

Felipe Peres:

Olá, Bom dia. Bem-vindos à nossa reunião virtual para apresentação dos resultados do 4T24. Este evento está sendo gravado e conta com tradução simultânea para o inglês.

To listen to the audio in English, press the "Interpretation" Button at the lower right hand side of the screen.

Como de costume, este evento será dividido em duas partes. Na primeira, nosso CEO, André Haiu, e nosso CFO, Rafael Sperendio, falarão um pouco sobre os destaques do resultado de 2024. Em seguida, abriremos para uma sessão de perguntas e respostas, quando analistas e investidores poderão solicitar esclarecimentos adicionais.

A apresentação está disponível em nosso site de Relações com Investidores, no endereço: www.bbseguridaderi.com.br.

Agora, passarei a palavra para o André, que seguirá com a apresentação, e volto após a apresentação para moderar a sessão de perguntas e respostas.

André, por favor, agora é com você.

André Haiu:

Obrigado, Felipe. Bom dia, amigos e amigas.

Primeiramente, agradeço a todas as pessoas que estão acompanhando a nossa reunião virtual. É com grande entusiasmo e satisfação que anuncio que o nosso Lucro Líquido cresceu 9,5% em 2024 e atingiu a marca histórica de R\$ 8,7 bilhões. O Lucro Gerencial, que está no padrão SUSEP, chegou a R\$ 8,2 bilhões, um aumento de 5,7% em relação a 2023.

É um resultado bastante sólido, suportado pelo crescimento de 11,9% do resultado operacional líquido de impostos, que superou a redução do resultado financeiro. Continuamos com uma política de remuneração aos nossos acionistas muito robusta.

Em 2024, foram destinados R\$ 7,1 bilhões para pagamentos de dividendos, além de R\$ 1,2 bilhão utilizados na recompra de ações, ou seja, entre dividendos e recompra foram mais de R\$ 8,3 bilhões destinados aos nossos acionistas, um payout de mais de 95%. Alcançamos a marca de R\$ 17,5 bilhões em prêmios emitidos, crescendo forte nas linhas mais rentáveis.

No Prestamista, a alta foi de 7,9%. Conforme dados da SUSEP, até novembro, registramos prêmios emitidos aproximadamente 70% superiores ao segundo colocado do ranking. No Rural, mesmo em um ano desafiador, conseguimos ampliar o nosso share de mercado para 63,6%. Destaque para o crescimento de 21,2% do Vida Produtor Rural e de 28,1% do Penhor Rural.

Nossa Sinistralidade fechou o ano no menor patamar histórico, chegando a 23,7%, resultado de uma robusta política de subscrição e de mitigação de riscos, fruto da nossa estratégia de resseguros. Nos nossos negócios de acumulação, as Reservas de Previdência expandiram 9,4% em 12 meses e chegaram à marca de R\$ 428,9 bilhões. A Arrecadação de Capitalização cresceu 4,2%, totalizando R\$ 6,7 bilhões em 2024.

No nosso negócio de Distribuição, o crescimento de 10% das Receitas de Corretagem foi garantido tanto pelo desempenho comercial, incluindo a venda de produtos que não são subscritos por nossas investidas, como pela recorrência e reconhecimento das receitas relacionadas a vendas concluídas em anos anteriores, em especial, do seguro Prestamista.

Em 2024, demos continuidade na execução da nossa estratégia de evoluir o uso de tecnologia de dados para a geração de negócios e melhorar o atendimento aos nossos clientes. Foram R\$ 538 milhões de reais investidos por todas as empresas do grupo em infraestrutura de TI, cyber segurança, desenvolvimento de novos produtos e soluções digitais. Esse investimento nos ajudou a fazer desenvolvimentos importantes voltados ao nosso portfólio.

Nos seguros rurais, estamos expandindo nossa atuação para além dos produtos tradicionais, como é o caso do Agrícola, para conseguirmos aproveitar todas as oportunidades do agronegócio. Lançamos o Penhor de Animais no início do ano passado e já emitimos R\$ 511 milhões em prêmios junto com o nosso seguro Pecuário Faturamento, que cresceu 89% em 2024. Foram quase R\$ 650 milhões em prêmios de seguros voltados ao mercado pecuário, que representa uma importante fatia do crédito rural do Banco do Brasil.

Como eu mencionei no slide anterior, o seguro de Vida Produtor Rural teve um crescimento significativo de 21,2%. Esse aumento foi possível pelas novas condições em que implementamos o produto, com expansão da importância segurada e da idade máxima dos nossos clientes.

Em uma estratégia que visa olhar o cliente em todo seu ciclo de vida, vendemos mais de 85 mil apólices do seguro Proteção Pessoal, que foi lançado em 2024. Esse produto se trata de um seguro de vida com coberturas mais simplificadas e preço mais acessível. Um produto importante para universalizar o acesso ao seguro, criando oportunidades de longo prazo à medida que os clientes desenvolvem a sua educação financeira e passam a adquirir produtos mais sofisticados.

Na Previdência, lançamos o produto que permite a oferta do saldo acumulado em reserva como garantia de operações de crédito. Uma solução importante que nós desenvolvemos para dar liquidez aos nossos clientes e evitar que eles acessem uma poupança de longo prazo, no caso de qualquer necessidade momentânea.

Em 2024, já foram mais de R\$ 800 milhões de Previdência, como garantia de operações de crédito, e, nisto, temos muito a crescer ainda. Seguimos avançando, também, nos nossos negócios de distribuição.

Em 2024, a BB Corretora intermediou a emissão de R\$ 18,7 bilhões em prêmios de seguros. A nossa investida Brasilseg, tem o maior peso, mas, também quero ressaltar nossa atuação puramente como corretora, com a venda de R\$ 967 milhões em prêmios de seguro Automóvel e R\$ 153 milhões em Grandes Riscos e Transportes, com foco no segmento Atacado BB. Nessas duas frentes não participamos da subscrição do risco.

Na estratégia de diversificação, emitimos R\$ 2,1 bilhões em prêmios via canais parceiros, representando 12% do total. Apenas em Rural, foi R\$ 1,3 bilhão, contribuindo com R\$ 235 milhões para o resultado, um crescimento de 17%.

Por fim, porém não menos importante, evoluímos em nossa atuação nos canais digitais. Em 2024, foram 180 mil novos clientes que entraram na base por esses canais e mais de 915 mil vendas efetivadas, captamos R\$ 900 milhões em Previdência e atingimos a marca de 26% das vendas de Capitalização PM concretizada de forma remota em canais digitais.

Os resultados econômicos que acabei de mostrar foram expressivos e a sustentabilidade desses números passa por um dos pilares mais importantes da nossa estratégia, que é a experiência do cliente no centro das nossas decisões.

O NPS da nossa base segue consolidado na zona de qualidade e evoluiu 4,7 pts no ano passado. O número de reclamações caiu de forma contínua e, em 2024, foi 15,2% menor do que em 2023. A evolução dos níveis de satisfação se reflete na permanência dos clientes, evidenciada pela redução de 17% do Churn em 12 meses, e o nível de proteção da nossa base continua evoluindo.

O número de clientes superprotegidos, que são aqueles com quatro ou mais produtos, cresceu 12,6%. A esteira de atendimento e os benefícios diferenciados oferecidos a esse público refletiu em um NPS de atendimento 11,9 pts superior em 2024, e o NPS relacional, que é de quase 2,0 pts maior do que o dos demais clientes.

Finalizo, aqui, a minha fala, e passo a palavra, agora, para o Rafael, que seguirá com o detalhamento do resultado. Retorno, em breve, para a sessão de perguntas e respostas.

Muito obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado, André.

Entrando no detalhe dos nossos números sobre o resultado do ano e do quarto trimestre, só reforçando, a abordagem sempre será no padrão contábil da SUSEP, que é o que baliza o nosso fluxo de distribuição de dividendos, e é o conceito que vou adotar aqui.

Então, o resultado foi de R\$ 8,2 bi em 2024, R\$ 2,2 bi no quarto trimestre, crescendo 6% em ambas as bases de comparação. Resultado bastante sólido, ainda mais se colocarmos em perspectiva todos os desafios que enfrentamos no resultado financeiro. Houve não só a redução da taxa Selic, com o aumento do custo do passivo na Brasilprev, aquele plano de benefício definido que é atrelado ao IGP-M.

Em 2023, tivemos uma deflação de 3% do IGP-M, e, em 2024, tivemos uma alta de 6,5%. Então, isso impactou diretamente, e a própria abertura da estrutura, a termo de taxa de juros, que também gerou uma marcação no mercado negativo. Por isso, o financeiro caiu 13% ano contra ano, no quarto trimestre, e caiu 17% no acumulado do ano, representando só 17% do nosso resultado, uma das menores contribuições da série histórica.

Trazendo um pouco mais de detalhe, quebrando a variação do resultado do ano nos dois principais componentes, o lucro cresceu por volta de R\$ 440 milhões, que veio, integralmente, do crescimento da operação crescendo R\$ 723 milhões, principalmente pela Brasilseg. Não só por conta do crescimento das vendas, no próprio exercício, como pelo reconhecimento das vendas feitas em exercícios passados,

impactando diretamente no prêmio ganho, com reflexo, também, na corretora. Uma parte compensada por um aumento no comissionamento.

Entrarei em detalhes mais para frente, inicialmente, no Prestamista, com a redução da participação do agrícola, o aumento da participação do Prestamista ajudou, também, na composição das receitas de corretagem.

E o principal destaque é de R\$ 244 milhões de crescimento de resultado advindo da redução da Sinistralidade que, em 2024, em todas as linhas, observamos uma redução da Sinistralidade, exceto para o Prestamista, que contribuiu bastante para o crescimento do resultado da operação.

Do lado financeiro, como eu comentei, de R\$ 723 milhões de crescimento operacional, o financeiro consome uma parte de R\$ 282 milhões de redução em relação a 2023, com R\$ 57 milhões de crescimento, advindo, principalmente, do aumento de volume.

Conseguimos compensar a redução da taxa Selic com aumento de volume, mas, por outro lado, a marcação ao mercado, como eu antecipei, tirou R\$ 184 milhões do nosso resultado de 2024, só lembrando que em 2023 esse efeito foi positivo em R\$ 149 milhões.

Passando e entrando um pouco mais no detalhe por operação, primeiro na Brasilseg, em prêmios emitidos. Vimos um crescimento de 6% no quarto trimestre, advindo, basicamente, de uma aceleração do crescimento do segmento rural, que cresceu 23% ano contra ano no 4º tri, e um crescimento de 2,2% do prêmio no acumulado do ano.

Vemos o Rural crescendo 4,1%. O Rural, que representa, praticamente, metade dos prêmios emitidos, desses 4,1%, o Prestamista do produtor rural, que é o que chamamos de Vida Produtor Rural e o Penhor Rural foram os principais drivers. O próprio Prestamista para o cliente pessoa física e micro e pequena empresa, crescendo 8%.

Vida ficou de lado, Empresarial caiu 40% por conta do encerramento do produto de quebra de garantia que tínhamos para consórcio, que não remunerava adequadamente o nosso custo de capital e optamos por descontinuar-lo no 1º tri de 2024.

Quando olhamos a qualidade da operação, vemos uma melhora generalizada, uma melhora do índice combinado advinda, basicamente, da redução da Sinistralidade, como mencionei anteriormente. Todas as linhas apresentando melhoras, exceto o Prestamista.

O Prestamista teve alguns one-offs em 2024, e, principalmente, um report de sinistros que estavam represados. Fizemos uma revisão de bases e reportamos esse sinistro entre o 2T24 e o 3T24, e a provisão de excedente técnico. Se segregarmos esses dois efeitos, a Sinistralidade do Prestamista teria ficado, praticamente, de lado. Nada que preocupe.

Na linha cor de rosa é onde representamos o aumento do comissionamento. Esse aumento reflete positivamente na corretora e é função do mix que mencionei anteriormente. O Prestamista tem o maior índice de comissionamento entre os produtos de seguro, e o Agrícola, o menor. Com o Agrícola perdendo participação e o Prestamista ganhando, o comissionamento médio subiu, e o índice de Despesas Gerais e Administrativas, praticamente, de lado, em relação a 2023.

O Financeiro cai 2% no 4º tri, 8% no acumulado, praticamente, como resultado da queda da taxa Selic. Uma parte conseguimos compensar com volume, mas não totalmente. Por fim, o Lucro Líquido crescendo 14% ano contra ano, 10% no acumulado, com o crescimento do prêmio ganho, e a melhora do índice combinado que mostrei, mais do que compensando a queda do resultado financeiro.

Passando para nossa operação de Previdência, 3% de crescimento da arrecadação em 2024, chegando a R\$ 59 bilhões de reais. No 4º tri tivemos uma redução de 4% ano contra ano. No termo de Captação Líquida, observamos resgates flat, com R\$ 7 bilhões de captação líquida em 2024.

Vou para o nosso crescimento de Reservas, da ordem de 9%, que é o conceito de Reserva Total. A reserva de P/VGBL crescendo 10%, bem em linha com o crescimento das receitas com taxa de gestão, que cresceram 10%, tanto no ano contra ano do quarto trimestre, quanto no acumulado de 2024, muito embora tenhamos observado uma redução da taxa de gestão, por conta do próprio mix, que observamos no canto inferior, uma redução da participação de multimercados no AuM total, e, por consequência, uma redução da taxa média, dado todo o movimento de aversão a risco, maior concentração e renda fixa.

Observamos essa redução da taxa média de gestão, mas que, por conta do aumento na quantidade de dias úteis em 2024, acabamos compensando e crescendo as receitas, bem em linha com o crescimento do saldo de reservas de P/VGBL.

Em termos de resultado, na última linha, a eficiência da operação até apresentou melhora, tanto no 4º tri como no acumulado do ano, mas tanto o aumento da receita com taxa de gestão, quanto a melhora da eficiência da operação não foram suficientes para compensar a queda do financeiro.

O financeiro, por conta do IGP-M, que foi de deflação em 2023 e inflação em 2024, e a própria abertura de curva, em especial, no quarto trimestre, o impacto foi bastante significativo. Tivemos uma redução de 72% do financeiro, no ano contra ano do 4º tri, e de 62% no acumulado. Isso explica a queda do Lucro de 27% no ano contra ano do 4º tri, e 15% no acumulado, pura e simplesmente por conta do financeiro.

Em Capitalização, a arrecadação cresce 4% em ambas as bases no ano contra ano e no acumulado. Em Reservas, temos uma queda de 3%, por conta do encurtamento do prazo dos títulos. Então, as reservas apresentaram redução nos últimos 12 meses. Os Sorteios Pagos, distribuindo R\$ 63 milhões em prêmios de sorteio em 2024, praticamente estável, ano contra ano.

O Resultado Financeiro no 4º tri cai 4%, por conta da redução da margem financeira e por reflexo da redução da taxa Selic. Uma parte compensada pela redução da TR, mas não foi o suficiente.

No ano, o Financeiro sobe 5%, apesar da queda de 20 basis points na margem financeira, por conta do aumento no saldo de aplicações financeiras, que foi suficiente para compensar. E, então, em Lucro Líquido, cresce em 1% ano contra ano, 5% no acumulado. No acumulado do ano cresce bem em linha com o crescimento do Resultado Financeiro.

No 4º tri, cresce, embora o Financeiro tenha caído por conta da redução das despesas, esse é o que tem sido o principal desafio dessa operação, e estamos buscando tornar mais eficiente ao longo do tempo, e esse é o nosso desafio no médio prazo.

Passando para a Corretora, cresce em 8% ano contra ano, 10% no acumulado, principalmente por conta da operação de seguros, e não só, como falei inicialmente, pelas vendas do exercício corrente, mas, também, pela apropriação de vendas que foram feitas nos últimos 2-3 anos. Na apropriação de corretagem, agora, ao longo de 2024, encerramos o ano com 6 bilhões de comissões a apropriar, então, ainda, um saldo bastante relevante de comissões que passarão no nosso resultado nos próximos anos.

A Margem Líquida melhora de 1,1 p.p ano contra ano, por conta do mix, e, também, aumento de receita financeira por conta do volume. No acumulado do ano, a margem fechando praticamente estável, um aumento de 30 basis points, por isso que o resultado subiu na margem, um pouco acima do crescimento da receita.

Passando, agora, pela nossa prestação de contas, em relação ao nosso guidance de 2024. Um resultado operacional não decorrente de juros, com intervalo de 5 a 10, e entregamos 10,7%, superamos a nossa projeção.

E, agora voltando ao início da apresentação, por conta, principalmente, de uma Sinistralidade mais baixa do que prevíamos inicialmente, e, ainda, foi um resultado extremamente satisfatório, por conta, se colocarmos em perspectiva a necessidade de constituição de provisão complementar de cobertura, na Brasilprev, não tínhamos projetado, e não estava contemplada nessa projeção, mas mesmo com esse provisionamento que não estava contemplado na projeção, conseguimos superar o intervalo de estimativas, até para 2025, pelo caráter mais financeiro dessa provisão complementar de cobertura, onde boa parte dela reflete a atualização por taxa mais inflação.

Então, devemos, em 2025, reclassificar essa despesa para despesa financeira. Se não fosse essa constituição de provisão complementar, o crescimento teria sido da ordem de 12%.

O Prêmio Emitido da Brasilseg ficou na metade superior do intervalo de 0% a 3%. Nas Reservas de Previdência, ficamos basicamente no centro do intervalo, com crescimento de 9,9% e intervalo de 8% a 12%.

E, para 2025, trazemos os mesmos indicadores, com o único ponto de destaque no Resultado Operacional, onde fizemos essa reclassificação. A despesa com provisão complementar de cobertura passa a ser reclassificada como despesa financeira na Brasilprev. Essa foi a única diferença. Intervalo de crescimento de 3% a 8% da operação para 2025.

O Prêmio Emitido, com crescimento de 2% a 7%, e Reservas de Previdência, no intervalo de crescimento de 12% a 17%. Essas são as nossas expectativas para o ano de 2025. Com isso, encerro a apresentação.

Vou me juntar, agora, ao André e ao Felipe para a sessão de perguntas e respostas.

Obrigado.

Jitendra Singh, HSBC:

Obrigada por responderem às minhas perguntas e parabéns pelos resultados. Tenho duas perguntas bem rápidas.

A primeira é sobre o crescimento dos prêmios. Pensando em 2025, como vocês esperam a evolução dos prêmios emitidos em diferentes linhas de produtos, considerando o cenário de juros mais altos no Brasil e uma possível desaceleração econômica? Se puderem compartilhar alguns números por linha de produto, seria ótimo.

E a segunda pergunta é sobre a dinâmica entre prêmios brutos e prêmios líquidos ganhos. Os prêmios líquidos ficaram estáveis durante 2024, enquanto os prêmios brutos oscilaram. Como essas duas linhas podem evoluir nos próximos trimestres ou ao longo de 2025? Obrigada.

Rafael Sperndio:

A primeira pergunta, só para equalizar o entendimento, veio relacionada ao guidance de crescimento de prêmio emitido e quais são nossas expectativas entre as diversas linhas de negócio, e a segunda pergunta veio da dinâmica entre prêmio retido e prêmio emitido, porque o prêmio retido acabou crescendo em um ritmo mais forte do que o prêmio emitido em 2024.

Eu vou começar por essa, inicialmente, a segunda pergunta, ok?

O prêmio retido acabou crescendo em um ritmo mais forte, justamente por conta da dinâmica de mitigação de risco que adotamos dentro da Companhia de Seguros, a Brasilseg. O Seguro Agrícola é um produto rentável, mas apresenta volatilidade ao longo dos anos.

Então, para reduzir essa volatilidade no nosso balanço, adotamos uma política bastante conservadora de resseguro, onde retemos algo próximo a 24% dos prêmios e cedemos a diferença para um painel de resseguro. Na sessão, capturamos a comissão.

As demais linhas de negócio, como não tem tanta volatilidade de Sinistralidade, não cedemos prêmio para resseguro, mas contratamos coberturas de Stop Loss para evitar riscos de calda. Essa é só uma forma bem resumida da estratégia que adotamos na mitigação de riscos do portfólio de seguros.

Como em 2024 tivemos um ano bastante desafiador na perspectiva do agronegócio, com o produto agrícola, o seguro agrícola, principalmente na modalidade de custeio, foi o que mais sofreu, apresentando queda ano contra ano, mas isso apresenta uma sensibilidade maior no prêmio emitido. Quando migramos para o prêmio retido, como só 24%, mais ou menos, é retido dentro da Companhia, a sensibilidade para o retido é menor e ganham peso as linhas que retemos mais risco e que cresceram mais ao longo de 2024.

Destaque para o Prestamista, que mesmo dentro da modalidade Rural, Penhor e Vida Produtor Rural, são modalidades que não cedemos o prêmio para resseguro e apresentaram crescimento de Prestamista na casa de 8%, e Vida e Penhor cresceram na casa de dois dígitos. Então, por isso, o prêmio retido acaba crescendo em um ritmo mais acelerado do que o prêmio emitido, porque é menos sensível ao desempenho do agrícola.

Já trazendo para 2025, dentro do guidance que nós trouxemos de crescimento de 2% a 7% de crescimento, de que esse ano, em um comparativo com o exercício de 2024, é um ano que chamarei de menos previsível, digamos assim, para as linhas que são mais dependentes de crédito.

Então, a sensibilidade desse intervalo vai estar bastante concentrada, principalmente no Prestamista e Rural. Então, se a originação vier melhor do que esperada, nós nos aproximamos do topo, mas se ela vier menor do que a esperada, nós iremos caminhar para o piso do guidance. As outras linhas, Vida, Residencial ou Empresarial são linhas ainda sub- penetradas dentro da base de clientes do Banco do Brasil. São linhas que vamos puxar para tentar que elas cresçam mais para o topo, ou acima do intervalo do guidance, mas são linhas que são menos representativas no portfólio, como um todo.

Já o Prestamista, nós temos alguns drivers importantes. Temos a questão que está sendo discutida no consignado privado e que pode abrir um mercado importante para o Banco do Brasil. Temos um produto novo atrelado ao consórcio, que devemos acelerar e colocar na rua em março.

Então, isso também deve ajudar, mas ainda temos um ambiente sob perspectiva de taxa de juros não tão favorável, como tínhamos no início do ano passado, quando estávamos esperando a taxa para baixo, um ambiente muito mais favorável para o Prestamista, e o Rural tem a sua dinâmica própria.

Então, eu diria que, para 2025, diferente de 2024, estamos mais otimistas nas linhas não completamente relacionadas a crédito, mas com um pouco mais de incertezas nas linhas que têm um desempenho mais ligado à originação de crédito do Banco do Brasil.

Tiago Binsfeld, Goldman Sachs:

Oi. Bom dia, André, Rafael e Felipe.

Eu queria fazer uma pergunta sobre Resultado Financeiro. Gostaria de entender um pouco das expectativas de vocês para 2025. Estou olhando a página sete da apresentação de vocês, houve uma queda em 2024 na casa de R\$ 280 milhões.

Claro que tem muitas incertezas no ano à frente, coisas que vocês não controlam, como a marcação a mercado, descasamento temporal, abertura de curva, tudo isso; mas queria entender como vocês estão pensando na contribuição de Resultado Financeiro para o Lucro, para os próximos 12 meses, porque pensando que o Resultado Operacional pode adicionar uns R\$ 550 milhões, que acho que é o que está implícito no ponto médio do guidance operacional de vocês, gostaria de entender se o Resultado Financeiro, talvez, tenha alguma contribuição nessa ordem de grandeza, também.

Seria interessante para nos ajudar a pensar por aqui.

Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado pela pergunta, Tiago.

O Resultado Financeiro, o nível se abordou bem em alguns pontos que impactaram em 2024, que não esperamos que tenha a mesma relevância em 2025. Então, segregando os nossos componentes, vou focar na carteira, que hoje passa no PNL. Como sua pergunta está relacionada entre Operacional e Financeiro, eu vou focar na parcela que passa na demonstração de resultados.

Um primeiro ponto: no ano passado, você abordou bem e está na nossa apresentação, nós tivemos uma perda líquida de R\$ 184 milhões de marcação ao mercado, e uma parcela relevante aconteceu no final do ano passado, por conta da abertura da curva de juros. Isso advém, principalmente, da carteira que mantemos na Brasilprev como ativo para fazer frente às nossas obrigações daquele plano tradicional.

Então, boa parte está atrelado à inflação, a NTN-B, com um prazo médio longo, e desses R\$ 184 milhões, que já tínhamos ponderado pela nossa participação nas empresas após impostos de renda, eu diria que existe uma assimetria hoje. Eu diria que a probabilidade para 2025 é maior de termos marcação positiva, ou de não termos marcação, do que aconteceu no ano passado.

Logo, vamos assumir que, em um cenário conservador, não tenhamos mais marcação a mercado negativa, que a curva fique flat, em relação a dezembro. O que não é verdade, porque já fechou, pois de dezembro para cá já fechou. Então, já temos uma marcação positiva no 1º tri. Até aqui já teríamos R\$ 184 milhões adicionais no resultado financeiro.

Por outro lado, na parcela pós-fixada, a conta é relativamente simples. Não mudou aquela premissa que temos trazido ao mercado, 100 basis points de Selic que equivalem a R\$ 100 milhões de lucro.

Vai depender da sua premissa de Selic. Se formos usar, hoje, a Selic está implícita na curva. Teríamos algo como uns 4 p.p de aumento na Selic média, que daria por volta de R\$ 400 milhões. Isso irá variar com a premissa de cada um. Usando, hoje, o que está implícito na curva de juros, daria um aumento de quase 4 p.p, R\$ 400 milhões mais R\$ 184 milhões.

Assumindo que não teríamos marcação negativa, daria algo por volta dos R\$ 584 milhões, mais ou menos, no Resultado Financeiro adicional para 2025.

Tiago Binsfeld:

Perfeito.

Obrigado, Rafael.

Kaio Prato, UBS BB:

Bom dia, Felipe, André e Rafael. Tudo bem?

Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas do meu lado.

A primeira é, também, em relação ao guidance, mas é focado, um pouco mais, no operacional. Só queria ter uma ideia sobre um pouco mais de como está esse crescimento do resultado por subsidiária, e também, entender melhor o que vocês estão considerando de Sinistralidade do Rural, que, talvez, seja a linha mais volátil. Vocês tiveram uma performance bem positiva ao longo de 2024. Depois eu faço a minha segunda.

Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado, Kaio, pela pergunta.

As premissas que estão implícitas no Resultado Operacional, as duas mais relevantes já estão no próprio guidance. O prêmio emitido e o próprio crescimento de reservas na Brasilprev.

O que está faltando para fechar é, justamente, a questão da Sinistralidade que você perguntou, Kaio. Para 2025, o que ocorre é que fechamos no low histórico de Sinistralidade no Agrícola, e no Rural, por consequência.

Então, é difícil assumir que mencionei na resposta da primeira pergunta que foi feita, que o Agrícola tem uma relativa volatilidade quando observamos o contexto atual de projeção de clima, lógico que isso muda com certa frequência, mas, hoje, para o exercício de 2025, temos, no primeiro trimestre, uma predominância de La Niña perdendo força ao longo do 1º tri e passando para uma predominância de neutralidade a partir do 2º tri e até o final do ano. Seria um cenário extremamente benéfico.

Esse cenário de La Niña, já temos alguns dados de fevereiro, acompanhamos isso diariamente. O que temos observado é uma frequência mais reduzida de avisos em relação ao ano passado, mas com uma severidade maior, em especial, Mato Grosso do Sul e Rio Grande do Sul, e mais uma vez maior em cima do low histórico que foi no ano passado.

Se eu comparar, por exemplo, com 2023, a figura já muda. A própria dinâmica muda, porque estamos observando, nesse ano, um aumento em janeiro e uma tendência de redução já em fevereiro. Em 2023, observamos ela crescente em janeiro, fevereiro e março.

Então, o que eu posso extrair, e assim, lógico que estamos muito no início do ano para estabelecer qualquer tendência, mas a princípio parece que a Sinistralidade deve ficar entre o que observamos em

2024 e o que nós observamos em 2023. Não é nada preocupante, está por dentro da normalidade, mas não dá para assumir que fique no low histórico, que permaneça no low histórico, por dois anos seguidos.

Essa é, mais ou menos, a nossa perspectiva de Sinistralidade para o Agrícola. Para as demais linhas, trabalhamos com a melhoria para o Residencial, mas é um produto de pouca relevância, e um dentre os mais relevantes, temos uma melhoria no Prestamista, que tivemos alguns one-offs, que eu mencionei na apresentação, no Prestamista, em especial, alguns de 2024, tivemos alguns eventos extraordinários que esperamos que não se repitam em 2025.

Então, esses seriam os principais destaques para as demais modalidades. Não esperávamos nenhuma variação relevante de sinistralidade, ok?

Kaio Prato:

Ótimo. Super claro, Rafael. Obrigado.

E, a segunda é, também, sobre o Resultado Financeiro, se eu puder. É só um follow up rápido da pergunta do Tiago, olhando para a parte de Previdência. Depois da resolução que impactou os resgates de vocês, ao longo de 2024, só queria que vocês nos lembrassem como é que está, hoje, o descasamento de índice de IGP-M e IPCA, agora, no fim de 2024 versus como estava no começo do ano. Eu acho que vocês reduziram bastante esse descasamento, só para confirmar.

Obrigado.

Rafael Sperendio:

Perfeito, Kaio.

De fato, o descasamento reduziu em termos de indexador. Hoje, estamos em ordem de grandeza, algo por volta de 90% casado no indexador. Então, isso acabou reduzindo bastante. Isso era, antes da resolução, algo como 75%.

Kaio Prato:

Perfeito, está claro.

Obrigado.

Antônio Ruelle, Bank of America:

Bom dia, pessoal.

Muito obrigado pelo tempo de vocês, e parabéns pelos resultados. Tenho duas perguntas do meu lado.

Acho que ficou claro que o crescimento de prêmios é bastante dependente da originação de crédito para o ano que vem, e é justamente isso que está incorporado no guidance. Eu queria dar um passo a mais aqui, que seria a capacidade da penetração de vocês no crédito originado.

Então, se vocês pudessem explorar, dentre as principais linhas, que seria, no caso, o Rural e o Prestamista, como que a penetração no crédito originado evoluiu no 4º tri? E o que vocês estão assumindo? E quais deveriam ser os principais drivers para 2025?

Uma segunda pergunta, na verdade, um follow up de um ponto que vocês já tocaram, é do consignado privado. Queria saber se vocês já têm alguma informação um pouco mais específica de como vai funcionar a relação entre o seguro e o consignado privado. Seria ótimo.

Muito obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado, Antônio, pela pergunta.

Trazendo um pouco mais de detalhe com relação à penetração. Então, para a carteira de micro e pequena empresa, onde ofertamos o produto na linha de capital de giro. A penetração ainda é muito baixa.

Vou abordar o Prestamista, primeiro, depois eu detalho, um pouco, o Rural.

Para pessoa física, temos uma penetração elevada, ela reduziu um pouco, em relação ao ano passado, algo completamente normal, em um ambiente de taxa de juros ascendente. Então, a colocação do Prestamista, nesse contexto, acaba sendo mais difícil, mas, como eu falei, reduziu, mas reduziu na margem, reduziu pouco, mas já é uma carteira mais madura em termos de penetração, que é um produto que, hoje, já está disponível dentro do nosso portfólio, por volta de um pouco mais de 10 anos.

Então, já é uma carteira bem mais madura. Na carteira de micro, pequenas e médias empresas, ainda temos um pouco mais de espaço para crescer penetração. Na linha de Rural, podemos olhar por diversas métricas.

A penetração de seguros, hoje, no Brasil como um todo, é muito baixa. A memória pode estar me traindo, um pouco, mas chegou algo como 15% há cerca de dois anos atrás. Essa penetração reduziu para algo como 10% da área plantada no Brasil, hoje protegida por seguro agrícola. Ainda é um patamar muito baixo se você comparar com economias mais desenvolvidas.

Trazendo um parâmetro de referência, nos Estados Unidos, a penetração, hoje, está por volta dos 80% da área plantada. É muito mais relevante do que observamos no Brasil. Não só falando em grãos, mas, também, se migrarmos para a pecuária, que é, hoje, um portfólio extremamente relevante na composição de crédito do Banco do Brasil, e é uma linha que exploramos muito pouco.

Tínhamos um produto de pecuária, vimos testando, lógico, e é um risco que não temos tanto domínio como temos em grãos, mas vimos testando desde 2018, mais ou menos, ou 2019, e começou a ganhar um pouco mais de relevância em 2024, e vamos continuar expandindo, agora, em 2025, já que é uma carteira extremamente saudável sobre a ótica de Sinistralidade e temos conforto para começar a escalar um pouco mais.

E o próprio Penhor de Pecuária, no qual também lançamos um produto no início do ano passado e foi extremamente relevante para 2024, como um todo, na composição de prêmios. Eu diria que existe sim a oportunidade no segmento de grãos, mas o próprio setor está passando por um reequilíbrio de oferta e demanda que, tanto do lado do preço de insumo quanto do lado do preço das commodities, passado esse período de ajuste, já estamos com uma visão mais otimista para 2025.

Esperando que isso ocorra, podemos voltar a crescer penetração, como já vimos acontecer há dois anos atrás, e o próprio segmento de pecuária, que exploramos pouco hoje, e é extremamente importante para o Banco do Brasil, vimos crescendo, ao longo dos anos, mas é ali que se encontra a maior oportunidade, eu diria, olhando mais para o médio e longo prazo.

Daniel Vaz, Banco Safra:

Bom dia, Rafael. Bom dia, Felipe.

Eu queria revisitar, um pouco, uma fala do Rafael no nível de retenção de risco que vocês querem ter na parte de resseguro no Agrícola. De certa maneira, isso poderia destravar algum ganho além do que vocês estão colocando implícito no prêmio emitido para prêmio ganho, para o prêmio retido.

Vocês têm discutido isso internamente na política de risco de vocês? Como é que está esse desenrolar? Se é justamente nessa política de risco que vocês querem reter.

E, uma segunda pergunta, talvez para o André, é sobre se tem alguma evolução na discussão da renegociação do contrato com o Banco do Brasil para podermos ouvir da atualização de vocês se algo aconteceu nesse meio tempo.

Obrigado.

André Hai:

Daniel, obrigado pela pergunta. Eu vou responder as duas.

Eu acho que, na questão do resseguro, obviamente, é avaliado no âmbito da Companhia, da Brasilseg, que detém os contratos. Isso é feito ano a ano, olhando para o cenário de Sinistralidade e o apetite a risco.

Obviamente, mudamos de patamar, acho que 2,0 p.p, mas, nesse caso, ano a ano vamos olhar. Nós entendemos que tem espaço para mais players dentro do nosso painel, que já cresceu bastante. Entendemos que existe apetite de risco das resseguradoras locais e internacionais. Então, isso dependerá muito do tamanho da comissão que estará disponível.

Então, acho que sim, olhamos para isso no âmbito da Companhia como conselheiro, e o Rafael, também, como parte do comitê financeiro da Companhia. O cenário é avaliado, ano a ano, e este ano avaliaremos de novo, para entender se, de fato, isso faz sentido.

Em relação aos contratos, conforme eu venho falando, nós, como BB Seguridade, a Companhia é Banco do Brasil, a Companhia continuará existindo. Isso não é tabu, continuaremos conversando com o banco. Entendemos que ainda não chegou o momento de sentar e desenhar nada, até porque ainda há bastante tempo dos contratos com os nossos sócios nas Companhias investidas.

Então, no momento certo, vamos sentar e conversar, mas, obviamente, já olhamos, já entendemos, e a nossa intenção é extrair o máximo de valor possível e que o banco também tenha a sua recompensa pelo balcão que é utilizado. Basicamente, é isso.

Daniel Vaz:

Claro. Obrigado.

Guilherme Grespan, J.P. Morgan:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela apresentação. São duas, do meu lado.

A primeira é com relação aos novos produtos. Uma dúvida só que ficou na pergunta do Antônio. Ele perguntou do consignado privado. Eu queria só confirmar com vocês dois dados: se a penetração de vocês do Prestamista no consignado privado é igual ao consignado público, quanto mais ou menos é essa penetração, e se a rentabilidade do produto é a mesma nos dois segmentos.

Na verdade, a minha pergunta é mais no consórcio, também, na segunda parte desta pergunta. Vocês vão relançar agora, e minha dúvida é a seguinte: vocês tiveram um pouco de dificuldade pelo que eu vi, de rentabilidade do produto nos últimos anos, o que é até estranho, um pouco, para mim, porque eu tendo a imaginar que seguridade é mais sobre distribuição e menos sobre precificação, e parece ser um profit pool grande para vocês.

Se vocês conseguirem encaixar bem o produto dentro da distribuição de consórcios do Banco do Brasil e no preço certo, parece-me ter um profit pool decente para capturar. Então, queria só pegar com vocês, também, o que vocês estão mudando no produto e como devemos imaginar esse revamping que vocês estão pensando para 2025.

E, minha segunda pergunta é bem rápida, Buyback. Vocês fizeram um zero no tri e me chamou atenção, e finalizaram o programa com 87%, menos de 100% da execução. Como está a cabeça de BB? Eu estava com a impressão de que vocês iriam favorecer mais a BB na margem, mas me chamou atenção o zero de recompra no trimestre.

Obrigado.

André Hai:

Guilherme, obrigado pela pergunta. Eu pedirei ao Rafael para começar pela última e eu posso endereçar a do consórcio. E, então, batemos uma bola sobre a penetração do consignado.

Rafael Sperendio:

Perfeito.

Bom, a operação Buyback, Grespan, acabamos executando R\$ 1,2 bilhão ao longo de 2024. É um volume irrelevante. O programa foi executado, praticamente, na totalidade. Temos algumas limitações dentro da própria execução, como, por exemplo, o caixa disponível, hoje, na BB Seguridade advém, em boa parte, do caixa gerado pela BB Corretora, que tem uma PL reduzida e acaba tendo, hoje, só a capacidade para distribuição nas cabeças do semestre, vamos chamar assim.

Então, executamos, na medida do possível, dentro do caixa disponível. É sempre bom lembrar que o próprio programa de recompra também tem um impacto no capital do Banco do Brasil. Sempre temos que levar isso em consideração. Foi encerrado agora, e a nossa expectativa é que se tenha uma definição com relação a destinação dessas ações que estão na tesouraria, em um curto espaço de tempo.

André Hai:

Agora posso subir para responder a do consórcio.

Guilherme, o produto que era ofertado para a BB Consórcios, anteriormente, era um produto PJ. Era um seguro, na verdade, para a carteira. Esse seguro foi estopado e passamos a oferecer, agora, um seguro direto para o cliente, para o tomador do consórcio. Embutimos o Prestamista e entendemos que há uma potencialidade bem grande, na casa de R\$ 0,5 bilhão. Essa é a mudança significativa.

Em relação à penetração do consignado, temos que apurar melhor esse número entre o público privado, mas eu diria que a penetração do Prestamista, como um todo, gira em torno de 20% a 25% do nosso público potencial do banco, ou seja, tem bastante espaço para crescer.

Então, vindo um produto novo, uma modalidade de crédito nova, entendemos que vamos ter bastante espaço para explorar.

Guilherme Grespan:

Só um follow up rápido.

O R\$ 0,5 bilhão de oportunidade no consórcio é lucro ou é prêmio?

André Hauri:

É prêmio.

Guilherme Grespan:

Perfeito. Está claro.

Obrigado, pessoal.

Arnon Shirazi, Citi:

Olá, pessoal. Bom dia. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas e parabéns pelos resultados.

Minha pergunta é em relação ao cenário básico que vocês utilizaram para fazer um orçamento e guidance de 2025. Só para entender as premissas de IGP-M e, também, de Selic para o ano.

Obrigado.

Rafael Sperendio:

Obrigado pela sua pergunta.

Em termos de premissas que utilizamos, a Selic varia entre 14% e 15% nesse intervalo, e agora nós estabelecemos cenários e traçamos probabilidades, mas eu diria que trabalhamos com a Selic estando nesse intervalo ao longo do exercício de 2025.

E o IGP-M e o IPCA entre 4% e 5,5%. Essas foram as faixas de intervalo que estressamos para convergir tanto para crescimento de reserva como em impacto de resultado operacional e o componente de preço de prêmios emitidos.

Arnon Shirazi:

Entendido. Obrigado.

Eduardo Nishio, Genial Investimentos:

Bom dia a todos, André, Sperendio e Felipe. Eu tenho duas perguntas, também.

Primeiro, em relação à Sinistralidade de vocês. Vocês tiveram um ano muito forte, muito bom. Eu queria saber de vocês a perspectiva de Sinistralidade, principalmente, no Agrícola, que foi, também, muito bom esse ano.

Como vocês embutiram a expectativa de vocês, não só do geral, mas, também, do Agrícola e do Rural, para 2025?

A segunda pergunta é em relação à Previdência. A captação líquida foi negativa no 4º tri. Eu queria saber: no guidance vocês embutem quanto de captação líquida, ou, enfim, se não der para oferecer números, vocês esperam uma melhora em relação a 2024?

Obrigado.

Rafael Sperendio:

Bom dia, Nishio. Obrigado pela pergunta.

Bom, com relação à Sinistralidade do Agrícola, vi que deve ser mais alta em relação aos que observamos em 2024. Mais uma vez, nada que preocupe, porque estamos com uma base de comparação que é o menor patamar da série histórica.

Então, deve apresentar uma elevação justamente por conta da transição climática que temos observado, agora, com a predominância de La Niña e com o impacto, onde temos uma exposição relevante, em Mato Grosso do Sul e Rio Grande do Sul, onde temos observado uma severidade maior nos avisos de sinistro, mas, mais uma vez, observamos um impacto bem concentrado em janeiro. Porém, nada que preocupe a princípio.

Não é, nem de perto, aquilo que vimos em 2022. Eu diria que, hoje, com os números que temos observado fica algo entre 2024, e o que aconteceu em 2023. A princípio, é isso que temos observado, mas, só reforçando, ainda é muito cedo para extrapolarmos qualquer tipo de tendência. Essa é a nossa expectativa, e, que, a princípio, não é dada hoje a previsão de clima até o final do exercício.

Como a predominância deve ser de neutralidade para os próximos meses, não devemos ter nenhuma surpresa ao longo do ano, a não ser que essa projeção não se mostre correta, mas com os dados disponíveis, essa é, hoje, a nossa expectativa.

Agora, sua segunda pergunta, com relação ao crescimento da reserva.

A Reserva de Previdência, trabalhamos, eu diria, no intervalo que estabelecemos. No piso, eu teria saída líquida de recursos em um eventual cenário de estresse, em uma eventual deterioração do ambiente. Então, precisamos contemplar isso no intervalo, e, eventualmente, depois, ao longo do exercício, podemos rever, mas, hoje, está bem no início do ano e temos que prever um cenário adverso.

Então, no piso, prevemos saída líquida de recursos, e do meio para cima, prevemos a entrada líquida de recursos. Porém, eu diria que, hoje, na perspectiva que temos, atualmente, de um pouco menos de volatilidade, principalmente de retornos dos fundos de investimento, devemos ter um ano mais favorável, a não ser que tenhamos um cenário de deterioração que, hoje, não é nosso cenário base.

Eduardo Nishio:

Só um follow up rápido.

Em relação à Sinistralidade, no geral, vocês estão vendo o índice meio flat ou piorando, um pouco, para 2025 no total?

Rafael Sperendio:

Ele deve aumentar marginalmente, Nishio, porque trabalhamos com uma perspectiva de aumento no Agrícola. Por outro lado, trabalhamos com uma redução no Prestamista, no Residencial e nos demais flats.

Então, o combinado dessa dinâmica deve resultar em um índice de Sinistralidade marginalmente mais alto, mas não muito.

Eduardo Nishio:

Perfeito. Parabéns pelos resultados.

Rafael Sperendio:

Obrigado, Nishio.

Marcelo Mizrahi, Bradesco BBI:

Oi, pessoal. Bom dia. Parabéns pelos resultados. É um prazer estar aqui.

Tenho uma pergunta sobre seguro de vida. Nos últimos anos, ele tem tido uma performance um pouco mais tímida, em termos de crescimento. E quando pensamos, justamente, nessas gênicas, quais negócios estão indo melhor ou pior para o ano que vem, e queria saber como é a perspectiva que vocês estão vendo para o produto. Se tem alguma coisa do produto, o produto sofreu algumas mudanças de mix e precificação. Então, queria ver o quanto vocês esperam de crescimento de emissão de seguro de vida para 2025.

O outro ponto que tenho é sobre a Sinistralidade, até aproveitando a pergunta que o Nishio fez, vocês comentaram e nos fizeram pensar que a Sinistralidade terá um leve aumento ano contra ano. É difícil quando pegamos os números e olhamos, colocando o seguro Rural no nível que vocês disseram, parece difícil ter realmente uma piora da Sinistralidade consolidada.

Queria saber se tem alguma outra linha que vocês estão vendo um número mais alto, em Vida, talvez, se vocês esperam uma Sinistralidade mais alta ou alguma outra linha, para poder chegar nessa Sinistralidade consolidada mais alta.

E, por último, sobre a Previdência, mas a pergunta é se vocês acham que em 2025 pode ser um ano de captação líquida positiva. Se tem alguma coisa totalmente diferente do produto no perfil, até com a história toda de taxa de juros mais alta, ou não, se acham que foi mais a sazonalidade, as questões de premiação, que, às vezes, afetam o final do ano.

É isso do nosso lado.

Rafael Sperendio:

Obrigado, Mizrahi, pela pergunta, e sucesso na posição de Sell Side.

Bom, eu vou começar a abordar a primeira. Por gentileza, foram três perguntas, então, se eu esquecer alguma coisa, lembre-me, por favor.

Para Vida, trabalhamos com um ambiente mais benéfico em 2025 do que observamos em 2024. Tivemos aquele ajuste de cosseguro que mencionamos no 2º tri e teve impacto negativo, e o primeiro semestre, como um todo, para o produto de Vida, foi um semestre difícil.

Temos boa parte do estoque. Como é uma carteira antiga, o estoque ainda é ajustado por IGP-M, e o estoque representa algo como 80% dos prêmios emitidos. Além disso, quando o IGP-M fica negativo, não repassamos ajuste de preço. Então, praticamente, as apólices que venceram ao longo do primeiro semestre não tiveram reajuste de preço, só passaram a ter reajuste nas apólices que venceram ao longo do segundo semestre.

Assim, a deflação do IGP-M no começo do ano passado acabou impactando negativamente a emissão de prêmios em 2025, que é um cenário que não esperamos que se repita. No caso da emissão de prêmios de 2024, que é um cenário que não esperamos que se repita em 2025.

O produto, no caso, é uma dinâmica natural que acontece dentro da própria Companhia. Quando temos um ambiente mais favorável para originação de Prestamista, obviamente, a rede focará, o máximo que puder, no Prestamista, que é um produto de uma abordagem mais simples do que o produto de Vida, que é um produto mais complexo.

Quando a situação se inverte, e, eventualmente, se isso acontecer em 2025, devemos observar uma aceleração do crescimento de Vida, ainda mais forte do que estamos prevendo. Porém, hoje, eu diria que, no intervalo do guidance, no Vida, nas nossas premissas, nós trabalhamos crescendo do meio para cima.

Com relação à Sinistralidade, de uma forma geral, o Agrícola piora e o Prestamista melhora. Nas demais linhas, o Residencial melhora, mas é pouco expressivo, mas a melhora do Prestamista não é suficiente para compensar o aumento que estamos prevendo no Rural, por isso que a Sinistralidade na margem deve subir um pouco. Porém, mais uma vez, não é um aumento relevante. Estamos falando do piso histórico, então deve ter um pequeno aumento em 2025.

Para a Previdência, hoje, o cenário econômico que trabalhamos de desemprego no low histórico, a curva de juros com menos volatilidade, até mesmo com fechamento. O que influencia muito a captação líquida é a renda disponível e, às vezes, o cliente entra em pânico quando vê oscilação atípica de retorno.

Então, isso aconteceu, um pouco, ao longo de 2024, e, em especial, no final do ano, com a abertura da estrutura à termo. Tiramos o risco dos fundos ao longo do ano passado, e, hoje, estamos em uma gestão bem mais conservadora para tirar um pouco dessa volatilidade e para não assustar o cliente.

Então, não esperamos que tenha o mesmo impacto que aconteceu em 2024, e, hoje, a expectativa quando olhamos esse cenário de Selic de dois dígitos, ainda, menos volatilidade de curva e desemprego no low histórico, favorece que o nosso cenário base, e, obviamente, o otimista, seja que tenhamos captação líquida positiva, mas eu não tenho um guidance específico da captação líquida.

Marcelo Mizrahi:

Posso fazer só um follow up dessa parte?

Rafael Sperendio:

Claro.

Marcelo Mizrahi:

A taxa média de administração foi um pouco menor neste trimestre, e até esse perfil de que você fala, de menos risco, é o perfil dentro das próprias carteiras, tomando um pouco menos de risco, ou é para direcionar a captação para produtos com risco menor?

Então, haveria um impacto da taxa média de administração em 2025? É isso?

Rafael Sperendio:

Esperamos que a tendência se mantenha, dentro do que vimos nos últimos anos, e a taxa média caindo um pouco menos de um bip por trimestre.

Marcelo Mizrahi:

Legal. Obrigado, gente.

Pedro Leduc, Itaú BBA:

Boa tarde, prometo ser breve.

Em prêmio emitido, dentro do guidance do ano, 2 a 7. Em 2024, o Rural acompanha originação de crédito no BB, só que com um mix bem diferente, com Agrícola caindo e Penhor e Vida Produtor Rural subindo muito.

Gostaria de saber se, para 2025, vocês estão visionando um Rural crescendo. Eu imagino que sim, mas queria entender, um pouco, como vocês imaginam se comportar o mix dentro do complexo Rural, entre o seguro Agrícola, Penhor e Vida Produtor Rural.

Obrigado.

Rafael Sperendio:

Perfeito, Pedro, obrigado pela pergunta.

Só recordando o que aconteceu em 2024, nós tivemos sim, um pouco de dificuldade, na colocação do produto agrícola, por conta do próprio contexto do agronegócio, e conseguimos compensar esse déficit, vamos chamar assim, com a abertura de novas linhas.

Eu mencionei que o Penhor Pecuário, o próprio seguro Pecuário, não tem relação com a atividade de garantia ao crédito, e revisitamos a importância segurada e idade limite no Vida Produtor Rural. Então, com isso, conseguimos contornar as dificuldades que enfrentamos no Agrícola e encerramos o ano com crescimento.

É sempre bom lembrar, também, e você fez a correlação com a carteira do banco, mas tem a própria relação entre os produtos que temos no portfólio e as linhas de crédito do banco. Então, no custeio conseguimos entrar com o seguro Agrícola e com o Vida Produtor Rural, e dependendo da garantia dada no Penhor.

Nas linhas de investimento, conseguimos entrar com o Penhor e com Vida, e nas linhas de comercialização, temos Vida e, em alguns casos, Penhor. Então, existe um ponto comum entre as três linhas: custeio, investimento e comercialização. Com o Vida Produtor Rural conseguimos atuar nas três.

Quando temos dificuldades em algumas delas, podemos sempre recorrer ao Vida para tentar compensar. Sempre lembrando que, também, foi um produto extremamente importante e relevante para o produtor rural, durante a pandemia, algo como R\$ 1,3 bilhão, que eu me recorde, de indenizações que aconteceram, e mais da metade foram feitos a produtores rurais que tinham Vida Produtor Rural atrelado em alguma operação de crédito. Isso acabou ajudando muitas famílias que dependiam do negócio do produtor. Esse é o agregado.

Para 2025, lógico que partimos de uma base de comparação mais difícil do crescimento do Penhor e do Vida Produtor Rural, mas nós estamos mais otimistas esse ano do que no ano passado na questão do Agrícola. Então, na dinâmica, hoje, na formação de prêmios emitidos, devemos observar uma desaceleração de crescimento no Penhor e Vida, e uma recuperação do Agrícola. Esse é o cenário que estamos esperando.

Pedro Leduc:

Excelente. Muito obrigado.

Felipe Peres:

Obrigado, Leduc.

Não temos mais nenhuma pergunta na fila pelo áudio, e as perguntas do Q&A, todas já foram respondidas durante a call ao vivo. Então, com isso, encerramos a nossa reunião virtual do 4T24. Lembrando que, ao final, teremos uma pesquisa de satisfação. Quem puder responder, agradecemos bastante, e gostaria, agora, de passar para o André e para o Rafael para as considerações finais.

Rafael Sperendio:

Não só agradeço, mas me coloco a disposição, tanto eu quanto o time de RI, para esclarecer quaisquer dúvidas que não tenham sido esclarecidas aqui na call.

André Haui:

Bom, quero agradecer, em primeiro lugar, aos nossos clientes e aos nossos investidores, e gostaria de ressaltar a qualidade do nosso time técnico que faz com que esse resultado possa acontecer e que o crescimento dessa empresa continue exponencial.

Então, meu muito obrigado a todos pela confiança e nos vemos no próximo trimestre.

Muito obrigado. Até breve.