



[00:03] Operador – Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da BB Seguridade, para a discussão dos resultados referentes ao segundo trimestre de dois mil e vinte. Este evento está sendo gravado e todos os participantes ouvirão a teleconferência durante a apresentação da BB Seguridade. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero dois. A apresentação encontra-se disponível no portal de relações com investidores da BB Seguridade no endereço www.bbseguridaderi.com.br, aba informações financeiras, apresentações. Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações sobre projeções de resultados e estratégias da BB Seguridade, feitas durante essa teleconferência, baseiam-se nas atuais expectativas da administração, não constituindo garantia de desempenho futuro, uma vez que envolvem riscos e incertezas que podem extrapolar o controle da administração. Para mais informações sobre os resultados da companhia, por favor, acesse o relatório análise de desempenho, disponível em seu portal de relações com investidores. Conosco hoje estão os senhores Bernardo Roth, diretor presidente, Erick Breyer, diretor de finanças, RI e gestão de participações, e Rafael Sperendio, superintendente executivo de finanças e RI. Gostaria agora de passar a palavra ao Senhor Rafael Sperendio, que iniciará a apresentação. Por favor, Senhor Sperendio, queira prosseguir.

[02:00] Sperendio – Bom dia a todos, primeiramente agradeço a participação na nossa teleconferência de resultados do segundo trimestre. Iniciando aqui na página dois, temos um breve resumo de como nós temos nos portado durante esse período da pandemia, só para trazer uma atualização do nosso plano de ação, com base nos quatro pilares que nós temos aqui de cuidar das nossas equipe, estar ao lado dos clientes e da sociedade. Sempre olhando com foco na sustentabilidade do negócio e preparando a empresa para o período pós crise. Então de forma bem breve, mais de noventa por cento dos nossos funcionários ainda estão em home office. Dos quarenta milhões de doações que nós anunciamos já foram direcionados trinta e oito milhões de reais, equivalem a sete toneladas e meia de alimentos, e quase dois milhões em itens de higiene. Nós também fizemos uma doação de duzentas e sete mil máscaras para a nossa força de vendas. Em relação a sinistros por Covid, tivemos em avisos em torno de trinta e quatro milhões de reais, sendo que mais de vinte já foram pagos. Nós também disponibilizamos aqui para os nossos clientes atendimento psicológico online, e atividades online para crianças. E preparamos um plano de retorno, embora nós ainda não tenhamos uma data definida para retorno ao escritório, nós já temos um plano desenhado, estamos preparados para voltar. Mesmo nesse contexto é importante ressaltar que apesar da pandemia nós continuamos ainda bastante focado nas entregas esperadas para dois mil e vinte. Como os senhores podem ver, no seguro rural nós continuamos expandindo para áreas não financiadas pelo Banco do Brasil. Só no primeiro semestre tivemos sessenta e três milhões de Prêmios Emitidos para áreas não financiadas do banco, três vezes mais do que nós executamos no mesmo período do ano passado. Em julho nós começamos também aqui a focar nos clientes da agricultura familiar, o PRONAF, que antes contaram apenas com o PROAGRO e agora também contam com o seguro agrícola, nós lançamos os produtos em julho, já temos mais de duas mil apólices com o primeiro mês. Em vida nós



lançamos um novo portfólio em maio, está indo muito bem, mais de cem milhões de reais de prêmio. Tem também não só uma rede de distribuição, mas também no canal digital, vendas no digital desse produto cresceram trinta e cinco por cento em relação ao portfólio anterior. Em previdência nós implementamos uma estratégia de retenção, no final de março, início de abril. O que permitiu a reter quase dois bilhões de reais de clientes que estavam pretendendo resgatar, uma operação que logicamente não era a melhor para o cliente naquele momento. Com novos produtos, com bons argumentos para evitar a penalidade fiscal, assim nós conseguimos reter dois bilhões de reais. Levando nosso índice de regate ao nível mais baixo da história, vamos entrar em mais detalhes nas próximas páginas. E em termos de alocação de ativos, se adaptando para um novo ambiente de taxa de juros mais baixa. O nosso saldo de gestão, de ativo sobre gestão em fundos multimercado cresce setenta por cento no período de doze meses. Plataforma aberta, nós iniciamos no final do ano passado, nós estamos com um bi e meio sob gestão já. E nesse contexto da pandemia, nós temos observado uma intensificação no uso de canais digitais, representando quase dez por cento do total de vendas. Treze por cento se nós excluirmos rural, que tem suas particularidades. A quantidade de transações, vendas por canais digitais crescendo onze por cento em relação ao primeiro semestre do ano passado. Falando agora sobre o nosso desempenho no segundo tri e do acumulado ano na página três, no segundo tri nosso lucro caiu nove por cento, ano contra ano, ficando em novecentos e oitenta e dois milhões de reais. Mas aí quase três quartos dessa diferença ela vem da equivalência patrimonial do IRB que adicionou quase setenta milhões de reais no resultado em cima do piso o ano passado, não contribuiu esse ano, já que nós já vendemos a nossa participação em julho de dois mil e dezenove. E o restante o impacto da queda vem praticamente da queda da taxa Selic e do menor volume de recurso, de aplicações financeiras, basicamente explicado pelo resultado financeiro. Os Prêmios de Seguros cresceram dois vírgula sete por cento no ano contra ano, puxados pelo rural e também por essa recuperação do vida pós lançamento do novo portfólio. O índice combinado piorou, seis vírgula sete pontos percentuais, por conta de aumento de sinistros no rural e no índice de comissionamento. Principalmente pelo bônus de performance, em razão da superação dos gatilhos de Prestamista e Vida. Em previdência a nossa arrecadação acabou caindo trinta e sete por cento, devido a um ambiente bastante desafiador na pandemia, os clientes ainda estão bastante avessos a risco. Abril e maio foram meses mais difíceis, mas junho nós já recuperamos bem, e julho está vindo melhor do que junho. Parece que realmente entramos numa tendência de melhora. Embora nós tenhamos tido essa queda de arrecadação, importante aqui destacar, como eu falei anteriormente, a melhora do índice de resgate, chegando ao menor patamar da história em seis vírgula seis por cento com queda de meio ponto percentual no ano contra ano. Na corretora as comissões caíram zero vírgula sete por cento, e principalmente por conta da queda na arrecadação de previdência e de capitalização. Já que a receita da corretora ela acaba sendo bastante sensível no curto prazo, essas duas linhas de negócio por conta do regime de contabilização. Que a arrecadação de previdência e capitalização, a corretagem ela é registrada em regime de caixa, enquanto em seguros é diferido. A margem líquida da corretora caiu zero vírgula sete pontos, explicado não só pela queda na receita, mas também por conta da redução da Selic. No acumulado do ano o lucro recorrente, vamos chamar assim, caiu onze por cento, enquanto os dividendos caíram a um ritmo muito menor, os dividendos caíram



um vírgula sete por cento em relação ao primeiro semestre do ano passado. Principalmente por conta do aumento do payout aqui noventa e cinco por cento aprovado para o primeiro semestre de dois mil e vinte. Essa queda de onze por cento no lucro, assim como eu expliquei no comparativo trimestral também ela é uma grande, essa grande parte justificada pela venda da participação IRB e pela queda do financeiro, nada muito diferente. Prêmio de Seguros no semestre crescendo oito por cento, destaque no acumulado ano é o rural. O combinado estava operando um vírgula dois ponto, aqui diferentemente do comparativo trimestral foi o índice de comissionamento que acabou impulsionando essa alta do índice combinado, já que a semestralidade do acumulado ano tem queda, também vamos abordar isso nas próximas páginas. Arrecadação de previdência caiu dez por cento enquanto o índice de resgate acabou aumentando zero vírgula nove ponto porcentual, ainda efeito do primeiro tri. E a reserva de previdência atingindo duzentos e oitenta e um bilhões de reais, nos planos PIVGBL e crescendo sete vírgula quatro por cento em doze meses. E finalmente a corretora, a receita da corretora cresce sete vírgula um por cento no acumulado do ano, graças ao desempenho excelente que nós temos observado na operação de seguros. Enquanto a margem líquida cai zero vírgula seis pontos, aqui totalmente explicado pela queda do financeiro, uma vez que a margem operacional ela tem apresentado melhora no comparativo ano contra ano no acumulado. Na página quatro nós trouxemos aqui algumas informações adicionais, o objetivo é evidenciar melhor o que seria nosso desempenho recorrente, eliminando o ruído, seja do descasamento temporal na atualização de ativos e passivos na Brasilprev, seja pela redução de capital ou o desinvestimentos da participação que nós tínhamos no IRB, ou seja, olhar, de fato, número comparáveis, essa é a ideia. Então o lado esquerdo nós trazemos a informação ao longo do tempo, o impacto em períodos trimestrais, ou o descasamento temporal na atualização de ativos e passivos na Brasilprev. E aqui, como os senhores podem ver, ele tem efeito soma zero no tempo, vamos chamar assim, que não tem efeito econômico, ele é só ruído mesmo. Então foi positivo em catorze milhões no segundo tri e acumula um efeito negativo de dezoito milhões no primeiro semestre de dois mil e vinte. O gráfico do lado direito, seria a informação mais relevante que nós temos aqui nessa página. Onde nós neutralizamos esses efeitos, como mencionei anteriormente, um descasamento à equivalência do IRB. E o resultado financeiro gerado sobre o volume que foi, de recursos financeiros que foi devolvido por todos os acionistas em trinta de abril. Então nós percebemos que eliminando esse ruído, o nosso lucro que nós definimos como normalizado, teria caído só zero vírgula oito por cento no comparativo com o primeiro semestre de dois mil e dezenove. Que é um desempenho excelente considerando as circunstâncias que estamos vivendo, e essa queda ela é basicamente fruto de redução da Selic, que é o resultado financeiro, uma vez que operacionalmente as empresas estão indo muito bem, estão crescendo sete por cento, o resultado operacional no acumulado do ano até agora. Na página cinco nós temos aqui o contexto macro e como isso acabou impactando o resultado financeiro nas empresa do grupo, então Selic mais baixa, afetando o segundo tri e mais ainda o primeiro semestre, sendo seis vírgula quatro por cento média no ano passado para três vírgula seis média no primeiro semestre de dois mil e vinte. A curva de juros ganhou inclinação, o que acabou sendo negativo para Brasilprev principalmente no início do ano. Mas acabou ajudando a Brasilcap que está mais exposta na conta curta, na Brasilprev ela está mais



relacionada à conta longa, com ativos de mais longo prazo, para casar com os passivos então isso acabou tendo um impacto mais negativo no primeiro tri, embora tenha sido revertido parcialmente no segundo. Com relação à inflação, o IPCA teve uma deflação nesse segundo trimestre, que acabou impactando negativamente a taxa de atualização das NTN-Bs que estão classificadas como na categoria de mantidas até o vencimento, especialmente na Brasilprev, que tem uma taxa relevante desse tipo de instrumento financeiro. A Brasilprev acabou tendo um efeito negativo duplo, não só pela deflação do IPCA que impactou o lado ativo, mas também pela alta do IGP-M, dois vírgula três por cento, já considerando a defasagem a média de um mês na taxa de atualização. E aí a resultante desses movimentos, que fica bem claro no resultado financeiro, caindo vinte e nove por cento, ano contra ano no segundo tri, e sessenta e quatro por cento no acumulado do ano, representando aí só nove por cento do lucro, do acumulado do semestre. Número que, como vínhamos dizendo vem gerado em torno de vinte, vinte e cinco por cento, hoje ele representa só nove por cento no resultado. Agora passando para o desempenho do nosso negócio de seguros, na página seis, prêmios crescendo três por cento ano contra ano no segundo tri, no gráfico ele tem dezesseis por cento ano contra ano. Reforçando o que eu falei no início da apresentação, o Vida volta a crescer, crescendo um vírgula seis por cento, puxado pelo novo portfólio. Lembrando que é um desempenho bastante expressivo no novo portfólio visto que vendas novas representam só em torno de quinze por cento do total de Prêmios Emitidos no período. Então há cem milhões, aproximadamente, no emitido de Prêmio no portfólio novo. Quem foi o responsável por essa elevação de um vírgula seis por cento no comparativo ano contra ano, mesmo no ambiente de Pandemia. Por outro lado, o prestamista acabou sofrendo um pouco no comparativo ano contra ano, tendo uma queda de doze por cento. No acumulado do ano os prêmios crescem oito por cento, aí o destaque, novamente, é o rural, crescendo na casa de vinte e um por cento. Enquanto as demais linhas têm relevância no total de prêmios, têm crescido entre três e seis por cento. Passando para os indicadores de desempenho operacional no negócio de seguros, observamos aqui uma elevação da sinistralidade atingindo trinta e um vírgula quatro. E aqui a principal explicação é não só a seca que impactou o Rio Grande do Sul e o efeito que isso teve no nosso seguro agrícola, mas também por um efeito base de comparação, que aqui no segundo tri do ano passado nós tivemos uma série de reversões, de reversões de provisões Sinistros à liquidar Judicial no seguro de vida, que acabou favorecendo bastante ali o segundo trimestre de dois mil e dezenove. Aqui também nós trazemos um comparável para demonstrar que os sinistros relacionados à Covid estão sob controle. Nós observamos aqui que no segundo tri Covid dezenove acabou adicionando em torno de um vírgula oito ponto percentual no nosso índice de sinistralidade no segundo tri. E a sinistralidade no acumulado do ano ela está em queda, com ou sem Covid, ela está em queda. No acumulado do ano o Covid adicionou aí zero vírgula nove ponto percentual no índice. Então tudo ainda sob controle, ainda se comportando conforme o esperado, o pico de sinistros de Covid acabou sendo em maio, junho foi menor que maio, julho foi menor que junho, ainda é cedo para dizer que entrou numa tendência de queda, mas é o que tem sido observado até agora. Comissionamento aumentou dois vírgula sete pontos, em relação ao mesmo período do ano passado. Principal explicação aqui é o bônus de performance, e um menor volume recebido de comissão de resseguro. Nós temos um bônus de performance nos nossos



contratos de resseguro então a receita que nós recebemos em dois mil e dezenove acabou sendo maior do que a receita que nós estamos apropriando agora em dois mil e vinte. E essa receita, obviamente, ela é um redutor das despesas de comissionamento. Com relação às despesas gerais administrativas nós observamos uma melhora aqui de zero vírgula quatro ponto, com menores despesas com o fundo de estabilidade seguro rural e o das demais despesas administrativas sob controle. E aí a resultante desses movimentos todos aqui, o índice combinado acabou piorando seis vírgula sete pontos. Mas aqui, como os senhores podem observar, também esse aumento deste combinado foi em parte compensado pelo aumento do resultado financeiro, em razão de menores despesas financeiras. E pelo crescimento de quase dez por cento dos prêmios ganhos. Com isso, apesar deste aumento do combinado, o lucro acabou caindo só três por cento ano contra ano nesse segundo tri, e continua em alta no comparativo acumulado, alta de um por cento. Passando para a previdência na página oito, nossa arrecadação foi de sete bi no segundo trimestre, uma série de trinta e sete por cento em relação ao ano passado, então o índice de resgate alcançou a mínima histórica de seis vírgula seis por cento. Que contribuiu muito com a melhora da performance dos fundos de investimento com crescimento de sete por cento das reservas, depois de uma queda no primeiro trimestre. As receitas com taxa de gestão no segundo tri cresceram três por cento ano contra ano, enquanto a taxa de gestão média caiu três pontos base em relação ao segundo tri de dezenove, para zero vírgula noventa e nove por cento. Índice eficiência, embora não esteja nesse slide aqui, mas é evidenciado no nosso material de divulgação, melhorou dois vírgula seis pontos percentuais. Mas de acordo com a melhora, com o crescimento de receita e melhora de eficiência no lado operacional, ela foi quase que totalmente compensada pela queda do financeiro nesse segundo trimestre. Ainda impactado pela abertura do YEP, por IPCA e IGPM. Também por menores bens de marcação ao mercado, na curva de juros nos títulos pré mais longos. Por isso que o lucro da companhia apesar desta melhora no operacional, ele cresceu zero vírgula um por cento no ano contra ano. Em capitalização na página nove a arrecadação caiu vinte e quatro por cento, os produtos da capitalização acabaram sofrendo bastante com a pandemia, mas vem se recuperando de forma bastante rápida, junho já foi já foi o melhor mês do ano até aqui, e julho também demonstra a continuidade nessa tendência de melhoria. Financeiro cresceu sessenta e cinco por cento, apesar das quedas no volume de aplicações. A melhora veio não só pela redução da taxa de administração desde o final do ano passado, mas também pela melhora na margem financeira, como os senhores podem ver aqui, a margem financeira aumentou a trinta [basis points por conta do desempenho, o sucesso que a companhia vem tendo, aproveitando aí que a curva de juros tem ganho inclinação, ele tem feito diversas operações táticas e tem conseguido bastante êxito nessas operações na ponta média curta da curva de juros. Com essa melhora do resultado financeiro, e no aumento nas outras receitas operacionais, o lucro cresceu noventa e sete por cento ano contra ano, chegando a quarenta e cinco milhões no segundo tri. Para fechar a apresentação, na página dez o desempenho da nossa corretora, a receita de comissões caiu um por cento ano contra ano, foi por conta do que nós já mencionamos anteriormente, a queda na arrecadação de previdência e de capitalização, que foi, em grande parte dessa queda, compensada pelo aumento nas receitas com comissões na venda de produtos de seguro, comprovando aí a resiliência do nosso modelo de negócio, mesmo num cenário

extremamente difícil com esse que nós estamos vivendo. Na margem líquida nós observamos aqui um zero vírgula sete ponto, explicado não só pela queda da receita, mas pela queda do resultado financeiro. No acumulado do ano a receita sobe sete por cento, também impulsionada pelas receitas da operação de seguros, enquanto a margem líquida ela cai zero vírgula seis pontos, e aqui no comparativo acumulado figura quase que exclusivamente a redução do resultado financeiro. O lucro no segundo tri da corretora caindo dois por cento ano contra ano, enquanto no ano sobe seis por cento, acumulado a receita ajuda crescendo sete. A margem operacional também contribui para esse aumento de resultado com aumento ano contra ano. Uma parte desse aumento seria consumido pela queda da Selic, em que a grande maioria dos investimentos da BB Corretora, de forma bem conservadora, eles estão investidos a taxa flutuante mas basicamente atrelada à Selic. Com isso eu encerro por aqui a apresentação. Nós podemos passar para a sessão de pergunta e respostas.

[23:30] Operador – Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco nove. Para retirar a pergunta da lista, digite asterisco nove novamente. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas. Nossa primeira pergunta vem da senhora Giovana Rosa do Bank of America.

[24:03] Giovana Rosa, BofA – Boa tarde. Obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Tenho duas perguntas: eu sei que vocês suspenderam o guidance, mas se vocês pudessem falar um pouquinho do quê que vocês estão esperando para o segundo semestre? Como que vocês esperam que feche o ano em relação ao que vocês orçaram antes da crise? Enfim, só para nós termos um pouco mais de visibilidade do que esperar de performance até o final do ano. E a minha segunda pergunta é em relação à Brasilseg, vocês tiveram um desempenho forte em rural e vocês mencionaram que teve uma antecipação do plano Safra, isso quer dizer que nós vamos ter um crescimento menor no terceiro trimestre em rural por conta disso. Queria saber se essa minha leitura está correta. E ainda em relação ao rural, teve uma quebra de safra grande no trimestre, eu queria saber se todo o seguro relacionado à essa quebra de safra já foi reconhecido ou se ainda tem alguma coisa para ser reconhecida no segundo semestre. Obrigada.

[25:12] Rothe – Obrigada, Giovana, pela pergunta. É o Bernardo que está falando. Sobre o desempenho agora para o segundo semestre, mantida a tendência que nós temos visto operacional, até com os meses após, assim, o primeiro impacto da pandemia, um vindo melhor que o outro. E os sinais de que julho será um mês bastante expositivo, nós esperamos que o segundo semestre seja melhor que o primeiro, a tendência é que ele seja melhor que o primeiro. Nós não damos o guidance ainda porque existem ainda algumas incertezas sobre o comportamento da pandemia. Dado à incerteza, entendeu melhor esperar um pouco mais para ver como vai ser esse comportamento da pandemia, e os eventuais impactos no nosso negócio. Não acreditamos que nós tenhamos um impacto igual ao que aconteceu na segunda quinzena de março, na primeira quinze de abril, que foi o momento pior da reação de clientes, do mercado, sobre a pandemia. Porque não é mais uma novidade, é uma coisa que já está mais, as empresas já estão mais adaptadas, as pessoas estão mais adaptadas à essa situação que nós estamos vivendo.



Mas pode ter um impacto em renda. Então fica difícil agora ter certeza e dar um guidance firme para o ano todo. Assim que obtivermos uma visualização melhor nós podemos retomar o guidance. Não sei se na próxima divulgação ou já fazemos o guidance para o ano que vem, em dois mil e vinte e um, direto. Mas de qualquer forma, nossa expectativa para o segundo semestre tende a ser melhor que o primeiro, até porque o nosso pior trimestre, com certeza, foi o primeiro trimestre.

[26:55] Giovana Rosa, BofA – Bernardo, só um follow up. Essa performance melhora, nós podemos esperar no operacional também ou mais por conta do financeiro?

[27:04] Rothe – O financeiro, na verdade, ele tende a não ser muito bom ainda, porque a Selic, provavelmente, vai cair mais alguma coisa agora, essa semana. Nós tivemos essa redução de caixa bastante grande com a redução de capital que nós pagamos em abril, então nós ainda tínhamos parte do caixa até final de abril. Não vamos ter esse caixa todo no segundo semestre, então o financeiro, o IGPM ainda veio alto na última leitura do IGPM ele veio bastante alto. Isso impacta no descasamento com o IPCA, então o financeiro não deve ajudar. Nós estamos olhando especialmente o desempenho operacional, que as vendas estão se recuperando, estão melhorando. Só para dar um exemplo, junho foi o melhor mês da capitalização do ano, está melhor, inclusive, que o início do ano. Rural não teve impacto, da Covid ele está desempenhando bem de acordo com a dinâmica do setor de agronegócio brasileiro que é um setor que está performando muito bem. Em geral nós vemos esse operacional mantido, essas tendências vai ser o carro chefe do nosso resultado. O financeiro, como nós já tínhamos alertado desde o início, nós teríamos realmente um impacto por parte do resultado financeiro. Se tudo estivesse igual ao do ano passado, só com o pagamento de oito bilhões e trezentos que nós fizemos ao longo do tempo de dividendos, dividendo extraordinário mais redução de capital, isso já teria afetado nosso caixa e já geraria um resultado financeiro menor de qualquer forma, mesmo se a Selic não tivesse caído. Então essas perspectivas do financeiro continuam no segundo semestre. Óbvio que se o IGPM começar a convergir para o IPCA, nós devemos ter um alívio ao longo do semestre e para o ano que vem também. A tendência é que isso convirja, em algum momento começa a haver uma convergência dos índices. Mas para o segundo semestre nós ainda não vemos o financeiro ajudando. Com relação à segunda pergunta, do rural, o desempenho do rural até está saindo bastante bem, nós estamos expandindo para novos negócios também. Então não necessariamente o segundo semestre vai ser ruim, vai ser bom, se vai ter a mesma performance que o primeiro semestre vai depender muito da demanda dos nossos clientes, mas a princípio o mês de julho está vindo com um volume bastante bom. Até porque nós estamos expandindo, começamos a fazer o seguro no Pronafiano, não vai ser grande, não vai investir muito agora no início porque é um, ou seja, até a subvenção é bastante limitada, mas nós já começamos a fazer isso, estamos aumentando o financiamento, o seguro de áreas não financiadas. Isso é uma linha de negócio, nova, que abre um espaço para nós fazermos mais seguro também. Apesar de não dar para dizer que o segundo semestre vai ser melhor no rural, mas ele não vai ser pior também, ele vai ficar mais ou menos em linha. Pode ser um pouco menor, mas mais ou menos em linha. Sobre a parte do resseguro eu vou deixar o Rafael responder para você, está bom?



[30:36] **Sperendio** – Bom, Giovana, com relação à recuperação de resseguros eu posso te dizer que sim, nós temos, primeiramente, a nossa dinâmica contábil ela funciona dessa maneira, o sinistro é avisado e a operação ela está incluída no contrato automático, nós registramos o sinistro avisado e também registra na nossa contabilidade a expectativa de recuperação via resseguro daquele sinistro.

[31:04] **Giovana Rosa, BofA** – Está claro. Obrigada.

[31:08] **Operador** – Nossa próxima pergunta vem do senhor Eduardo Nishio, da Plural Genial.

[31:15] **Eduardo Nishio, Plural Genial** – Bom dia a todos, Bernardo, Sperendio, obrigado pela oportunidade. Duas perguntas, primeiro a relação, o que nós viemos vendo nas outras seguradoras é as provisões adicionais, resultado de underwriting um pouco melhor, e as empresas estão fazendo provisões. Quer seja no IBNR, quer seja em outras despesas. Eu queria saber de vocês se vocês fizeram nesse semestre o montante total feito de provisões adicionais, vamos dizer assim, acima do normal que deveria ser. Em relação às vendas, enfim, o que me impressionou foi que vocês continuaram vendendo durante a pandemia. Acho que rural é meio que, enfim, é um setor que não parou, nós até entendemos, mas você tem outros itens tipo vida que vocês ganharam share ganharam quase um ponto base de share. O prestamista ganharam quase três por cento, três ponto base de share aí no trimestre. Se pudesse comentar como é que foi a venda, dado que as agências parcialmente estavam fechadas, ou um horário limitado, como é que vocês conseguiram ter uma atração boa. E se na margem agora você está vendo aí então uma recuperação até melhor para o segundo semestre nessa parte de vendas. E por outro lado, se puder comentar também, ainda nessa parte de vendas, a queda de market share da previdência, vocês perderam no item contribuições perderam uns quatro pontos base em relação ao ano passado. Muito obrigado.

[33:06] **Sperendio** – Eu vou começar com a primeira pergunta. Primeiramente obrigado pela sua questão. Com relação à IBNR e IBNER, nós tivemos no primeiro semestre um total de cinquenta e oito milhões, não seria anormal. O que eu posso te dizer é que enquanto a provisão a variação de sinistros na IBNR e IBNER cresceu trinta e seis por cento no primeiro trimestre, os sinistros ocorridos efetivamente avisados, tiveram queda de quatro vírgula cinco por cento no comparativo semestral. De fato, nós tivemos um reforço sim, de provisões, isso tem acontecido, a seguradora é extremamente conservadora nesse sentido. Com relação à Covid, especificamente, o que nós temos a observar, foi um volume maior de sinistros em abril e em maio, que foi o pico. Em junho já teve uma queda, avisos de fato, não estou falando de envolver caixa, mas aviso de sinistro. Então maio foi o pico, junho já foi menor que maio e julho está menor do que junho está menor do que junho. Ainda é cedo para afirmar qualquer tendência de queda, a princípio, mas hoje nós não vemos motivos para continuar reforçando ainda mais a IBNR do que nós já fizemos no primeiro semestre. Dado que nós não estamos observando uma tendência de elevação nos sinistros. Nós acreditamos que a companhia está adequadamente provisionada. Com relação à questão sobre o desempenho da força de vendas, aí o Bernardo vai te dar mais detalhes agora.



[34:56] **Eduardo Nishio, Plural Genial** – Perfeito. Só falar, cinquenta e oito milhões no primeiro semestre total, não é?

[35:01] **Sperendio** – Isso, foi o primeiro semestre.

[35:03] **Eduardo Nishio, Plural Genial** – Está bom, obrigado.

[35:07] **Rothe** – Oi Nishio, tudo bem? Vamos lá. Sobre o desempenho, é sempre bom destacar a força que a é a rede do Banco do Brasil. Então mesmo com contingência, logo após o primeiro momento de adaptação, a rede voltou a funcionar e está totalmente capacitada a atender as necessidades e os pedidos e os desejos dos clientes do banco e dos nossos clientes. Então ela voltou a operar, crescendo mês a mês a mesma nossa capacidade de atender, uma adaptação ao home office. Então está operando e está atendendo o cliente. Até porque parte do que nós fazemos já era por meio de escritório, os escritórios digitais. E os escritórios digitais, operar dentro de um escritório em home office não tem grande impacto. Então as agências de rua, as agências de atendimento é que tem alguns impactos maiores por conta até de atendimento de clientes por conta dos programas de governo, então isso afeta um pouco a venda nesses canais especializados em atendimento. No resto, a rede do banco continua mostrando que é uma força, que é capaz de corresponder aos maiores desafios. É um mérito completo da rede do banco. Além disso, nós também temos melhorado a nossa jornada digital. Isso já levou, nós temos um crescimento de treze por cento, para treze por cento das vendas no digital, se você desconsiderar o rural, porque o rural joga para baixo que ele ainda é muito no trabalho da agência. Fora o rural, todas as outras linhas de negócio nós tivemos uma participação de treze por cento nas vendas. Com o rural fica em nove ponto nove, então também nosso produto de vida novo que nós lançamos, o seguro para vida, que nós lançamos em maio, ele já foi montado com uma jornada digital bastante mais fácil. O cliente na hora de fazer a opção dele, isso tem tido bastante aceitação no digital também. Nós estamos preparando todos os nossos produtos para ter uma jornada digital melhor. A tendência disso é no tempo nós vemos o digital com uma boa participação, mas sem dúvida nenhuma o digital não vai substituir a capacidade da rede do banco de atender às necessidades dos clientes. A rede vai continuar sendo bastante importante nesse processo. O desempenho é isso, o pessoal trabalhando, atendendo os clientes e mostra que nós, apesar do desempenho não tão bonito em termos de números, em termos de crescimento, que podia ser até melhor se não estivesse na pandemia, nós tivemos realmente ganhos de market share em vários produtos. Na previdência nós não tivemos perda de market share se você comparar no ano, em relação ao segundo trimestre do ano passado teve um pouquinho. Mas nós até ganhamos market share antes da pandemia, depois estabilizou e voltou mais ou menos no mesmo nível que estava no final do ano passado. Então nós fizemos um ano muito forte no início da previdência, até a primeira quinzena de março estava bastante forte. E sem dúvida foi o produto mais afetado pela pandemia por conta do aumento da aversão ao risco. Que levou, inclusive, clientes a sacar a previdência para deixar o dinheiro parado em conta corrente, isso aconteceu. A maior parte dos regates que aconteceram no momento mais crítico da pandemia foram direcionados para a conta corrente e poupança. O dinheiro não saiu do Banco do Brasil, não foi para outros investimentos. Com o tempo a tendência



é até isso voltar para a previdência novamente. E nós já estamos vendo, inclusive, que a captação líquida em julho tende a ser a melhor do ano. A captação mensal líquida em julho tende a ser a melhor do ano. Nós não fechamos o mês ainda, hoje é o primeiro dia útil de agosto, segundo os números, acompanhando os números nós podemos ter até o julho já mostrando uma captação líquida do ano. Então está recuperando, está andando de novo, é o desempenho da rede que é excelente. O banco tem uma capacidade na sua rede de atendimento que é difícil de se igualar.

[39:35] Eduardo Nishio, Plural Genial – Algum incentivo especial nesse tri para ter uma venda assim tão forte? Você diria que, pelo que eu entendi, metade do pessoal trabalhava em revezamento nas agências. Esse tempo em casa você acha que o pessoal fez o dever de casa melhor, procurou tentar verificar se os clientes precisavam daquele produto? Você acha que teve esse aceite também? Só para entender um pouco melhor como é que foi esse período. E se pudesse também falar um pouquinho desses primeiros meses agora pós segundo tri se realmente você está vendo uma atração. Você já falou da previdência, mas em seguros também uma atração maior, mais forte de vendas?

[40:26] Rothe – Em geral o mês de julho deve ser o melhor do ano considerando todos os produtos. Nós estamos esperando que isso aconteça. Todos não, vamos dizer, o julho ainda não bate na previdência, em arrecadação não vai bater ainda fevereiro, acho que não chega a bater fevereiro. Tem captação líquida sim, mas em arrecadação total não. Por conta disso, só fazendo esse comentário, mas olhando o prestamista está indo bem. Não vai ser o melhor do ano também não, porque março foi muito forte, mas vida está indo muito bem. Rural tem outro comportamento, mas está indo muito bem, vai ficar próximo ao topo que foi maio. A capitalização deve ser o melhor mês em julho, residencial deve ser o melhor mês em julho, empresarial provavelmente vai ser o melhor mês em julho. Auto o melhor mês deve ter sido em fevereiro, mas o auto é uma outra dinâmica, nós temos essa situação do distanciamento social impacta mais o auto. Mas o auto nós só vendemos, nós não temos a subscrição. Em geral, juntando tudo vai ser um mês muito bom, julho. A dinâmica da rede foi, teve um momento de adaptação com o início do distanciamento social, que depois que teve essa acomodação a rede voltou a operar. De novo, o que é mais afetado é o pessoal que está no atendimento de rua, porque esse tem inclusive a concorrência com programas de governo, o que levam pessoas a sacar os recursos distribuídos, para quem era cliente do banco, leva o pessoal a ir na agência. Mas também pelo aumento de uso do celular também foi bastante alto no banco também, mas eu vou deixar isso para o banco comentar na divulgação deles, eu não posso entrar na seara deles. Mas de qualquer forma, a rede de atendimento, de atendimento de rua, é a mais afetada, mas os escritórios digitais que já correspondem a um percentual alto do que nós fazemos, depois da acomodação eles estão operando como se estivesse normal, e o desempenho está mostrando isso.

[43:00] Operador – Recebemos uma pergunta pelo webcast. O payout de noventa e cinco por cento é sustentável no segundo semestre?

[43:11] Rothe – A nossa expectativa é que no mínimo nós pagaríamos oitenta e cinco, mas o noventa e cinco é possível novamente. Nós temos uma situação de capital bastante forte nas



empresas, corretora não precisa de muito capital, a holding também nós estamos com o capital adequado, temos capital suficiente para fazer qualquer necessidade. É possível manter o noventa e cinco, mas com certeza deve ficar entre oitenta e cinco e noventa e cinco por cento de payout para o segundo semestre.

[43:50] Operador – Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco nove. Senhor Eduardo, pode prosseguir.

[44:30] Eduardo Nishio, Plural Genial – Obrigado pela oportunidade de novo. Minha linha caiu no meio desse último comentário. Mas só para entender um pouco o comentário inicial sobre o rural, vocês esperam que o rural seja um ano de novo fraco em termos de loss ratio? Vocês acham que, enfim, enfim, se pudesse dar um pouco de cor aí. Porque o ano passado já foi um ano muito, muito fraco em termos de performance de underwriting no rural, com o El Nino. Eu não sei se geralmente no segundo ano subsequente você tem uma melhora, mas aparentemente não está sendo o que nós estamos observando nesse ano. Se pudesse comentar um pouquinho nesse item do rural eu agradeço. Obrigado.

[45:21] Sperendio – De fato a sinistralidade do rural ela não se comportou como nós prevíamos, nós prevíamos uma queda maior ano contra ano. Mas ainda que não tenha se comportado da maneira como nós prevíamos, ela ainda é menor em dois mil e vinte do que em dois mil e dezenove. Hoje nós estamos apresentando no acumulado do ano uma queda de um ponto percentual na sinistralidade. No agrícola, em específico, essa diferença ela ainda é maior, ela foi de cento e quarenta e quatro por cento, arredondado no primeiro semestre dezenove, e está em cento e trinta e cinco por cento no primeiro semestre de dois mil e vinte. O que explica boa parte desse volume de aviso de sinistros em dois mil e vinte, com a estiagem no Rio Grande do Sul. Esse, que é o principal efeito, impactou bastante, principalmente nos meses de março, abril, e até um pouco de maio. Mas de agora, desse ponto em diante, nós não esperamos nenhuma outra surpresa do tipo. A diferença para o ano passado é que o El Nino foi um evento muito mais disperso, com uma severidade de perda menor. Esse ano os eventos foram mais concentrados, com uma severidade de perda maior. Essa foi a diferença em dois mil e vinte em relação ao primeiro trimestre de dois mil e dezenove. Mas ainda assim é uma queda ano contra ano.

[47:04] Eduardo Nishio, Plural Genial – Perfeito. Muito obrigado.

[47:07] Operador – Recebemos mais uma pergunta pelo webcast. Com a mudança do CEO do Banco do Brasil, mudará alguma coisa nos próximos passos da BB Seguridade?

[47:21] Rothe – O relacionamento da BB Seguridade com o Banco do Brasil é baseado em contratos de longo prazo. Esses contratos de longo prazo regem o nosso relacionamento, e esse contrato não vai ser alterado, não deve ser alterado, até porque ele precisa de qualquer alteração ser aprovado pelo membro do nosso conselho de administração independente. Então nós não vamos motivo para ter alteração nas operações da BB Seguridade com a mudança de gestão no Banco do Brasil.



[47:56] Operador – Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco nove. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Senhor Rafael Sperendio para as considerações finais. Por favor, Senhor Sperendio, queira prosseguir.

[48:50] Sperendio – Obrigado, mais uma vez, por participarem da nossa teleconferência. Fico aqui eu e o time de RI à disposição caso os senhores tenham alguma dúvida adicional que não foi sanada na teleconferência de RI. Obrigado e uma boa tarde a todos.,

[49:11] Operador – A teleconferência da BB Seguridade está encerrada. Lembramos que o material utilizado nessa teleconferência está disponível no portal de RI da BB Seguridade, www.bbseguridaderi.com.br, na aba apresentações. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.