótimo. Muito obrigado.

Rafael Sperendio:

Bom, Antônio, obrigado pela pergunta. Começando pela primeira aqui, seu questionamento sobre Rural. Hoje, pelas projeções de clima mais atualizadas, de fato a gente observa a predominância de El Niño no segundo semestre. Então, eventualmente isso pode ter algum reflexo na safra de inverno. Quando a gente fala ali por prudência, seria muito prematuro fazer qualquer tipo de revisão no guidance de resultado operacional, a principal variável de incerteza ela tá aqui de fato na sinistralidade, mas a gente não vai olhar só a questão do Agrícola. O Agrícola é relevante, mas ele acabou perdendo bastante participação no tempo. Hoje o resultado da Brasilseg, ele é bem menos sensível à sinistralidade do Agrícola comparado ao que era 2, 3 anos atrás.

Mas quando a gente fala de El Niño é sempre importante também levar em consideração o efeito que ele pode ter, lembrando aqui de forma bastante simplificada, El Niño normalmente a gente observa uma maior incidência de chuvas comparada à média na parte centro-sul do país e uma maior incidência de seca na parte centro-norte. Então, para o Agrícola, a gente, microambiente, Brasilseg, vamos chamar assim, tá? A gente é menos sensível El Niño do que La Niña. Agora, quando a gente olha o portfólio de forma geral, a gente tem que levar em consideração o efeito de maior incidência de chuvas nos produtos de property essencial, Residencial, Empresarial, lembrando o evento que a gente teve dois anos atrás no Rio Grande do Sul. Então, quando a gente coloca em perspectiva esse contexto de clima, esse aumento de probabilidade, provavelmente uma intensidade maior de El Niño. Nós precisamos agora observar a decorrência do ano e entender o real impacto desse El Niño mais severo no nosso resultado e ver se aquela superação que a gente entregou agora no primeiro tri ano contra ano de resultado operacional, ela de fato é sustentável até o final do exercício. Por enquanto a gente ainda não tem clareza sobre esse evento.

Com relação a sua segunda questão de resultado financeiro. No call dos resultados do 4 tri, nós trouxemos aqui algumas sensibilidades, as principais variáveis de inflação de IGP-M, IPCA e taxa de juros. Acontece que de lá para cá, muita coisa mudou. Então, hoje, se a gente observar, e eu não vou fazer aqui nenhum tipo de projeção econômica, vou tomar por base as projeções atualizadas do Focus, divulgadas ontem, e vou considerar a taxa SELIC que está implícita hoje na estrutura a termo de taxa de juros. Se a gente olhar a estrutura a termo hoje, ela prevê mais dois cortes de 25 bps daqui para o final do ano. Isso é o que está implícito na estrutura a termo. Então, a gente olha, por um lado, um impacto mais positivo do que a gente previa em SELIC e um impacto mais negativo do lado de inflação.

Quando a gente considera esses três vetores, eles meio que se neutralizam. Então, hoje tudo indica que a gente deva ter um impacto neutro, considerando as projeções mais atualizadas, para financeiro nesse ano de 2026. Um cenário mais benéfico do que aquele que a gente desenhava com base nas informações que a gente tinha disponíveis lá em fevereiro.

Antônio Ruetter- Bank of America:

Tá ótimo, obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Antônio. Próxima pergunta, ela é do Marcelo Mizrahi, do Bradesco BI. Bom dia, Marcelo. Por favor, pode abrir o seu microfone e fazer a sua pergunta, por favor.

Marcelo Mizrahi- Bradesco BBI:

Em relação à dinâmica operacional, chamou bastante atenção a questão da Previdência. Acho que a performance, acho que a gente tem uma incerteza em relação à perspectiva para o ano. Eu queria que vocês explicassem um pouco o que vocês entendem que é o justificativo da performance tão forte do primeiro trimestre na captação de Previdência. Como que vocês esperam o efeito disso ao longo dos próximos trimestres, seja para a captação e seja para a taxa de administração?

Delano Valentim:

Marcelo, obrigado. Deixa eu começar e o Rafa, por favor, complemente o que você achar necessário. Previdência, o ano passado nós tivemos um resultado aquém do que nós gostaríamos, principalmente nas saídas, tivemos saídas consideráveis, sofremos muito num determinado período do ano ali, no terceiro tri, e nós começamos a desenhar nossa estratégia comercial ainda no ano passado. Junto com a rede do banco, junto com a Brasilprev, traçamos o que nós entendíamos que seria a melhor estratégia comercial e nós tivemos um sucesso bastante positivo e acredito que para o restante do ano nós ainda devemos manter a cautela, mas o desempenho está, assim, não só em números absolutos, mas principalmente pela abrangência e novos clientes que nós conquistamos aportes, isso nos traz um conforto, mas para o restante do ano a gente ainda tem uma certa cautela, porque nós tivemos o índice de saída bastante abaixo do que nós prevíamos, isso aí combinado com os aportes, o recorde de aportes que nós tivemos, tivemos aí uma participação bastante relevante em relação ao mercado, mais de 50% da captação líquida.

Então a gente está satisfeito com as ações que nós implementamos, continuamos aí firmes na implementação da nossa estratégia, do esforço comercial, um resultado que tem aí um efeito bastante positivo da força de vendas do Banco do Brasil. Nós já conhecíamos essa força, mas na verdade aqui no primeiro trimestre nós tivemos uma surpresa bastante agradável ao ver que o que nós desenhamos, que nós prevíamos, saiu ainda melhor. Para o restante do ano, cautela, continuar nessa mesma pegada para que a gente consiga nos próximos trimestres a continuar entregando aí um resultado bastante positivo.

Em relação à taxa, depois o Rafa se quiser entrar em um pouco mais de detalhes, ela inclusive deu uma melhoria nesse primeiro trimestre, nós esperamos que para o restante do ano ela fique flat. Temos aí também bastante estudos para ver como o desempenho dos nossos fundos tem ajudado e os nossos fundos têm desempenhado muito bem, a rentabilidade está muito boa, isso de certa forma ajuda, mas a expectativa é manter nesse mesmo nível para o restante do ano.

Rafael Sperendio:

Tem também uma questão de próprio contexto econômico, eu mencionei agora um pouco na apresentação, um ciclo de cortes com a velocidade mais gradual, mais lenta um pouco, favorece até menos volatilidade no retorno dos fundos. Paralelo a isso, a gente observa atualmente, com a própria abundância de liquidez, uma menor atratividade dos instrumentos incentivados que foram um grande concorrente da Previdência nos últimos anos.

Soma-se a isso, também o próprio movimento interno que nós fizemos de redução, a gente tirou o risco dos fundos, ajuda também a reduzir a volatilidade de retorno. Essa combinação de fatores, uma exposição baixa a risco de crédito, nos últimos casos recentes a gente observou aqui de default, nossa exposição era mínima ou nenhuma, em alguns casos, e isso acabou, somado à própria participação bastante reduzida de privados na composição dos ativos totais sobre gestão, uma estabilidade maior de retorno, que contribuiu também para essa saída mais reduzida e uma atratividade no volume de captação. Então, somado a tudo isso que o Delano falou, tem uma própria questão de ambiente mais favorável.

Marcelo Mizrahi- Bradesco BBI:

Só para concluir aqui, houve alguma mudança em prática comercial alguma promoção especial para dar cashback ou algum tipo de forma de recompensar o cliente, ou seja, não tendo o impacto do IOF na captação.

Essa é uma pergunta e a segunda é se vocês acham que teve uma antecipação que a sazonalidade talvez maior no primeiro trimestre. A minha preocupação é realmente a gente de ter tido um primeiro trimestre muito forte e que esse volume não se mantenha nos próximos trimestres e ter uma queda relevante, então é um pouco isso aqui que eu queria pegar a sensibilidade de vocês.

Delano Valentim:

A nossa estratégia comercial, ela envolve múltiplos aspectos, nós tivemos já desde o ano passado algumas promoções para transfer in, nós continuamos a exemplo do que o mercado tem feito também, mexemos, melhoramos também a nossa indução comercial e esse trabalho conjunto tanto com a Brasilprev, nossa investida, quanto com a Rede do Banco, essa aproximação, nós conseguimos com esses movimentos todos chegar nesse resultado que nós falamos, teve fatores externos, teve outros fatores como o Rafa mencionou, a gente não acredita que tenha havido uma antecipação, mas nós sabemos também que ocupar o espaço aí dos 600 mil reais no ano para não pagar a IOF, isso também é importante para o restante do ano, mas não acreditamos que houve uma antecipação.

Agora, manter o mesmo desempenho para o restante do ano, eu não sei se seria o nosso forecast aqui, mas manter um resultado positivo sim e reforçar as ações comerciais para garantir que a gente não tenha, no restante do ano, uma deterioração mais forte e conseguir manter aí o nível de reservas e o nível de saídas estável, como nós temos observado hoje.

Marcelo Mizrahi- Bradesco BBI:

Obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Marcelo. Próxima pergunta, ela é do Ricardo Buchpiguel, do BTG Pactual. Ricardo, bom dia. Pode liberar o microfone e fazer sua pergunta, por favor.

Ricardo Buchpiguel – BTG Pactual:

Bom dia, pessoal, e obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Eu só queria entender um pouco melhor o que esperar das dinâmicas de custos de aquisição e receitas de corretagem na Brasilprev em relação aos contribuintes brutos. De um lado, a gente viu praticamente uma estabilidade nos custos de aquisição, enquanto as contribuições cresceram bastante e do outro a gente viu as receitas de Previdência na BB Corretora crescendo bastante e então sugerindo de alguma forma que outros custos de aquisições além de comissão pode estar vindo um pouco mais baixo. Então é só entender um pouquinho esses moving parts. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado pela pergunta, Ricardo, só esclarecendo, depende muito da composição. Se a gente tem uma composição um pouco mais concentrada em aportes esporádicos, a tendência é que esse índice de comissionamento se situe ali na casa de 1,5% da arrecadação bruta. Se ele é mais concentrado em planos de contribuição periódica, na venda nova desses planos, ele se aproxima mais da ordem de 2%. Então, o que a gente observou nesse primeiro tri foi exatamente isso. Uma concentração maior no volume de contribuições esporádicas e um bom desempenho, não na mesma ordem de grandeza, dos produtos de pagamento periódico.

Um fator também que ajudou bastante ali na composição, e você mencionou num crescimento bastante robusto na receita de corretagem ali do lado do nosso braço de distribuição, na BB Corretora, aqui tem um fator adicional que é uma redução na despesa com devolução de comissões por planos cancelados em menos de 12 meses. Então, ali, o índice de resgate reflete esse movimento. A gente observou um movimento de saídas, de forma geral, bem menos intenso do que a gente viveu ali no primeiro tri do ano passado. Em especial, também, nos produtos cancelados ou aportes cancelados com menos de 12 meses, onde a BB Corretora precisa ressarcir os valores de comissão à Brasilprev. Então, do lado da corretora, você precisa levar em consideração esse fator também de redução de cancelamento.

Ricardo Buchpiguel – BTG Pactual:

Está claro, obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Ricardo. Próxima pergunta, ela é do Daniel Vaz, do Banco Safra. Tudo bem, Daniel? Pode liberar o microfone e fazer sua pergunta, por favor.

Daniel Vaz- Safra:

Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu queria olhar para os Prêmios do Rural. Acho que já até foi tratado aqui em uma pergunta, se não me engano, do Antônio. Eu queria pensar no empuxo que você tem das originações vindas do Banco do Brasil. Então, apesar da carteira lá estar virtualmente estável no banco, eles renegociaram 35 bi dentro da MP. O portfólio foi alongado, com um pouco de carência. E se você olha de uma ótica de origem, elas têm vindo mais fracas. O banco está um pouco mais seletivo, exigindo mais garantias e alienações fiduciárias e sendo mais seletivos no framework de risco que eles estão desenhando por lá.

Então acho que sem mencionar também os impactos da guerra, de insumos mais caros que podem punir um pouquinho no segundo semestre essa origem dado que o produtor continua com uma margem apertada e os insumos e defensivos estão mais caros. Então, assim, tentando olhar para isso e conectando um pouco no business de Seguros, queria entender se isso piora o seu cenário para 26 e 27 no Seguro Rural, tanto esse alongamento da MP, das renegociações, porque eu entendo que a penetração de Seguros nesse cenário deve ser menor, e nas originações menores, dado todo esse contexto, se isso já estava previsto no guidance de vocês para 26 e o quanto poderia ir para 27?

Minha primeira reação é achar que isso é mais negativo e seria legal ouvir de vocês sobre o Agrícola e também sobre o Vida Produtor Rural e Penhor, se isso tem algum efeito. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Daniel, obrigado pela pergunta. Bom, não é uma pergunta simples de responder, porque a gente tem muitas variáveis quando a gente olha um horizonte de tempo mais longo, fica mais difícil ainda prever a correlação entre elas. Eu vou tentar aqui resumir, focar mais no curto prazo e ver o que a gente pode ter de influência para 2027.

Primeiramente, sendo bem objetivo aqui, a carteira renegociada que você mencionou, o que acontece? Ela não é uma carteira, obviamente, que ela é endereçável para o Cross Sell de Seguro Agrícola. O Seguro Agrícola ele cobre produção contra o evento de clima, então se você tem um alongamento de operação, por si só, eu não consigo fazer o Cross Sell do Agrícola porque o risco ali que é subscrito, ele já foi decorrido, a produção já foi colhida, já foi vendida. Mas ela ainda continua sendo uma carteira elegível para o Ouro Vida Produtor Rural. O risco de inadimplência por morte ainda continua existente na carteira renegociada. E é onde a gente continua trabalhando.

Então o banco tem feito um grande trabalho ali na revisão dos modelos, como você mencionou, na questão de ser mais seletivo no risco, faz parte do processo de adequação à nova realidade. Isso por si só e é notável o impacto que a gente tem visto no Seguro Agrícola. O que nós temos feito aqui é buscar alternativas nas outras linhas, seja de investimento, seja de comercialização, onde a gente consegue de alguma forma fazer ali o Cross Sell com os outros produtos do portfólio, Penhor e o próprio Vida Produtor Rural, e do lado de cobertura, de evento climático, no próprio pecuário, que tem sido um pouco menos sensível a esse contexto todo que você mencionou. Então a gente observa ali no primeiro tri, um desempenho muito bom, o Delano mencionou agora há pouco na apresentação, ali no Ouro Vida Produtor Rural, que ajudou a atenuar bastante essa queda do segmento Rural como um todo.

Quando a gente olha um horizonte um pouco mais longo de tempo, você mencionou em 2027, fica um pouco difícil prever exatamente, e tem relação com o que eu mencionei na primeira pergunta do Antônio, a questão de El Niño. Então o que é cenário agora, quando a gente olha a safra de verão sendo colhida, essencialmente ali nos grãos que a gente tem maior exposição, soja e milho. Mais uma produção recorde, produção fantástica no país como um todo e também quando a gente olha esse contexto para falar de margem de produtor como você mencionou ali, custo de insumo, a gente tem que olhar os principais concorrentes do Brasil, Estados Unidos, China, Argentina, na produção desses grãos que eu mencionei, que também tiveram uma boa produtividade, isso por si só acaba implicando em excesso de oferta e, por consequência, preços pressionados, que no fim do dia pode levar a uma certa pressão de margem.

Quando a gente avalia no horizonte mais longo, para 2027, eu mencionei ali do efeito de El Niño e que impacto ele pode ter na safra de inverno potencialmente ali também se estendendo para a safra de verão. Mas aí mais uma vez para a gente entender o impacto na margem do produtor Rural a gente tem que avaliar o contexto global e como que o El Niño vai afetar o Brasil, vai afetar Estados Unidos, vai afetar a China na produção desse tipo de grão. Se esses concorrentes, vamos chamar assim, do Brasil tiverem um impacto maior, mais severo de El Niño, possivelmente a gente vai ter uma redução da oferta e isso pode levar, sim, a um impacto positivo no preço, por consequência, uma melhora na margem do produtor e aí no fim do dia uma maior renda disponível do produtor Rural para comprar produtos de proteção para os próximos ciclos. Mas aí a gente está extrapolando muito no longo prazo e a gente tem uma série de fatores uma volatilidade muito grande que a gente consegue atribuir a cada uma dessas variáveis, que é muito difícil a gente projetar um período tão longo de tempo, mas só tentando desenhar um cenário onde normalmente pode ter talvez um impacto negativo de início, uma severidade maior, uma frequência talvez maior de evento de El Niño, mas que pode se tornar positivo dependendo de como o evento afeta outras regiões e ali os principais concorrentes do Brasil na produção dos grãos, onde a gente tem a maior sensibilidade na subscrição desses riscos.

Daniel Vaz- Safra:

Boa, muito obrigado aqui.

Felipe Peres:

Obrigado Daniel. Tem uma pergunta agora do Pedro Leduc, do Itaú BBA. Bom dia, Pedro. Pode fazer a sua pergunta, por favor?

Pedro Leduc- Itaú BBA:

Bom dia a todos, obrigado pelo call e tomar nossas perguntas. Duas. Primeiro, no âmbito Rural, se vocês estão estudando algum tipo de reformulação, ou algum tipo de formato novo do produto, para que ele seja mais penetrado, de novo, diante deste momento mais adverso, no que tange ao crédito. Aí, segundo, se vocês já têm alguma visão, algum comentário para dividir conosco, frente ao Desenrola anunciado ontem, que por um lado vai ter renegociações de dívidas, eu não tenho certeza se aqui cabe um Prestamista, e por outro lado vai ter uma mudança considerável na margem consignável para funcionários públicos e do INSS. Se vocês já se debruçaram um pouco sobre o tema e como pode impactar aí a emissão de Prêmios. Obrigado.

Delano Valentim:

Não só no Rural, mas em todas as nossas linhas, essa dinâmica de revisão, de adequação às novas, à nova realidade, ela está presente e você trouxe um ponto importante além do Rural, a questão do Prestamista e nós temos trabalhado aí para ter uma maior flexibilidade nos nossos produtos, sabemos aí do tema, do impacto das altas taxas de juros na margem que os clientes têm e quando essa margem ainda precisa estar disponível para a colocação, para a compra do Seguro, fica ainda mais difícil. Nós temos trabalhado com alternativas que permitam aos nossos clientes, à nossa rede de agências, incluir o Seguro também na negociação para proteger esse crédito. E nós temos sim trabalhado e no Prestamista a gente já está com algumas novidades na rua que prevêem essa flexibilidade quando a gente não tem a possibilidade ou margem para cobrir toda a operação, a gente tem agora opções de coberturas menores da carteira quando necessário e acredito que isso aí vai trazer também um retorno significativo para a gente porque tinha diante dessa situação, tinha situações que a gente não conseguia fazer a colocação do Seguro e agora com essas mudanças, essas flexibilizações nas jornadas, nos produtos, a gente encontrou também uma maneira de poder atender o nosso cliente mesmo quando a margem não permita que a gente consiga cobrir todo o período da operação e a gente acredita que isso aí pode trazer resultados positivos ainda no curto prazo para a gente.

Em relação ao Desenrola, ainda é bastante prematuro, estamos trabalhando forte com o banco aí para ver os impactos, mas nós não temos ainda uma ideia aí de impacto disso positivo ou negativo na nossa carteira. Não sei se Rafa, você quer concluir.

Rafael Sperendio:

De forma geral, até para permanecer no tópico aqui, no segmento Pessoa Física, qualquer tipo de medida que venha para reduzir a alavancagem e abrir mais espaço enquanto a gente passa por um período mais prolongado, vamos chamar assim, de taxa de juros mais elevada é positivo. Mas é positivo, mais a médio prazo, eu diria. Não tem tanto impacto positivo e de curto. Precisa ver evidências, né, de que essa desalavancagem, de fato, está acontecendo, que a margem pro tomador de crédito está, de fato, aumentando e compensando essa pressão de alguma forma de uma taxa de juros mais elevada por um período mais prolongado.

Do lado até do segmento Rural, só complementando o que o Delano colocou, existe uma revisão em pauta hoje no governo de um programa de subvenção ao Seguro Rural que pode sim, trazer alguns benefícios para o país como um todo na questão da ampliação do acesso à proteção da produção Agrícola.

Muito se fala para tentar traduzir isso em produto na questão do paramétrico. É um produto cuja regulação de sinistro acaba sendo muito mais barata do que a regulação que é feita hoje atualmente, um produto com uma cobertura mais ampla. Nós acreditamos que sim, existe um potencial muito grande, o paramétrico é um produto bastante incipiente aqui no Brasil, nós temos o produto desenvolvido para pastagens, usando para testar como aprendizado para a estruturação desse produto para depois eventualmente cobrir grãos, mas é um produto bastante promissor, já é mais desenvolvido globalmente, mas no Brasil aqui ainda está dando os primeiros passos.

Felipe Peres:

Obrigado pela pergunta, Pedro. Tem uma pergunta agora do Guilherme Grespan, do JP Morgan. Guilherme, pode liberar seu microfone e seguir com a sua pergunta, por favor.

Guilherme Grespan- J.P. Morgan:

Obrigado, Felipe. Bom dia, Delano e Sperendio.

Duas do meu lado. A primeira é só um follow-up, e desculpa se eu estiver sendo repetido, só porque eu não entendi mesmo, do Vida Produtor Rural. Foi um trimestre muito forte, né? Historicamente tem uma sazonalidade relevante no primeiro e segundo tri, a gente praticamente não viu. Minha dúvida é só para esclarecer, se teve impacto da MP ou não nesse número, que o experiente falou que talvez o único Seguro endereçável aqui na MP seria o Vida, não ficou claro para mim se teve impacto ou não, mas mais importante é só saber se existe sustentabilidade dessa performance do primeiro tri no segundo, na visão de vocês, se os drivers continuam sendo positivos ou não.

E aí minha segunda pergunta é com relação à Vida, se eu não me engano a grande maioria do portfólio é de renovação, a originação na ponta é pequena, de venda nova, e se eu não me engano a maior parte do reajuste é IGP-M, então minha dúvida é mais se existe alguma concentração de renovação no produto ao longo do ano, e eu estou tentando chegar, na verdade, se o aumento do IGP-M que a gente viu no segundo trimestre, que foi bem relevante, já deveria filtrar em Prêmio Emitido no segundo trimestre ou não. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Bom dia, Grespan. Obrigado pela pergunta.

Vou começar aqui com uma primeira dúvida para o produtor Rural. Bom, de fato, existiu sim uma contribuição da carteira renegociada. A questão toda é que não foi só uma medida isolada. Eu diria que hoje, posso estar sendo traído aqui pela minha memória, mas do portfólio de Rural, na carteira renegociada, o único produto que a gente consegue colocar hoje é o Ouro Vida Produtor Rural e no caso do Penhor talvez ali tenha algum tipo de atualização do valor do bem ou coisa assim que a gente possa fazer algum upselling, mas não é um movimento muito significativo. Em paralelo a isso teve todo um movimento de revisão da indução comercial, incentivando ali a rede por meio do mecanismo de acompanhamento da performance comercial da rede do banco, mas com incentivos maiores para renovação. Isso acabou ajudando bastante o aumento das renovações nesse primeiro tri.

Com relação ao desempenho daqui para o final do ano, a gente ainda espera um desempenho bastante positivo, talvez não na mesma ordem de grandeza, que a gente observou ali no primeiro tri ano contra ano, tem uma questão de efeito base de comparação também que ela acaba ficando mais difícil, mas eu resumiria esses como os principais drivers do Ouro Vida Produtor Rural.

Para a questão do produto de Vida, isso está correto e existe uma certa concentração de renovações agora no primeiro tri e o que acontece é quando o IGP-M acumulado em 12 meses é negativo, não faz reajuste de preço, então o reajuste é zero. Com a aceleração do IGP-M é natural, se a gente tiver um aumento na emissão de Prêmios, só pelo efeito de ajuste de preço e cobertura, que passa agora a ficar positivo nas carteiras, a gente só precisa tomar bastante cuidado com relação ao tamanho, o quanto que esse IGP-M pode pesar, que isso, dependendo da magnitude, pode levar a um aumento nos cancelamentos.

Por enquanto ainda, como mencionei ali na resposta, na pergunta sobre resultado financeiro, existe uma aceleração de IGP-M comparado àquilo que a gente previa, se não me falha a memória, é que o Focus está prevendo algo da ordem de 5%, que ainda não é nada muito material, tá? Acho que acaba sendo um pouco mais positivo do que negativo nessa questão de ajuste de preço

Guilherme Grespan- J.P. Morgan:

Está claro, Sperendio, obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Guilherme. Agora a gente tem uma pergunta do Tiago Binsfeld, do Goldman Sachs. Bom dia, Tiago. Tudo bem? Pode seguir com a sua pergunta, por favor.

Tiago Binsfeld- Goldman Sachs:

Oi, pessoal. Bom dia. Obrigado. A pergunta é bem rápida. Dentro do Prestamista, se vocês pudessem falar como é que estão as carteiras de consignado privado e também de SME, de Pronampe. Como é que tem sido a evolução. nesse último trimestre e como é que vocês enxergam essas carteiras até o final do ano? Vis-à-vis da originação no Banco do Brasil. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado, Tiago, pela pergunta. Em relação ao Prestamista, o que a gente tem observado? Um desempenho muito bom, e aí, lógico, isso tem bastante influência aqui no aumento do portfólio endereçável ali, o Delano mencionou na fala dele, no segmento Pessoa Jurídica, acaba que o segmento Pessoa Jurídica ele já está respondendo hoje, eu diria assim, na originação, com essa expansão de linhas que nós trouxemos no contexto do Prestamista de uma forma bem a melhor do que o que a gente tem observado no segmento Pessoa Física.

Tentando trazer alguns números aqui, quando a gente compara ano contra ano, o Prêmio Emitido no segmento Pessoa Jurídica nesse primeiro tri foi três vezes maior que o Prêmio Emitido no primeiro tri do ano passado. Então, de fato, quando a gente observa o desempenho do Prestamista, embora negativo, o desempenho muito bom na Pessoa Jurídica que atenuou bastante essa queda. A gente tem observado mesmo uma maior dificuldade na colocação desse produto ali nas linhas endereçáveis no segmento de Pessoa Física. Que é natural, dado o patamar de taxa de juros, a gente tem menos espaço para o produto caber ali na parcela do cliente, isso somado à alavancagem de forma geral da população também não cria um ambiente propício para a gente fazer o cross-sell do produto de Prestamista na originação de crédito ou na renovação da operação.

Mas o Pessoa Jurídica tem tido um desempenho muito bom e bastante favorecido pelas novas linhas que se tornaram endereçáveis agora. Agora tem medidas, como o Delano mencionou, de contorno aqui da nossa parte enquanto os juros permanecem nesse patamar, para que o produto, adotando uma abordagem mais customizável em termos de prazo de cobertura, a gente consiga torná-lo mais barato para que ele caiba na parcela mesmo nesse ambiente de taxa de juros. Isso é o que a gente espera, que a gente coloque à disposição da redistribuição do banco agora no segundo trimestre, mas deve escalar mais no segundo semestre do ano.

Tiago Binsfeld- Goldman Sachs:

Ótimo, obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado pela pergunta, Tiago. Tem mais uma pergunta aqui, que é do Arnon Shirazi, do Citi. Arnon, bom dia. Pode liberar o microfone e fazer a sua pergunta, por favor.

Arnon Shirazi- Citi:

Bom dia, senhores. Obrigado pela oportunidade de fazer a pergunta e parabéns pelo resultado. Delano, enquanto você assumiu o segundo semestre do ano passado, lembro que uma parte do seu discurso era de melhorar a eficiência entre entidades. Queria saber como isso tem evoluído, o que foi feito, o que pode ser feito e o que vocês estão fazendo? Vai ajudar bastante. Obrigado.

Delano Valentim:

Arnon, obrigado pela pergunta. A busca da eficiência operacional, ela é uma constante no nosso dia a dia, nós já temos visto alguns resultados positivos, nós estamos agora, acabamos de instalar um escritório de projetos para cuidar dos nossos projetos estratégicos para o ano, não só para a BB Seguridade, mas principalmente a integração das operações das investidas. Nós entendemos que a gente pode capturar muitas eficiências, nós já temos experimentado alguns resultados positivos na centralização de definições de contratos de TI, por exemplo, a gente já tem alguns números bastante relevantes. Nós temos investido muito na mudança das jornadas dos clientes, a revisão de processos, isso tem trazido também eficiências muito significativas.

Como eu mencionei na minha fala, aceleramos a entrega de soluções e de complementação no nosso portfólio. Essas mudanças estavam planejadas para adicionar valor à companhia, mas tem sido muito importante para cobrir alguns gaps e acredito que quando a gente passe por um novo ciclo de diminuição da taxa de juros, que o ciclo de crédito ele volte a aquecer, essas soluções e essas mudanças que nós estamos implementando e buscando eficiência, elas vão ser muito importantes para poder dar uma alavancada no nosso resultado.

Até aqui nós estamos satisfeitos com o que a gente tem feito de busca pela eficiência operacional. Tem muito ainda a que fazer, temos muitas eficiências para capturar, mas até esse momento do ano, nós estamos aí bastante satisfeitos com o que nós temos conseguido.

Rafael Sperendio:

Bem em linha com o que você mencionou, a questão até de mapeamento de redundâncias que a gente observa hoje nas empresas do Conglomerado, aquilo que a gente pode extrair mais sinergia, nas atividades que a gente pode de alguma forma trabalhar conjuntamente entre as empresas do grupo, a gente têm avaliado, tem um potencial de ganho relevante, mas a extração desse ganho vai acontecer no médio prazo. Nada para curto por enquanto.

Arnon Shirazi- Citi:

Está claro, obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Arnon. Obrigado. Temos agora uma pergunta do é do Kaio da Prato, do UBS BB. Kaio, por favor, pode abrir o microfone e fazer sua pergunta.

Kaio Prato- UBS BB:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. É só um follow-up bem rápido, o último aqui, do Prestamista. Só queria entender um pouco melhor da resposta do Sperendio sobre penetração do Prestamista no consignado privado, se vocês podem dividir algum detalhe sobre isso e que níveis que vocês entendem que pode chegar. E nesse crédito trabalhador, especificamente, a gente também teve uma mudança recente com a limitação do custo efetivo total dessas operações. Então, eu quero entender se vocês entendem que isso impacta de alguma forma o possível addressable market ou, enfim, o ritmo de crescimento de vocês.

E por fim, se der para dividir, de repente, qual é o patamar de crescimento que vocês imaginam que a companhia pode entregar do Prestamista como um todo, dado todas essas mudanças recentes que a gente discutiu ao longo do call, o consignado, desenrola, novas expectativas de juros, enfim, que foi mudando desde que vocês deram o guidance. É isso. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Kaio, obrigado pela pergunta. Bom, tentando resumir aqui. Quando a gente olha o ambiente como um todo, só reforçar aqui mais uma vez, tá? Qualquer medida que venha para reduzir a alavancagem e abrir mais espaço no crédito, é positivo. A questão é que esse impacto acaba não sendo de curto prazo, a gente vai observar na formação do resultado da companhia no médio prazo de tempo, em dois, três anos.

De uma forma geral, que eu mencionei ali na minha fala agora há pouco, A gente tem um ambiente talvez com um ciclo de corte de juros agora, talvez mais prolongado, mais gradual. Isso é extremamente benéfico ali no resultado financeiro, mas é inegável o impacto que ele tem ali no lado operacional. Então, comparado ao cenário que a gente tinha ali quando divulgamos o guidance no início do ano, a expectativa ali geral de mercado e até a própria curva de juros precisava disso, era um corte de um ponto.

Hoje que eu mencionei também em uma das falas aqui, a gente olhar a estrutura a termo de taxa e observar ali o que está implícito de corte, é mais dois cortes de 25. Embora ali o Focus precise a SELIC encerrando o ano a 13, mas hoje o mercado por meio da estrutura a termo, mais dois cortes de 25. Então, o que daria praticamente estabilidade da taxa média SELIC comparado a taxa realizada lá em 2025.

E a taxa nesse nível, ela é extremamente restritiva. Acaba, assim, impactando ali a originação de crédito, em especial ali para a Pessoa Física. E a gente tem sentido ali um pouco, como eu mencionei, quando a gente quebra ali entre Pessoa Física e jurídica, um pouco mais no do segmento de PF do que no segmento de PJ. Então, e ali acaba que nas linhas endereçáveis a gente tem menos espaço comparado a Pessoa Jurídica para ampliar portfólio. A gente tem trabalhado aqui internamente, tem relação com a pergunta que você mencionou sobre custo efetivo total.

É trabalhar formas alternativas para que o produto acabe ficando mais barato e que ele consiga caber dentro da parcela do crédito, que é a maneira mais eficiente que a gente tem de colocar esse produto. Então, hoje, considerando a restrição que foi imposta uma, duas semanas atrás, mesmo com o produto padrão, a gente não vê impacto relevante na colocação do produto Prestamista. O produto é bastante barato comparado ao CAP que foi imposto, então a gente não espera impacto. Então, de uma forma geral, tentando aqui sumarizar, me perdoe se eu esqueci alguma coisa, se eu esqueci, por favor, me lembre, mas esse é o contexto que a gente observou para a Prestamista e esses foram os principais fatores que mudaram de quando a gente divulgou o guidance lá em fevereiro para cá agora em maio.

Kaio Prato- UBS BB:

Está bom, Sperendio, está claro. Obrigado.

Felipe Peres:

Bom, a gente encerrou aqui a nossa fila de perguntas, e com isso encerramos o nosso evento também de divulgação do primeiro trimestre. Delano, gostaria de fazer algum encerramento, alguma mensagem especial?

Delano Valentim:

Obrigado, Felipe. Eu gostaria primeiro de agradecer a participação de todos aqui ao vivo. Agradecer especialmente a confiança dos nossos investidores e dos nossos clientes. Como eu disse, o ano continua desafiador. Rafael trouxe aqui alguns pontos específicos do que ainda liga um sinal de alerta para o restante do ano. Mas acredito que com a disciplina que nós estamos tendo na implementação da nossa estratégia, nós vamos conseguir produzir ainda um resultado dentro das expectativas que nós lançamos no início do ano. Creio que essas soluções que nós estamos lançando, as mudanças de processo, as melhorias de parametrização dos produtos, novas linhas na Pessoa Jurídica, creio que isso aí vai trazer para o restante do ano também um reforço para o nosso resultado, mas precisamos agir com bastante cautela e trabalhar muito para entregar o resultado que a nossa empresa merece e que os nossos investidores esperam.

Muito obrigado pela participação, agradecimento especial a todos os nossos colaboradores. Muito obrigado, vocês brilharam novamente, entregamos um resultado bastante sólido, bastante robusto. Obrigado, Felipe, obrigado, Rafa, pela participação. Nos vemos aí no próximo trimestre. Muito obrigado.