

[00:00:19] **Felipe Peres** – Bom dia! Obrigado por participarem da nossa reunião virtual para apresentação dos resultados do segundo trimestre de 2022. Alguns lembretes rápidos antes de iniciarmos. Esse evento está sendo gravado e conta com tradução simultânea para o inglês. Aqueles que desejarem ouvir o áudio em inglês, basta clicar no botão *interpretation*, na parte inferior da tela. Apresentação em português será exibida durante todo o evento. Para visualizar o documento em inglês, basta acessá-lo no nosso site de relações com investidores, no endereço que está aparecendo aqui para vocês. Após a apresentação, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Durante a apresentação, quem quiser adiantar as perguntas por escrito pode fazer clicando no botão Q&A. Após a apresentação, também liberaremos algumas perguntas por áudio, exclusivamente em português. Agora sim, conosco hoje estão Ullisses Assis, diretor presidente da BB seguridade e o Rafael Sperendio diretor de finanças e relações com investidores. Passo a palavra agora para Ullisses, que iniciará a apresentação. Ullisses pode prosseguir, por favor.

[00:01:33] **Ullisses Assis** – Bom dia Felipe! Bom dia a todos! É com imenso prazer que nós estamos aqui novamente com vocês. Obrigado pela participação de todos vocês. Nessa nossa divulgação do resultado do 2T22, trimestre que nos deixa bastante felizes em termos de resultado. Onde a companhia realmente mostra um resultado bastante consistente. Um resultado calcado em melhoria do resultado operacional. Um resultado operacional forte, mais vendas acontecendo, uma baixa de sinistralidade e o resultado financeiro voltando a fazer parte significativa do nosso resultado como um todo. Então, assim, a gente entende que a companhia vem crescendo realmente em bases bastante sólidas. Finalizamos o trimestre com R\$1,4 bi de lucro. É o melhor resultado trimestral de nossa história, é como eu falei, um resultado operacional crescente, totalizamos aí R\$1,2 bi no trimestre, 45% superior ao resultado operacional do 2T21. O resultado financeiro é de R\$166 milhões consolidado. Quando a gente compara com o 2T21 o resultado havia sido R\$102 milhões negativo. A gente já esperava, e desde o ano passado a gente já vinha conversando que o esse aumento da Selic nos traria e um outro patamar de resultado financeiro a gente tem visto que isso tem se concretizado. E assim, o que nos deixa mais felizes ainda é que nós temos crescido de forma bastante consistente, tanto na emissão de prêmios quanto na arrecadação de previdência e capitalização. Em seguros nós tivemos um incremento de 23% frente ao 2T21, chegando a quase R\$4 bilhões de prêmios emitidos, a sinistralidade 27% inferior ao que nós tínhamos, então uma queda significativa, a gente vê um arrefecimento, realmente, muito forte na questão da sinistralidade para a covid. E mesmo no 2T22, diferente do primeiro, sem intempéries climáticas em relação a sinistralidade do rural. Voltando agora a patamares de sinistralidade históricos bastante comportados. Tivemos aí um momento de forte arrecadação de previdência no primeiro semestre como um todo, mas apenas no segundo trimestre foram 12, quase R\$12 bilhões de arrecadação em previdência e um crescimento muito forte em capitalização, onde a gente volta a ter um protagonismo grande em relação a captação no mercado R\$1,2 bi em arrecadação, com crescimento de 27% superior ao 2T21. Tudo isso vai nos permitir distribuir 80% do nosso líquido do primeiro semestre em dividendos. Nós estamos

falando de R\$2,1 bilhões de dividendos a serem distribuídos – conforme nós já havíamos anunciado e aprovado o nosso conselho de administração. Pode passar Felipe. Falando um pouquinho aqui, prestando conta a respeito de modernização tecnológica e transformação digital. A gente percebe um crescimento constante da nossa quantidade de negócios realizados em meios digitais. Ele foi nesse 1S22 15% superior ao que nós tínhamos alcançado lá no 1S21, o digital chegando aí a 13% das nossas vendas totais. Aqui eu falo que este percentual é menos importante do que a quantidade que os negócios crescem sobre eles mesmos, porque a participação de 13% ela reflete também o que a rede do banco tem vendido ou que os outros canais têm vendido. Então, o que, o que menos importa é o tamanho da fatia da pizza, mas de cada um na pizza, o que importa é uma pizza maior. Então é o que a gente acompanha aqui e comemora bastante, temos trabalhado para que o percentual na quantidade de negócios sobre os meios digitais eles vinham numa crescente ano a ano e mostramos um crescimento considerável de 15%. Temos investido também muito na questão das jornadas digitais, na melhoria das jornadas digitais. Então, assim, é praticamente 90% das nossas jornadas com as melhores práticas de UX. É, tivemos aí também R\$1,7 bilhão em volume de negócios a partir de dados inteligência analítica na abordagem de clientes, esses modelos, os nossos modelos de *analytic* têm se mostrado cada vez mais assertivos e isso nos deixa bastante confiantes aí para atuar no mercado, tanto agora quanto no futuro. Quando a gente analisa também a questão do próprio *open source*, eu acho que essa questão da transformação digital é fundamental para nós. E esse investimento pesado, também em *analytics*, é o que a gente tem buscado fazer para nos posicionar cada vez melhor. Na questão da nova arquitetura de TI (Tecnologia da Informação) – é a questão de todos os nossos produtos estarem aptos, não para serem vendidos no digital, porque hoje é os nossos produtos já são vendidos no digital, mas que possam ser vendidos em qualquer tipo de canal, seja canal, BB ou o canal fora do BB e customizáveis – nós tínhamos lá em junho do ano passado, 15% dos produtos, um pouco menos de 15% dos produtos preparados. Chegamos agora a 55% e reafirmo o compromisso de chegar em 100% até dezembro. Nós temos, aí está tudo dentro do nosso cronograma no nosso *road map*, sendo seguido à risca para que a gente tenha todos os produtos prontos para serem vendidos em qualquer tipo de canal. Isso também faz parte da nossa estratégia de distribuição dentro e fora do Banco do Brasil e mesmo nos preparando também para a questão do *open source*. Mas e como eu havia dito, nesse ano, nós é mais que dobramos o investimento em nosso orçamento para investimento em TI. Apenas no primeiro semestre, nós investimos R\$ 219 milhões, foi um crescimento de 38% superior ao que nós tínhamos feito no ano passado, mas até o final do ano esse investimento nosso vai chegar a quase R\$600 milhões de reais, para que a gente tenha esse processo da transformação digital aí concluído até dezembro deste ano. Pode passar Felipe. E aqui falando também um pouquinho para vocês sobre a questão da diversificação da distribuição, acho que desde que eu cheguei na companhia, esse é um assunto que eu tenho trazido aqui de forma recorrente. Acreditamos muito nessa nova vertente de negócios. Ela já tem se mostrado bastante exitosa no primeiro semestre deste ano nós emitimos aí R\$350 milhões em prêmios através de parceiros, isso é, a gente saiu

praticamente do zero. E assim, à medida que no passado das divulgações de resultados anteriores, os senhores foram acompanhando e a gente trazendo um posicionamento de quantas parcerias a gente vinha firmando chegamos então a 300 quase R\$350 milhões de prêmios emitidos por parceiros. Isso representa 5% dos nossos prêmios totais. A gente espera e acredita muito que isso, num universo de médio prazo, será muito mais representativo. De novo, continuamos dedicando muitos esforços e a nossa principal vertente sempre foi, é e será o Banco do Brasil, o canal de vendas do Banco do Brasil, onde nós podemos crescer bastante. Mas uma companhia do tamanho da nossa precisa ter ambição de crescer no mar aberto e a gente tem capacidade de fazer muito bem feito as duas estratégias, dentro e fora do banco, e por isso nós estamos investindo forte. Eu tinha falado lá trás em colocar 10 parcerias em operação. A gente superou isso de longe. Então eu já estou trazendo aqui um panorama do que já está operando e o que a gente tem de negociação para ser firmado. Mas assim, só em termos de cooperativas e revendas agro, nós já temos mais de 15 atuando, 488 correspondentes bancários agro, ATNI's vendendo os nossos produtos de seguro rural, já temos 2 bancos digitais operando. Fechamos aí uma parceria com a empresa de serviços postais, conforme divulgamos fato relevante há uns meses atrás, 2 empresas de *loyalty* também já operando, e sem falar nas parcerias para a venda de grandes riscos, seguro de transporte e garantia na rede atacado. Onde nós estamos falando nessas três modalidades de um mercado de mais de R\$10 bilhões de prêmios e um mercado que a gente praticamente não participava. Se compararmos até o ano passado, nós emitimos menos de R\$70 milhões de prêmios no mercado de mais de R\$10 bi. Quando eu falo de grandes riscos, transportes e garantia e a gente quer a nossa fatia desse mercado. Por isso fomos atrás de duas parcerias estratégicas com empresas especializadas no ramo para que a gente busque, e seja realmente um player relevante, busque o nosso *fair share* também nesse mercado. Então é mais uma vertente de negócio que a gente aposta bastante, que a gente espera que vai crescer bastante aí nos próximos trimestres, sem falar nas parcerias em negociações. Em negociação que nós temos mais de 20, nós estamos falando aqui de mais cooperativas e revendas agro, 6 instituições financeiras e nós estamos discutindo uma série de parcerias para vender os mais diversos produtos. Três carteiras digitais, empresas de varejo, uma empresa de benefício e empresa de eventos. Então, se nós temos um leque bastante aberto. Como eu comentei, nós estruturamos uma área de parcerias, tanto na *holding* quanto em cada uma das nossas coligadas. Então todas as nossas coligadas hoje têm uma estrutura para trabalhar canal parceiro e a gente espera que através desse trabalho que nós estamos, nós iniciamos muito recentemente, mas que ele já tem trazido frutos, a gente espera que num futuro próximo a nossa companhia possa ser muito maior e que esse canal passe a ser cada vez mais representativo. De novo, lembrando que o nosso grande foco parceiro é o Banco do Brasil e ele continuará sendo o nosso principal canal de vendas, mas o que nós precisamos realmente ter ambição de ocupar mais espaço no mercado, até porque nosso custo enquanto seguradores está instalado, o que nós precisamos é distribuir nossos bons produtos, levar esses produtos a mais clientes e ocupar cada vez mais espaço no mercado. Vou

passar para o Rafael aqui falar um pouco dos nossos números, e aí eu retorno com vocês para a gente ir para a sessão de perguntas e respostas.

[00:11:55] Rafael Sperendio – Obrigado Ulisses e bom dia! Bom, falando aqui do nosso resultado do trimestre, o Ulisses já antecipou uma parte. R\$ 1,4 bilhão no 2T22 e isso crescendo aqui 87% no comparativo ano contra ano, à medida que a sinistralidade volta para um patamar mais normalizada agora, bem em linha com aquele que a gente apresentava até 2019, antes da pandemia, e também pelo forte desempenho de vendas. Vou abordar isso mais pra frente, mas o desempenho fantástico em todas as linhas de negócio, com uma contribuição bastante relevante do seguro rural, principalmente. Outro fator que contribuiu de forma bastante substancial para esse crescimento é resultado foi o resultado financeiro. A gente observa aqui no gráfico do lado direito R\$166 milhões de resultado financeiro aqui. Já o valor depois de impostos e ponderado pela nossa participação, que veio bastante impulsionado tanto pelo aumento do volume médio de recursos, mas também pelo aumento da taxa Selic – este foi o efeito mais direto – e pela desaceleração do IGP-M que também reduziu de forma bastante substancial as despesas financeiras lá da Brasilprev, isso no 2T22. O financeiro, contribuiu aqui com 12%, esse número poderia ter sido bem melhor. Na próxima página vou dar mais detalhes, mas a gente teve um impacto bastante relevante negativo de marcação a mercado, principalmente por conta da abertura da estrutura em termos da taxa de juros real no finalzinho do segundo trimestre, mais especificamente na segunda metade de junho. Ai quando a gente olha no ano R\$399 milhões aqui de resultado financeiro já representando 15,4%, ainda abaixo da média histórica, mas já convergindo com aquele patamar que era entre 20 a 25% que a gente observava anteriormente. Na página seguinte traz aqui um breve resumo de como nós estamos no acumulado do ano até agora. Então a gente observa que o lucro de R\$2,6 bilhões no primeiro semestre do ano, crescendo 49%, e que a contribuição para esse crescimento de resultados que acabou ficando distribuída que de forma bastante uniforme entre os 2 principais componentes de resultado. Então, esse crescimento de R\$855 milhões no resultado, R\$419 milhões vieram de resultado operacional, sendo que aproximadamente R\$566 milhões entre aumento de receita por conta de prêmio ganho, ou seja, de vendas realizadas no próprio exercício ou de acúmulo de prêmio ganho de vendas passadas em conjunto com a receita de corretagem. Então, aumento de volume de vendas contribuiu aqui, com R\$566 milhões no nosso resultado, R\$35 milhões vêm por aumento da receita com taxa de gestão. Aí foi tudo do aumento, principalmente do saldo de ativos sob gestão por conta do acúmulo de juros nas reservas. Em torno de R\$89 milhões veio da redução da sinistralidade, que foi beneficiada pela redução dos avisos de covid, mas como os senhores podem ver, praticamente 3/4 dessa melhora, que foi de R\$325 milhões pela redução de sinistralidade nos produtos de vida, R\$236 milhões foi o impacto do aumento da sinistralidade no seguro agrícola. Então, praticamente 3/4 da melhora foi consumida pela piora da sinistralidade no segmento agrícola, que nos dá aqui um saldo de melhora de sinistralidade de R\$89 milhões. E por fim, a última parcela aqui de R\$271 milhões consumiu uma parte desse crescimento que é praticamente fruto dos

investimentos que a gente tem feito em tecnologia, em linha que o Ullisses comentou na migração da arquitetura tecnológica, uma arquitetura orientada a serviços e também pela própria ampliação de quadro para fazer frente a todas as necessidades de investimento na ampliação do nosso escopo, ampliação do nosso modelo de negócio. E aí voltando do aumento aqui de R\$855 milhões de resultados, R\$436 milhões vieram de financeiro, sendo que R\$433 milhões veio do aumento tanto de volume como de taxa. Que influência, preponderante aqui do aumento da taxa Selic e da própria desaceleração do IGP-M. Aqueles descasamentos temporais que a gente sempre acompanha aqui na defasagem de 1 mês na atualização do passivo dos planos tradicionais, apesar de negativo, como a gente viu na página anterior, ela foi menos negativa do que no 1S21, contribuindo aqui com R\$19 milhões de reais. E, por fim, uma parte dessa melhoria foi consumida por abertura da curva de juros como mencionei anteriormente, bem especificamente no final do mês de junho, que nos trouxe um impacto de R\$95 milhões de reais no acumulado do primeiro semestre de 2022 de marcação a mercado negativa, com influência principalmente ali na Brasilprev, enquanto no ano passado, apesar de ter tido um aumento bastante significativo na estrutura tênue, o impacto foi até menor, foi de R\$79 milhões de reais. Passando aqui para, e agora falando dos principais destaques de cada operação, então, na página 9, a desculpa 10. A gente tem os segmentos de seguros, então, prêmios crescendo 23% no 2T22 no ano contra ano, 21% no acumulado, uma contribuição aqui bastante substancial, do seguro rural crescendo 42% ano contra ano, 43% no acumulado. Seguro residencial também foi um destaque bastante positivo, 27% ano contra ano, 29% no acumulado. É um novo produto, tem bastante tração, como foi lançado em meados do ano passado, tem tido uma contribuição bastante relevante. Com relação ao seguro prestamista que a gente tinha visto no 1T22, um desempenho ainda bastante aquém do que a gente entende no nosso potencial, demonstrou uma forte recuperação no 2T22 crescendo 1,4% ano contra ano, revertendo boa parte daquela queda acumulada, fechando o semestre com 4,2% de retração. Falando aqui dos indicadores, da operação, então, a gente vê o combinado com uma forte melhora que foi puxada aqui pela queda da sinistralidade, visível aqui, de 51% no 2T21 para 27% no 2T22 passando todo o impacto que a gente vivenciou no 1T22 do seguro agrícola, voltando ao patamar ali bem em linha com que a gente apresentava antes da pandemia, algo em torno de 20% alto e 30% baixo. Por fim, aqui o índice de comissionamento teve uma pequena retração no ano contra ano, em uma retração um pouco maior no acumulado aqui o efeito mix na medida que o rural ganha participação da composição dos prêmios emitidos. O rural tem uma corretagem média menor do que os demais produtos de seguros. E a própria questão do prestamista, que impacta aquele bônus de performance por superação de vendas que a BB corretora se apropria. Uma despesa da seguradora aqui, que em função da retração no acumulado do ano, esse volume de bônus de performance no prestamista tem sido bastante pequeno. Em boa parte do que está sendo registrada está vindo do seguro de vida. Índice de despesas, a gente teve aqui uma elevação no ano contra ano embora no acumulado a gente observa que uma retração de 0,2 p. p., se aumentou no ano contra ano, basicamente se refere a maiores despesas com o fundo de estabilidade do seguro rural e também

pelo, mais uma vez, todo investimento que a gente vem fazendo no quadro de pessoal, em tecnologia para alinhar com a nossa estratégia de ampliação do nosso modelo de negócio. O resultado financeiro aqui, o impacto da Selic é bem mais direto crescendo 136% ano contra ano e no acumulado, não só Selic aqui, mas também a gente teve uma contribuição importante, vindo do aumento do volume médio de recursos, e por fim, a resultante desses movimentos todos, o prêmio ganho crescendo 18% com o índice combinando e melhorando por conta da menor sinistralidade, aumento do financeiro, lucro cresce 202% ano contra ano e 89% no acumulado. Passando para a previdência agora, a arrecadação cresceu 5% no 2T22 em relação ao mesmo período de 21, no acumulado cresce 13%. Captação a líquida foi de menos R\$300 milhões no 2T22. A gente observa aqui que o índice de resgates já começa a cair. O que a gente já antecipava no 1T22, no 2T22 isso se materializou com uma redução importante vindo principalmente de resgates, seja para investimento ou para consumo. Com relação a reservas previdência a gente vê aqui um crescimento de 4% no período de 12 meses. A contribuição de multimercados aqui, representando 31% do total de ativos sob gestão, embora a gente tenha observado aqui uma retração no tri contra tri que vem acontecendo praticamente por conta de uma maior aversão a risco por parte dos clientes. Clientes têm preferido investir os recursos em produtos de menor risco (renda fixa). Então, isso explica essa retração no tri contra tri que acaba impactando na queda da taxa média de gestão no tri contra tri que embora tenha se reduzido, ainda assim cresce. O volume de receitas com taxas já está crescendo 4%. No acumulado do ano esse efeito ainda não aparece, a taxa média ainda cresce, é um ponto base. O volume total de receitas aqui cresce acima do crescimento do saldo de ativos sob gestão 25% enquanto ativo cresce 4%. O financeiro, como antecipei já no início da minha fala, o ato de desaceleração do IGP-M, o IPCA num ritmo de queda menos acelerada, vamos chamar assim, tem ajudado bastante na composição do financeiro, fora a própria retenção de recursos, o volume tem contribuído também. E aí no 2T22, o resultado financeiro negativo de 89% Apesar de ser muito melhor do que o negativo de 368% apresentados no 2T21. Aqui poderia ter sido melhor, muito melhor, não fosse a marcação a mercado negativa no mês de junho. Em julho a curva acabou ainda, abrindo mais, mas a gente vê que agosto boa parte dessa abertura já voltou, o mercado tem ficado bastante volátil, mas ainda assim a expectativa para o ano que a gente tenha um resultado financeiro para Brasilprev muito melhor do que aquele que a gente teve em 2021. E aí, por fim, para fechar aqui no segmento de previdência, esse aumento das receitas de taxas de gestão e a melhora bastante significativa do resultado financeiro impulsionaram o lucro aqui para 346% de crescimento no ano contra ano e mais do que dobrando no acumulado do semestre. Passando para a capitalização, a gente observa aqui, um forte crescimento na arrecadação, 27% ano contra ano, 26% no acumulado. O financeiro também apresentou uma melhora bastante significativa com aumento no volume de recursos. Um aumento bastante expressivo aqui da margem financeira veio por conta da alta da Selic e o resultado positivo do hedge, das exposições pré que a gente carrega no disponível para venda. Então, o financeiro aqui crescendo 315% ano contra ano e mais do que dobrando no acumulado do semestre. Essas

movimentações aqui, principalmente no financeiro, levaram o lucro ao crescimento de 201% e de 68% no acumulado do ano. Na operação de seguros odontológicos, a gente observa um aumento da receita de 2%, 3% no acumulado. A margem EBITDA tem uma leve compressão no comparativo ano contra ano. Tanto no tri quanto no acumulado por conta de um aumento da sinistralidade mais por conta de uma maior utilização dos planos, mas ainda assim tanto o aumento da receita quanto aumento do resultado financeiro da operação proporcionaram aqui um crescimento de 17% do lucro ano contra ano e de 20% no acumulado. E aí, por fim, a última operação corretora, crescimento de 12% nas receitas do ano contra ano 11% no acumulado, impulsionado pelo seguro rural, em especial, pelo forte crescimento na arrecadação de capitalização. A margem líquida cresceu 4,2 p.p. no acumulado 2,9 p.p., desculpa 4,2 p.p. no ano contra ano 2,9 p.p. no acumulado, em razão aqui também não só pelo aumento de receitas, mas por conta do aumento expressivo do resultado financeiro. Ali, praticamente a totalidade dos recursos da corretora estão investidos em títulos e operações compromissadas, ambos pós-fixados. Isso acaba contribuindo bastante para o estado financeiro da companhia no semestre. Então, a somatória entre aumento de receitas e melhora do financeiro materializada na melhora da margem líquida proporcionaram a corretora um aumento de 21% do lucro no ano contra ano e 17% no acumulado. E para fechar, nosso guidance, então, um dos 3 indicadores que nós tínhamos divulgado ao mercado, nós superamos 2 deles. Resultado operacional, não juros, a gente previa um intervalo de 12% a 17% e finalizamos o semestre com crescimento de 25%. Aqui, praticamente, esse desvio foi atribuído a uma sinistralidade mais baixa do que a gente previa inicialmente para o primeiro semestre do ano. Lembrando que quando divulgamos o guidance a gente estava no pico da sinistralidade, dos avisos de sinistro de seguro agrícola e ainda existia uma incerteza muito grande quanto ao potencial impacto da variante ômicron nos seguros com garantia, de vida, isso acabou que no semestre o efeito foi bem menor do que a gente esperava inicialmente, e o volume de vendas, em especial no seguro agrícola, foi bastante superior àquele que a gente também previa inicialmente. Por isso a superação. Aqui também explica a superação do intervalo de prêmios emitidos na Brasilseg de 10% a 15%, entregamos 21,2%. O intervalo de crescimento de reserva de previdência. Nesse nós ficamos abaixo então do intervalo de 9% a 13%. Quando a gente olha o comparativo 12 meses, a gente entra em um crescimento de 3,9%, mas a gente abordou bastante esse indicador aqui na divulgação do 1T22, a melhor maneira de acompanhar não é o comparativo ano contra ano, por conta da própria dinâmica de variação da reserva ao longo de 2021, o ideal, de fato, é acompanhar a taxa de crescimento do acumulado do ano até agora, anualizado, que daria 7,5%, embora abaixo do intervalo, ainda bastante próximo, e aqui tem um pouco a ver daquilo que eu já mencionei anteriormente, a própria abertura de curva de juros até maio a gente vinha performando dentro do intervalo. Até metade de junho, também dentro desse intervalo, esse desenquadramento aconteceu no final do mês de junho, mas que ainda a gente entende que é perfeitamente reversível até o final do ano. Por isso, com base na superação das expectativas, nós revisamos o *guidance* de resultado operacional para cima do intervalo de 12% a 17%, pro intervalo, agora, entre 15% a 20%. De prêmios

de um intervalo de 10% a 15% para um intervalo, agora, entre 20% a 25%, e dada a nossa expectativa de reversão de enquadramento dos ganhos e de crescimento de reservas ao longo do segundo semestre, a gente mantém esse guidance, nesse intervalo de 9% a 13%. Bom, esses eram os principais destaques que eu gostaria de dar em relação ao resultado do 2T22. A gente pode passar agora para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

[00:30:44] Felipe Peres – Obrigado, Rafael! Como o Rafael disse, vamos iniciar a sessão de perguntas e respostas. Quem quiser fazer uma pergunta por áudio em português exclusivamente, só clicar no botão *raise hand* e liberar o microfone quando for autorizado. Quem quiser, também pode mandar por escrito a pergunta em português ou inglês, clicando no botão Q&A. Lembrando que, se em função do tempo não for possível a gente responder ao vivo, a gente vai responder todas as perguntas por e-mail, no e-mail que foi cadastrado ali no ato da inscrição. A nossa primeira pergunta vem do Antônio Ruette do Bank of America. Antônio, por favor, pode liberar, pode liberar seu áudio e perguntar.

[00:31:33] Antonio Ruette – Bom dia, pessoal! Parabéns pelos resultados! Obrigado pelo tempo de vocês. As minhas perguntas aqui vão no guidance. Então, acho que o primeiro ponto que eu gostaria de entender é nesse crescimento de prêmios que está implícito, como que vocês veem as diferentes linhas? Eu acho que o importante para entender aqui seria a relação com o crédito. Então tanto o que vocês esperam para o crescimento de rural e a relação com o plano safra, o crescimento do prestamista e a relação com um eventual PRONAMP aqui, um volume de PRONAMP? E a minha segunda pergunta é parecido aqui no sentido entre a linha mais para o guidance operacional. Qual que é a expectativa de vocês para a sinistralidade nas diferentes linhas. Obrigado!

[00:32:24] Ullisses Assis – Vou começar aqui e aí o Rafa já complementa. Na questão do, você falou primeiro dos prêmios né Ruette? A questão dos prêmios. A gente espera realmente agora com a questão do novo plano safra um forte crescimento ainda no seguro rural. Quando a gente pensa até o mês de setembro nós devemos ter um movimento ainda bastante robusto. A gente percebeu que os seguros rurais, e até por conta das recentes sinistralidades, é um produto que tem mudado bastante o comportamento do próprio cliente em relação ao produto. É um produto que tem sido bastante demandado. A gente entende aí, percebe nos movimentos de mercado que muitas seguradoras ao longo desse período, até por conta da alta sinistralidade não tem toda a capacidade para continuar atendendo esse mercado, enquanto nós nos preparamos bastante, de forma bastante adequada, para manter esse crescimento, para suportar essa necessidade dos nossos clientes. Então a gente está bastante otimista com o crescimento dos prêmios de seguro rural. O prestamista, apesar da gente ter tido um primeiro trimestre ainda aquém do que a gente gostaria, a gente já teve uma recuperação do prestamista no segundo trimestre e a gente espera para o segundo semestre a continuidade dessa recuperação voltando, realmente, num patamar de crescimento razoável, bem acima do que a gente vinha produzindo. Então a gente está otimista com o

prestamista, para voltar a bater uma contratação um pouco mais forte. Eu acho que você falou, o primeiro tinha sido sobre os prêmios. Perdão, eu perdi a segunda parte.

[00:34:09] Antonio Ruette – Um pouco mais de detalhes, também, aqui no guidance operacional. Como é que fica a sinistralidade?

[00:34:14] Ullisses Assis – Ah, sim, a sinistralidade a gente já percebeu no segundo trimestre uma normalização da sinistralidade, seja no aspecto de covid seja também na questão dos seguros rurais. A gente não tem grandes expectativas em relação à mudança desse cenário de sinistralidade para o segundo semestre, isso já está refletido no nosso guidance. Então, assim a gente espera níveis bastante comportados baseado em questões históricas de sinistralidade para o segundo semestre, dado essas condições que eu acabei de falando. Primeiro que a gente já percebe realmente um arrefecimento forte da covid já é uma tendência. A gente não tem percebido nenhum tipo de mudança no mercado. E mesmo na questão do seguro rural, diferente até do comecinho do segundo semestre do ano passado, nós tivemos alguns problemas climáticos. Esse ano, nós não percebemos esse mesmo movimento. Então, assim, tudo realmente dentro de uma normalidade, a gente espera realmente uma sinistralidade bastante comportada para o segundo semestre.

[00:35:15] Antonio Ruette – Ótimo! Obrigado Ullisses! E parabéns de novo pelos resultados!

[00:35:19] Ullisses Assis– Obrigado, Antônio!

[00:35:22] Felipe Peres – A próxima pergunta aqui ela vem do Tiago Binsfeld, da Goldman Sachs. Tiago, por favor, pode liberar o microfone e perguntar.

[00:35:35] Tiago Binsfeld – Bom dia, Ullisses, Rafael e Felipe! Eu queria primeiro fazer uma pergunta em relação à previdência. Se vocês pudessem falar primeiro das tendências que vocês veem daqui para a frente para resgates que a gente, continua vendo o resgate líquido nesse trimestre e também se puderem falar, o que, qual que é a expectativa de taxa de gestão também daqui para frente, considerando esses efeitos de mix, é multimercado versus renda fixa. Obrigado!

[00:36:03] Ullisses Assis – Vamos lá! Resgate de previdência. como nós temos observado, até trouxemos na apresentação, a gente percebe um movimento, uma pequena melhora na questão dos resgates. O que que a gente tem feito sempre na Brasilprev e, até para ter um bom termômetro disso, todos os nossos resgates realizados através dos nossos canais a gente faz um monitoramento, tanto quantitativo quanto qualitativo, até para entender o que está acontecendo. E a gente percebe realmente assim, continuamos com uma demanda forte para área de resgate por conta de custeio dado ainda o cenário desafiador e o cenário econômico, a gente já percebe um pequeno arrefecimento disso quando a gente analisa em termos de *transfer in* e *transfer out*, é muito dentro do que já vinha acontecendo. Então assim, sob controle, eu te diria, *transfer out* e em *transfer in* nós temos, inclusive, sendo sido mais agressivos deste ano. Então assim aumentamos o nosso apetite por *transfer in* e também através de um trabalho bastante e bem elaborado

pela própria companhia e com o apoio da rede do Banco do Brasil. Então assim a gente espera para os próximos meses que essa tendência de queda no resgate continue e que a gente converta para a captação líquida positiva ao longo do segundo semestre, dado um momento de maior estabilidade econômica que ele persista esse cenário. Sobre taxa de gestão vocês perceberam que no ano passado, com aquele movimento forte, nós fizemos em termos de multimercado, nós chegamos a praticamente 32% da nossa carteira e multimercados. Saímos aí um pouco mais de 10% para 32%, isso teve um reflexo em termos de incremento da nossa taxa de gestão. Esse ano, até pela questão econômica e a Selic mais alta todos os grandes players, eu estou falando aqui principalmente dos 10 maiores, todos tiveram queda significativa de suas reservas em multimercado e a Brasilprev acabou caindo proporcionalmente menos do que o mercado. Então assim, nós tivemos alguns players que diminuíram pela metade o seu AuM multimercado e nós não, nós caímos aí na casa de 32% para 30%. Então você pode perceber também que a nossa taxa de gestão variou 0,1 p.p. do segundo semestre, é do 1S21 para esse, para junho agora de 2022. Então gente, acho que principalmente, não é pelo trabalho que a gente tem feito de cada vez mais está próximo do nosso cliente, falando desses cenários, levando uma consultoria, uma assessoria mais próxima, a gente tem conseguido deixar o cliente até, de certa forma, mais estabilizado em relação a essas mudanças de cenário econômico, para que a gente consiga ter uma perenidade maior e não ter uma oscilação muito grande em relação a mix de investimento e também em relação à nossa taxa. Então, respondendo bastante objetivamente, é isso, eu acho que a nossa taxa de gestão está andando em linha dentro da estratégia, com uma pequena variação, muito em decorrência dessa pequena queda também do multimercado, mas que a gente não espera que ela vai ser muito significativa ao longo dos próximos meses. Diria que é uma acomodação natural de mercado, nada diferente disso.

[00:39:26] Tiago Binsfeld – Está bem Claro, Ullisses, e se me permitirem, é mais uma pergunta também, queria entender um pouquinho melhor o resultado da corretora que a gente vê no primeiro semestre um crescimento próximo de 11% nas receitas, mas as despesas crescem mais, elas crescem 18% semestre contra semestre, então implicaria uma contração de margem operacional. Queria entender o que que está dentro dessa dinâmica? O que que explica esse crescimento um pouco mais forte de despesas? E se essa é a expectativa também daqui para frente? Obrigado!

[00:40:01] Rafael Sperendio – Bom dia, Tiago, com relação a despesas da corretora, está correto, houve sim uma compreensão da margem operacional ali, de forma bem resumida, a gente tem tanto um investimento maior que a gente tem feito aqui na parte de tecnologia, nessa migração de arquitetura por uma arquitetura orientada a serviço e no desenvolvimento da plataforma da própria corretora que isso vai permitir, não só uma flexibilidade maior no lançamento de produtos, mas também em que a BB corretora plugue de uma forma bastante rápida a qualquer provedor de produtos hoje, sendo ele da própria BB seguridade ou de um terceiro. Tem também uma parcela de despesas que já é fruto de um repasse de comissões a parceiros por conta da estratégia de ampliação de canais. E tem a própria ampliação

de quadro, da própria BB corretora, em linha com esta estratégia. Então hoje tem um time que foi criado este ano, focado na busca de parceiros comerciais. A gente aumentou o time de dados e *analytics* da própria corretora e repusemos algumas vagas em outras áreas dentro da própria companhia que, em virtude do período de pandemia, elas não estavam sendo repostas. Então, entre 20, no período de 20 a 21, a gente não repôs vagas. Tivemos alguns funcionários que saíram e em 22 a gente fez essa reposição. Então isso explica esse aumento de despesas. Daqui para a frente do 2T22 é uma, eu diria, uma boa proxy do que deve se repetir nos próximos trimestres, a gente não vê nada muito diferente disso.

[00:41:54] **Tiago Binsfeld** – Está Claro. Obrigado Rafael, e parabéns pelos resultados.

[00:41:59] **Rafael Sperendio** – Obrigado, Tiago.

[00:42:01] **Felipe Peres** – A próxima pergunta que a gente tem aqui é do Guilherme Grespan, da JP Morgan. Guilherme, por favor, pode prosseguir.

[00:42:11] **Guilherme Grespan** – Oi! Bom dia, Ullisses, Rafael e Felipe, obrigado pela apresentação! Minha dúvida é do lado de rural. Aqui a gente nota uma performance muito forte de novo. Eu acho que o guidance também é um pouco da, implicitamente, é um pouco incorpora o crescimento que a gente deve ver no terceiro e no quarto trimestre do segmento e já faz algum tempo que a gente nota o setor crescendo ali, entre 30% e 50% ano a ano. Então, minha pergunta é mais do lado de resseguro e retenção de risco. A gente nota dentro do setor de resseguro, uma movimentação importante do principal player de resseguro rural. E aí eu queria bater com vocês, como que está a estratégia hoje de vocês de resseguro nesse segmento? Se vocês puderem comentar um pouquinho como está a distribuição do resseguro entre os diversos parceiros comerciais que vocês têm? E a gente está vendo, provavelmente, no 2T22 uma potencial fragilidade do principal player de resseguro em termos de balanço, se isso muda alguma coisa na estratégia de vocês para resseguro nesse segmento? Obrigado.

[00:43:24] **Rafael Sperendio** – Bom Grespan. Relação a resseguro, a gente teve uma ampliação considerável em toda a capacidade ofertada pelo painel de resseguros. Essa expectativa de forte crescimento no segmento agrícola, em especial, a gente passou aí pelo pior momento, em termos de sinistralidade, o volume total de indenizações no 1T22, em especial, mas não tivemos qualquer tipo de dificuldade no recebimento por parte de qualquer ressegurador dentro do painel de resseguros, todos honraram com as suas obrigações. O IRB, em especial, teve um comportamento normalmente que vem sendo do ressegurador, que presta o melhor serviço para a gente e honrou com adiantamentos, antecipando muitas vezes até é o calendário de adiantamentos. Então a gente não teve qualquer tipo de problema mesmo no primeiro semestre. No mês de julho e até no mês de agosto recebemos mais um montante considerável de indenizações na última semana. Então a gente observou ampliação de capacidade, a gente sabe da situação de capital, não só no próprio IRB, mas outras resseguradoras, elas também passaram

por uma dificuldade, que é uma dificuldade, a princípio momentânea, deve se reverter nos próximos meses nessas outras resseguradoras que apresentaram dificuldade já receberam aporte de capital e já voltaram a operar normalmente. A gente, lógico, observa e monitora de forma bastante próxima a situação de capital de solvência de todos os resseguradores do painel. Hoje, a companhia tem capital já alocado na própria operação para fazer frente a qualquer necessidade de uma maior retenção de riscos se isso se fizer necessário. Então, não tem hoje uma preocupação com relação a isso. Em termos de exposição a risco, a gente tinha uma exposição muito concentrada no passado em um único segurador, o IRB em especial. Enfim, desde de 2018 viemos implementando uma política de diversificação maior de riscos no painel de resseguros, que antes contavam só com 2 resseguradores, hoje a gente conta com 5, a exposição no IRB chegou entre 80% a 90%, não recordo bem, mas nessa faixa de concentração na última renovação. Hoje a gente está trabalhando com 30% de cessão para o próprio IRB. E a gente estabeleceu um limite interno onde nenhuma resseguradora pode concentrar mais do que 50% de toda exposição a risco, se isso acontecer, a alçada tem que ser levada ao conselho de administração e seria um caso de exceção dependendo do cenário, do contexto. Então, hoje nada que empate o nosso apetite de crescimento no seguro agrícola. A gente entende que a gente tem hoje capacidade tanto de resseguro ou, se a gente entender necessário, com o uso de recurso próprio e outras formas de mitigação de risco que não impacte a nossa capacidade de originação de prêmios.

[00:47:13] **Guilherme Grespan** – Excelente, obrigado, Sperendio!

[00:47:17] **Rafael Sperendio** – Eu que agradeço.

[00:47:21] **Felipe Peres** – A próxima pergunta vem do Henrique Navarro, do Banco Santander. Henrique pode prosseguir, por favor.

[00:47:28] **Henrique Navarro** – Obrigado Felipe! Bem, bom dia a todos! Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Desculpa voltar no tema anterior, mas ainda é relacionado ao IRB, como um prestador de serviço para vocês, quando a gente analisa o mercado de resseguro, sempre que acontece uma catástrofe, algum tipo de evento isso afeta toda a rentabilidade do setor. E no próximo ano, os resseguradores acabam colocando um retorno de margens muito grande por uma reprecificação. Se a gente for considerar o que aconteceu agora com o índice de sinistralidade para os resseguradores com o rural, quase que dá para chamar de catástrofe ou um grande evento. Então, assim, o que eu quero dizer é que, é de se imaginar que vai haver uma tentativa de recomposição forte de preço de um no resseguro agrícola no ano que vem. As contas que vocês fazem para o ano que vem vocês consideram isso? uma tentativa de recomposição de margem muito forte de toda a cadeia? O ressegurador, ou quem faz o cosseguro na retrocessão, etc., ou seja, todo mundo querendo fazer uma compensação dessa perda por causa de um sinistro muito alto que ocorreu nesse ano de 2022? Como é que isso entra nas contas de vocês para o ano de 2023? Obrigado.

[00:48:46] **Rafael Sperendio** – Obrigado pela pergunta Navarro. Bom, com relação a essa recomposição de margens, eu diria que ela já aconteceu. Já na renovação agora para o próximo ciclo 22/23, a gente precisou aqui certamente de um reequilíbrio não só do lado do resseguro, mas da própria seguradora também por conta desses aumentos recentes das sinistralidades a gente precisou readequar a precificação do seguro agrícola. Esse foi um trabalho que foi feito em conjunto com o painel de resseguros. Então isso já aconteceu e não só na parte de precificação em prêmios, mas do lado do ressegurador, numa redução da comissão de resseguro que é paga as seguradoras pela originação de plano. Então eu diria que esse movimento todo já aconteceu.

[00:49:38] **Henrique Navarro** – Ok, obrigado.

[00:49:44] **Felipe Peres** – A próxima pergunta vem do Kaio Prato do UBS BB, por favor, pode seguir Caio!

[00:49:54] **Kaio Prato** – Bom dia a todos! Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho 2 perguntas aqui, rápidas. Primeiro é um *follow up* sobre o *business* de previdência. Se vocês mencionaram um trabalho mais agressivo de *transfer in* em pela BB seguridade, então eu queria saber se vocês poderiam dar um exemplo dessas medidas que vocês têm tomado para aumentar o *transfer in*? e a segunda é também sobre o seguro rural. Como foi comentado, vocês têm crescido forte no segmento e a gente nota, recentemente, alguns preços estão ficando mais vocais quanto a essa oportunidade. Recentemente até saíram notícias de outro banco público com a intenção de participar mais ativamente do rural. Então eu queria saber do lado de vocês, o que vocês tem sentido em relação ao ambiente competitivo, no *business* de rural também? Obrigado!

[00:50:43] **Ullisses Assis** – Bem, deixa eu começar aqui e o Rafa complementa, se for o caso. Previdência, nós temos 2 formas de atuar na previdência, obviamente que o nosso, o nosso balcão, nosso principal balcão de venda é o do Banco do Brasil e principalmente, através da rede bastante segmentada que o banco tem hoje. Então, quando a gente fala de *transfer in* e *transfer out*, principalmente, a gente está falando de uma concentração muito grande em alto varejo e private. Esse é o grande foco aí do mercado em termos de *transfer in* e *transfer out*. E além dessa questão da mão de obra da rede, de todo esse mercado bastante segmentado dos modelos que nós temos dentro do próprio banco, a Brasilprev tem uma estrutura que nós robustecemos em relação à consultores especializados. Eu te diria que hoje existe um duplo encarteiramento, nós temos um cliente que está em carteira tanto no modelo estilo quanto é no modelo private, e que ele tem um consultor dedicado de Brasilprev, que atende, obviamente, uma determinada gama de clientes de acordo com o volume aplicado. E esse consultor fala constantemente com esse cliente sobre o produto previdência. Então assim, esse mercado de *transfer in* e *transfer out*, ele tem, eu te diria o seguinte, que em termos de *transfer out* para nós ele tem mudado muito pouco. O que a gente tem acompanhado ao longo dos anos é uma linha bastante, não diria tranquilo, mas diria assim, uma linha bastante estável em relação ao que a gente é atacado. Claro que a gente é mais atacado do que algumas outras

concorrentes, porque nós temos R\$330 bilhões de carteira. Quando você compara alguém que tem R\$30 bilhões de carteira, obviamente que o poder de ataque para esse play será muito menor. Aí eu diria que o problema, o bom problema de ser grande. Então a gente acaba tendo um ataque um pouco maior, mas se a gente tem boas estratégias de defesa, se essa consultoria que a gente está levando para o cliente mais próxima, a gente percebe que está dando um efeito interessante sobre o aspecto de retenção, sobre o aspecto de diversificação, de investimentos, sobre o aspecto de relacionamento com o cliente, por que não usar também essa estrutura para ser mais agressivo? É isso que nós temos feito. Então, existe um time dedicado dentro da Brasilprev complementar a rede do Banco do Brasil hoje, que se comunica constantemente com esses clientes e até porque muitos desses clientes que estão voltando para nós, eles tiveram aqui um dia e foram embora com uma promessa de um portfólio diferente ou com uma rentabilidade diferente, e que a gente conhece bem exatamente também o resultado que foi entregue para esses clientes lá fora. Então, quando você aborda o cliente e discute a sua carteira como um todo isso acaba facilitando para nós também entregar uma proposta de valor mais adequado e trazer esse cliente de volta muitas vezes. Então é basicamente, é isso que a gente tem feito em previdência. Na questão do seguro rural. É um mercado, obviamente que a gente percebe, é um movimento grande principalmente de seguradoras, um pouco menores e sazonais. Então assim, a gente percebe em determinado ano, com algum player que tenta ganhar mercado e ganha mercado muitas vezes, porém cada vez que tem uma onda de sinistralidade como foi essa, muitas dessas seguradoras perdem capacidade de continuar atuando de uma forma bastante agressiva, então a gente percebe muito essa questão, realmente. Sazonalidade vem, alguém faz um forte movimento, não tem capacidade de manter nos próximos anos, acaba saindo, vem um outro e em outro ano e assim esse mercado tem se regulado. Dos grandes players a gente não percebe nenhum forte movimento, nenhum forte movimento, nada absurdamente, mas o mercado como um todo, Kaio, ele ainda é muito pouco explorado. Quando a gente fala de área financiada, versus segurada, a financiada não, plantada versus segurada, nós estamos falando aí de 15, um pouco mais de 15% da área total plantada no Brasil com seguro. Quando a gente vai olhar para Estados Unidos, por exemplo, estão falando de 80%. Então assim, esse mercado dos seguros rurais ele ainda tem muito a crescer, muito mesmo a crescer. Por isso até é a nossa preocupação em crescer muito tudo dentro da gama de clientes do Banco do Brasil, até porque esse é um cliente que a gente já faz um financiamento e o banco tem praticamente 60% do mercado bancário de crédito rural. Então assim, nosso crescimento vai muito nessa linha, mas também o nosso desejo de crescer fora do banco, porque nós não estamos interessados só na área financiada pelo BB. Então, uma grande, uma gama gigante de áreas não financiadas, plantadas, que nós também queremos nosso *fair share* desse mercado. Então assim, eu te diria que hoje a gente está se preparando, a gente está preparado, não está nem se preparando, mas está preparado, seja em termos de produto, capacidade e agora de canais diversos de distribuição para ser cada vez mais agressivo, obviamente dentro de uma política de subscrição bastante coesa, bastante robusta, eu te diria, um nível de resseguro adequado, mas assim, a gente tem apetite sim para crescer dentro de um

viés de bons negócios porque o mercado tem muitas oportunidades e durante os próximos anos é um mercado que tende a crescer bastante ainda.

[00:56:01] **Kaio Prato** – Perfeito, super claro. Obrigado, Ullisses.

[00:56:05] **Ullisses Assis** – Obrigado, Caio.

[00:56:09] **Felipe Peres** – A Gente, tem mais uma pergunta é por áudio da Maria Lima, da Credit Suisse, por favor, pode prosseguir, Maria.

[00:56:19] **Daniel Vaz** – Fala, Felipe! Fala Sperendio! Aqui é o Daniel Vaz da Credit Suisse. Deixa eu falar. Na dinâmica mensal dos resultados ali do top line das contribuições de previdência e também das receitas de capitalizações, como é que foi o 2T22, assim, se a gente for comparar abril, maio e junho, no ano contra ano ou no mês, que outra vez, até para entender um pouco como é que está sendo a evolução mensal dessas essas receitas, você tem como passar um pouquinho pra gente dessa dinâmica mensal? Para a gente entender qual que foi o mês que ficou um pouquinho abaixo quando a gente compara primeiro tri? E, também, se vocês puderem falar um pouquinho de julho como tem sido ou se já mostrou alguma recuperação? Como é que tem vindo essa top line de capitalização e previdência? Obrigado!

[00:57:11] **Rafael Sperendio** – Bom Daniel, com relação a dinâmica intra trimestre o que acontece né? Sempre é bom lembrar. A gente tem o orçamento dado pra rede que é em bases semestrais. Então, a gente acompanhou um primeiro tri com um desempenho muito acima daquilo que se previa inicialmente no orçamento para a previdência, até para a capitalização mais concentrada no final ali do primeiro trimestre. Então, o que ocorre ali é sempre uma gestão da própria distribuição com base daquele orçamento que lhe é dado. Então um desempenho muito mais forte em previdência do que em seguros no primeiro trimestre e no segundo trimestre a houve um rebalanceamento, um foco maior no resseguro em menor foco em produtos de acumulação, de forma que a gente entregasse aquele orçamento inicial, dada para o período de 6 meses. Lembrando que a gente olha nas linhas globais seguro, previdência e capitalização, ainda assim, a gente superou em todas o orçamento, mesmo dessa forma. Agora, essa dinâmica ela depende muito da gestão ao longo do semestre, uma desaceleração em uma linha ou outra, na realidade, não necessariamente tem muito a ver com a capacidade ou não de originação é mais a de gestão mesmo do próprio orçamento ao longo do semestre.

[00:58:44] **Daniel Vaz** – É justo, faz sentido. Faz sentido, então, afirmar que vocês vão focar um pouquinho mais na parte de previdência para o segundo semestre para tentar acompanhar ali o meio do guidance?

[00:58:54] **Rafael Sperendio** – Isso é natural, a gente deve, já observa, agora em julho e em agosto um bom desempenho de previdência, mas que ele deve se concentrar ainda mais fortemente no 4T22 sazonalmente, é esse o movimento que a gente acompanha aqui internamente.

[00:59:15] Daniel Vaz – Perfeito agora super Claro. Obrigado pessoal, parabéns pelo resultado.

[00:59:20] Rafael Sperendio – Obrigado, Daniel!

[00:59:23] Felipe Peres – A gente não tem mais nenhuma pergunta por áudio. Tem algumas aqui pelo chat. Uma já querendo saber das expectativas para o ano que vem, o que se espera principalmente pela característica do negócio, de ter um carregamento forte para o ano seguinte, quando a gente teve um crescimento de prêmios? E uma outra também querendo saber de dividendos, uma vez que a gente fez alguns aportes em algumas operações no ano passado. Se tem a oportunidade para ainda este ano ou para o ano que vem de algum aumento de *payout*?

[01:00:08] Rafael Sperendio – Vamos separar aqui em 2 componentes, que a gente sempre vem ressaltando quanto ao resultado operacional, a gente está com uma expectativa até o momento boa para 2023 como a gente observa os indicadores macroeconômicos, a gente vê uma redução bastante considerável na taxa de desemprego, uma melhora na questão da renda, que foi bastante *[inaudível]* ao longo do começo deste ano. Então já observa que uma tendência de melhora nessa composição de renda disponível que deve favorecer ainda mais, seja no volume de prêmio emitido ou na própria captação e retenção de recursos em previdência. Então a gente trabalha com o ano de 2023 ainda melhor. Resultado financeiro é sempre uma incógnita, a princípio a Selic ainda deve – quando a gente olha a expectativa de mercado – continuar ainda num patamar elevado ao longo do segundo, é de 2023. A princípio, que está implícito na curva de juros, é uma Selic mais alta no primeiro semestre e reduzindo ao longo do segundo semestre. Deve continuar favorecendo sim o resultado financeiro. E a medida que essa Selic foi reduzindo, é importante lembrar que a gente ainda tem um impacto de marcação a mercado que deve começar a ser positivo. Lembrando que a gente discutiu nesse ponto na apresentação, embora o resultado financeiro tem apresentado uma melhora bastante significativa em relação a 2021, a gente ainda teve quase 100 bilhões de efeito negativo de marcação a mercado, isso já é efeito no lucro líquido da BB Seguridade. O valor nominal antes de impostos foi bem maior que esse. Então se esse cenário, essa melhora do cenário econômico, que se materializar ao longo de 23 a gente não deve ter uma marcação a mercado tão significativo no nosso resultado como a gente observou ao longo do primeiro semestre do ano. Com relação a dividendos, a gente tem retido um pouco mais de recursos nas operações e na própria holding por conta da própria incerteza e volatilidade que ainda persiste no mercado. Nós entendemos que essa volatilidade deve se reduzir mais para o final do ano e a medida que nós observarmos um cenário de mais curto e médio prazo com os menor nível de incerteza, nós devemos a liberar esse recurso que está sendo retido em excesso hoje nas operações do grupo. Então, o que eu diria é que tem hoje condições de pagar, em termos de percentual do lucro líquido um *payout*, referente ao resultado do segundo semestre, muito maior do que aquele que a gente pagou referente ao primeiro semestre do ano.

[01:03:15] **Felipe Peres** – Obrigado Rafael. A gente não tem mais nenhuma pergunta, nem pelo áudio e, também, não tem nada no chat pendente. Então com isso, a gente conclui a nossa reunião de resultados do 2T22. Quando a gente encerrar, se possível, peço para fornecerem alguns feedbacks que a gente pede em um questionário. Ullisses e Rafael vocês querem fazer alguma consideração final?

[01:03:47] **Ullisses Assis** – Só agradecer realmente a participação de todos e nos colocar à disposição para quaisquer outras dúvidas que vocês tiverem posteriormente. Obrigado pela presença, um grande abraço para vocês.

[01:04:00] **Rafael Sperendio** – Da mesma forma, agradeço a participação de todos, tanto eu como o time de relações com investidores permanecemos à disposição para qualquer dúvida que ainda precisa ser esclarecida pós divulgação de resultados. Obrigado e tenham um bom dia.

[01:04:15] **Felipe Peres** – Obrigado. Bom dia!