

Felipe Peres:

Olá, bom dia!

Sejam bem-vindos à nossa reunião virtual para a apresentação dos resultados do segundo trimestre de 2026. 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, no 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 as apresentações 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, agora é com você.

Delano Valentim:

Obrigado, Felipe. Bom dia!

Bom dia a todos e a todas que nos acompanham. É um prazer estar aqui com vocês para apresentar os resultados do primeiro semestre de 2026 da BB Seguridade. Quero começar agradecendo a participação de todas e todos nessa videoconferência.

Aproveito também para agradecer aos nossos investidores e, principalmente, aos nossos clientes, pela confiança contínua depositada em nossa companhia. Faço ainda um agradecimento especial aos nossos colaboradores e à força de vendas do Banco do Brasil, que continuam desempenhando de forma espetacular e executando a nossa estratégia e construindo os resultados que nós vamos apresentar aqui hoje.

Ao longo dos primeiros seis meses de 2026, seguimos operando em um ambiente bastante desafiador. Ainda assim, mantivemos a disciplina na execução de nossa estratégia, buscando uma gestão mais integrada entre todas as empresas do conglomerado para sermos mais eficientes, tanto na forma como nós atendemos aos nossos clientes como na gestão de nossas despesas.

Início a apresentação chamando a atenção para o nosso resultado, o lucro líquido recorrente de R\$ 4,4 bilhões, um incremento de 3,2% em relação ao primeiro semestre de 2025. O resultado operacional líquido de impostos alcançou R\$ 3,5 bilhões, um incremento de 0,3% em relação ao mesmo período do ano anterior, sustentado principalmente pela queda na sinistralidade da operação de seguros, que segue em menor patamar histórico e ao crescimento da receita com taxa de gestão, acompanhado da melhoria na eficiência operacional da Brasilprev.

Além disso, o resultado financeiro líquido de impostos atingiu quase R\$ 1 bilhão, R\$ 909 milhões, um incremento de mais de 16% em relação ao ano anterior, refletindo o aumento da rentabilidade dos ativos financeiros em um ambiente de taxa de juros ainda elevada. Vale destacar também a distribuição de R\$ 3,9 bilhões em dividendos, um payout de praticamente 90%. Isso representa quase R\$ 2 por ação, reforçando o nosso compromisso com a geração e distribuição de valor aos nossos acionistas.

Indo um pouco além da última linha da DRE, gostaria de destacar alguns indicadores operacionais. No segmento de seguros, os prêmios retidos totalizaram R\$ 7 bilhões no semestre, permanecendo praticamente estáveis em relação ao mesmo período do ano anterior. Nesse segmento, gostaria de chamar a atenção para a recuperação observada no segundo trimestre de 2026 do prêmio emitido do prestamista, o produto onde talvez nós tenhamos demonstrado a maior capacidade de desenvolver novas soluções para ajudar a compensar os impactos do atual cenário de alta taxa de juros.

Além da ampliação do portfólio de crédito pessoa jurídica elegível ao seguro, que venho destacando desde o ano passado e que nesse primeiro semestre representou quase R\$ 400 milhões em prêmios emitidos, gostaria de destacar também a implementação do seguro prestamista parcial, que permite a parametrização do prazo da apólice pelo gerente de relacionamento, como forma de reduzir o custo efetivo do seguro e, com isso, facilitar a colocação do produto no crédito consignado.

Em previdência, nós alcançamos R\$ 496 bilhões em reservas, um incremento de 10,6% sobre o mesmo período do ano anterior. No período, registramos uma captação líquida positiva de R\$ 2,8 bilhões, isso é um número bastante relevante, considerado o contexto de mercado e a competitividade que nós observamos pela busca do dinheiro desses investidores. Por fim, em capitalização, a arrecadação atingiu R\$ 3,4 bilhões no primeiro semestre. Além disso, nós distribuímos quase R\$ 42 milhões em prêmios, um número 36% superior em relação ao mesmo semestre do ano anterior, reforçando o engajamento dos nossos clientes com os nossos produtos.

Na nossa avaliação, esses resultados demonstram, mais uma vez, a solidez da BB Seguridade, a capacidade de execução das nossas equipes e a resiliência do nosso modelo de negócio, mesmo diante de um ambiente muito desafiador.

Com isso, encerro a minha apresentação e passo a palavra ao Rafael, que irá detalhar os resultados de cada uma das nossas operações. Muito obrigado!

Rafael Sprendio:

Obrigado, Delano. Bom dia a todos. Entrando aqui no detalhe do nosso resultado do segundo tri e do acumulado do ano.

Segundo tri, fechamos com R\$ 2,2 bilhões de lucro, uma queda de 3,9 em relação ao segundo tri do ano passado. Grande parte dessa queda, ano contra ano, ela decorre essencialmente da queda do resultado financeiro, com dois fatores essencialmente.

Marcação a mercado negativa, foi R\$ 12 milhões depois de impostos, agora no segundo trimestre, quanto no segundo tri do ano passado, acabou sendo positivo em R\$ 34 milhões. E boa parte dessa marcação a mercado negativa decorre da abertura da estrutura a termo real.

Outro fator que impactou aqui o segundo tri, no comparativo ano contra ano, foi a alta bastante acelerada do IGP-M agora no segundo semestre, o IGP-M defasado em um mês, que é o índice que a gente utiliza para atualizar os passivos de planos de benefícios definidos na Brasilprev. Então, no segundo tri, só no segundo tri de 26, o IGP-M defasado em um mês foi de 4%. Enquanto no segundo tri do ano passado, o IGP-M defasado em um mês, apresentou deflação de 0,6%. Então, esse efeito aqui não foi acompanhado pelo IPCA, acabou gerando aumento expressivo na despesa financeira lá na Brasilprev, que junto com a marcação ao mercado, explicam boa parte dessa queda no lucro ano contra ano. Já no acumulado do semestre, a gente observa aqui um crescimento de 3% no resultado, e segregando o efeito de descasamento temporal nessa marcação aqui, a gente vê que o lucro ficou basicamente *flat*.

Então, a boa parte do crescimento de 3%, quando a gente olha o lucro acumulado do ano, decorre aqui de um efeito menor do descasamento temporal, foi bem mais severo no primeiro semestre do ano passado, lembrando aqui, como expliquei, nos planos de benefício definido, a gente acaba atualizando o passivo com o mês de defasagem, os ativos sempre atualizados com a inflação do mês corrente. E o IGP-M é o que tem a boa parte de sensibilidade nesse resultado aqui, quando a gente olha um período mais longo do tempo. Financeiro com 16% de crescimento, boa parte decorrente desse descasamento temporal, fica mais claro aqui, a gente decompõe o lucro dos dois principais componentes.

Então, o lucro, os 3% de crescimento ano contra ano, representam aqui 136 milhões de reais, sendo que 126 milhões vêm da variação do resultado financeiro, e aqui fica explícito, 125 milhões decorrente da diferença do descasamento temporal, o impacto que ele gerou no primeiro semestre desse ano em relação ao impacto que ele gerou no primeiro semestre do ano passado, sendo que o benefício decorrente da alta da Selic a gente ainda não se apropriou nesse ano, porque ele foi praticamente todo consumido pela diferença de marcação ao mercado, que no semestre foi 18 milhões a negativa, já depois de impostos, enquanto no ano passado acumulou 23 milhões positivos depois de impostos.

Então, esses foram os principais efeitos de resultado financeiro quando a gente olha o agregado de todas as empresas do grupo. Do lado operacional, a gente vê aqui um crescimento de 10 milhões de reais, essencialmente derivado aqui de um crescimento de 54 milhões, já depois de impostos, do movimento observado no aumento da receita com taxa de gestão, que decorre basicamente aumento de volume, vou detalhar mais adiante. Outro benefício que a gente observou nesse ano foi a redução da sinistralidade até então, principalmente no segmento agrícola.

Essa melhora nessas duas variáveis aqui foi em parte consumida pela redução do prêmio ganho retido, muito por conta de um desempenho menor do que em relação ao primeiro semestre do ano passado no segmento de agrícola e vida. Um volume menor de apropriação de receita de corretagem nesse semestre, aqui, primariamente por conta de um volume menor de receita decorrente da corretagem capturada na arrecadação de capitalização. E 39 milhões negativos aqui, a gente chama como demais, mas boa parte desse movimento decorre também da queda nos prêmios de seguro agrícola, porque essa variável aqui representa a comissão capturada na cessão de prêmios em resseguro. Então, 75% do prêmio que a gente emite hoje no seguro agrícola ele é cedido em resseguro e a Brasilseg se apropria de uma comissão na cessão desses prêmios. Como o volume de prêmio seguro agrícola caiu, existe um impacto direto aqui na receita de comissão de resseguro.

Agora detalhando operação a operação, iniciando aqui na operação de seguros, nós observamos aqui uma queda de 5% no ano contra ano do segundo tri, queda de 4% no acumulado, que como eu antecipei, boa parte dessa queda ela vem de um desempenho abaixo do que a gente registrou no ano passado no segmento agrícola, impactando aqui a linha de rural, que é a parcela que representa a maior parte dos nossos prêmios emitidos, e no segmento de vida, que a gente observa aqui também em ambas as bases de comparação, uma queda de aproximadamente 5%.

Destaque aqui, tanto no semestre quanto no acumulado para o segmento de residencial, crescendo acima de 20% em ambas as bases, e outro ponto de destaque aqui, nosso desempenho no prestamista, que apresentou um crescimento de 5% ano contra ano, encerrando o semestre praticamente de lado, apesar das dificuldades que a gente tem enfrentado aqui em termos de ambiente de crédito.

O prêmio retido, que ele já isola um pouco desse efeito do desempenho no seguro agrícola, que boa parte acaba sendo cedida a resseguro, a gente mantém só 25% de retenção na emissão desses prêmios, o prêmio retido acaba ficando quase que de lado, tanto no segundo tri ano contra ano, quanto no acumulado.

Passando para os indicadores de desempenho, segundo tri, a gente observa aqui um aumento no índice combinado, deriva essencialmente no aumento do comissionamento, que acaba sendo um ponto positivo, por conta de mix e a maior concentração em produtos que têm esse comissionamento mais elevado. Um outro efeito aqui que tem impactado, que eu mencionei na página anterior, há um volume menor de receitas de comissão de resseguro, que acabam funcionando como um redutor desse índice. Então, como um valor positivo, acabam funcionando como um redutor de custos de aquisição, como a gente está se apropriando de um menor volume de receitas agora nesse segundo trimestre, o índice também sobe por isso.

Sinistralidade tem um leve aumento aqui por conta do segmento de pessoas, que a gente observa uma melhora na eficiência operacional materializada aqui na redução no índice de despesas gerais administrativas. No acumulado do ano, a dinâmica é muito parecida, exceto pela sinistralidade, que é que esse efeito de aumento no segundo tri do segmento de pessoas, ele fica mais diluído e fica mais evidente a melhora da sinistralidade de seguro agrícola. Sinistralidade, ela cai ano contra ano, como mencionei anteriormente.

Comissionamento, a mesma explicação. E assim como no segundo tri, ano contra ano, a gente observa aqui uma melhora da eficiência operacional com redução do índice de despesas gerais administrativas.

Resultado financeiro, ele cai 8% ano contra ano e 4% acumulado por conta do aumento de despesas financeiras. Embora as receitas financeiras tenham crescido, as despesas aumentaram, e aqui o motivo é um aumento diferencial entre Selic e IPCA, que esse diferencial dessas duas taxas é um índice de atualização das provisões de sinistros a liquidar judicial. Então a gente teve um aumento nessa taxa real e por isso o aumento das despesas financeiras, que compensou a alta das receitas financeiras, por isso a queda ano contra ano. E o lucro, ele acaba ficando 2% abaixo, ano contra ano, 1% de queda em relação ao ano passado, por conta desses movimentos. A gente tem o prêmio ganho reduzindo ano contra ano, o aumento combinado e uma queda do financeiro, que foi em boa parte compensada, mas não integralmente, por uma redução da alíquota efetiva, por isso a queda de dois, ano contra ano, e de um no acumulado.

Passando para a operação de previdência, tem um desempenho muito robusto, tanto no segundo trimestre quanto no ano todo, 4% de crescimento na arrecadação, ano contra ano, 7% de crescimento no acumulado, chegando aqui a R\$ 25 bilhões, com uma queda substancial no índice de resgates em ambas as bases. Vinha observando o índice em torno de 11% no ano passado, nesse primeiro semestre, tanto no tri quanto no primeiro semestre do ano passado como um todo, e esse índice caiu aqui na ordem de 3 pontos percentuais, uma queda bastante substancial, tanto no segundo tri desse ano quanto no acumulado. Então, um desempenho muito bom em termos de captação líquida, encerrando o semestre aqui com R\$ 3 bilhões.

Reservas crescem 11% em 12 meses, chegando a R\$ 496 bilhões em junho de 26. Taxas de gestão, a gente observa um crescimento aqui menos acelerado, 8% ano contra ano, 7% no acumulado, por conta da diluição aqui da taxa média. O movimento de aversão a risco ainda persiste. Boa parte desse fluxo que a gente tem observado aqui, o líquido de recursos, ele tem se concentrado em produtos de menor risco, e, por consequência, uma menor taxa de gestão, por isso essa redução em ambas as bases de comparação aqui.

Eficiência operacional aqui também, uma melhora considerável, redução de 3 pontos no índice ano contra ano, 2,4 aqui no acumulado. Em todas as grandes operações do grupo, exceto a operação de capitalização, todas têm apresentado uma melhora considerável na eficiência operacional.

Resultado financeiro aqui fica mais evidente o que eu mencionei no início. Então, o segundo tri bastante impactado por essa alta muito acelerada do IGP-M, que não foi acompanhada pelo IPCA, a gente teve um financeiro negativo de 49 milhões, que também aqui o impacto de marcação no mercado por conta da abertura da taxa real. No acumulado do ano, 41% de crescimento aqui, justamente porque esse efeito que eu mencionei no segundo tri acaba ficando diluído nos seis meses, e aqui, boa parte desse crescimento de 41% deriva de um menor efeito daquele descasamento temporal, como eu mencionei anteriormente.

E aí o lucro, apesar do crescimento de receita e melhora da eficiência, essa melhora acaba sendo consumida por esse resultado negativo financeiro aqui, o lucro cai 19% ano contra ano, mas no semestre, como eu mencionei, esse efeito é mais diluído no tempo, então fica mais evidente essa melhora de receita e melhora de eficiência operacional, materializada aqui no crescimento de 13%, também foi favorecida pela alta de 41% do financeiro.

Na operação de capitalização, a gente acaba tendo aqui uma queda de 12% ano contra ano, no volume arrecadado, 3% no acumulado, mas ainda assim a gente observa um crescimento de 2% no saldo de reservas de capitalização, aqui muito por conta de um volume de resgates bem menor do que no ano passado. Em termos de sorteios, 18 milhões distribuídos no segundo TRI, crescendo 17% ano contra ano, 42 milhões de prêmios distribuídos no primeiro semestre até agora, com um crescimento de 36%. Resultado financeiro, alta de 7% ano contra ano, aqui muito por conta da melhora da margem financeira aqui de 20 bps.

No acumulado, um crescimento ainda mais forte, 39% de crescimento, uma expansão considerável aqui da margem financeira, só recordando que no primeiro semestre do ano passado a gente teve um ajuste negativo de hedge, que acabou ali gerando efeito negativo no primeiro semestre do ano passado, a base aqui está prejudicada, por isso esse crescimento muito acelerado, de 39% no acumulado dos seis meses. E aí o financeiro é o que puxa o crescimento de lucro, 1% de crescimento ano contra ano, 40% de crescimento no acumulado.

Passando para a operação de corretagem aqui, a BB Corretora tem uma queda na receita de 3%, muito por conta do impacto decorrente do menor volume de receita capturada na arrecadação de títulos de capitalização, 1% de queda ano contra ano, também explicado pelo mesmo motivo, a gente observa aqui uma redução da participação de corretagem capturada em capitalização no acumulado do semestre.

A margem líquida fica praticamente estável ano contra ano, sobe meio ponto percentual no acumulado do semestre, e aqui, essencialmente, com um desempenho mais forte no financeiro por conta de taxa média. E aí a estabilidade na margem financeira, a gente observa aqui no ano contra ano que a queda do lucro vai bem em linha com a queda da receita. Por outro lado, a melhora que a gente observa no acumulado acaba compensando ali a queda de receita e o lucro fica estável enquanto a receita cai 1%.

Passando agora para a nossa prestação de contas em relação ao guidance do ano, então, o que nós entregamos até agora?

Em termos de reserva de previdência, encerramos o semestre no topo, crescimento de 11% no intervalo de 8 a 11. Prêmios emitidos, no intervalo de queda de 3 a crescimento de 2, ficamos meio ponto percentual abaixo do piso. E de resultado operacional, não juros aqui, de uma queda de -7 a -3%, encerramos o ano com -0,2% aqui, superando o intervalo.

Daqui para o final do ano, observando aqui o nosso guidance de crescimento de reserva e de variação do resultado operacional, não juros aqui, as probabilidades hoje estão mais assimétricas para o topo. Para o prêmio emitido, o desvio foi marginal e o principal driver que a gente vai ter que observar daqui para o encerramento do exercício vai ser o nosso desempenho na linha de seguro agrícola. Mas ainda é um intervalo totalmente factível para a gente entregar ao longo do ano.

Bom, com isso eu encerro a apresentação e vou me juntar agora ao Delano e ao Felipe para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Felipe Peres:

Iniciaremos agora a nossa sessão de perguntas e respostas. Lembrando, quem desejar fazer uma pergunta por escrito, basta clicar no botão “Q&A” que está na parte inferior da tela. Procuraremos responder a todas as perguntas ao vivo durante o evento. No entanto, se não for possível, em função do tempo, nos comprometemos a respondê-las logo depois que terminar aqui a nossa reunião.

Também liberaremos algumas perguntas de analistas ao vivo por áudio. Quem desejar fazer pergunta, basta clicar no botão “Raise Hand” que está na parte inferior da tela. As perguntas podem ser feitas tanto em português quanto em inglês e nós sempre responderemos aqui ao vivo em português.

Agora sim, iniciando a nossa sessão de perguntas e respostas, começamos com o Arnon Shirazi, do Citi. Bom dia, Arnon. Por favor, pode liberar seu microfone e seguir com a sua pergunta.

Arnon Shirazi (Citi):

Opa, bom dia, senhores. Obrigado pela oportunidade de fazer pergunta.

Eu tenho duas perguntas aqui. A primeira é relacionada à reforma tributária. É um tema que tem pouco se falado sobre e em 2027 a gente deve ver mudanças. Como vocês estão avaliando as mudanças, a potencial mudança até o momento e como isso pode impactar o resultado no ano de 2027, se tem algum risco perante ao consenso?

E minha segunda pergunta é relacionada ao seguro prestamista. Acho que o mês de abril foi um mês muito fraco pelo que a gente acompanhou na SUSEP para BB Seguridade, mas maio e junho, que tudo indica junho, com o resultado de vocês, foram meses bons. Então você acha que essa tendência deve continuar daqui para frente?

Obrigado.

Rafael Sperendio:

Bom, Arnon, obrigado pela sua pergunta. Vou começar aqui pela reforma tributária.

A gente tem muita incerteza relacionada à reforma. Acho que não só no ambiente da indústria de seguros, mas de forma geral, no país como um todo, tem muita coisa que ainda não está 100% clara. Então a gente prefere, por enquanto, não dar qualquer tipo de guidance de impacto. O que eu posso te dizer no mais qualitativo hoje é que nas operações de previdência, capitalização e da própria corretora, eu diria um impacto menos financeiro, ele mais ali no operacional, na transição de implantação agora do novo regime do IVA. Mas na operação de seguros, aqui a gente ainda tem um potencial impacto envolvendo ali a maneira como a gente faz a gestão do nosso risco e as operações de resseguro, por conta ainda de algumas mudanças de regra de tributação que ainda não estão 100% pacificadas no mercado.

Então aqui na operação de seguros é onde a gente tem colocado mais ênfase agora na transição para o novo regime, não só na parte operacional, mas potencialmente ali no impacto financeiro da forma como a norma foi desenhada, tanto na parte de esclarecimento como na parte de busca de alternativas e eventualmente se essas mudanças se materializarem da forma como a gente está interpretando hoje na norma.

Com relação ao prestamista, a gente de fato teve uma recuperação muito acelerada nos meses de maio e junho. Aqui boa parte dessa recuperação, eu consideraria dois fatores.

Um externo ao ambiente da BB Seguridade e do Banco do Brasil, que foi uma alteração no prazo máximo de consignado no convênio de servidores públicos federais, que passou de 96 para 120 meses, essa mudança aconteceu em maio. Então isso por si só ajudou a dar um fôlego na originação de crédito e, também na medida que você amplia o prazo acaba sempre abrindo um pouco mais de espaço para a colocação do produto de seguros na proteção ali da vida do cliente.

Então esse eu diria foi um fator externo que foge o nosso controle, que favoreceu o desempenho e tem um fator interno que também está colaborando, que foi a introdução ali, como o Delano mencionou na fala dele, do que a gente chamou ali de um prestamista parcial, que na realidade essencialmente é o produto de prestamista, que está agora parametrizável em termos de prazo de cobertura.

Dado o ambiente que a gente está vivendo mais restritivo com a taxa de juros nesse nível, a gente coloca agora para a rede de distribuição uma alternativa de flexibilização de prazo de cobertura justamente para tornar o produto mais acessível e a gente conseguir ter mais sucesso na venda desse produto junto com o crédito. Então seriam esses dois fatores que explicam essa melhora do prestamista no segundo tri.

Arnon Shirazi (Citi):

Opa, entendido. Obrigado, Sperendio.

Felipe Peres:

Obrigado, Arnon. A próxima pergunta é do Antônio Ruetten, do Bank of America. Antônio, bom dia. Pode abrir seu microfone e seguir com a sua pergunta, por favor.

Antônio Ruetten (Bank of America):

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

Minha primeira pergunta vai aqui na sinistralidade. Então, a gente consegue ver que o resultado operacional de vocês vem rodando acima do guidance, o que implica alguma piora de sinistralidade para frente. Se a gente olha para a sinistralidade de vida e prestamista, está razoavelmente em linha com o esperado.

O que está diferindo aqui é realmente o rural, que está bastante abaixo da média histórica. Então, eu queria que vocês compartilhassem um pouco do que vocês estão vendo aí na ponta, potenciais impactos do El Niño, o que vocês estão precificando aqui no final do dia para esperar tamanha normalização de sinistralidade.

Se eu puder também fazer uma pergunta aqui já junto dessa, um pouco mais ampla sobre o El Niño. Então, a gente está vendo nos *headlines*, nos próprios efeitos práticos do El Niño já aparecendo, o que isso tem refletido para vocês? Vocês têm visto mais demanda por busca de seguro, vocês têm se preparado com mais resseguro? Então, a segunda pergunta é entender como que essa perspectiva de um El Niño um pouco mais severo tem impactado o business.

Rafael Sperendio:

Então, se eu puder começar aqui, a respeito do guidance de resultado operacional, como eu mencionei agora há pouco, eu diria que dentro daquele intervalo, a distribuição de probabilidades está mais assimétrica para o topo. Então, dito isso, essa superação que a gente entregou no primeiro semestre, ela decorre muito mais de efeito base, que tende a ficar mais difícil agora no segundo semestre, lembrando que a sinistralidade do primeiro tri de 25 acabou sendo bem mais alta do que a sinistralidade do primeiro tri de 26, no segundo semestre, a gente entra em uma base mais normalizada de sinistralidade com menos carregamento de prêmio ganho. Isso por si só deve gerar uma base de comparação de segundo semestre um pouco mais forte.

E por isso, embora eu mencionei a chance agora é mais alta da gente encerrar o ano no topo, não é prudente, por enquanto, fazer uma revisão desse intervalo, porque essa convergência gradual, ela já era esperada para o segundo semestre desse ano.

Mas, de qualquer forma, a gente não descarta alguma superação. Mas não vai ser uma superação, provavelmente, da magnitude que a gente está observando no realizado do primeiro semestre.

Em relação ao efeito de El Niño, que é um assunto que poderia ficar discutindo horas aqui, mas tentando ser objetivo e simplificar da forma que o El Niño impacta e focar nos aspectos principais da sua pergunta.

Bom, com relação à gestão de risco, não mudou. A parte de resseguro também não mudou, continua a mesma. A gente já definiu a nossa retenção para o ano de 25%, ela está fixa nesse patamar. Sempre que a gente trabalha na gestão do nosso painel de resseguro, a gente sempre olha um horizonte mais longo. Então, as coberturas que a gente tem no contrato proporcional, nos contratos não proporcionais, as coberturas de stop loss, elas sempre olham esse horizonte mais longo. Então, nesse aspecto não mudou. No aspecto de demanda também, a princípio não temos nenhuma mudança significativa por hora.

Agora, como você falou, um tempo atrás a gente discutia um pouco em termos de probabilidade de ocorrência, agora, a princípio, parece que o evento é dado, já está ali trazendo alguns impactos em algumas regiões. A questão agora que permanece, a dúvida, ela é mais relacionada à intensidade do evento. Então, se vai ser mais moderado ou se vai ser mais severo, e a forma como ele vai afetar ali, eu focando na sensibilidade para o nosso negócio, está principalmente na região central do país.

Então, recapitulando aqui, El Niño, a gente tem como causa desse efeito uma seca no centro-norte do país e chuvas acima da média no centro-sul. E de que forma isso impacta o nosso negócio? A gente precisa dividir o horizonte de tempo.

Então, para 2026 ainda, esse excesso de chuva, como ele pode impactar mais a sinistralidade, eu focaria um pouco mais na nossa carteira de danos e de que forma esse excesso de chuva e vendavais pode impactar a nossa carteira mais concentrada no centro-sul do país. Para o segmento agrícola, aqui a gente precisa olhar um horizonte um pouco mais longo. Para 2026, El Niño, a gente a princípio vê pouco impacto nesse ano.

Então, a gente olha o risco coberto hoje, safra de verão já foi colhida, a safra de inverno, milho e segunda safra, a gente já está em estágio bastante avançado de colheita, nenhum ponto de atenção até agora, que a gente pode ter eventualmente algum aumento marginal de sinistralidade, pequeno, pontual, por replantio, ou coisa assim, na safra de verão. Então, para 2026, efeito de El Niño, eu diria, talvez ali na carteira de danos, mas o evento em si, hoje a exposição a risco que a gente tem nessas carteiras perto do tamanho da Brasilseg é bastante limitado, não deve gerar impacto material no nosso resultado para 2026.

Agora, dependendo da severidade desse impacto e da forma que ele pode afetar o plantio de soja, a principal variável que a gente tem que olhar agora é o nível de chuvas, principalmente nessa fase de plantio entre setembro e novembro desse ano, o que esse nível de chuva, seja por déficit hídrico ou excesso, ele pode deslocar o plantio da soja e, por consequência, o plantio do milho segunda safra no ano que vem.

E aí sim, se o plantio da soja for atrasado e a gente deslocar a época de colheita de soja mais para frente no tempo, comprimindo o plantio do milho safrinha, o que vai acontecer é que, provavelmente, o milho safrinha plantado tardiamente, ele vai sofrer mais com déficit hídrico, com maior frequência, com uma probabilidade maior de incidência de geada e coisa do tipo, impactando a produtividade ali com potencial impacto de sinistralidade entre o segundo e terceiro trimestres de 2027. Então, ainda nada certo, mas se dissesse hoje para 26, efeito muito limitado, para 2027, potencialmente, no milho segunda safra, o principal driver aqui, a gente tem que observar o nível de chuvas entre setembro e novembro desse ano.

Antônio Ruetter (Bank of America):

Está ótimo, Rafael. Se puder só entender um pouco melhor ali no efeito no dano em 2026, lembra que as linhas de dano ali no residencial, tem resseguro também ou as linhas de resseguro são mais focadas no rural?

Rafael Sperandio:

Tem cobertura de excesso de danos, então não é da forma como vocês estão mais familiarizados no segmento agrícola, que é um contrato proporcional, a gente compra a cobertura de *stop loss*.

Antônio Ruetter (Bank of America):

Está ótimo, obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Antônio. Próxima pergunta, ela vem do Kaio da Prato, do BB UBS. Caio, bom dia. Pode abrir o seu microfone e fazer sua pergunta, por favor.

Kaio Prato (UBS BB):

Bom dia, pessoal. Bom dia, Delano, Rafael, Felipe. Obrigado pela oportunidade.

Tenho duas aqui do meu lado. Primeiro, ainda em relação ao rural, se a gente puder falar um pouquinho de prêmio, a gente viu uma performance melhor do Vida Produtor nesse trimestre. Foi de quase 10% ano a ano, o crescimento.

Queria entender o que tem sido os drivers dessa linha específica e se vocês podem dividir um pouco a visão de vocês para essa e nas outras do rural para o segundo semestre do ano.

E a segunda é em relação, a respeito de corretagem, com o prêmio já um pouco mais fraco nos últimos trimestres, a gente passou a ver uma contração da receita na *broker* nesse tri. Acho que próximo de 3% ano a ano.

A minha dúvida é olhando para a frente e quando vocês olham o que vocês têm diferido e pensando nesse ritmo de prêmio, o que daria para esperar, de repente, para o ano que vem? Quais que podem ser os possíveis drivers para a gente ver essa corretagem voltando a crescer ano a ano? Obrigado.

Rafael Sperendio:

Ok, Kaio, obrigado pela pergunta. Até aproveitando, já que você voltou no tema de rural, esqueci de mencionar ali na pergunta do Antônio em termos de impacto no nosso resultado.

Não por um bom motivo, por conta de redução da carteira, diria que hoje o impacto também de aumento na sinistralidade do agrícola é muito limitado. Estou dizendo que se hoje, dada a representatividade da carteira no todo, que é menos de 2% do prêmio retido aqui, se a nossa sinistralidade dobrar o ano que vem, estou falando de impacto de 1% no lucro. Mesmo no agrícola, onde a severidade seria maior do que a de danos, o impacto ainda é bastante limitado para o conglomerado.

Com relação à pergunta que você me fez a respeito de prêmio emitido, principalmente ali do Vida. Hoje, a maior dificuldade que a gente tem enfrentado no segmento de rural, ela está muito concentrada ali no agrícola, principalmente na produção de soja e milho. Então, como que isso reflete no desempenho da seguradora?

À medida que a gente vai ampliando o portfólio de produtos, eu diria, o agrícola hoje, o seguro agrícola que está sofrendo mais, ele acaba ficando muito limitado ali nas modalidades de custeio, principalmente de grãos, então, que é o segmento que está sofrendo mais, por isso que a gente observa essa queda ano contra ano. Quando a gente amplia para Penhor e para Vida, a gente consegue ter um leque maior de linhas de crédito em que a gente consegue fazer o *cross sell* desses produtos. Então, Penhor, a gente já começa a entrar além da linha de custeio, na linha de investimento e no Vida Produtor Rural, a gente consegue entrar tanto em custeio, investimento e comercialização.

Inclusive, na linha de custeio, a gente consegue entrar também nas operações renegociadas, porque quando a operação de custeio agrícola é renegociada, o risco de seguro agrícola já é decorrido, o produtor perdeu e foi indenizado, se ele tinha seguro, ou colheu e já comercializou a sua safra. Então, na operação renegociada, o único risco que a gente ainda consegue cobrir de alguma forma, é o risco de vida do produtor. Então, inclusive, para operações renegociadas, a gente consegue alcançar com Vida Produtor Rural.

E é por conta dessa flexibilidade, que ele consegue ter um desempenho melhor que as outras duas linhas, mesmo nesse ambiente de taxa de juros mais alto. Eu diria que, agora, ainda tem no rural como um todo, ainda uma incerteza em relação ao desempenho para o segundo semestre, agora após o anúncio do Plano Safra e já definidos os termos da MP. Mas eu diria que boa parte desse crescimento mais fácil de ser capturado, ele já foi capturado no primeiro semestre. Ainda não seria prudente, agora, a gente estimar que consegue manter esse mesmo ritmo do Vida Produtor Rural ao longo do ano como um todo.

Para receita de corretagem de uma forma mais ampla, é uma combinação de eventos. É a forma como o ambiente de juros mais elevado na casa de 14,25%, agora, impacta o nosso negócio, então tem uma combinação ali entre produtos de acumulação e produtos de seguro. Boa parte dos produtos de seguro, eles estão relacionados a produtos de crédito. Acaba que esse ambiente, ele favorece os produtos de acumulação, previdência e capitalização e, por outro lado, ele gera um ambiente um pouco mais difícil na venda de produtos vinculados a crédito, principalmente prestamista e os produtos de rural que são todos vinculados a crédito.

Para a gente observar essa receita crescendo em ritmo mais acelerado, agora, a gente precisa eventualmente contar com uma desaceleração da taxa de juros, eu não estou falando de taxa spot, estamos no fechamento da estrutura a termos de taxa de juros para ter um pouco mais de fôlego na seguradora e observar uma recuperação nas linhas vinculadas a crédito.

Por hora, ainda, o ambiente permanece. Segundo semestre, a gente lembra toda essa questão geopolítica agora acontecendo, que está trazendo uma volatilidade absurda para o ambiente. E a gente tem um cenário de eleição que, naturalmente, já traz um pouco mais de volatilidade no ano em que ocorre.

A princípio, é muito difícil, agora, a gente fazer qualquer estimativo de *timing* dessa recuperação. A gente precisa esperar um pouco mais de tempo, ver o que após essas questões, esperando que essas questões geopolíticas, elas percam um pouco mais de força ao longo do segundo semestre e a gente já tenha um cenário de eleição definido e o que isso vai resultar em movimento de curva, para a gente ter um pouco mais de conforto na nossa projeção de crescimento das linhas que dependem mais de origem de crédito.

Felipe Peres:

Obrigado, Kaio. Daniel Vaz, do Banco Safra, é o próximo a perguntar. Daniel, tudo bem? Bom dia. Pode liberar o microfone, por favor.

Daniel Vaz (Banco Safra):

Tudo bem, Felipe. Obrigado pelo espaço de perguntas, bom dia Delano, bom dia Sperendio.

Eu queria focar no rural, acho que alguns dos meus colegas também já fizeram parte dessa pergunta. Eu estava olhando o seu resultado de subscrição. Hoje, dois terços do resultado de subscrição vem do rural. Pegando os anos passados, acho que girava em torno de 50%, um pouco acima, um pouco abaixo e acho que muito se deve à sinistralidade. Então, acho que vejo dois efeitos.

Tem o efeito mix, que você tem mais Vida Produtor Rural e Penhor, que joga para baixo. Acho que tem um segundo efeito, que é, de fato, a redução nas linhas individualmente. Acho que tem colocado a rentabilidade do segmento em um patamar bem alto.

Olhando, acho que a média do agrícola ali para trás estava entre 35% e 40%, hoje está rodando em 20%. O Penhor ali roda em 16%, não muito diferente e o Vida Produtor rodando em 12% com 13%, que é até abaixo dos *mid-teens* ali, que rodava um pouco mais para trás.

Pensando na sustentabilidade disso, queria ouvir um comentário de vocês, assim, qual é o patamar talvez dessas três linhas quebradas, que seria bem interessante ouvir e se esse patamar está rodando um pouco abaixo do esperado e se a gente deveria ter algum efeito de normalização individualmente de alguma dessas linhas, porque a gente tenta modelar isso, acho que tem os analistas, de maneira geral, tem errado para melhor no seu caso, ou seja, a sua sinistralidade está vindo abaixo do que na média do histórico.

Então queria ouvir um comentário para frente, se a gente deve normalizar isso para algum patamar ou se esse é o novo normal de rentabilidade do segmento.

Obrigado.

Rafael Sperendio:

Bom, Daniel, obrigado pela pergunta, vou tentar quebrar ela em partes, porque as causas de sinistro elas divergem ali entre os três principais produtos.

Para Penhor e Vida, a gente não espera nenhuma grande oscilação de sinistralidade do patamar atual. O Vida Produtor Rural, o único momento que a gente teve uma oscilação atípica de sinistralidade, aconteceu na Covid, onde a gente indenizou algo como 700 milhões de reais a produtores rurais que faleceram decorrente da morte, decorrente da Covid. Mas fora isso, a não ser que aconteça algo semelhante, o que não é cenário base para ninguém, a gente não espera nenhuma oscilação atípica do patamar atual no Vida Produtor Rural.

O Penhor, ele pode eventualmente ter alguma oscilação não material decorrente de eventos de danos, ali como mencionei vendaval, geada, granizo, isso pode causar danos em máquinas, em armazéns e coisa do tipo, isso pode gerar alguma oscilação pontual, mas não estrutural. A gente também não espera para curto prazo nenhuma mudança significativa do patamar de Penhor.

Agora agrícola, ali eu mencionei na pergunta do Antônio, detalhei a respeito do impacto de El Niño até que a seguradora acaba sendo mais sensível a La Niña do que El Niño, mas aqui onde a gente tem o maior componente de incerteza numa projeção de sinistralidade de longo prazo.

Está vindo de três ciclos muito favoráveis na perspectiva de clima, isso não é muito comum. Do patamar atual, a gente está rodando ali ou no low, ou muito perto do low histórico de sinistralidade seguro agrícola, acaba que desse patamar aqui, a probabilidade, a distribuição fica mais assimétrica, é difícil melhorar desse patamar. Já é um patamar muito baixo. A expectativa é que ela aumente para frente. Como mencionei mais uma vez na pergunta do Antônio, é difícil esperar, dado o evento de El Niño, a sensibilidade da seguradora a esse tipo de evento, um aumento substancial no espaço de tempo. Mas quando a gente avalia o horizonte mais longo, a sinistralidade dessa linha é em torno de 60% a 70%.

Então, o natural seria uma convergência para a média. A princípio, a gente não tem nenhum indício que essa convergência deve acontecer em um espaço curto de tempo. Talvez aconteça de forma mais gradual.

Daniel Vaz (Banco Safra):

Boa, muito obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Daniel. A próxima pergunta é do Marcelo Mizrahi, do Bradesco BBI. Bom dia, Mizrahi. Pode abrir seu microfone e fazer a pergunta, por favor.

Marcelo Mizrahi (Bradesco BBI):

Olá, pessoal. Tudo bem? Obrigado pela oportunidade.

Misturando um pouco os temas, olhando a dinâmica do rural. Acho que a primeira, o Rafael falou um pouco sobre os impactos, mas eu queria, especificamente, da MP, que a gente tem discutido o efeito potencial para o Banco do Brasil, então, para a BB Seguridade, a princípio, vocês não esperam nenhum grande efeito, então, da MP do crédito rural impactando, então, a BB Seguridade entende isso, talvez aqui pelo foco em renegociação.

A minha pergunta é, com base nisso, pensando um pouco as dinâmicas operacionais do banco, acho que foi falado sobre o guidance de resultado de antes dos juros, do resultado operacional. Agora, do ponto de vista do guidance de prêmios, como é que vocês veem o guidance de prêmios para o ano? Até a pergunta é porque não foi revisado o guidance ainda, então, imagino que vocês ainda esperam uma dinâmica de prêmios mais favorável no segundo semestre. O que a gente pode entender aqui para frente disso?

Obrigado.

Rafael Sprendio:

Bom, Mizrahi, obrigado pela pergunta. Em relação aqui, deixa eu começar pela questão que você trouxe de impacto da MP.

Eu diria que é difícil a gente quantificar o impacto, mas eu consigo qualificar como positivo sob o aspecto de que agora a gente não tem mais incerteza associada. Os produtores que estavam ali aguardando as definições dos termos da MP, agora os termos já estão definidos.

Como que isso impacta o nosso negócio? Eventualmente produtores inadimplentes, porque estavam, talvez, aguardando as definições do termo da MP, a partir da definição, se ele liquida o empréstimo ou se ele está elegível aos termos da medida provisória, acaba que o reflexo positivo no nosso negócio é que ele se torna de novo elegível a tomar crédito junto ao banco para a safra de verão e um potencial cliente da BB Seguridade.

Então a gente acaba ampliando um pouco a quantidade de clientes elegíveis à tomada de crédito, por consequência, a compra de seguro agrícola. Agora quantificar isso é muito difícil.

Agora do refinanciamento via MP, eu diria que dentre os produtos, como mencionei anteriormente, acaba que só o Vida Produtor Rural pode ser um potencial produto para ser vendido em conjunto. O efeito mais positivo decorrente da MP é de fato a habilitação de clientes para tomar crédito e, por consequência, comprar produto.

Com relação a prêmios, eu tangenciei dentro da apresentação, quando eu passei a sessão de prestação de contas do guidance.

A gente está meio ponto só abaixo do intervalo. Convergir para o intervalo é algo totalmente factível agora no segundo semestre. Boa parte desse movimento de convergência acaba dependendo muito da recuperação no seguro agrícola que, a princípio, a gente ainda não tem muita visibilidade do patamar de originação de prêmios que a gente vai conseguir ter no terceiro trimestre, principalmente nesse mês e no próximo. Por enquanto, ainda a gente está com uma postura bastante conservadora. A princípio, não estamos ainda trazendo nenhuma perspectiva mais positiva de trazer isso mais para o meio ou para o topo do intervalo.

Provavelmente, a metade de baixo pode ser mais factível para esse ano.

Marcelo Mizrahi (Bradesco BBI):

Obrigado, pessoal.

Felipe Peres:

Obrigado, Marcelo. A próxima pergunta é do Ricardo Buchpiguel, do BTG Pactual. Bom dia, Ricardo. Pode fazer sua pergunta, por favor.

Ricardo Buchpiguel (BTG Pactual):

Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas.

O programa de subvenção do seguro rural reduziu bastante nos últimos anos, com a área segurada caindo bem. Nesse contexto, combinado com algumas preocupações de um El Niño mais forte, a gente tem observado mais discussões relacionadas a reforçar o programa ou até criar um fundo de catástrofe público-privado que funcionaria como um amortecedor para problemas de perdas climáticas.

Poderia compartilhar um pouco mais detalhes dessas discussões e, caso seja aprovado, como esse eventual fundo de catástrofe poderia impactar o negócio da BB Seguridade? Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado pela sua pergunta, Ricardo.

Bom, de fato teve uma redução aqui no volume, mas é sempre bom levar em conta aquilo que foi orçado e que foi efetivamente empenhado e desembolsado no programa de subvenção ao seguro rural.

Então, por enquanto, a gente não espera, a princípio, nenhuma redução material no valor que deve ser, de fato, destinado ou empenhado para a subvenção. Houve, sim, uma redução considerável da área segurada, se não me falha memória aqui, chegou no pico histórico ali, atingiu algo como 15%, 18%, caiu para algo como 7% com viés de baixa agora.

É difícil atribuir o quanto disso é decorrente na redução do próprio programa de subvenção ou o quanto é decorrente ali da própria mudança na matriz de financiamento do produtor. Então, isso é algo que precisa ter em mente.

Em relação ao Fundo de Catástrofe, é uma alternativa que o governo está estudando, já é uma medida que está sendo discutida há muito tempo, a gente tinha ali o Fundo de Estabilidade Seguro Rural, que acabou ali não tendo a eficácia esperada. Então, existe uma alternativa sendo discutida. A princípio, é muito difícil a gente entrar em detalhe agora, porque não tem uma definição, quantificar impacto agora seria muito precipitado.

Então, a gente não entende que seja a hora ainda de quantificar impacto. Precisa esperar, tem a questão até discussões envolvendo um seguro obrigatório, paramétrico, para as linhas com subsídio do governo, a questão de Fundo de Catástrofe, são todas alternativas que estão em discussão hoje no governo, mas ainda não existe uma definição e, por consequência, é difícil estimar impacto para o negócio.

Ricardo Buchpiguél (BTG Pactual):

Está claro. Obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Ricardo. A gente tem uma pergunta agora do Tiago Binsfeld, da Goldman Sachs. Bom dia, Tiago. Pode abrir o microfone e fazer sua pergunta, por favor.

Tiago Binsfeld (Goldman Sachs):

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

Em Brasilprev, só tentar entender um pouquinho a diferença de dinâmica entre o primeiro tri e o segundo tri. O primeiro foi bem forte, acho que vocês falavam até então do fim da competição com as isentas como algo que favorecia a captação da Previdência. Só entender o que mudou no segundo tri e se vocês entendem que esse patamar de contribuição e captação líquida é mais reflexo do que vocês esperam para o segundo semestre também. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Tiago, obrigado pela pergunta. Diversos fatores têm colaborado. Mencionei em uma resposta ali anterior, o ambiente de juros elevado acaba que favorece um pouco mais o nosso negócio de Previdência, ele acaba trazendo um pouco mais de estabilidade. O efeito colateral disso é que boa parte do fluxo acaba indo para as estratégias de baixo risco e por consequência ali com preço menor, uma taxa menor, a gente tem uma diluição de taxa média, mas no aspecto de volume acaba sendo um ambiente que favorece.

E favorece por quê? O que a gente tem observado? Primeiro, muito do que impactou o ano passado, aquela indefinição respeito de incidência ou não de IOF e a partir de qual valor, isso acabou prejudicando muito nossa gestão ali, o calendário que a gente tinha junto à rede de distribuição, o acordo de metas que foi desenhado sem considerar isso como premissa.

A gente entra em 2026 e já está definido, já está claro todo o mecanismo de indução, o programa de incentivo que a gente tem junto à rede de distribuição e já foi desenhado com a premissa de IOF acima de 600 mil reais, o *speech* do vendedor, também já foi desenhado com essa premissa. Lembrando que em alguns momentos a gente não tinha nem estrutura para, não só nós, no mercado todo não tinha estrutura para fazer a retenção desse IOF. A gente acabou até suspendendo em alguns momentos os aportes acima do limite porque não tinha operacional para fazer o recolhimento, acabou que pegou a indústria de surpresa. Esse ano a gente já não tem mais isso.

Então, o que impactou o ano passado nesse aspecto, para esse ano o cenário já está definido, a gente já se adaptou ao novo ambiente e as metas todas, os acordos de incentivo já foram desenhados com essa premissa. Então, esse é um fator número um.

Segundo fator, isso a gente pode olhar no tempo, o ambiente que a gente está vivendo agora no ciclo é muito parecido ali em termos de taxa de juros e inflação que a gente vivenciou lá em 2015, 2016. E o patamar e o comportamento da operação de previdência também foi similar. Você tem um movimento inicial onde o cliente fica mais avesso a risco por conta de choques na estrutura a termo, à medida que a estrutura meio que se estabiliza nesse patamar alto e a gente vai tirando risco dos fundos, o cliente fica um pouco mais confortável ali com a rentabilidade. E aí, nesse ambiente, acaba que a competição, seja com *equities*, seja com privados, ela fica mais, eu diria, ela fica mais favorável para títulos de renda fixa e título público.

Então, a gente vê um arrefecimento da competição em classes de ativo que também tem ajudado. Soma-se aí também a questão, como eu falei, de menor interesse por títulos privados, inclusive os incentivados. Então, esse ambiente, é difícil você atribuir o quanto veio para cada um desses fatores, mas eu diria que, em grandes linhas, a gente tem mais ventos favoráveis para a operação de previdência do que a gente teve nos últimos dois anos.

Tiago Binsfeld (Goldman Sachs):

Obrigado, Rafael.

Felipe Peres:

Obrigado, Tiago. Temos agora uma pergunta da Anahy Rios, do Banco Santander. Anahy, por favor, pode seguir com a sua pergunta. Anahy, nos escuta?

Anahy Rios (Santander):

Oi, bom dia. Agora vocês me escutam?

Felipe Peres:

Sim.

Anahy Rios (Santander):

Perfeito. Obrigada, Filipe. Obrigada, pessoal. Bom dia! Obrigada por pegarem minha pergunta.

Minha pergunta é um pouco mais sobre o índice de comissionamento. Então, o Rafael comentou sobre as dinâmicas que estão causando o aumento desse índice. Eu entendi que tem um efeito de mix e tem a dinâmica de menos receita de comissão de resseguro. Mas dado que a gente está vendo uma maior consolidação desse mix que a gente está vendo hoje, vocês acham que a gente deveria continuar vendo aumento do índice de comissionamento nos próximos tris? Ou o nível que a gente vê hoje já é um nível mais normalizado para a BB Seg? Obrigada.

Rafael Sperendio:

Anahy, obrigado pela sua pergunta.

Ali tem dois efeitos. Você resumiu bem. Quando a gente olha o índice de comissionamento da BrasilSeg, a gente tem um aumento que deriva da mudança de mix com perda de participação de seguro agrícola, que é o produto que paga o menor índice de comissionamento, e aumento na participação de residencial, até prestamista no relativo ali, comparado com o seguro agrícola, no mix de formação de prêmio, que acaba levando a um aumento do comissionamento médio. Isso, apesar de ser negativo a princípio para a seguradora, ele reflete positivamente lá na corretora, sendo net positivo para o conglomerado como um todo.

Agora, tem uma parcela desse aumento no índice de comissionamento que aqui acaba sendo negativo. Quando a gente olha ali no numerador desse índice, a gente tem custos de aquisição, de comissões pagas para a corretora, e a gente tem o redutor ali nessa conta, que é a comissão recebida do prêmio cedido em resseguro, essencialmente ali de seguro agrícola. A redução do prêmio emitido de seguro agrícola impacta no menor volume capturado de receita de comissões de prêmio cedido em resseguro, e por consequência, a gente tem uma menor participação desse redutor de comissão e um aumento de índice de comissionamento. Isso aí seria negativo.

Daqui para frente, a gente não tem nenhum indício de que esse aumento do índice de comissionamento tende a persistir no horizonte um pouquinho mais longo de tempo, estou dizendo ali entre 6 e 12 meses. A nossa expectativa com a recuperação do segmento agrícola é justamente de uma redução novamente desse índice, desse horizonte mais longo de tempo.

Mesmo que não aconteça essa recuperação, dada a representatividade já do seguro agrícola, já mais reduzida no total, não deve ser suficiente para levar esse índice a um patamar ainda mais elevado.

Anahy Rios (Santander):

Está bom. Obrigada, pessoal.

Felipe Peres:

Obrigado, Anahy. Temos uma pergunta agora do Carlos Gomes Lopes, do HSBC. Bom dia, Carlos. Pode abrir o microfone e fazer a pergunta.

Carlos Gomez (HSBC):

Obrigado.

Eu gostaria de perguntar sobre a renegociação de contratos com os seus parceiros. Não sei se vocês têm alguma atualização. Em segundo lugar, gostaria de saber suas expectativas para as taxas de juros em exercícios futuros.

Delano Valentim:

Olá, Carlos. Bom dia. Em relação aos contratos, nós não temos nenhum horizonte de início das negociações. Nós não conversamos com o banco a respeito disso, mas deixaremos os analistas e o mercado saberem assim que a gente tenha alguma novidade.

Rafael Sperendio:

Em relação à taxa, Carlos, a princípio a gente tem 14,25%, a gente tem uma reunião do Copom logo mais. Então, hoje o consenso está apostando ali em uma queda de 25 *basis*. Se isso se materializar, hoje, pelo menos, não tem nenhum indicativo que o Banco Central possa adotar um ritmo mais acelerado de cortes como a gente tinha no início do ano. A gente pode encerrar esse ano de 2026 com uma taxa média SELIC muito próxima daquela que a gente encerrou em 2025 e aquele impacto que, inicialmente, quando divulgou o resultado do ano de 2025, trouxemos o guidance e as expectativas para 2026, a gente esperava um financeiro sofrendo bastante em 2026, a princípio não deve acontecer.

Para 2027 e 2028, aqui ainda cedo, hoje, na nossa visão, a curva está precificando um prêmio de risco muito alto, muito acima do que a gente entende que seria razoável para os fundamentos, mas é difícil a gente, hoje, estimar o quanto que esse prêmio deveria fechar, justamente por essa incerteza que a gente tem, ainda no segundo semestre, derivada do cenário político e fora toda a questão geopolítica que tem sensibilizado bastante o nosso macro aqui, gerado alguma pressão inflacionária, e a gente observa esse efeito ali refletido na nossa estrutura a termo.

Então, a nossa expectativa é que haja uma redução. Agora, a magnitude dessa redução é muito difícil a gente estimar agora, por enquanto.

Carlos Gomez (HSBC):

Considerando o orçamento, o que vocês esperam?

Rafael Sperendio:

Sim, a gente começa a discussão orçamentária agora, nesse mês, e a gente deve usar as premissas do cenário econômico que o próprio Banco do Brasil adota, mas a gente deve iniciar a construção do orçamento agora, nos próximos dias.

Carlos Gomez (HSBC):

Obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Carlos. A gente não tem mais nenhuma pergunta na fila por áudio. Tem apenas uma pergunta aqui no Q&A a respeito das nossas despesas administrativas.

A gente viu em algumas empresas aqui do grupo uma melhora de eficiência operacional. Então, o questionamento aqui é o quanto disso é recorrente, o que se espera para frente em relação à gestão das despesas.

Delano Valentim:

Eu vou aproveitar e já dar o meu recado final.

Esse controle das despesas administrativas, ele está no nosso dia a dia, e acredito que para o segundo semestre nós vamos focar nisso com bastante ênfase. Como vocês puderam ver, principalmente nas respostas aí, o que o Rafael abordou, nós temos muita confiança no nosso modelo de negócio, na sustentabilidade, na resiliência do negócio. Sabemos que estamos em um ambiente muito complicado, muito complexo, não só o ambiente interno, mas também o ambiente externo, geopolítico, que acaba impactando, muita volatilidade, tivemos aí agora a medida provisória para a renegociação das dívidas rurais. Acreditamos que isso, de alguma forma, vai reabilitar também muitos clientes e pode favorecer o nosso negócio.

Mesmo assim, a gente vai trabalhar com bastante cuidado, bastante cautela, para que a gente consiga continuar entregando esses resultados robustos que nós vimos até então.

Queria trazer um destaque especial, depois do fechamento do primeiro semestre, nós tivemos aí o alcance de meio trilhão de reais em reservas na Brasilprev. Esse é um marco histórico, não só para a nossa empresa, mas também para todo o mercado de previdência privada no Brasil. E acredito que nós temos muito aí que construir, estamos trabalhando juntos, fortes, com o Banco do Brasil, para tentar desenvolver novas jornadas, novos produtos, melhorar o nosso mix de produto, para tentar, de alguma forma, preencher esses gaps que nós já falamos aqui, que vem principalmente da alta taxa de juros, que acaba impactando no ciclo de crédito e, por consequência, também alguns dos nossos produtos. A ideia é continuar trabalhando forte nesse segundo semestre para continuar entregando esses mesmos resultados.

Aproveito para agradecer a participação de todos vocês na nossa divulgação de resultado e agradecer principalmente aos nossos acionistas e aos nossos clientes pela confiança depositada na empresa.

Muito obrigado.

Felipe Peres:

Bom, com isso a gente conclui aqui a nossa reunião de resultados do segundo trimestre. Tem uma breve pesquisa pós-evento, para a gente colher a percepção de todos vocês. Obrigado, tenham todos um bom dia!