

Felipe Peres:

Olá, bom dia! Sejam bem-vindos à nossa reunião virtual para a apresentação dos resultados do Segundo trimestre de 2025. 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, André Haui, 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 as apresentações para passar as orientações para quem desejar fazer perguntas. Agora passo a palavra para o André, que falará dos principais destaques do trimestre. André, agora é com você, por favor.

André Haui:

Obrigado, Felipe. Bom dia, meus amigos e minhas amigas! Gostaria de iniciar agradecendo a todas as pessoas que estão acompanhando a nossa reunião virtual sobre o desempenho da BB Seguridade no segundo trimestre de 2025.

Este é um momento importante para destacar o resultado alcançado a partir do nosso compromisso com a geração de valor, a inovação e a busca contínua por eficiência em todas as frentes do nosso negócio.

Nosso lucro líquido, sem considerar as normas do IFRS 17 e eventos extraordinários do período, atingiu a marca de R\$ 2,2 bilhões, um crescimento aproximado de 20% em relação ao segundo trimestre de 2024.

Com o nosso retorno sobre o patrimônio líquido anualizado, atingiram a marca aproximada de 90% e avançando mais de 15 pontos percentuais em relação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento expressivo é observado também no resultado acumulado do primeiro semestre deste ano. Atingimos um lucro líquido de R\$ 4,2 bilhões, uma alta de 14% e um retorno de aproximadamente 94%, com aumento de 12 pontos percentuais.

O resultado do trimestre foi impulsionado por um crescimento de 11,3% no resultado operacional, uma expressiva alta de 69% no resultado financeiro, fruto de uma gestão eficiente dos ativos em todas as empresas do grupo. Dos primeiros ganhos retidos, a principal métrica de receita da seguradora evoluiu em quase 10%, totalizando o volume de R\$ 3,7 bilhões.

A sinistralidade se manteve nos menores patamares históricos e encerrou o trimestre em 21,5%, com melhora de 5,7 pontos percentuais. Nos nossos negócios de acumulação, as reservas de previdência expandiram 9,4% em 12 meses e chegaram à expressiva marca de R\$ 449 bilhões. Na capitalização, alcançamos R\$ 1,8 bilhão em arrecadação, um forte crescimento de 24,1% em relação ao segundo trimestre do ano passado.

Na BB Corretora, as receitas de corretagem totalizaram R\$ 1,4 bilhão, com alta de 5,6% no trimestre. Os resultados apresentados refletem a capacidade de gestão e o mérito de uma equipe incansável por inovar e criar soluções que geram valor para todos os stakeholders.

Os novos produtos lançados neste ano já estão entregando números consistentes que pavimentam o caminho para que a empresa cresça de forma robusta e sustentável. Lançamos duas iniciativas no final do primeiro TRI de 2025, que vêm ganhando tração e sendo catalisadores de resultado para a companhia. A primeira é o Seguro Prestamista para o Consignado Privado, que somou mais de R\$ 94 milhões em prêmios. E a segunda é o BB Seguro Consórcio Protegido, com o qual originamos mais de 7 mil propostas, representando prêmios de mais de R\$ 82 milhões. No final de junho, lançamos o prestamista destinado a novas linhas de crédito de micro e pequenas empresas, segmento que não era atendido anteriormente por nós. Em um pouco mais de um mês, foram R\$ 69 milhões em prêmios.

No Seguro pecuário faturamento, foram R\$ 69 milhões em prêmios no ano, garantidos com as novas funcionalidades que lançamos para a recontratação, um crescimento de 48% em relação ao mesmo período de 2024. O nosso produto comemorativo dos 30 anos do Ouro Cap tem sido um sucesso. Em dois meses, foram mais de 135 milhões de reais arrecadados com a venda de 45 mil títulos.

No âmbito da nossa estratégia de diversificação de canais, alcançamos um volume de 856 milhões de reais em prêmios, emitidos por meio de parceiros comerciais, equivalente a 11% do total da seguradora. No segmento de negócios estruturados, onde temos operação de cosseguro de vida e seguro de placas solares, crescemos 40% em relação ao primeiro semestre de 2024. Em cooperativas e revendedores agro, o crescimento foi de 55%.

Também comercializamos 3,8 milhões de títulos populares para novos clientes, com arrecadação de R\$ 11 milhões. Também avançamos em canais digitais, onde realizamos 330 mil vendas no semestre, sendo 46% para novos clientes. A capitalização e os seguros de proteção pessoal e itens pessoais que são importantes produtos da nossa estratégia de ampliação da base e universalização das soluções de proteção foram os que mais cresceram em volume vendido.

Seguimos avançando com firmeza na busca por eficiência e excelência no atendimento. O NPS, nosso principal indicador de satisfação, avançou 5,7 pontos e permanece consolidado na zona de qualidade. Reduzimos em 27% o número de reclamações em relação ao mesmo período do ano passado e o *churn* caiu 10%, reforçando a fidelização da nossa base. Esses avanços são reflexo direto da nossa capacidade de gestão e da atuação coordenada das nossas empresas.

Reduzimos o índice de despesas gerais e administrativas em todas as frentes. 7,8 pontos percentuais na Brasilcap, 1 ponto na BB Corretora e 0,4 ponto na Brasil Sec. Esses ganhos de eficiência não são apenas números. Eles representam a nossa habilidade de fazer mais com menos, de entregar valor com responsabilidade e de manter o cliente no centro das nossas decisões. Agora, eu passo a palavra para o Rafael, que vai apresentar os principais números do trimestre.

Rafael Sperendio:

Bom, bom dia a todos. Obrigado, André. Passando aqui para o detalhamento dos nossos números até, antes de comentar em mais detalhes o resultado, eu queria trazer uma breve explicação sobre algo que não é muito comum aqui na BB Seguridade, a gente segregar itens não recorrentes do resultado, mas nesse TRI em específico, a gente teve uma atualização do estoque da provisão de sinistros a liquidar judicial na Brasilseg,

que isso acabou gerando um impacto positivo, já considerando a proporção da nossa participação, depois de impostos aqui na BB Seguridade, da ordem de R\$ 62 milhões, que nós entendemos aqui como um item extraordinário, segregamos do resultado do tri e do acumulado, e isso decorre basicamente numa mudança que a gente teve regulatória, antes, para ações cíveis, aqui no nosso caso em especial, ali a provisão de sinistro, a liquidar judicial, a gente não tinha um critério definido, uma regulação que definia a atualização monetária dessas provisões, a gente acabava adotando uma metodologia interna baseada na nossa experiência de NPC mais juros de mora de 1%. E a partir do ano passado, ficou claro, por conta dessa nova lei, que a atualização monetária, ela passa a ser de IPCA, mais a SELIC menos IPCA.

Então a gente, a partir do final do ano passado, a gente já passou a reconhecer essa despesa de atualização de acordo com a nova lei. E agora no segundo trimestre a gente fez a atualização de todo o estoque que gerou esse impacto de 62 milhões. É um detalhamento, tá todo o nosso material de divulgação, mas queria aqui dar esse breve destaque. E aí todos os números que a gente vai discutir aqui, eles estão em bases recorrentes.

Então, começando aqui nosso lucro. do segundo trimestre, resultado de 2.2 bi, 2.3 se a gente tirar aquele efeito de descasamento temporal na atualização dos passivos dos planos de benefícios definidos lá na Brasilprev, crescimento de 20% ano contra ano. No acumulado 4.2%, crescimento de 14%, seria 4.4% se a gente tirasse aqui o impacto desse descasamento temporal. Esse descasamento temporal tirou 150 milhões, 154 milhões agora no primeiro semestre. O primeiro semestre do ano passado foi neutro, então ele acabou sendo um detrator do nosso resultado, mas aquilo que a gente sempre reforça, esse montante ele volta para o nosso resultado, ele volta a compor nosso resultado em algum momento no segundo semestre. Ele aconteceu justamente porque a gente teve, no mês de junho, um IGPM deflacionando forte de 1.7%, impactando no ativo, enquanto que o passivo passou um IGPM deflacionando 0,5% só, que foi o IGPM de maio. Então, em agosto, em julho, na verdade, isso já começa a melhorar, agosto praticamente já se reverte, e aí a gente deve ver 150 milhões compondo o resultado provavelmente do terceiro TRI já.

Resultado financeiro aqui, agregado das companhias depois de impostos crescendo aqui 69% no segundo TRI ano contra ano antes, 45% no acumulado, representando 20% basicamente do nosso lucro líquido.

Passando aqui para a próxima página, a gente tem aqui a análise da composição do resultado, segregando os dois principais componentes, operacional e financeiro, contribuíram praticamente com a mesma magnitude aqui de valores. Operacional crescendo 245 milhões. A gente vê o principal driver aqui. Reconhecimento de prêmio ganho na Brasilseg, e redução de sinistralidade. Esses foram os principais destaques aqui do acumulado do semestre.

Do lado financeiro a gente tem aqui um ganho, um efeito mais direto no impacto da alta da Selic, mais crescimento de volume, se adicionou 258 milhões. O descasamento temporal que eu acabei de mencionar compensa a parte desse ganho, tirando 154, mas aí a marcação a mercado adiciona mais 173. sendo que no primeiro semestre a gente teve um efeito positivo, um ganho de marcação a mercado de 23 milhões depois de imposto, enquanto no ano passado nós tivemos uma perda de marcação a mercado de 150 milhões no primeiro semestre do ano passado. Então, o efeito combinado aqui no resultado financeiro, ainda apesar do descasamento temporal, quase 300 milhões de crescimento no ano contra ano.

Entrando agora num detalhamento operação-operação, a gente tem aqui na operação de seguros, primeiro na página 8, o prêmio emitido no segundo TRI, cai 1% ano contra ano, reduz um pouco aquela taxa de queda que a gente observou no primeiro TRI desse ano. Então, dentro desse desempenho de redução de 1%, a gente vê que ele foi muito impactado ali por prestamista e rural, se a gente entrar no detalhamento dessas duas linhas, o prestamista, ele tem sido muito impactado pelo prestamista pessoa jurídica, no segundo TRI ano contra ano, a pessoa física até teve crescimento, 5,5% de crescimento na pessoa física, mas a pessoa jurídica tem caído bastante forte.

E dentro do rural, aquilo que a gente já vem comentando, vem sendo amplamente noticiado na imprensa, a gente está tendo um pouco mais de dificuldade no produto de agrícola, e esse tem sido o principal responsável pra gente ter, observando essa queda de 3% aqui, tanto no TRI ano contra ano, quanto no acumulado.

O Vida, ele teve uma queda de 3,6% no segundo TRI ano contra ano, embora fique flat praticamente no acumulado do ano. Aqui, basicamente, o fator responsável foi uma saída maior de clientes que tinham tickets mais elevados e a gente acabou não conseguindo compensar com venda nova. Então, essa aqui era um pouco mais acentuada. No segundo TRI, ainda carteira fixa estável no acumulado. As demais linhas, aí elas apresentam todo esse crescimento, crescimento ali da ordem do dígito médio para alto, todas com um bom desempenho, seja no TRI ano contra ano, quanto no acumulado.

Indicadores de desempenho aqui no canto inferior esquerdo, a gente vê uma melhora do combinado em ambas as bases de comparação. Fruto da melhora da sinistralidade aqui, fica claro porque no ano passado nós tivemos aqueles desastres que aconteceram no Rio Grande do Sul, que afetaram ali basicamente as linhas de danos. Tivemos mais um ou outro efeito no seguro agrícola que impactou ali a região centro-sul do país, mas que esse ano não se repetiram, e aí a sinistralidade, ela tem uma forte queda em ambas as bases de comparação, e ali sinistralidade é o principal componente responsável por essa melhora do índice combinado.

Tivemos também a melhora de eficiência operacional, ali o índice de despesas gerais administrativas cai 40 *basis* ano contra ano, cai 20 *basis* no acumulado, e também contribui para essa melhora do combinado. Por outro lado a gente observa aqui uma alta no comissionamento, isso é praticamente fruto de mudança de mix com perda de relevância do seguro agrícola no total e ganho de relevância de outros produtos que tem um comissionamento mais elevado.

Quando a gente fala de resultado financeiro crescendo 45% ano contra ano, 42% no acumulado, aqui fruto de Selic mais alta, impacto mais relevante. É a elevação da Selic. E o lucro cresce 25% aqui no acumulado, desculpa, 25% ano contra ano, 17% no acumulado aqui, crescimento de 9%, prêmio ganho, melhora do combinado e alta do financeiro, o principal resultante aqui desses movimentos, esse crescimento aqui de bastante robusto do lucro recorrente já segregando aquele efeito extraordinário que eu mencionei no início.

Passando aqui pra operação de previdência, a gente tem aqui a arrecadação cai 22% ano contra ano, 21% do acumulado, aqui o efeito direto da mudança regulatória que nós tivemos com a introdução do IOF sobre aportes de VGBL a partir de determinados valores e isso acabou reduzindo bastante o fluxo de entrada de recursos com impacto direto ali também na captação líquida. Ficou em 4 bi negativo no segundo TRI, 5 bi negativo no acumulado. O resgate ele tem uma alta aqui de 50 *basis* no acumulado. Mas TRI contra TRI, ele já

cai puxando ali o índice de resgate no acumulado que a gente tinha até março de 11.6, ele cai para 11.1. Se a gente continuar observando esse ambiente, pelo menos para renda fixa, sem muita volatilidade ao longo do segundo semestre, a gente deve observar uma melhora sequencial aqui do índice de resgate ao longo do segundo semestre.

Reservas crescendo 9% nos 12 meses. Receita com taxa de gestão, ela cai 1% ano contra ano. Aqui é resultado dessa diluição que a gente estava vendo da taxa de gestão, por conta da mudança de perfil de risco, com aumento da participação de produtos mais conservadores no total de ativos. Isso acaba puxando a taxa média de gestão para baixo. E aí um outro efeito que impactou também essa queda de receita com taxa de gestão foi a menor quantidade de dias úteis que sensibilizou tanto o ano contra ano aqui quanto no comparativo acumulado.

O lucro, apesar dessa redução da receita de taxa de gestão e um crescimento marginal ali no acumulado, ele cresce num ritmo muito forte, 20% ano contra ano, 18% no acumulado e aqui é resultado basicamente da melhora que a gente observou no resultado financeiro, por conta não só de SELIC mais alta, mas também um efeito positivo de marcação ao mercado que também colaborou e a queda do IGPM com uma redução significativa no custo passivo. Esses foram os principais motores de crescimento da Brasilprev, apesar de a gente ter observado essa aceleração aqui de crescimento operacional.

Passando para a capitalização, a gente tem aqui 24% de crescimento na arrecadação, 11% no acumulado. Reserva cresce 1%. Sorteios crescem 6% ano contra ano, distribuímos aqui 31 milhões de prêmios de sorteio no primeiro semestre desse ano. Resultado financeiro cresce 6% por conta da expansão de margem aqui, 20 basis de expansão de margem financeira, mais crescimento de volume. no acumulado ele cai 19% por conta de compressão de margem financeira que resulta basicamente do efeito que a gente teve no primeiro TRI de ajuste negativo do hedge.

Por conta da abertura de curva a gente optou por proteger boa parte da nossa posição renda fixa, quando a curva voltou no primeiro TRI a companhia não teve tempo hábil para desfazer de toda essa proteção, acabou resultando em um ajuste negativo de hedge no primeiro TRI que já se normalizou, a gente pode ver no resultado do segundo, o resultado financeiro tem crescido de forma bastante saudável. E aí o reflexo disso está na variação do lucro, 5% de crescimento no segundo TRI ano contra ano, 10% de queda no acumulado.

Passando para a operação de distribuição, na corretora receita cresce 6% ano contra ano, assim como no acumulado. Aqui, principal, responsável por esse crescimento em ambas as bases de comparação, apropriação de receitas de vendas passadas, principalmente produtos seguros. e o aumento da receita de capitalização, que segue o regime de caixa, então ela é bastante sensível no comportamento da corretora.

A margem líquida cresce 3,2 pontos no ano contra ano, 2,4 no acumulado, que é basicamente fruto não só de uma melhora que a gente teve ali da margem operacional, mas mais ainda da melhora do resultado financeiro por conta de alta de Selic. E aí o reflexo disso tá no crescimento do lucro, né, cresce sensivelmente acima do crescimento da receita por conta dessa melhora do resultado financeiro, 11% ano contra ano e 9% no acumulado.

E pra fechar, a gente tem aqui nossa prestação de contas em relação ao *guidance*. Então, resultado operacional não juros, intervalo de 3 a 8, entregamos 7,4% nesse semestre. Prêmios emitidos no intervalo de crescimento de 2 a 7, ficamos ali com um decréscimo de 3,4. Aqui, o que eu mencionei durante a apresentação, um impacto bastante forte do prestamista PJ e de seguro agrícola. E reserva de previdência no intervalo de 12 a 16, entregamos um crescimento de 9,8.

Aqui na última coluna, a gente traz as nossas projeções revisadas, aqui o que a gente precisou fazer é se adaptar a nova regulação, algo que a gente não previa, mas a introdução do IOF em aporte de VGBL tem um impacto considerável, sim, no curto prazo, e a gente precisou adequar as nossas projeções a esse impacto. Um efeito aqui, inicialmente, em resultado operacional não juros, O impacto do IOF vem com o fruto da receita de arrecadação de previdência. A receita de corretagem capturada no volume arrecadado de previdência, ela tem uma queda. E a gente precisou incorporar isso no resultado operacional não juros. E revisamos o intervalo para um crescimento de 1 a 4%.

Prêmios emitidos, fizemos uma redução também para o intervalo de variação de menos 4% a mais 1%, por conta desse ambiente ainda bastante incerto, principalmente no agronegócio. A gente tem algumas medidas que estão em curso para tentar acelerar essa recuperação do prestamista, mas ainda um ambiente bastante volátil para o agronegócio, e a gente achou prudente revisar o intervalo de crescimento também para a prêmio emitido.

Reserva de previdência 9 a 12 aqui também sensibilizada pelo impacto do IOF. Então, resultado de uma arrecadação menor do que a gente previa. Precisou incorporar isso nas projeções e trouxe o intervalo para baixo para um crescimento de 9 a 12%.

Bom, esses eram os destaques que eu gostaria de dar em relação ao resultado do segundo trimestre. E passamos agora para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Felipe Peres:

Voltamos para a sessão de perguntas e respostas. Lembrando, quem desejar enviar uma pergunta por escrito, basta clicar no botão Q&A, que está na parte inferior da tela do Zoom. Procuraremos responder a todas as perguntas aqui ao vivo. Caso não seja possível, em função do tempo do evento, a gente se compromete a retornar por e-mail. Também liberaremos algumas perguntas ao vivo para alguns analistas que clicarem no botão Raise Hand, que também está na parte inferior da tela.

Assim que a gente liberar a pergunta, basta desmutar o microfone e seguir com o seu questionamento. As perguntas serão sempre respondidas em português, mas quem desejar fazê-las em inglês pode ficar à vontade e a gente responde aqui ao vivo.

A primeira pergunta vem do Daniel Vaz, do Banco Safra. Daniel, por favor, pode liberar seu áudio e fazer a sua pergunta.

Daniel Vaz - Banco Safra:

Bom dia, Felipe. Bom dia a todos, André, Rafael. Parabéns pelos resultados.

Eu tenho duas do meu lado. A primeira eu queria a opinião do Rafael aqui, sobre aquelas comissões que estão no estoque de comissões não ganhas ainda na corretora. Eu queria ver se ele pudesse explicar um pouquinho essa dinâmica de caixa. O caixa, na verdade, é da Brasilcap. Então, você tem uma dinâmica de caixa muito relacionada à Brasilcap, você tem essa dinâmica de rentável um pouco diferente na Seguros e na Prev. Aí depois eu faço a minha segunda pergunta.

Rafael Sperendio:

Claro, obrigado pela pergunta!

Bom, em relação à receita da corretora, a gente tem uma dinâmica que ela varia bastante produto a produto. Eu vou explicar de forma simples, sem entrar no detalhe, mas vai ser, acredito eu, suficiente para você entender o funcionamento e o porquê da resiliência do negócio de corretagem, tanto da corretora como da própria seguradora, por meio desse reconhecimento diferido, seja de prêmio, seja de corretagem, que os dois seguem a mesma dinâmica de diferimento, inclusive pelo mesmo prazo.

Na corretora, o que acontece? A capitalização e a previdência, nós cobramos uma taxa de corretagem, em cima do volume arrecadado, e essa receita de corretagem, para a corretora, ela é reconhecida em regime de caixa, então não existe diferimento.

Para seguros, aí a situação muda completamente, para os produtos de seguro, tanto ali o prêmio ganho na seguradora, como a receita de corretagem na corretora, são apropriadas de acordo com a vigência de risco do produto. Então um prestamista, por exemplo, que é o produto hoje que tem a vigência de risco mais longa dentro do portfólio a gente chega a diferir comissões por cinco anos aproximadamente, tá. Isso é na origem do negócio, tá.

O prazo efetivo é um pouco menor, porque normalmente as operações elas não são carregadas até o vencimento, invariavelmente os clientes optam por renegociar, então o prazo é um pouco mais curto do que isso, mas na origem chega em torno de uns cinco anos. Hoje, comissões a apropriar, para vocês terem uma ideia, lá na corretora de vendas passadas que ainda devem ser apropriadas na nossa demonstração de resultados, elas somam algo em torno de 5,7 bilhões.

Esse é o saldo total de comissões deferidas, que a gente chama a apropriar nosso resultado em períodos futuros. Mas previdência e capitalização, a receita, arrecadei, cobrei corretagem, a receita ela é reconhecida imediatamente no regime de caixa. Por isso que elas são bastante sensíveis no resultado de curto prazo. A arrecadação quando ela sobe nessas duas linhas, imediatamente a receita de corretagem na corretora responde na mesma magnitude.

Daniel Vaz - Banco Safra:

Legal, eu justamente perguntei por conta desse. Teve um *flattening* dessa curva, que você estava em 4 bi, foi para esses 5.7 e ficou nesse patamar. Então, na verdade, você tem esse valor a reconhecer, principalmente no business e seguros. Legal.

A minha segunda pergunta é relacionada à gestão. A gente viu algumas mudanças no grupo, no consolidado como um todo. Então, dentro da Seguridade, chama a atenção a volta do Marcelo, do Marcelo Labuto para o Brasilseg, que foi um diretor do grupo, do próprio Banco do Brasil, mas na época, lá em 2013, 2014, ele estava à frente da BB Seguridade, na época do IPO, etc. Então, eu queria tentar correlacionar isso, se é que há alguma correlação com alguma discussão potencial de renovação de contrato nos próximos cinco anos, dado que já está chegando ali, perto de 2031, que é a primeira renovação ali do contrato da Brasilseg, e queria tentar entender um pouquinho de se essa volta dele ao grupo, que já estava fora um pouquinho, se tem alguma correlação, se vocês já estão discutindo isso internamente, pra gente ter um pouquinho de update sobre o assunto, que acho que é bem válido aqui, principalmente dado o panorama do banco também, que parece que capital não tá tão simples assim e poderia ser alguma coisa que destravar o valor e a BB Seguridade. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Ok. Bom, com relação a esse ponto, Daniel, é importante a gente tentar entender no fluxo de governança, quais são as atribuições de cada um dos executivos. No caso em específico aqui, o Marcelo Labuto, com ampla experiência dentro do Conglomerado Banco do Brasil, chegou inclusive a assumir a presidência do banco de forma interina, foi presidente da BB Seguridade, conhece bastante do nosso negócio, mas ele está sendo indicado para a posição de CEO na operação de seguros.

A discussão eventual de acordos com sócios, seja Mapfre, Principal e demais aqui, ela deve ocorrer no âmbito da BB Seguridade com o Banco do Brasil. Então, a operacional acaba não participando, ele estaria sendo indicado para essa posição de CEO da Brasilseg, para tocar de fato a operação independente das discussões que estariam acontecendo aqui no âmbito dos sócios. Então só para deixar um pouco claro a diferença das atribuições, papéis aqui dos diferentes executivos nas empresas do grupo. Com relação à discussão de acordos com sócios, por enquanto não temos nada em curso não.

Daniel Vaz - Banco Safra:

Perfeito, obrigado novamente.

Felipe Peres:

Obrigado pela pergunta, Daniel. A nossa próxima pergunta é do Antonio Ruetter, do Bank of America. Antonio, bom dia. Pode liberar seu microfone e fazer a sua pergunta, por favor.

Antonio Ruetter - Bank of America:

Bom dia, pessoal. Muito obrigado pelo tempo de vocês. A minha pergunta vai no sentido de precificação, e ela vem quando a gente olha para a sinistralidade, e a gente vê que nos últimos três anos a sinistralidade está rodando por volta de 25%, bem abaixo daquela média histórica mais próxima aos 30% de vocês.

Então aqui pensando no balanço entre resultado operacional e o crescimento de prêmios, até sob a ótica do que você geraria de comissão, teve alguma mudança? Vocês planejam uma mudança em precificação ou nível de preço, principalmente considerando esse nível de frequência, esse nível de sinistralidade? Ou a ideia é continuar rodando nessa sinistralidade? Ou então vocês têm uma perspectiva de uma frequência voltando para níveis mais altos.

Só tentando entender a cabeça de vocês quando a gente pondera a sinistralidade rodando abaixo de níveis históricos com a frequência e também preço de contrato quando a gente pensa no crescimento. Muito obrigado.

Rafael Sperandio:

Muito obrigado pela pergunta. Em relação à precificação, imagino que o foco seja mais no agrícola. Nas demais linhas, vou passar brevemente, mas a gente não tem muita variação. Não vira dentro do esperado, o prestamista comparado com o padrão histórico ele tá, ela tá olhando um pouquinho acima do padrão histórico, mas aqui por conta de uma mudança que a gente fez, a gente ampliou o público-alvo, a gente ampliou nossa exposição a risco em termos de idade capital segurado, então por isso que ela tá um pouquinho acima, mas dentro do nosso esperado. Ela vai agora de forma estrutural ficar um pouco acima da média histórica de toda forma.

No residencial ela fugiu um pouco daquilo que a gente previa, do ano passado para cá a gente colocou uma série de medidas em curso para trazer ela para um patamar ali entre 30% e 40% e o portfólio tem respondido.

Nas demais linhas sem nenhuma alteração, todas performando bem em linha com aquilo que a gente espera como sinistralidade de alvo, nenhum indicativo de necessidade de mudança na nossa política de subscrição.

Para o agrícola aí sim a gente tem uma margem maior para ser um pouco mais agressivo em preço, quando a gente olha nos últimos três ciclos aqui, a gente tem tido um desempenho fantástico, mas com muita cautela também, porque a gente trabalha com clima, é algo que a gente tem que ter de fato muito cuidado, historicamente não é comum observar esse padrão de três ciclos seguidos, uma qualidade safra, vamos chamar assim de uma forma geral, a gente teve casos específicos de uma região ou outra, mas nenhum grande evento que tenha trazido um grande impacto na sinistralidade da companhia.

Então a gente tem sim margem para trabalhar, a gente vai trabalhar a preço de forma um pouco mais agressiva do que a gente vinha trabalhando, mas de forma cuidadosa, bastante gradual, porque ali a gente tem a única linha dentro do nosso portfólio que a gente está exposto a risco de cauda, então a gente tem que tomar bastante cuidado.

A princípio, hoje quando a gente avalia as projeções mais atualizadas de clima, a gente tem conforto para trabalhar dessa forma e a predominância ainda, pelo menos até o início do ano que vem, é de neutralidade. Nem El Niño, nem La Niña, coisa de perspectiva de clima bastante favorável.

Antonio Ruetter - Bank of America:

Tá ótimo, muito obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Antonio. A próxima pergunta, ela é do Arnon Shirazi, do Citi. Arnaud, bom dia. Pode liberar seu microfone e fazer a pergunta, por favor.

Arnon Shirazi - Citi:

Fala, pessoal. Bom dia. André, parabéns pelo ciclo na companhia. Bom dia também, Rafael e Felipe.

Minha pergunta é muito referente à dinâmica de prêmios agora nesse terceiro trimestre. A gente já teve aí o mês de julho completo e eu queria entender como está a dinâmica da parte do rural, principalmente depois do plano safra, se já começou a ter algum desembolso, como está aí referente à expectativa. E se me permite também, fazendo também na questão de prêmios, tive que ter uma variação de provisão técnica muito grande agora nesse segundo trimestre, e se conseguirem dar mais detalhes seria muito bom para entender. Muito obrigado.

Rafael Sperendio:

Eu vou responder sua primeira pergunta, depois eu vou pedir para você me explicar um pouquinho melhor a sua segunda, tá?

Agora só a primeira. O que acontece? A gente tem observado já uma reação do seguro agrícola. Por enquanto ainda muito cedo para a gente extrapolar isso para daqui para o final do ano, mas aquela taxa de variação ano contra ano que a gente observou no primeiro semestre acumulado, ela já apresentou uma melhora considerável em julho e agora no início de agosto. Aquele ritmo de queda ele tem caído. Quando a gente olha a composição do plano safra divulgado pelo Banco do Brasil, tem um direcionamento maior de recursos para o pequeno e médio produtor, que é justamente o nosso principal público-alvo ali dentro do seguro agrícola. Então essa composição nos favoreceu mais, por exemplo, do que a composição que a gente tinha no ano passado.

Por outro lado, a gente tem ainda alguns outros fatores que precisa avaliar com mais cuidado, em específico aqui a redução do subsídio para a subvenção do seguro agrícola. Então, a gente precisa estimar melhor o tamanho dessa demanda, qual vai ser a disposição e o apetite a preço do produtor rural para entender melhor de que forma vai se dar essa recuperação ao longo desse segundo semestre ainda muito cedo. Em relação à segunda pergunta, você pode repetir, por favor? Acho que eu não entendi muito bem.

Arnon Shirazi - Citi:

Claro! Não, sem problema. Aqui tem um prêmio ganho retido, teve uma variação de provisão técnica de prêmio que acabou sendo bastante grande esse trimestre, coisa de 310 milhões comparado aí com um valor bem inferior aí no ano contra ano e também comparado com o trimestre anterior. Só queria saber se teve alguma explicação para isso ter acontecido esse trimestre. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Eu vou tentar aqui inferir o motivo do seu questionamento, da sua dúvida, e tem um pouco a ver ali com a resposta que eu trouxe no início na pergunta do Daniel.

Dentro da provisão de prêmio não ganho da Brasilseg, a gente tem um componente muito forte ali que é a apropriação de receita de vendas passadas, principalmente aqui do próprio prestamista. Então quando o prestamista desacelera, e é o que a gente tem observado agora, não é um produto muito longo, a gente vê isso sensibilizando muito pouco no resultado do período corrente, porque eu ainda continuo apropriando muita receita, lembrando que o prestamista foi uma das linhas que mais cresceu nos últimos três anos, eu continuo apropriando de muita receita de períodos passados. Então, por um lado você vê ali o prêmio emitido ali caindo na hora de 3%, quando a gente elimina o ruído de resseguro, que é a parte do seguro agrícola, boa parte dessa queda está atrelada ao agrícola, quando a gente tira o agrícola da conta, a gente já vê que o prêmio retido fica praticamente flat, ele não cai, zero e crescimento, se não me engano, de 2% ano contra ano.

E quando eu entro para o prêmio ganho retido, que aí eu elimino o ruído daquele risco que eu emiti e não retive na companhia, aí eu passo para o segundo momento aqui, que é o reconhecimento de prêmios, de vendas que foram feitas nos últimos três anos, basicamente, boa parte está concentrada nisso aqui. E aí o prêmio ganho retido cresce 9%, tá. Então não é, não existe mudança no critério, isso aqui é diferimento linear ao longo da vigência de risco, tá. Diferentemente lá do IFRS 17, mas aqui no resultado que a gente tá em discussão aqui, o diferimento é linear. Então não tem subjetividade praticamente nesse cálculo aqui, é basicamente ali o resultado dessa apropriação desse colchão muito grande de prêmio ganho que foi construído nos últimos três anos pela venda do prestamista. E aí está passando agora no resultado.

Arnon Shirazi - Citi:

Está claro, muito obrigado!

Felipe Peres:

Obrigado, Arnon. A próxima pergunta ela vem do Tiago Binsfeld, do Goldman Sachs. Tudo bem, Tiago? Pode fazer sua pergunta, por favor.

Tiago Binsfeld - Goldman Sachs:

Bom dia, Felipe, André e Rafael. Obrigado por receber a pergunta. Eu queria entender um pouquinho melhor a mudança no *guidance* operacional. No ponto médio, implica que o segundo semestre deve ser bem parecido com o primeiro, né? Então, só queria entender um pouquinho mais o motivo dessa cautela. Rafael, acho que você até já começou a falar da sinistralidade, da perspectiva de neutralidade no agrícola, mas só entender se esse ponto médio do *guidance* talvez já assuma uma deterioração um pouco maior de sinistralidade ou se esse conservadorismo vem de algum outro componente do resultado operacional. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado pela pergunta, Tiago. Assim, só para deixar claro, nós só precisamos revisar o *guidance*, seja de operacional como de reserva de previdência, por conta da incidência agora de IOF nos aportes de VGBL. Se a gente não tivesse essa mudança regulatória, não teria por que fazer revisão para baixo de nenhum dos dois intervalos. Agora, a incidência do IOF e o impacto que ele traz na arrecadação, ele sensibiliza diretamente aquela receita de corretagem ali na BB corretora, que eu mencionei na resposta da primeira pergunta, era reconhecido em regime de caixa.

Então se eu não tivesse essa nova regulação, nós conseguiríamos sustentar um intervalo anterior porque apesar de o desempenho em uma linha ou outra estar vindo abaixo daquilo que a gente esperava inicialmente, a gente tinha margem naquele intervalo para absorver qualquer outra variação inesperada que como que você reforçou aqui, o segundo semestre, principalmente ali na sinistralidade do seguro agrícola, a gente não espera grandes mudanças, mas eu teria espaço no intervalo anterior para absorver.

Quando eu venho agora o segundo semestre com esse impacto do IOF acaba que essa margem ela já não é mais suficiente para absorver qualquer tipo de variação inesperada que a gente possa ter. Então por prudência nós optamos por revisar para baixo esse intervalo para ter um pouco mais de margem aqui de algum eventual desvio nas projeções. Porque o impacto do IOF acaba tirando entre um a dois pontos, dependendo de onde nós vamos conseguir reagir, de crescimento de resultado operacional. Então a gente precisava incorporar isso nas nossas estimativas.

O mesmo vale para a reserva de previdência. Com o IOF agora, isso acabou tirando coisa em torno de três pontos de crescimento de reserva. Precisou que isso refletisse nas projeções também. Então, esse foi o principal motivo que nos levou a revisar esse intervalo. Não fosse por isso, nós teríamos revisado somente o de prêmio emitido e aí, logicamente, com base no realizado e com base na perspectiva de segundo semestre, que eu mencionei aqui ainda, muita incerteza no agronegócio, soma-se a esse fato, um volume menor de subsídio para o seguro agrícola, precisou incorporar isso na nossa expectativa de prêmio emitido.

Tiago Binsfeld - Goldman Sachs:

Obrigada, Rafael. Se eu puder fazer uma segunda pergunta rápida, em relação a capital, a gente viu que a solvência das subsidiárias, tanto o Brasilseg quanto o Brasilprev melhorou, no TRI a TRI. Só entender como é que vocês pensam capital das subsidiárias, se eventualmente nesse cenário de menor crescimento poderia liberar um pouco mais de capital, e se puder também falar do *payout*, considerando todo esse contexto. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Sim, nós estamos considerando isso sim, tá, Tiago. Ali na Brasilseg não tem tanto espaço, a gente tá rodando ali muito próximo do nosso apetite a risco. Varia de companhia para companhia, mas em torno de 1.2, 1.3 vezes o capital regulatório e esse é o nosso apetite a risco. Onde teria mais espaço ali é na Brasilprev, mas a Brasilprev ainda não distribuiu com lucros do primeiro semestre, por isso você vê ali ainda um excesso de capital bem acima do apetite a riscos.

E na Brasilcap nós temos uma situação, para se recordar, por conta do movimento forte de abertura da curva no final do último ano, nós tivemos que tomar capital de terceiros para cobrir o déficit de liquidez, mas ali no meado do segundo trimestre a gente já tinha recomposto toda essa base de capital, conservadorismo, nossa, a gente carregou um pouco mais esse capital de terceiro até agora e a gente deve usar agora esse resultado que foi gerado para quitar essa dívida agora no mês de setembro. Então, com isso, dá para se esperar, o *payout* do primeiro semestre ficou em torno de quase 90%. É de se esperar que o segundo semestre a gente tenha um *payout* maior do que o índice do primeiro semestre, logicamente que em cima de uma base de lucro também maior do que a do primeiro semestre. Então, o índice do ano fechado, ele deve ficar maior do que esse índice do primeiro semestre.

Tiago Binsfeld - Goldman Sachs:

Ótimo, obrigado, Rafael.

Felipe Peres:

Próxima pergunta é do Marcelo Mizrahi, do Bradesco BBI. Marcelo, bom dia. Pode abrir o microfone e fazer sua pergunta, por favor.

Marcelo Mizrahi - Bradesco BBI:

Oi, pessoal. Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Acho que são alguns pontos. O primeiro, até um follow-up, a última pergunta sobre a questão de *payout*. A empresa tem quase 1bi e novecentos em ações em tesouraria. E quando foi feito o programa de recompra, a situação do Banco do Brasil era um pouco diferente. E a gente está vendo aí que está acontecendo, né, a discussão um pouco do banco com as questões de capital e preservação. Então, assim, eu queria perguntar se de alguma forma essa questão do banco muda o uso pretendido para essas ações de tesouraria, se elas poderiam ser vendidas e aí com isso o banco paga a possibilidade de ter um *payout* mais alto. Enfim, queria entender um pouco mais como é que fica essa questão das ações de tesouraria.

E um outro ponto sobre o crescimento, né, queria entender o que vocês acham que deve ser a dinâmica da captação de previdência no segundo semestre. A gente viu realmente uma queda muito forte, abrupta, a medida deve cair com, por exemplo, esses R\$ 600 mil anual. Não sei se pudesse abrir um pouco quanto da captação é acima desse valor e que patamar de captação, pelo menos bruta, vocês imaginam que seja possível ter na previdência no segundo semestre.

Rafael Sperendio:

Obrigado, Mizrahi, pela pergunta. Bom, iniciando com relação às ações que estão em tesouraria, nós executamos o programa de recompra, tá, dentro do esperado. Bom, o nosso entendimento é que hoje a gente tem condições, assim, de lançar um novo. Temos aqui a visão de que a ação hoje não está no preço justo, tem margem para a valorização, mas temos consciência do impacto que isso gera em capital para o banco, então não temos, por enquanto, nenhum indicativo de lançar um novo programa de recompra.

Com relação a destinação dessas ações, aqui é uma decisão que cabe ao conselho de administração, então a princípio do nosso lado aqui não temos hoje nenhum motivo para desfazer dessas ações a mercado, muito embora quando o programa tenha sido aprovado, nós tivemos ali autorização para que elas fossem mantidas em tesouraria, canceladas ou alienadas, mas não temos motivo aqui dentro do âmbito da administração da BB Seguridade para vender essas ações à mercado. Mas é uma decisão que aí cabe ao conselho e aí dependendo do que o conselho decidir aqui como executivos nós vamos executar. Mas, por enquanto, não tem nada a respeito disso.

Em relação à incidência de IOF, nessa nova regra, é muito difícil chegar num valor único, porque isso varia demais, e a gente tem uma base que tem uma composição relevante de produtores rurais, que acaba tendo um fluxo de caixa muito concentrado em determinados períodos, e que vão acabar fazendo contribuições de previdência em valores talvez superiores àqueles estabelecidos na regulação. A gente entende que essa nova medida tem um potencial para afetar entre 20% e 30% dependendo do horizonte de tempo da arrecadação.

Por outro lado, a gente não vai ficar passivo a essa medida, a gente tem que adotar diferentes estratégias comerciais para compensar esse efeito. Seja buscando novos bolsos, seja trabalhando melhor essa escala de pagamentos ao longo do tempo, evitando essa concentração de aportes em determinados períodos para tentar minimizar esse efeito. Por isso que é difícil cravar um certo percentual. Mas ela tem potencial, como eu falei, para atingir entre 20% a 30% da arrecadação.

Marcelo Mizrahi – Bradesco BBI:

Muito legal, obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Marcelo. Próxima pergunta é do Pedro Leduc, do Itaú BBA. Pedro, bom dia. Pode liberar o microfone e fazer a pergunta, por favor.

Pedro Leduc – Itaú BBA:

Muito bom dia, obrigado pelo call e também pela pergunta. Ela vem dentre dos prêmios do rural. A gente já há algum tempo vê o agrícola mais fraco e sendo compensado por um crescimento do penhor rural e vida produtor. Já nesse trimestre começa, parece ter algum tipo de desaceleração nesses outros dois produtos, e aí queria pegar um pouquinho de vocês, como vocês veem já a penetração relativa do penhor e do vida produtor.

Dentro do complexo rural, se daqui em diante realmente deve ter um ritmo talvez mais normal de crescimento desse produto, dado que a penetração talvez já esteja elevada, só para entender um pouquinho de vocês como é que esses dois outros produtos dentro do rural devem se comportar aí no médio prazo. Obrigado.

Rafael Sperendio:

Legal, Pedro. Obrigado pela pergunta, tentando simplificar aqui o que a gente espera da dinâmica dentro do portfólio de rural ao longo desse segundo semestre. O senhor mencionou bem que teve uma desaceleração do segundo TRI, mas isso é fruto do efeito base de comparação. Então, para o segundo semestre você pode continuar esperando o mesmo movimento, essa taxa deve desacelerar no penhor e no vida produtor ao longo do segundo semestre, por outro lado você deve observar uma aceleração do agrícola agora no segundo semestre de forma que o crescimento, a variação do agregado ali do prêmio emitido do segmento rural, ela fica em um patamar superior a que está hoje no acumulado até junho. Então deve ter uma melhora geral dessa taxa de variação do portfólio rural ao longo do segundo semestre, mas com uma composição um pouco diferente. Uma ideia de grandeza, se você avaliar prêmio retido, o agrícola está representando só 2% dos prêmios. É um patamar muito baixo. Então, como eu mencionei em uma das respostas aqui, o agrícola já começou a ter uma reação em julho. e agosto também começou bem, isso deve persistir ao longo do segundo semestre para que o rural com todo performe melhor. Isso é o que está implícito naquele intervalo de crescimento revisado do *Guidance*.

Em termos de penetração, a gente tem ali uma penetração mais elevada dentro do penhor, e um pouco mais até do que o vida, mas temos aqui, até porque tem muitas linhas, o penhor é obrigatório, mas temos algumas linhas, por exemplo, que a gente ainda opera muito pouco e tem muito potencial ainda de crescimento, em especial ali na carteira de pecuária do Banco do Brasil. Então, pra grãos, hoje a gente tem uma penetração alta, mas pra pecuária ainda muito baixa.

Pedro Leduc – Itaú BBA:

Tá bem claro, muito obrigado.

Felipe Peres:

A próxima pergunta, ela vem do Evandro Medeiros, da Suno Research. Evandro, por favor, pode liberar seu microfone.

Evandro Medeiros – Suno Research:

Bom dia. O volume de reservas que a cadeia administrada do Brasilcap, quando ajusto pela inflação, ele tem crescido desde 2012. O que explica essa trajetória, mesmo considerando o apetite do público brasileiro pelos produtos da Brasilcap? Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado pela pergunta Evandro, é bastante difícil a gente analisar um intervalo de tempo tão grande assim, porque ao longo desse tempo nós tivemos várias mudanças no próprio mix de produtos. Ali o que influencia diretamente aquela reserva ela é muito influenciada pelo prazo médio dos títulos. Então, quando a gente encurta prazo, a reserva nos próximos dois, três anos, ela responde caindo. Quando a gente alonga prazos, a reserva responde crescendo. Então, em 2012 e 2013, a gente teve um movimento muito forte de crescimento de reserva. justamente por conta desse alongamento de prazos, depois a gente fez um movimento de encurtamento que persistiu até a década de 2019, 2018 ali, e depois agora a gente está voltando a alongar, como o André mencionou na fala dele, com produto Ourocap 30 anos, a gente está voltando a alongar o portfólio, você deve voltar a ver essa reserva crescendo. Mas ela é muito relacionada a uma função de prazo, então por isso que você observa essa variação.

Evandro Medeiros – Suno Research:

Ficou claro. Obrigado, Sperendio.

Felipe Peres:

A próxima pergunta é do Carlos Gomez, do Banco HSBC. Oi Carlos, bom dia. Pode liberar o microfone e fazer a pergunta, por favor.

Carlos Gomez – Banco HSBC:

Muito obrigado. Duas perguntas, uma sobre IOF e sobre o negócio de pensão. Você discutiu com as autoridades se isso pode ser modificado ou revertido no futuro. E segundo, sobre os contratos para a corretora. Qual seria um prazo realista para que a empresa comece a negociar? Obrigado.

André Haui:

Oi Carlos, obrigado pela pergunta. Não é só na BB Seguridade, mas também com relação à nossa configuração, e das maiores seguradoras do Brasil. Esse tópico já foi discutido no Congresso e no Executivo e agora no Judiciário Sistema Jurídico. É um pouco difícil prever qualquer mudança no momento. Esse tópico tem que ser discutido de novo entre o Congresso e o Executivo para que eles cheguem a um acordo. Com certeza o setor está trabalhando numa perspectiva diferente para que possamos alcançar um novo acordo, mas no momento é o que é, não temos nenhuma perspectiva. O Congresso acabou de retomar o ano legislativo e até o momento nós esperamos que essa discussão seja feita, mas há outros tópicos que estão no noticiário, que tomaram conta da agenda, mas no momento é isso que temos. E qual era a mesma segunda pergunta?

A negociação com o Branco do Brasil sobre a distribuição. Até o momento continuamos como estávamos. Essa discussão vai acontecer e tem que acontecer. Nós acreditamos que estamos longe do final dos acordos que estão em vigência, então nós estamos discutindo com o banco, somos parceiros, e é isso, com certeza nós discutimos, vamos falar sobre isso, não é nenhum tabu, mas até o momento não temos nada mais sólido que podemos levar à mesa.

Carlos Gomez – Banco HSBC:

Eu acho que a pergunta é, o que é realista? É dois anos, três anos, quando vocês vão começar a conversar sobre isso, para que não atrapalhe o negócio?

André Haui:

Tem uma média de mais ou menos 7 anos até o momento, em termos de prazo. Eu acho que no final do ano que vem, no início de 2027, vai ser um bom momento para retomar as discussões. Geralmente a gente começa um ano antes, mas é difícil saber quando você está falando de uma empresa tão grande quanto a nossa. Você pode fazer essa pergunta de novo no futuro e talvez a gente tenha uma resposta diferente, tá?

Carlos Gomez – Banco HSBC:

Foi uma ótima resposta, muito obrigado.

André Haui:

Muito obrigado, Carlos.

Felipe Peres:

Próxima pergunta, ela é do Guilherme Grespan, do J.P. Morgan. Grespan, bom dia. Pode fazer sua pergunta, por favor?

Guilherme Grespan – J.P. Morgan:

Oi, bom dia Felipe, André e Sperendio, obrigado pelo call e por abrir para as perguntas.

Eu tenho uma só do meu lado, é mais estrutural e eu queria ouvir um pouquinho de vocês do diagnóstico. Então, diagnóstico positivo, eu olho aqui o *market share* de vocês e do Banco do Brasil em agribusiness e a pergunta é porque tem ganhado muita relevância, né? Acho que na nossa conta aqui, dois terços da Brasilseg e hoje em dia já é agro. Mas o meu ponto é, eu olho o *market share*, o Banco do Brasil dez anos atrás tinha Arredondando aqui, 65% de *market share*, vocês também. Nos últimos 10 anos o Banco do Brasil caiu para 53% de *market share* e eu acharia que depois dessa última safra esses 53% vão cair mais.

Mas eu acho interessante que vocês continuam com 63%, 64% de *market share* no setor. Então teve um descolamento bem grande entre o *market share* de vocês e do controlador, e eu queria só ouvir de vocês o diagnóstico e quão sustentável vocês acham que é esse nível de *market share* na indústria à medida que ela fica um pouco mais competitiva, tanto do ponto de vista de incumbentes entrando no setor, você tem as cooperativas de crédito, você tem as trades agrícolas, enfim, vocês sabem a história, mas queria ouvir só o que é o diagnóstico e quão sustentável vocês acham que é esse nível de liderança. Obrigado.

André Haui:

Guilherme, eu vou começar endereçando e depois eu passo para o Rafa trazer as considerações dele. Eu acredito que pelo tamanho desse mercado e pela nossa capacidade de inovar e de criar novos produtos e de olhar não somente para a originação que vem, mas para o estoque também, e a gente vê isso aí no penhor rural, no ouro-vida, na agrícola, a gente entende que ainda tem um espaço grande para crescer, pelo menos essa é a minha visão, e continuar mantendo. É claro que a gente viu os incumbentes tomando espaço, a gente está bem na frente, o mercado vai ficar cada vez mais competitivo, a gente está vendo aí competidores grandes olhando para o T1 ali do setor e isso realmente nos preocupa e por isso que a gente tem que ser cada vez mais eficiente em inovação, em monitoramento e em parametrização. A gente tem alcançado novos patamares em relação à oferta de produto, então a gente acredita que a gente vai continuar muito competitivo.

Mas, na minha visão, é claro que a gente vai ser consumido, mas isso ainda vai demorar um pouco. E aí a visão do banco, eu não vou comentar porque é do banco, Eu não olho diretamente o business do banco, são outros fatores que consomem o mercado principalmente relacionados a colateral e crédito, aqui a gente está olhando sinistralidade e capacidade da gente proteger os nossos clientes, então acredito que ainda vai ter um descolamento por um bom tempo, mas se a gente não for criativo e trazer uma oferta de valor competitiva, a gente vai sim ser agredido nos próximos anos de forma mais forte. Por enquanto a gente continua num bom patamar, mas sempre atento e investindo bastante para poder trazer o que há de melhor em tecnologia para os nossos clientes.

Rafael Sperendio:

Só complementando, Grespan, ali a gente avalia os produtos de seguro que eles têm alguma sinergia ali, uma relação forte com os produtos bancários, acho que é inegável que na média, vamos chamar assim, os produtos bancários, se você olhar a ciclo de vida do produto, eles estão no nível de maturidade maior do que os produtos de seguro, o que nos permite ali antecipar esses movimentos e tentar atrasar ou postergar ainda mais esse contexto de maior competitividade e redução de margens que inevitavelmente vai acontecer em algum momento do tempo.

Acredito que, como você mesmo trouxe aqui, isso vai acontecer num ritmo mais lento. Um exemplo prático disso é que, dentro do modelo de financiamento do produto rural, a gente observou um aumento relevante nos últimos anos, da participação de outros veículos de financiamento, em especial aqui a cédula do produtor rural. coisa que até pouco tempo atrás a gente não tinha um produto de seguro para atrelar a célula do produto rural e a gente está bastante avançado hoje no desenvolvimento desse produto de seguro agrícola para atrelar esse novo mecanismo de financiamento. Tem usado muito ali a plataforma Broto que é um investimento conjunto que a gente tem com o Banco do Brasil para tentar buscar caminhos alternativos ao financiamento bancário tradicional no segmento do agronegócio.

Guilherme Grespan – J.P. Morgan:

Está claro, obrigado pessoal.

Felipe Peres:

Obrigado, Guilherme. A gente tem duas perguntas aqui que vieram pelo Q&A.

A primeira é uma que surge bastante, mas para quem está chegando agora talvez seja interessante responder, que é em relação a uma alteração no fluxo de pagamento de dividendos, passar de base semestral para base trimestral. E a segunda é um pedido aí de uma leitura da empresa em relação a cenário macroeconômico e as principais variáveis como que isso pode afetar o nosso negócio.

Rafael Sperendio:

Vamos começar pela frequência de distribuição de dividendos, por enquanto nada sendo avaliado, preferimos continuar aqui com a prática de distribuição semestral até por conta da própria dinâmica de geração de caixa dentro da companhia. e a corretora ali, que é uma grande fonte de geração de caixa, ela consegue distribuir seus lucros só semestralmente.

Então, a princípio, a gente não tem intenção de mudar essa frequência, o que a gente pode avaliar, eventualmente, a depender do excesso de caixa disponível, fazer uma distribuição extraordinária, mas não, por enquanto, não nos comprometer com a frequência trimestral de distribuição.

Com relação a cenário, que é uma pergunta bastante ampla, que a gente tem observado para contexto de curto prazo. Esse cenário de Selic mais alta acaba sendo benéfico, os senhores viram aqui nos resultados, tem beneficiado diretamente aqui nosso resultado financeiro. Consenso de inflação, por enquanto também bastante benéfico, porque a gente tem ali aquele plano de benefício definido na Brasilprev e hoje a perspectiva aponta. com o IPCA da ordem de 5%, e o IGPM da ordem de 1,3%, se não me falha a memória, essa é a última projeção atualizada ali do boletim Focus. Então isso é bastante positivo, cada ponto que o IPCA fica acima de IGPM, a gente estimula um impacto em torno de 30 milhões do nosso lucro, então é um fator bastante positivo, mas por outro lado, isso acaba dificultando ali um cenário de juros alto, acaba dificultando o nosso crescimento operacional, até porque boa parte desse operacional ele é formado por linhas que de alguma forma estão atreladas a crédito. Então é natural que há uma taxa de 15%, espaço para atrelar um produto de proteção de vida, ali o prestamista em uma operação de crédito não é o mesmo do que com a SELIC a 8 a 7. Então isso acaba dificultando um pouco o crescimento, em especial ali no segmento de pessoa jurídica, que eu mencionei ao longo da apresentação.

A gente já observa uma reação da pessoa física, mas na pessoa jurídica a gente tem sentido ainda mais dificuldade. Então, no balanço, é isso que nós temos observado. A gente vê ali um financeiro muito mais do que compensando essa desaceleração de operacional. Não é o melhor ambiente, quando a gente olha pra média ou longo prazo, mas pra curto prazo ainda é bastante favorável.

Felipe Peres:

Obrigado, Rafael. Bom, com isso a gente conclui a nossa sessão de perguntas e respostas. Rafael e André, se quiserem fazer alguma consideração adicional.

Rafael Sperendio:

Do meu lado só agradecer a todos pela participação e me colocar à disposição juntamente com o time de RI para qualquer esclarecimento que tenha ficado ao longo dessa apresentação.

André Haui:

Bom, em breve eu estou encerrando o meu ciclo na companhia. Então, em primeiro lugar, quero agradecer aos nossos acionistas, não é um acionista controlador do Banco do Brasil, principalmente aos acionistas minoritários que acreditam na companhia e continuam acreditando. Um agradecimento especial a todo o nosso time, a toda a nossa equipe, que faz essa empresa ser o que ela é, de verdade. E agradecer aqui à turma que está aqui nos apoiando também, que está aqui no estúdio e que vocês não veem. Muito obrigado a vocês, espero vê-los aí no mercado em breve.

Felipe Peres:

Obrigado. Lembrando, a gente tem uma breve pesquisa de satisfação, tem o QR Code na tela, quem puder responder, por favor, a gente agradece bastante e tenham todos um bom dia!