



**[00:38] Felipe Peres** – Bom dia a todos. A gente já vai iniciar em alguns segundos, só estamos esperando todos que estavam aguardando na sala de espera se conectarem. Um segundo por favor. Agora sim, novamente bom dia a todos, sejam bem-vindos ao nosso webinar onde apresentaremos discutiremos os resultados no segundo trimestre de dois mil e vinte e um. Este evento 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 e selecionar o idioma “English”. Explicando rapidamente a dinâmica de hoje: Iniciaremos com nosso novo diretor presidente Ullisses Assis que aproveitará para se apresentar e falar das prioridades do seu mandato à frente da BB Seguridade além de atualizar as principais entregas do trimestre em relação a execução da estratégia da empresa. Em seguida, Rafael Sperendio, Diretor de Finanças e Relações com Investidores, apresentará os principais destaques do resultado econômico-financeira do tri. Apresentação em português será compartilhada durante todo o evento e quem desejar visualizar o documento em inglês basta acessá-lo no site de relações com investidores no endereço que está aqui na tela. Após a apresentação, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Quem desejar remeter uma pergunta por escrito durante apresentação pode fazer por meio do botão Q&A também na parte inferior após apresentação também permitiremos que as perguntas sejam feitas pelo áudio exclusivamente em português, clicando no botão “Raise hand” na parte inferior da tela. Antes de iniciar gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações sobre projeções de resultados e estratégias da BB Seguridade feitas durante essa reunião baseiam-se nas atuais expectativas da administração não constituindo garantias de desempenho futuro, uma vez que envolvem riscos e incertezas que podem extrapolar o controle da empresa. Agora sim, gostaria de passar a palavra para o Ullisses, que iniciará apresentação. Ullisses, bom dia pode prosseguir por favor.

**[03:14] Ullisses Assis** – Bom dia Felipe. Bom dia a todos. Quero agradecer imensamente a presença de todos vocês aqui nessa nossa *call* para falar um pouco sobre resultado da BB Seguridade. Primeiramente gostaria de dizer que estou muito feliz com o desafio de



conduzir a BB Seguridade, uma empresa que eu vi nascer né e trabalhei muitos anos no conglomerado Banco do Brasil, distribuindo os produtos da empresa. Vejo uma empresa com enorme potencial de geração de negócios até por atuar no mercado extremamente promissor com o mercado de seguros e previdência, e estou muito motivado e confiante que nós faremos um excelente trabalho através da geração de valor para todos os nossos stakeholders e resultados cada vez mais crescente e consistentes. Analisando fazendo uma pequena introdução aqui a respeito nosso resultado, todos sabem que temos um cenário extremamente desafiador nesse primeiro semestre, que estamos vivendo neste último ano como um todo, mais agravado aí por conta da pandemia neste primeiro semestre deste ano e nós estamos muito felizes e satisfeitos pelo nosso resultado operacional que a empresa tem se mostrado cada vez mais resiliente mesmo no cenário desafiador nós conseguimos crescer o nosso resultado estrutural, o Rafael vai falar um pouco mais sobre isso, e obviamente que tivemos alguns impactos por conta de questões temporárias como o descasamento de IGP-M vs IPCA, como a sinistralidade muito alta em decorrência da Covid, mas confiantes de que estamos no caminho correto em relação à formação do nosso resultado estrutural, e uma vez superado esse e esse momento é apresentaremos um resultado cada vez mais forte dentro da nossa companhia e isto é o nosso principal objetivo que nos faz confiar no futuro muito bom em termos de resultado estrutural, operacional e financeiro também. Gostaria primeiro de reforçar com vocês aqui o meu compromisso com a continuidade ao excelente trabalho das gestões anteriores. Todos sabem o quanto a governança da empresa é forte e como os objetivos estratégicos são muito bem definidos e eu espero agregar aqui na empresa a minha experiência de mais de vinte anos na distribuição de produtos de varejo e relacionamento com clientes; é a colaboração importante eu posso trazer para empresa também. Vamos priorizar agendas transformação digital e tecnológica. Temos investido muito nisso, daqui a pouco vou dar mais detalhes, e a ideia é ser eficiente e rápido no lançamento de produtos e também termos capacidade adaptação para venda em diversos canais próprios ou de parceiros, até porque nós somos ao mesmo tempo que somos uma seguradora, somos também uma fábrica de produtos, somos também distribuidores, mas por que não a gente



ampliar nossa gama de distribuição e deixar nossa empresa, fazer com que nossa empresa cresça também fora do canal Banco do Brasil. Eu digo que a nossa empresa tem uma grande fortaleza que é a rede de distribuição do Banco do Brasil, com suas quase cinco mil agências e até por isso, por ter esta grande fortaleza nós temos que ser cada vez mais ambiciosos em acelerar o nosso processo de distribuição também em outros canais, até porque nós temos bons produtos, nós temos investido muito nisso, e temos capacidade de crescimento significativo. A BB Seguridade tem avançado já neste propósito. Eu cheguei na companhia recentemente, mas várias negociações em andamento, e eu já iniciei algumas conversas pessoalmente que, à medida que forem avançando, nós não comunicando aos senhores, e eu acho que agora a questão toda é acelerar realmente esse processo de transformação digital e de distribuição em outros canais além do Banco. Outra coisa que também nós estamos tratando com muito cuidado, porque é um tema extremamente nevrálgico, cada vez mais nevrálgico, é a questão da melhoria da experiência dos nossos clientes e dos nossos vendedores, e nós temos trabalhado muito nesse sentido primeiro para deixar o processo de contratação do cliente seja cada vez mais fluido, em um processo mais simples e com produtos de fácil entendimento. E a mesma coisa nós estamos buscando para a rede do Banco do Brasil em relação a proporcionar ao vendedor uma fluidez na venda dos nossos produtos, a gente sabe que para distribuição de produtos de varejo isso é fundamental, a gente ganhar velocidade e cada vez mais capilaridade. Pode passar o Slide aí Felipe. Entrando um pouco mais nos detalhes à nossa execução estratégica eu quero falar para vocês um pouco, até fazer a prestação de contas da última *call* neste período, nós fizemos um investimento de cinquenta e cinco milhões em arquitetura de TI e aí, como disse o nosso objetivo aqui é desenvolver produtos cada vez mais de forma mais acelerada, melhorando inclusive alguns processos e também produtos capazes de se integrarem em novos canais de distribuição. O primeiro produto que nós trouxemos nesta linha produtos residencial mas na esteira nós já temos a mesma lógica para todos os demais produtos. Temos também feito um investimento forte em inteligência analítica para a geração de resultados e capturamos até junho desse ano noventa e dois milhões de vendas através de modelos integrados de ofertas aos clientes



em canais digitais e temos sete produtos com modelo de propensão próprio com resultado bastante interessante. Em relação ao que tinha nós temos previsto de experiência digital de jornadas de produtos e canais, fizemos todas as entregas também estavam dentro do nosso escopo conforme foi dito na última *call*. No mês de maio nós entregamos uma jornada nova para o prestamista e para o seguro residencial, com mais de setenta por cento de incremento nas vendas em canais digitais após esta nova jornada. No mês de junho trouxemos, entregamos também a nova solução para capitalização e para o seguro auto com o avanço expressivo capitalização mais que dobrou contratação em meios digitais, e o seguro auto tivemos um incremento de mais de cinquenta por cento na quantidade de vendas, e trouxemos também pelo app do banco uma solução nós criamos lá na Ciclic, experimentamos a solução, um produto novo, um seguro para o celular, nós trouxemos agora para o app do banco e começamos as vendas com um com um praticamente dois mil planos vendidos neste início. Estamos muito otimistas em trazer outras soluções que nós produzimos através da Ciclic. Vocês podem ver que isso gerou um resultado do lado direito do slide, um incremento quando a gente compara o segundo tri deste ano com o ano passado, de trinta e um por cento na quantidade de negócios realizados pela companhia em meios digitais, o que pra nós é muito bom. Quando a gente olha nesse gráfico em linha a gente percebe que no mês de junho nós chegamos a praticamente em dezesseis por cento das vendas em canais digitais. Aqui eu digo que é um embate saudável entre os nossos canais de distribuição, porque ao mesmo tempo nós vão investir fortemente para que os canais digitais tenham, vendam cada vez mais, nós também vamos investir pra num processo mais fluido pra rede do Banco do Brasil também distribuir. Esperamos que os dois cresçam e aí aqui não tem uma questão de que proporção, que nós queremos chegar em meios digitais, nós queremos é que a última linha com a soma dos dois canais seja cada vez maior e que é importante para a companhia.



E além de tudo, nós temos aí dentro da nossa expectativa de entrega, nós também traremos uma nova experiência do produto de previdência, inclusive ele já está em piloto, e traremos também um novo seguro de itens pessoais, um novo produto pra BB Dental com mais coberturas, além do novo seguro de saúde PJ. Isto está previsto para os próximos meses e a gente vai trazendo para vocês aqui. Pode passar Felipe. Na próxima página, trazer um pouco aqui da questão da diversificação de canais e novos modelos de negócio, já utilizando alguns inputs do próprio CRM da Brasilprev. A gente já percebe uma evolução significativa, nós tivemos em um aumento demais de cem por cento de conversão de campanhas que nós realizamos através de meios digitais para realocação de fundos de previdência, aliás o Rafael daqui a pouco vai falar um pouco mais sobre isso, mas nós tivemos um movimento muito forte da Brasilprev neste primeiro semestre neste sentido de diversificação de investimentos e realocação, com a produção de mais de cinquenta por cento de tudo que a indústria produziu neste primeiro semestre então isso foi fruto já de um trabalho muito bem desenhado entre um produto mais simples, um processo de contratação mais fluido e os meios digitais auxiliando os meios físicos pra que a gente fizesse realmente um volume expressivo. O broto continua crescendo, chegamos aí a mais setecentos milhões de negócios gerados através do ecossistema do broto, sendo que desses setecentos desde o lançamento da ferramenta, quatrocentos milhões foram no primeiro semestre deste ano. É uma solução que tem se mostrado muito interessante com um potencial grande de crescimento. Firmamos a nossa primeira parceria digital para a oferta de produto da BB Dental através de uma plataforma que intermedia a contratação serviços de limpeza. Foi o primeiro passo que nós fizemos, mas como eu disse nós temos muitas conversas em andamento com outros players e algumas já estavam em andamento na companhia e outras eu mesmo iniciei neste mês de julho neste meu primeiro mês a frente da BB Seguridade, e essa será prioridade muito grande da nossa gestão para os próximos meses a gente que é avançar realmente muito forte neste sentido. Além disso nós aprovamos quarenta e cinco milhões para investimento em *Venture Capital*, principalmente em projeto que tenham aderência ao nosso modelo de negócio, e esse trabalho já vem de algum tempo, ele se iniciou em dois mil e dezessete, e desses quarenta



e cinco milhões que nós aprovamos recentemente, quinze milhões nós já desembolsamos. E além disso, nós lançamos também neste semestre também o nosso novo portal de BB Seguros, onde a gente trouxe toda uma nova lógica de comunicação com o cliente e simulações de integração de canais, possibilidade de regulação de alguns tipos de sinistro, até porque dentro de nosso escopo de venda direta, de venda de canais fora canal físico do Banco do Brasil este portal com certeza é a nossa porta de entrada e vai nos trazer muitos frutos no futuro próximo. Pode passar. Falando aqui um pouco da experiência do cliente, que realmente é fundamental para nós, inclusive nesse cenário de *open finance*, nós temos a convicção de que também cada vez mais próximos aos nossos clientes. Temos feito muito investimento nesta área, principalmente buscando o incremento do NPS e temos sido exitosos, mas podemos e devemos fazer investimento para vez mais forte para crescer a passos cada vez mais largos. Tivemos um incremento no nosso NPS neste primeiro semestre de três ponto cinco pontos percentuais, acima do que a gente esperava, e para isso trouxemos algumas novidades que colaboraram bastante. A intensificação do relacionamento digital com o cliente e então a ação pós-venda onde a gente consegue entregar conteúdo adequado para cada perfil de cliente, aumentando em dez pontos percentuais o total de clientes impactados. Uma nova jornada de sinistro. Jornadas de sinistro também é um ponto também extremamente importante. Tivemos no seguro de vida, um aumento de quatro pontos percentuais no NPS do produto a partir do lançamento dessas jornadas. Tivemos também um trabalho em cima da melhoria contínua das assistências, a gente buscando trazer sempre uma assistência que tem cada vez mais aderência e faça sentido dentro do escopo de vida do cliente então no novo vida e no novo residencial, já trabalhamos neste formato, e além disso, fizemos três conselhos de clientes no primeiro semestre que resultaram em dezesseis implementações de melhorias que os clientes nos trouxeram. Isso também, para nós, é extremamente importante. E falando um pouquinho da experiência do vendedor, o lado como eu disse, nós vamos trabalhar muito forte a questão da experiência do cliente, por outro a do vendedor também porque para distribuição do produto de varejo isso é fundamental, isto é extremamente impactante, então cada vez a gente conseguir levar uma experiência mais fluida, mais



simples um produto mais simples de entendimento tanto pelo vendedor quanto pelo cliente, certamente a gente vai buscar e a gente vai ter mais resultados. Então estamos trabalhando com uma simplificação desta jornada completa de venda com ofertas montadas para vários produtos com pré-ofertas já estabelecidas de acordo com o perfil de cada cliente e isso certamente vai nos ajudar e já está nos ajudando a ter mais tração de venda. Além disso, nós temos um programa de mobilização da rede do Banco do Brasil onde nós já premiamos individualmente trinta e seis mil funcionários neste primeiro semestre e esperamos que o programa realmente seja novamente um sucesso no segundo semestre de dois mil e vinte um. E além de tudo, quando a gente fala em experiência do vendedor, nós temos também mais um motivo pra ficar bastante otimistas porque a rede especializada do Banco do Brasil de atendimento gerenciado, ela cresceu nesse primeiro semestre e cada vez que a gente tem expansão dessa rede, a gente percebe a melhoria de resultados de vendas porque o cliente passa a ter uma consultoria mais personalizada. Faço um destaque para a rede de clientes Estilo Investidor do banco. Esta rede nasceu na verdade, apesar do modelo especializado já existir há muito tempo, esta verticalização da estratégia completa por segmento, e aí estou falando mais do alto varejo, ela nasceu em dois mil e dezenove e até acompanhei muito de perto porque eu fui o *head* dessa operação por dois anos, é uma rede que tem se mostrado um sucesso na distribuição de todos os produtos do banco e com a área de seguros não é diferente. Então a gente espera que com essa expansão da rede nós vamos conseguir cada vez mais levar um atendimento personalizado para cada um dos nossos clientes e que cada vez mais trazer o produto que faça sentido e a BB Seguridade pra estar junto nesse processo tem a responsabilidade cada vez mais ter soluções adequadas para cada nicho. Temos também previsto na questão de lançamento de novos produtos, nesse caso nós trouxemos já alguns produtos que já entregamos aqui neste primeiro semestre que é pecuário faturamento expandimos para todo o território nacional, o vida agricultura familiar para operações já contratadas e o Brasilprev Flex, que é um produto que reúne acumulação e benefícios de risco, é um produto já está em piloto e a gente deve soltar para toda a linha do Banco do Brasil distribuí, já já, ainda neste mês de agosto, e para



entregas futuras aí sim nós estamos entregando agora o novo portal corretor da Brasilprev. Lá atrás, esse canal já com representativo no volume de vendas da companhia. Fizemos toda uma revitalização. Conheço muito bem o projeto até porque foi desempenhado no período em que estive lá na diretoria comercial da Brasilprev recentemente. E estamos entregando toda nossa linha de produtos com a experiência completamente diferente, aí eu falo que é um investimento também na experiência do cliente e do vendedor, que o corretor terá um portal completamente reformulado com toda nossa gama de produtos e soluções e a gente espera uma atração significativa também desse canal de vendas dentro da companhia. Faremos a intensificação do rural para áreas não financiadas, do seguro rural né, e na busca na captura de novos clientes e aqui pra mim a cereja do bolo é a questão do CRM da corretora que nós pretendemos aí acelerar os processos de implantação do CRM até para que a gente consiga se integral ao CRM do banco e das nossas companhias visando leva uma oferta cada vez mais personalizada e que faça sentido realmente para os nossos clientes. Eu acho que tem mais um slide, é isso. E por fim, trazendo aqui a nossa agenda ASG também é extremamente importante e você sabe que pela parte da governança da empresa realmente é muito forte, mas nós podemos evoluir sempre no social e no ambiental levando em consideração o nosso modelo de negócios e nesse contexto nós tivemos no contexto da educação financeira a ampliação do projeto de Vida na ponta do lápis, que é uma iniciativa da Brasilprev. É um projeto já existe há alguns anos, que já beneficiou mais cento e dez mil pessoas, mas agora através de uma plataforma digital, nós buscamos aí educar financeiramente vinte mil jovens em todo país até dois mil e vinte dois. Tivemos também o lançamento do projeto BB Dental Social que foi uma iniciativa da Brasildental, no sentido de garantir a saúde bucal para crianças em situação econômica desfavorável, e também trouxemos a questão das ações já implementados, sustentabilidade embarcado nos nossos negócios, mas tivemos durante nesse primeiro semestre mais de trinta mil acionamentos de assistências e de benefícios em saúde e bem estar no seguro de vida. Eu estou falando aqui de mapeamento genético, *check up*, *smartband* e orientação psicológica. Tivemos setenta e cinco toneladas de resíduos descartados de forma





sustentável dentro da funcionalidade que existe no seguro vida e residencial. Mais de seiscentos e quarenta e oito milhões de ativos de previdência investidos em empresa alinhadas às práticas ASG e ainda trinta e quatro milhões de arrecadação em capitalização na modalidade filantropia. Bem, este era um pouco dos principais destaques que eu gostaria de trazer pra vocês. Vou passar agora pro Rafael falar dos nossos números e fico à disposição ao final da nossa *call* para as perguntas. Obrigado.

**[20:31] Rafael Sperendio** – Obrigado Ullisses. Bom dia todos. Falando sobre os nossos números do segundo trimestre e do acumulado do primeiro semestre, tivemos aqui um resultado no segundo tri de setecentos e cinquenta e quatro milhões reais, com uma retração de vinte e três por cento ano contra ano, retração essa que já foi praticamente que totalmente explicada por dois fatores essenciais aqui. O primeiro deles, como já era esperado e já é de conhecimento do mercado, a questão do IGP-M e aí só fazendo um breve resumo aqui sobre a dinâmica de comportamento dos planos tradicionais, a gente tem ali uma atualização de ativos, sempre utilizados os índices do mês corrente enquanto o passivo é atualizado em média com um mês de defasagem. E aqui ficou claro a dinâmica que aconteceu ao longo do segundo trimestre, no mês de maio específico a gente teve um IGP-M de quatro vírgula um por cento, enquanto no mês de junho o IGP-M foi de zero vírgula seis. Então fica evidente aqui porque que essa dinâmica acabou impactando aqui o nosso resultado em torno de cento e quarenta e três milhões de reais só no segundo trimestre. O ativo foi atualizado com o IGP-M de zero vírgula seis por cento no final do trimestre, e o passivo atualizado com um índice de quatro vírgula um. Grande parte, a gente sabe que tem outros indexadores que impactam tanto ativo quanto passivo mas a maior parte é derivado do comportamento do IGP-M. Se não fosse por esse efeito, que é simplesmente um ruído, a gente sabe esse descasamento temporal no tempo ele vai se normalizar, ele é soma zero, o impacto é nulo, os senhores podem ver até que o impacto do acumulado do ano é bem menor é de quarenta e dois milhões de reais, mas enfim, segregando esse ruído, a gente observa que o lucro teria sido de oitocentos e noventa e seis milhões reais no segundo tri, não fosse por esse descasamento temporal, uma vez que ele deve se normalizar, a gente já tem aí o IGP-M do mês de julho que fechou em zero



oito bem mais próximo do mês de junho, então essa volatilidade depois, eu pretendo abordar isso mais para frente na apresentação, ela tende a se reduzir no segundo semestre, é uma questão que está sendo muito impactada por um desbalanceamento em termos de oferta e demanda, mas que hoje olhando as projeções que estão no Banco Central, a gente vai trazer mais evidências disso, tudo indica que no segundo semestre esse efeito tende a se reduzir bastante. Estruturalmente o resultado foi um resultado muito bom, observamos aqui no segundo tri o crescimento de vinte e quatro por cento nos prêmios de seguro de vida, mais de trinta por cento de crescimento do seguro rural, previdência que tinha sido muito impactada no ano passado, principalmente no segundo trimestre com a pandemia, cresceu sessenta e quatro por cento em arrecadação, e a resultante que a gente consegue mais evidências né desse desempenho comercial bastante robusto no segundo trimestre receita de corretagem crescendo quinze por cento. Então aos grandes detratores do resultado do segundo trimestre além do IGP-M, a questão da sinistralidade decorrente de mortes por COVID-19 são efeitos assim momentâneos, efeitos temporários, quando a gente olha aqui na composição e na construção do resultado de longo prazo a gente vê uma construção bastante robusta. Na próxima página eu trago aqui os dois componentes e a gente consegue observar aqui que no segundo trimestre, decorrente do forte aumento dos sinistros, o resultado operacional consolidado ele acabou tendo uma queda de um por cento que é uma queda marginal dado o volume de sinistros, também vou entrar em detalhes na sequência da apresentação, ainda assim o resultado operacional se mostrou bastante resiliente mesmo no segundo tri que foi o pico da pandemia até então. E no acumulado do ano a gente ainda consegue superar isso o resultado operacional, aqui tem um conceito um pouquinho diferente daquilo que o mercado está acostumado, aqui a gente tem uma visão onde a soma das partes ela chega no lucro líquido a gente o resultado operacional depois de impostos aqui, então resultado operacional líquido no acumulado do ano está crescendo quatro por cento. Mesmo nesse ambiente totalmente adverso, mesmo com esse aumento substancial na frequência de mortes por covid, a gente ainda conseguiu aqui contornar este problema e entregar um aumento de resultado operacional no acumulado do ano até



então. O resultado financeiro, que tem sido mais impactado basicamente pela dinâmica dos índices de inflação como já mencionei na apresentação, mas em adição a essa dinâmica tivemos também uma abertura na ponta média curta da curva de juros que acabou impactando ali o resultado financeiro da Brasilcap, principalmente, e também em menor magnitude o resultado financeiro da Brasilseg. Algo também que é totalmente pontual no segundo trimestre a gente já observa aqui uma alta de Selic média ano contra ano, no segundo semestre essa alta deve ficar bem mais evidente e tudo indica que a volatilidade principalmente na parte mais curta da curva tende a se reduzir. Então a perspectiva para o resultado financeiro no segundo semestre ela deve ser bem mais positiva do que aquela que a gente observou no primeiro semestre do ano, algo que é completamente atípico para quem já acompanha nosso desempenho financeiro bastante tempo, o resultado financeiro combinado do grupo como um todo foi negativo tanto no tri quanto no acumulado, um resultado que já chegou a representar quase que um terço do lucro da BB Seguridade, mas que mais uma vez tudo indica que esse deve ser o pior momento de resultado financeiro até então, a gente observa uma tendência muito mais favorável daqui pra frente. Na próxima página falando um pouco mais do resultado de cada uma das operações, que fique evidente aquilo que eu mencionei no início crescimento muito robusto de prêmios na Brasilseg, vinte dois por cento de crescimento no segundo tri, no ano contra ano, quinze por cento de crescimento no acumulado. No trimestre nós observamos aqui quase que todas as linhas crescendo acima do patamar de vinte por cento, coisa que não é muito diferente no acumulado também, a exceção é o prestamista, tivemos uma questão pontual na transição para o novo portfólio aqui, principalmente no primeiro trimestre onde o desempenho de vendas ficou um pouco abaixo do que a gente esperava nesse segmento, mas que já começou a responder no segundo tri e a gente vai trabalhar para que no segundo semestre esse número seja ainda melhor. O rural e o vida foram os grandes destaques tanto no acumulado como no segundo tri. O vida cresceu vinte e quatro por cento só no segundo trimestre, o rural trinta e dois por cento de alta, foram desempenhos muito, muito fortes. Quando a gente observa entre os grandes destaques, esse desempenho é recorde na história da companhia.



Tivemos aqui mais de um bilhão de reais por mês em prêmios emitidos, é o melhor desempenho que a gente já conseguiu entregar até então. Outro fator positivo que nós temos observado é um aumento do número de jovens na composição da carteira de seguro de vida, tivemos um aumento de oitenta e um por cento no número de clientes até trinta anos e a expansão por meio do pós-venda por meio de canais digitais com aumento de vinte e cinco pontos percentuais na participação dos canais digitais no atendimento transacional com clientes já passando quarenta por cento do total, foram outros dois grandes destaques aqui nesse segmento. Outro fator que é importante nós ressaltarmos aqui, que já vínhamos prometendo para o mercado nos últimos *calls* de resultados, o lançamento do seguro residencial já na nova arquitetura de TI. Ele é o primeiro produto onde todas as modalidades em todos os canais em que ele está sendo disponibilizado ele já está cem por cento em uma arquitetura orientada serviços que permite uma maior customização com maior agilidade, maior flexibilidade, conectividade com parceiros, aí já uma entrega a mais tangível daquilo que o Ullisses falou sob o ponto de vista de produtos. Com relação ao desempenho operacional, que nós observamos aqui no canto inferior esquerdo da página. Este gráfico materializa aquele aumento que mencionei de sinistralidade, que no ano passado nós até conseguimos conviver bem numa pandemia, contornar bem esse aumento de sinistro, mas neste ano específico no qual o impacto da segunda onda acabou atingindo a faixa etária onde a seguradora tem a maior exposição a risco que é em torno de quarenta a cinquenta anos, e a gente viu um aumento mais forte de sinistralidade, chegando a vinte pontos de crescimento aqui no ano contra ano. Em termos de indenizações, aqui mais ainda no campo contábil, o que nós já conhecemos de sinistro no primeiro semestre do ano isso é duas vezes maior do que o que nós reconhecemos ao longo do ano de dois mil e vinte como um todo. Depois eu dou mais detalhes com relação à nossa expectativa com relação à sinistralidade daqui pra frente no segundo semestre, mas a gente se observa uma tendência de queda. O pico já se deu em abril, maio e junho a gente já observou uma reversão de tendência, e julho uma redução mais acentuada e essa deve ser a dinâmica que a gente deve esperar no terceiro trimestre. Em termos de comissionamento a gente teve uma queda também o comissionamento ano



contra ano e isso deriva do que eu já mencionei anteriormente em relação ao desempenho do prestamista e bônus de performance e o mix, um pouco mais concentrado no seguro rural que têm comissionamento mais baixo do que as demais modalidades. Despesa também teve um desempenho bastante positivo com o menor volume de contribuições fundo de estabilidade seguro rural, de provisão para contribuições falando mais especificamente. O financeiro ele teve uma queda de doze por cento ano contra ano, e de dezenove por cento no acumulado, aqui, também já antecipei, o movimento da estrutura a termo da taxa de juros sensibilizou aqui o resultado financeiro da Brasilseg negativamente. No agregado o que a gente observa aqui, um desempenho comercial muito forte, um prêmio ganho crescendo também muito bem, na casa de dezoito por cento ano contra ano no segundo tri, só que a sinistralidade, essa alta pontual de que a agente viu da sinistralidade em função do Covid, consumindo boa parte deste crescimento nos prêmios, então isto somado ao desempenho do resultado financeiro, que acabou sendo sensibilizado pela volatilidade da estrutura a termo, acabou puxando o lucro para uma queda de trinta e cinco por cento no segundo tri ano contra ano, e acumula dezoito por cento de redução no semestre. Passando para a próxima página, em previdência, a gente observa que além da alta de sessenta e quatro por cento que eu já tinha mencionado isso na minha fala, no acumulado do ano uma alta de trinta por cento na arrecadação também foi um desempenho muito forte de previdência, lembrando que no início do segundo trimestre a gente fez uma campanha muito forte na rede de distribuição que nos trouxe cento e quarenta e três mil novos clientes para a base, uma campanha extremamente bem-sucedida. Em paralelo a isso também fizemos várias iniciativas aqui de realocação de ativos e melhorando a relação risco retorno dos nossos clientes, eu vou abordar isso aqui também um pouquinho mais para frente quando eu falar de crescimento das reservas de previdência. Em termos de captação líquida tivemos uma redução no ano contra ano e no acumulado...

**[33:29] Felipe Peres** – Rafael, seu microfone ficou mudo.



[33:37] **Rafael Sperendio** – O microfone acabou falhando aqui. Dentro das principais razões que os clientes apontaram para essa alta de resgates, a gente observa ali que em torno de cinquenta por cento dos clientes alegaram investimentos em imóveis, principalmente em torno de um quarto dos clientes, somando setenta e cinco por cento das justificativas declararam uma a necessidade para custeio das necessidades diárias mesmo. Então é um efeito que decorre mesmo da pandemia, tende a ser passageiro, mas ainda assim dez por cento de índice de resgate, ou nove vírgula seis por cento no acumulado do ano, ainda é um número relativamente baixo comparado com o histórico da Brasilprev. Outro fator que impactou a captação líquida foi a reversão de reservas à beneficiários em decorrência de morte por Covid também. Esse foi um efeito que acabou sensibilizando bastante a captação, se nós olharmos aqui o tanto que nós revertemos a beneficiários em decorrência de morte por Covid, e outros e por outras razões, isso somou coisa de quatro vírgula três bilhões de reais no acumulado do semestre, sendo que no acumulado primeiro semestre do ano passado essa reversão de reservas aos beneficiados tinha somado dois vírgula oito bilhão de reais. Então isso mostra que essa alta da mortalidade na principalmente por Covid acabou também impactando em menor magnitude do que a impactou a seguradora, mas também sensibilizou assim um pouco o segmento de previdência. Falando aqui de composição de reservas, nós traçamos uma meta bastante ambiciosa aqui de realocação de ativos, e melhora da relação risco e retorno dos nossos clientes, e estamos cumprindo essa meta. A participação de multimercados no total de ativos sob gestão saiu de oito vírgula quatro por cento em junho de dois mil e vinte para vinte e um por cento agora em junho vinte e um. São dois grandes movimentos que levaram a esse aumento, primeiro a migração interna de recursos, dando uma assessoria mais especializada aos nossos clientes, que resultou em vinte e dois bilhões de migração para fundo multimercado. Isso gerou, para os senhores terem ideia da magnitude, coisa de cinquenta milhões de reais a mais de receita com taxa de gestão, é extremamente positivo este movimento. Outro fator que acabou ajudando bastante nessa questão de migração, de aceleração, além da própria captação na rede que somou oito vírgula oito bilhões de reais em vendas para multimercado representando



mais cinquenta por cento de todo o fluxo de multimercados da indústria, a gente teve também aqui o lançamento de novos produtos, e aqui os senhores vão lembrar na última *call* resultados falamos sobre a carteira movimento, que foi lançada em dezembro do ano passado, e já soma quinze vírgula sete bilhões de reais, um modelo muito mais simplificado de oferta em linha com aquilo que o Ullisses falou inicialmente, de simplificação da jornada tanto do cliente como do vendedor, então em apenas sete meses aqui já somamos dezesseis bilhões, arredondando nesse novo produto. Outra iniciativa que a gente vem expandindo, de forma mais gradual, de forma bastante cautelosa, é a arquitetura aberta de fundo de previdência, que já soma quatro vírgula dois bilhões de ativos sob gestão, onze gestores atualmente e a intenção aqui é expandir para mais nove até o final desse ano. Então esses foram os principais destaques em termos de fluxo e de composição de reserva. E aí a resultante disso fica bem claro aqui no gráfico, no canto inferior esquerdo em taxa de gestão, a taxa média aumentou três pontos base, descendo doze por cento em relação ao mesmo período do ano passado, no acumulado esse crescimento esse crescimento é de oito por cento. O resultado financeiro, não vou ser repetitivo, o IGP-M trouxe sim um impacto mais significativo que tem bastante efeito ainda do descasamento temporal, mas tem sim aquele descasamento ainda pouco mais estrutural que é o *gap* entre o IGP-M e o IPCA, que tem gerado um resultado financeiro antes de impostos negativo para a companhia na ordem de trezentos e sessenta e oito milhões no tri e de trezentos e noventa e três no acumulado. Aproveitando a deixa, vou trazer um pouco mais de cor sobre as melhorias que nós fizemos na nossa gestão de capital, e então a primeira delas a gente já anunciou e publicou ao mercado, a emissão de quinhentos e cinquenta milhões de reais por meio de uma debenture subordinada, um grande avanço que a SUSEP trouxe para o mercado segurador, era algo comum, a utilização de dívida subordinada na composição de capital regulatório no sistema bancário. A Susep introduziu isto no mercado segurador no final do ano passado e a Brasilprev foi a primeira a utilizar este instrumento na composição do capital regulatório. A emissão foi extremamente bem-sucedida no mês de junho, e em paralelo a isso, a questão de gestão de ativos trouxemos aqui um vírgula quatro bilhão de reais em ativos



indexados ao IGP-M por meio de letras financeiras, Swaps. A gente continua, apesar de não ser uma tarefa fácil, a nossa busca por ativos indexados ao IGP-M para fazer o *hedge* natural ao nosso passivo. Então esses foram os principais avanços que nós tivemos, além do aporte de mais seiscentos milhões de reais que fizemos para criar aí um colchão de capital para a companhia suportar ainda esse período de alta volatilidade e a companhia fechou com quase quarenta por cento acima do capital mínimo regulatório no semestre. Então embora operacionalmente na previdência o crescimento tenha sido muito forte, o crescimento operacional na casa dos dois dígitos, o resultado financeiro ele acabou meio que consumindo todo esse crescimento operacional e o lucro da companhia acabou caindo aqui perto de duzentos e trinta milhões no comparativo ano contra ano, e em torno de cento e quarenta milhões no acumulado. Em capitalização, na página seguinte, a gente tem um desempenho no trimestre com uma queda de nove por cento ano contra ano, aqui em especial nós temos dado muita ênfase no aumento na participação de títulos de pagamento mensal e visando também questão de construção do resultado futuro tem aumentado significativamente a participação de quantidade de títulos ativos na carteira. E no acumulado do ano esse efeito já se dilui um pouco mais, com a queda só de um por cento no acumulado. A margem financeira a gente teve uma compressão de dois vírgula cinco pontos percentuais e isso explica aqui tanto no acumulado quanto no tri no comparativo ano contra ano, a queda do resultado financeiro, isso já era esperado, em virtude principalmente da abertura da estrutura a termo. A expectativa obviamente como mencionei anteriormente com alta de Selic e agora com as taxas acima do custo do passivo no curto prazo a gente espera que o resultado financeiro da Brasilcap volte a apresentar uma tendência de melhora a partir do segundo semestre. As despesas da Brasilcap compensaram boa parte dessa queda, mas não totalmente, do resultado financeiro, despesas caíram vinte e quatro por cento ano contra ano, dezessete por cento no acumulado, e ajudaram ao lucro a ter uma queda no ritmo menos acelerado. O resultado financeiro caiu cinquenta e três por cento ano contra ano no tri, e dezesseis por cento no acumulado. Aqui dentre os principais destaques há um aumento da participação de vendas canais digitais. Ullisses mencionou isso na fala dele, a Brasilcap juntamente com a





Brasilprev já está implementando um CRM que deve sim melhorar a acurácia na força de vendas e trazer novas oportunidades, e outro grande destaque no momento difícil como está vivendo mais que ajuda bastante os clientes que têm esse tipo de título nós distribuimos os trinta e três milhões de reais em prêmios de sorteio no semestre. Passando pra operação de seguros odontológicos tivemos um aumento na receita operacional bruta de três por cento ano contra ano, no tri um por cento no acumulado, a basicamente fruto do aumento de pessoas físicas na base de clientes. A margem de EBITDA teve uma redução ano contra ano. Aqui nas duas bases de comparação, tanto no acumulado quanto no tri em virtude do aumento da sinistralidade foi excessivamente baixa no ano passado, a redução na frequência de procedimentos eletivos já tá se normalizado neste ano, e por conta dessa compressão de margem e em virtude da normalização da sinistralidade diria, o lucro teve uma queda de vinte e três por cento no segundo tri e oito por cento no acumulado. Aqui o principal destaque na que eu gostaria de trazer na operação de seguros odontológicos é a expansão de vendas por meio de canais digitais, esse é um produto que a gente tem incentivado muito na distribuição ou no digital, sendo que da adição de beneficiários no primeiro semestre dois terços vieram por canais digitais, pessoa física e quase quarenta por cento, de pessoa jurídica por meio do portal de e-commerce. E outro ponto relevante aqui foi a primeira parceria totalmente digital feita conglomerado BB Seguridade com a plataforma Odete, como o Ullisses já mencionou na fala dele. Passando para a corretora, foi o melhor resultado que nós entregamos na de forma agregada no tri e no semestre, alta de quinze por cento nas receitas. Um forte desempenho de vida, rural e previdência, tanto no tri quanto no acumulado. A margem líquida teve uma melhora marginal ano contra ano no segundo trimestre e uma melhora de zero vírgula dois pontos no acumulado. No trimestre a melhora é explicada pela alta da Selic, e isso ajudou a melhora na margem líquida no acumulado do ano a melhora veio de margem operacional por conta de mix de produtos. E aí o lucro ele cresce num ritmo e a praticamente igual ao ritmo de receitas quinze por cento ano contra a no e dez por cento no acumulado. E aqui caminhando para o final da apresentação, como eu mencionei no início da minha fala, trazendo mais algumas evidências do contexto no qual esse resultado foi entregue, onde



a gente observa que no gráfico do lado esquerdo o aumento tanto na frequência de casos Covid e na frequência de óbitos, e o que aconteceu na Brasilseg como a gente consegue ver nos dois gráficos no centro da página aqui praticamente é o que aconteceu no país refletiu diretamente aqui no resultado da companhia. Então o volume de sinistros aumentou sensivelmente em abril, então na quantidade e na frequência, como no novo volume total de capital segurado e aí a partir de maio iniciou uma tendência de reversão, sendo que uma redução um pouco mais acentuada já no mês de junho. A distribuição por faixa etária também não é muito diferente do que aconteceu no país, uma concentração maior na faixa de cinquenta a setenta anos, aqui mais uma vez, reflexo do que aconteceu no país, mas que aparentemente quando olha os números da que está bastante confiante nessa tendência de reversão. Principalmente contando com a com a imunização toda a população adulta nessa perspectiva, a partir de outubro, é algo que ia ainda vem dizendo que em todos os estudos que a gente faz e atualiza constantemente na questão de perspectivas de impacto de sinistros por Covid até o final do exercício de dois mil e vinte, nós estamos sendo surpreendidos positivamente sequencialmente em virtude do ritmo acelerado de vacinação. Então a perspectiva é que, e aqui já fica evidente o mês de julho já mostra uma queda substancial aqui voltando para um nível parecido com um nível de março, a expectativa é que nos próximos meses no terceiro tri e a gente já observe uma redução em no quarto tri a gente já começa a convergir pra nossa sinistralidade do início do ano. Obviamente ainda é um pouco cedo para falar mas os números estão indicando isso. A próxima página que a gente procura evidenciar a expectativa de dinâmica entre IGP-M e IPCA, isso daqui é uma fonte do Banco Central, então a partir do segundo semestre, primeiro ano antes disso, a gente observa que historicamente os índices eles acabam tendo uma correlação positiva e elevada. Obviamente que em momentos de crise a gente observa alguns desvios, mas no tempo estruturalmente é difícil que o IGP-M que ele fique isso estruturalmente acima do IPCA, não é algo a plausível. E a expectativa hoje, divulgada pelo Banco Central ela já mostra que o segundo semestre há uma convergência, uma aproximação entre esses dois índices, o que nos traz um otimismo maior quanto ao resultado financeiro para o segundo semestre do ano. E por fim, para traduzir aqui sob o



ponto de vista de *guidance* para o mercado, nós optamos, em virtude dessa alta da sinistralidade no primeiro semestre e a dificuldade que a gente observa mesmo com um ritmo acelerado de imunização de compensar todo esse efeito, todo esse impacto no primeiro semestre, nós optamos aqui por revisar para baixo o nosso intervalo de crescimento esperado do resultado operacional, nós entregamos três vírgula um por cento, tínhamos intervalo de oito a treze, e optamos revisar com intervalo de um a seis por cento. Para ter uma ideia de magnitude do impacto da Covid não fosse por esse efeito, o nosso desempenho versus a nossa estimativa do *guidance* anterior, estaria ali na metade de cima, próxima ao topo a do *guidance* anterior. Mas em virtude dessa superação dos efeitos da pandemia vis a vis daquilo que a gente esperava no orçamento, nós tivemos que revisar o *guidance*. Por outro lado, nós estamos muito mais otimistas com o *guidance* de prêmios emitidos por isso revisamos para cima este intervalo que era de sete a doze, entregamos quinze vírgula quatro. Estamos com um intervalo de dez a quinze por cento. Principais *drivers* aqui, o desempenho de vida e rural, que tem sido muito forte neste ano, e como os senhores bem sabem, são um componente extremamente importante na construção do nosso resultado de longo prazo. Já o *guidance* de reservas de plano de previdência, esse *guidance* foi mantido, a gente está entregando a bem no centro da *range*, e não tem nenhuma evidência de necessidade de revisão desse *guidance*, ele está mantido para o exercício de dois mil e vinte e um. Bom, esses eram os principais destaques de resultado e a gente pode passar agora para sessão de perguntas e respostas.

**[50:13] Felipe Peres** – Obrigado Rafael. A primeira pergunta vem do Eduardo Rosman, do BTG Pactual. Rosman, por favor, você pode prosseguir.

**[50:23] Eduardo Rosman, BTG Pactual** – Opa, pessoal tudo bom? Obrigado a todos pela oportunidade. Duas perguntas aqui: a primeira eu queria saber se vocês conseguiriam quantificar e talvez em termos absolutos, em milhões de reais, só para ter uma ideia de magnitude de forma conservadora, quanto poderia ser esse delta, de sinistralidade mais alta e de IGP-M, pensado para esse ano e para o ano que vem. Vocês falaram de forma bem clara e mostraram os impactos, mas só para de repente quantificar fica mais fácil



para todo mundo, conseguir entender de forma bem clara como é que esses dois temas estão impactando de fato o impacto financeiro. O segundo ponto, eu queria saber que tipo de produtos que estão pensando em explorar em novos canais e que tipo de canais fora do Banco do Brasil vocês estão pensando, estão pensando em parcerias, enfim se vocês pudessem explorar esse tema também seria bem interessante. Obrigado.

**[51:38] Rafael Sperendio** – Oi Rosman. Obrigado pela pergunta. Eu vou começar com a primeira parte e aí passo a palavra pro Ullisses para ele responder a essa segunda parte da sua questão. É difícil quantificar ou trazer qualquer expectativa agora em termos numéricos, até porque a gente não tem um *guidance*, mas eu posso de alguma forma quantificar aquilo que impactou no realizado. Então hoje quando a gente observa que em termo de sinistralidade, decorrente de mortes por Covid, no acumulado do ano nós tivemos aqui quatrocentos e vinte e oito milhões de sinistros já identificados como Covid. Sempre lembrando que essa classificação não é tão simples assim e esse número ele acaba sendo um pouco dinâmico. A despesa ela está totalmente registrada no nosso balaço, não vai mudar a sinistralidade da companhia, agora classificar o sinistro como Covid ou não-Covid, isso demora em média sessenta a noventa dias. Então, mas hoje, a informação mais recente que nós temos aqui de impacto na sinistralidade por Covid foi de quatrocentos e vinte e oito milhões reais. Para você ter uma ideia isso é...(ininteligível 52:56) vezes maior do que o impacto que nós tivemos no ano de dois mil e vinte inteiro. A tendência é de reversão e isso fica bem claro no slide que a gente trouxe aqui. A princípio com o avanço da imunização, a gente não tem nenhuma evidência né de que isso possa piorar a partir daqui, pelo contrário, a gente só tem evidências de melhora. Com relação ao IGP-M, a gente acumulou aqui no primeiro semestre quase quatrocentos milhões de reais de impacto negativo. A tendência também, é difícil, mas uma vez quantificar. A previsibilidade com o IGP-M, ela a tenha sido para muito baixa para o mercado como um todo, lembrando que quando a gente fez o orçamento, por exemplo, a perspectiva lá de mercado, consenso divulgado no Focus era de um IGP-M de quatro e meio, e hoje está em dezenove. Então fica muito difícil extrapolar, mais uma vez a gente trouxe aquela expectativa também divulgada pelo Banco Central, se isso de fato se materializar a gente



deve reverter boa parte desse resultado negativo ao longo do segundo semestre, embora eu ainda não veja um cenário dele voltar a ser positivo ainda nesse ano, talvez isso aconteça só em dois mil e vinte dois. Mas boa parte deveria ser revertida sim.

**[54:23] Eduardo Rosman, BTG Pactual** – Ah perfeito. Então da pra afirmar Rafael, então, que tudo mais constante se as coisas se normalizarem, vocês no ano que vem, deveriam ter um crescimento de *bottom line* relativamente fácil só com a normalização desses dois fatores. Fora obviamente, vocês continuam crescendo bem o *topline*, o resultado operacional da companhia está super bem, então dá para, muito difícil falar do futuro, vocês não têm *guidance* ainda, mas dá pra falar de forma até com alguma tranquilidade que só a simples normalização desses dois fatores deve ajudar bastante a última linha né?

**[55:08] Rafael Sperendio** – Perfeito, o racional é exatamente esse viu, Rosman. A gente observa hoje a dinâmica de construção desse resultado de dois mil e vinte e dois. Um crescimento muito robusto em termos de vendas principalmente de seguros, essa migração para multimercado ela também ajuda bastante na composição das reservas e na sustentação na defesa da nossa taxa média de gestão, e com a perspectiva de alta da Selic e a normalização dos índices de inflação, o resultado de dois mil e vinte dois deve ser bastante positivo.

**[55:43] Eduardo Rosman, BTG Pactual** – Não, está ótimo. A segunda pergunta sobre os canais para tentar entender como que vocês estão vendo, vamos dizer, mar aberto, canais fora do Banco do Brasil, que historicamente o resultado da BB Seguridade vem muito mais do canal do Banco do Brasil. E eu acredito que vai continuar assim, mas imagino que tenha oportunidades aí também para diversificar

**[56:03] Ullisses Assis** – Perfeito Eduardo, obrigado pela pergunta. Eu te diria assim, ainda falando da pergunta do Rafael. O que nós vamos fazer é pisar muito forte no acelerador do resultado operacional, continuar muito forte nisso porque uma vez normalizada as demais questões a gente espera realmente um resultado bem robusto para os próximos períodos. Sobre essa questão do mar aberto, conforme eu já comentei um pouco, nós



temos uma grande fortaleza né e como você bem disse o canal banco ele realmente é nosso principal canal ele continuará sendo, o canal Banco do Brasil, mas nós até por ter esta grande fortaleza temos que tem uma ambição muito grande em relação à diversificação de canais, até porque a gente tem portfólio de produtos imenso. E outra nas trabalhamos nas duas pontas negócio nosso uma fábrica de produtos e nós somos distribuidores. E assim quando você me perguntou sobre produtos que nós queremos distribuir, eu te diria que depende do parceiro, porque nós vamos ter parceiros que vão exigir produtos da nossa grande produto um pouco mais estruturado, e nós estamos prontos para fazer isso e também, e dependendo do parceiro nós vamos ter que entrar com produtos mais básicos, produtos mais enxutos, leves simples é que tragam realmente uma a uma possibilidade de venda mais fácil, seja pro vendedor ou seja para o consumo do cliente. Eu te diria que nós estamos aberto a vários mercados, tá? Nós temos a ambição de venda direta obviamente. Inclusive nós lançamos o nosso portal, como eu falei lá na Brasilprev nós estamos voltando forte com nossa estratégia de corretores, mas estamos conversando também com bancos de nicho, com bancos digitais, com carteiras digitais, que como você tem acompanhado no mercado vários deles montando corretora, poucos terão seguradora, então nesse sentido tem toda a sinergia com o nosso negócio e para isso é claro que nós temos que ter sempre um produto de vanguarda, um produto bom, um atendimento muito bom, até para que sejamos cada vez mais atrativos, e que consigamos ter êxito nessas parcerias. Como eu te disse, estamos conversando com alguns possíveis parceiros e eu espero já na divulgação do resultado do terceiro tri, poder trazer já algumas dessas parcerias já firmadas ou pelo menos em fase final de conclusão.

**[58:16] Eduardo Rosman, BTG Pactual** – Tá ótimo, muito obrigado.

**[58:20] Felipe Peres** – A próxima pergunta é do Tiago Binsfeld, da Goldman Sachs. Thiago, pode liberar aí e prosseguir.

**[58:34] Tiago Binsfeld, Goldman Sachs** – Oi Felipe, bom dia. Vocês me escutam bem?

**[58:36] Felipe Peres** – Sim.



**[58:38] Tiago Binsfeld, Goldman Sachs** – É, bom. Bom dia, Ullisses, Rafael e Felipe. Eu queria primeiro perguntar a respeito do *guidance*, só entender quais são os riscos que vocês estão vendo nesses intervalos. Vocês comentaram um pouquinho quais são as expectativas na em relação à vacinação, mas nesse cenário por exemplo de vacinação de primeira dose até outubro, isso conversa com meio do *guidance* que vocês esperam pelo resultado operacional, por exemplo, e a mesma pergunta pra prêmios emitidos na Brasilseg. Acho que a gente, por enquanto, está vendo um resultado comparável a uma base fraca no segundo trimestre de dois mil e vinte, se vocês acham que está bem balanceado os riscos ou se tem o risco de fechar mais realmente para o topo do *guidance*. Eu vou fazer uma pergunta na sequência, obrigado.

**[59:22] Rafael Sperendio** – Com relação ao nosso *guidance* de resultado operacional, Tiago. Bom, ainda como falei né na apresentação, ainda é cedo para estimar todos os impactos decorrentes da imunização. O que a gente observa em países com o estágio ainda mais avançados de imunização é que a frequência de mortes deve cair substancialmente. A gente fez um estudo sobre possíveis impactos decorrentes dessa imunização, e se de fato o ritmo seguir até outubro, conforme esperado de imunização de toda a população adulta, o *guidance* deveria, o comportamento na verdade, o desempenho realizado deveria conversar ali com a metade superior do nosso intervalo de estimativas tá? Mas ainda é cedo para falar sobre a essa sensibilidade. Me desculpa, mas eu acabei perdendo a segunda parte da sua questão, Tiago.

**[01:00:25] Tiago Binsfeld, Goldman Sachs** – É parecida Rafael, só em relação a prêmios emitidos a gente vê mais no topo do *guidance*. Se hoje se vocês acham que dá pra sustentar até o final do ano ou se a gente ainda está vendo uma base fraca de dois mil e vinte ainda nesses números.

**[01:00:37] Rafael Sperendio** – Olha Tiago, assim, a gente está bastante otimista com nosso desempenho. Principalmente no seguro rural e seguro de vida. Hoje não tenho grandes evidências de uma desaceleração material desse crescimento, tá? Mais uma vez, ainda é



um pouco cedo, mas tudo indica que a gente deve continuar performando bem mesmo com a sua revisão de intervalos.

**[01:01:08] Tiago Binsfeld, Goldman Sachs** – Ta legal. Está bem claro Rafael. E aí se me permitirem uma segunda pergunta também, é sobre a questão da solvência da Brasilprev. Vocês comentaram na apresentação que hoje um colchão de quase quarenta pontos percentuais para o mínimo regulatório, mas tem algum cenário que isto poderia ser uma preocupação até o final do ano, ou vocês hoje veem isso bem sob controle depois da emissão da debenture, do aumento de capital, que tipo de risco a gente deveria monitorar daqui até o final do ano?

**[01:01:35] Rafael Sperendio** – Bom, antes de continuar deixa eu perguntar se o Ullisses, quer complementar alguma coisa na minha na minha resposta, Ullisses?

**[01:01:41] Ullisses Assis** – Não, não. Sobre expectativa de incremento de prêmios Rafael, eu acho que é bem em linha mesmo. Eu só queria reforçar que com o advento lá que eu comentei da expansão da rede especializada do Banco, e nós estamos falando também que o comentei lado este do Estilo Investidor, nós tivemos também na expansão da rede atendimento especializado do agronegócio o que vem aí ao encontro desta informação, Rafael, que a gente está bastante otimista em relação a este crescimento também de prêmios do seguro rural. Mas é isso.

**[01:02:11] Rafael Sperendio** – Ótimo. Bom, falando sobre solvência, Tiago. Hoje nós não temos nenhuma evidência de que precisaríamos fazer qualquer tipo de complemento no capital regulatório da Brasilprev nesse ano de dois mil e vinte e um. Respondendo diretamente a sua pergunta que o que seria fator de risco que nós estamos observando, com um pouco mais de cautela, e mais de perto. Algo que poderia trazer qualquer tipo de desvio em relação à nossas expectativas é o comportamento da estrutura a termo de IGP-M. Se ela tiver um fechamento significativo isso pode sim acabar nos levando a rever esse posicionamento, mas dadas as circunstâncias atuais de mercado a gente não vê tendência de fechamento de curva. Então esse e esse é o cenário, esse é o contexto atual.





A gente acredita que e quarenta por cento de excesso, trinta e nove por cento para ser mais preciso, de excesso de capital sobre o mínimo regulatório é suficiente para fazer frente à produtividade esperada ao longo do segundo semestre.

**[01:03:20] Tiago Binsfeld, Goldman Sachs** – Está ótimo. Obrigado.

**[01:03:26] Felipe Peres** – A gente tem uma pergunta que veio pela ferramenta de Q&A, é em relação à sinistralidade dos seguros agrícolas agora que teve geada no meio do ano, seca, o que isso pode impactar na companhia no segundo semestre.

**[01:03:46] Rafael Sperendio** – Isso já acabou impactando em uma parte deste efeito já no resultado segundo tri no seguro agrícola. Para o terceiro trimestre, a gente deve ter sim um impacto principalmente na produção de milho, a área que tem sido afetada na região sul, em grande parte um pouco no Mato Grosso, mas aqui essa linha a gente tem uma proteção de resseguro que alcança perto de oitenta por cento na retenção de riscos da seguradora acaba de sendo baixa. Mas a gente não espera um grande impacto de sinistralidade decorrente desses efeitos ao longo do terceiro tri não.

**[01:04:30] Felipe Peres** – Uma outra pergunta aqui Rafael, que chegou, é com relação ao *Payout*. De certa forma tudo que foi falado aqui de gestão de capital acaba conversando com essa pergunta, então o pessoal querendo saber quando que normalizaria o nível de *Payout* da companhia.

**[01:04:51] Rafael Sperendio** – Ainda nós estamos adotando aqui uma postura relativamente conservadora em virtude da volatilidade nesse momento de transição para reabertura da economia, e o impacto que isso vai ter no cenário econômico, vamos dizer que o *payout* de um bi e quarenta que nós aprovamos para o primeiro semestre...

**[01:05:18] Felipe Peres** – Seu microfone falhou, Rafael. Seu microfone está falhando, Rafael. Voltou.



**[01:04:51] Rafael Sperendio** – Falhou meu microfone, mas vou voltar aqui brevemente o que eu mencionei. Pagamos um bi e quarenta em relação ao primeiro semestre do ano. A gente tem adotado uma postura bastante conservadora no que se ele refere à distribuição de dividendos por virtude do cenário econômico e o impacto que isso vai ter nas principais variáveis, mas hoje dentro do nosso cenário base tudo indica que nós teremos aqui condição de pagar um volume maior de dividendos no segundo semestre. Ainda é difícil precisar quanto, mas hoje todas as evidências que nós temos aqui que uma condição de pagar um volume maior ainda, para fechar o exercício num patamar um pouco mais adequado àquilo que a companhia já vem distribuindo. Normalização de fato talvez aconteça só depois da reabertura da economia em dois mil e vinte dois. A gente espera voltar a um nível próximo do que a gente vinha distribuindo anteriormente. Eu não acredito que os noventa por cento, seja o cenário base agora, até porque a companhia tem feito muitos investimentos como Ullisses falou inicialmente, na parte de tecnologia transformação digital temos todas as questões regulatórias impactando, de IFRS 17, LGPD, então todos esses reinvestimentos que nós estamos fazendo, principalmente de expansão de canais de distribuição, isso pode sim levar a um, é uma variável importante que a gente tem que levar em consideração para a distribuição de dividendos daqui para frente.

**[01:07:13] Felipe Peres** – Mais uma pergunta que vem aqui do Q&A. Você falou durante apresentação em relação aumento dos ativos em IGP-M, um ponto quatro bi. Algumas pessoas perguntando aqui sobre o ritmo de expansão desses ativos para de fato ter uma proteção maior em relação ao montante de reserva do plano tradicional.

**[01:07:40] Rafael Sperendio** – A gente tem feito avanços importantes nessa linha, apesar do contexto ainda muito desafiador, com o IGP-M neste patamar não é tão simples assim comprar contrapartes para a gente conseguir de fato comprar o ativo indexado ao IGP-M. Por outro lado, a gente observa em curso, além desses um ponto quatro bi que eu falei, temos já duas emissões em negociação com a contraparte já em fase de estruturação, no que a gente pode talvez já dar notícia no segundo semestre, e mais uma a mais uma discussão também de uma contraparte querendo emitir títulos em IGP-M. O principal



desafio aqui que nós temos encontrado, embora a gente já esteja avançado no casamento de indexador e hoje ele já chega perto de oitenta por cento de casamento entre ativo e passivo no indexador IGP-M. Lembrando que aqui é nós tivemos um vencimento importante das NTN-Cs em abril, que o governo parou de emitir NTN-Cs, que são os títulos indexados ao IGP-M emitidos em dois mil e seis. Nós tínhamos remanescentes ainda dois vencimentos abril vinte e um e janeiro trinta e um. Então nós conseguimos recompor todo esse vencimento de abril e ainda adicionar um colchão pequeno ainda mais adicionamos de títulos ao IGP-M. O desafio maior, como eu falei é principalmente casar a duração. Embora estejamos encontrando contraparte e emitindo no indexador, é difícil encontrar uma duração muito maior do que cinco anos. Até por conta da volatilidade do índice. Mais uma vez, é uma situação pontual, passageira, no longo prazo mantendo os ativos que nós temos ainda, mesmo vinculados ao IPCA, mais longos, isso deve ser suficiente para fazer frente a obrigação de longo prazo, mas nesse momento de transição, nós estamos lidando aí buscador reduzir ao máximo essa volatilidade para depois focar pouco mais nado alongamento de carteira em um segundo momento.

**[01:10:00] Felipe Peres** – Obrigado. E agora do Domingos Falavina, da J.P. Morgan. Domingos, pode prosseguir, por favor.

**[01:10:13] Domingos Falavina, J.P. Morgan** – Opa, obrigado. Bom dia à todos. Duas dúvidas rápidas aqui. A primeira tange um comentário seu Sperendio, você estava relativamente confiante com a expectativa é tão easy comps este ano, e crescer bem no ano que vem. Mas enfim, você fez um *disclaimer* a depender acho que até o segundo semestre, a depender um pouco da curva de juros só queria entender um pouco a mecânica, se as NTN-Bs fecharem o juro real como isso impacta o teu balanço e DRE, acho que está é a primeira pergunta. E a segunda, você comentou agora uma dificuldade de *match duration*, da carteira com os títulos novos que vem comprando, dado que a maior parte disso aí é um plano tradicional de benefício definido que você não mais vende a minha pergunta é quanto que é o *duration* desta carteira em termos de passivo né. Você parou de vender há quantos anos, a idade média da população que está nessa carteira,



alguma coisa que de uma ideia de *duration* disso, em termos de seu *liability* disso, quanto ainda você vai ter que pagar.

**[01:11:24] Rafael Sperendio** – Bom Domingos, obrigado pela sua pergunta. Em relação à duração: hoje a duração do passivo está em torno de onze anos, essa é a duração da carteira desse passivo. A gente deixou de vendê-los em dois mil e dois, mas os clientes eles ainda podem continuar a mantendo a suas contribuições regulares ao plano, periódicas, que já estavam previstas em contrato. Então por isso esse passivo acaba que continua crescendo num ritmo menor mesmo que a gente tenha optado por deixar de vender, mas a duração média respondendo a sua pergunta de forma direta, em torno de onze anos.

**[01:12:05] Domingos Falavina, J.P. Morgan** – Sperendio, rapidinho nisso, onze anos usando a T--83 que é a maior parte da tabela atuarial? Ou já é uma estimativa ajustada às novas mortalidades?

**[01:12:16] Rafael Sperendio** – Eu não vou me recordar exatamente se é a T-83, mas eu tenho quase certeza que sim, mas é usando as condições de contrato, não é a tábua mais recente, não.

Com relação à sua segunda pergunta, a gente ainda tem uma postura bastante conservadora muito embora operacionalmente isto é muito menos dúvidas de que o resultado deve ser muito melhor no ano de dois mil e vinte e dois do que o que a gente está entregando em dois mil e vinte um, pelo simples fato de redução de sinistros, por outro lado o resultado financeiro, tudo indica que a gente vai ter, têm diversas variáveis com comportamento mais favorável, seja Selic média a parte onde nós estamos mais expostos a gente vem reduzindo a duração das companhias principalmente na Brasilcap, na parte pré, mas ainda a parte de inflação ainda a grande questão, principalmente no que se refere à dinâmica de comportamento da economia nos segmentos serviços depois da reabertura, então a gente vê alguns países onde a imunização já atingiu um patamar bastante elevado, onde serviços vem respondendo de uma forma um pouco mais rápida



do que se esperava inicialmente, não sei se isso vai ser diferente no Brasil, a princípio acredito que não, e se acontecer isso pode ser até favorável quando a gente olha o resultado financeiro da Brasilprev principalmente. Serviços acelerando, a convergência entre IPCA e IGP-M deve acontecer num ritmo mais acelerado, mas ainda é muito cedo pra gente tentar quantificar esse impacto, mas tudo indica que o resultado de dois mil e vinte dois, seja operacional financeiro ou de uma linha, é difícil encontrar hoje alguma evidência de desempenho negativo.

**[01:14:25] Domingos Falavina, J.P. Morgan** – Super claro, obrigado.

**[01:10:00] Felipe Peres** – Bom, a gente não tem mais nenhuma pergunta, então com isso a gente encerra teleconferência hoje. Caso alguém não tenha sido respondido ao vivo a gente manda a resposta por e-mail. Se possível, a gente pede para responder este questionário aqui para que a gente possa melhorar cada vez mais a forma como a gente se relaciona com o mercado aqui na BB Seguridade, nesse link que está aqui na tela. Em nome da BB Seguridade, do Ullisses, do Rafael, gostaria de agradecer a participação de todos, e reforçar que o time que de RI, eu, todos os outros membros estamos à disposição para esclarecer qualquer dúvida adicional. Rafael, quer falar mais alguma coisa?

**[01:15:18] Rafael Sperendio** – Não, só agradecer pela participação, colocar à disposição desejar um bom dia a todos.

**[01:15:25] Ullisses Assis** – Obrigado pessoal, uma excelente semana todos.

**[01:15:30] Felipe Peres** – Bom dia a todos.