Felipe Peres:

Olá, bom dia! Sejam bem-vindos à nossa reunião virtual para a apresentação dos resultados do terceiro trimestre de 2026.

Esse evento está sendo gravado e conta com tradução simultânea para o inglês. O evento será dividido em duas partes. Na primeira parte, nosso CEO, Delano Valentim, e nosso CFO, Rafael Sperendio, apresentarão as principais entregas do trimestre. A apresentação, em português ou inglês, pode ser baixada em nosso site de Relações com Investidores pelo endereço www.bbseguridaderi.com.br. Na segunda parte do evento, haverá uma sessão de perguntas e respostas, quando analistas e investidores poderão solicitar esclarecimentos adicionais.

Retornarei após as apresentações para passar as orientações para quem desejar fazer perguntas. Agora, passo a palavra para o Delano, que falará dos principais destaques do trimestre. Delano, por favor, é com você.

Delano Valentim

Obrigado, Felipe. Bom dia a todos e a todas que nos acompanham. É um prazer estar com vocês para apresentar o nosso resultado do período acumulado até setembro de 2026. Apesar do contexto desafiador, nós continuamos entregando um resultado bastante consistente, com muita disciplina em termos de eficiência operacional, preservando a rentabilidade das operações e a capacidade de geração de valor da companhia.

Indo para os números, destaco o nosso lucro líquido gerencial recorrente, de R$ 6,8 bilhões, com crescimento de 0,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. Nosso resultado operacional líquido de impostos atingiu R$ 5,2 bilhões, com retração de 1,1%, em um ambiente econômico ainda contracionista, com juros elevados, o que acaba sensibilizando principalmente nosso volume de vendas de produtos de seguro vinculados ao crédito.

Mas, ao mesmo tempo, com indicadores de sinistralidade e de eficiência operacional de muita qualidade, O que tem ajudado a compensar uma parte dessa redução de volume de prêmios de seguro. Por outro lado, esse mesmo ambiente de juros elevado acaba favorecendo o nosso resultado financeiro, que alcançou R$ 1,6 bilhão em relação ao mesmo período do ano anterior, crescendo 4,4%. Puxado tanto pela alta da Selic, como por uma dinâmica mais favorável dos índices de inflação que atualizam os ativos da Brasilprev. Entrando um pouco mais no detalhe dos nossos principais indicadores de desempenho da nossa operação. Em seguros, o índice de sinistralidade encerrou o período em 22,7%, representando uma melhoria de meio ponto percentual em comparação ao período acumulado até setembro do ano passado, seguindo nos menores níveis da nossa série histórica.

Em Previdência, as reservas atingiram R$ 514 bilhões, um crescimento consistente de 12,1% nos últimos 12 meses. Outro destaque positivo da nossa operação de Previdência, registramos captação líquida de R$ 4,5 bilhões no acumulado do ano até setembro. Puxado pela alta das contribuições e pelos índices de resgate e portabilidade no menor nível dos últimos anos. Em capitalização, a arrecadação alcançou R$ 5,2 bilhões nesse mesmo período. E distribuímos mais de R$ 60 milhões em sorteios. Um crescimento de 18% em relação ao mesmo período do ano anterior. O que acaba reforçando o engajamento dos clientes em nossos produtos. Na nossa avaliação, nós temos conseguido entregar um resultado bastante sólido, apesar da manutenção de juros em um patamar ainda bastante restritivo e de toda dificuldade que nós temos enfrentado nos produtos de seguro para o agronegócio.

Estamos focando nossos esforços em sustentar a penetração na carteira de crédito e nos produtos que não dependem do crédito, especialmente em Previdência, que tem tido um desempenho extraordinário esse ano. Entendo que o conjunto desses indicadores reafirma a consistência da estratégia da BB Seguros, a diversificação do nosso modelo de negócio e a capacidade das nossas empresas de continuar gerando valor de forma sustentável para nossos clientes, parceiros e acionistas.

Com isso, encerro minha apresentação e passo a palavra ao Rafael, que irá detalhar o desempenho de cada uma das nossas operações e me junto depois a vocês para o período de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Rafael Sperendio

Obrigado, Delano. Bom dia. Entrando um pouco mais em detalhe dos nossos números aqui do terceiro trimestre, do acumulado até setembro. Terceiro tri desse ano, entregamos um resultado aqui de 2,4 bilhões de reais, uma redução de 5% em relação ao nosso lucro apresentado no terceiro tri do ano passado. Essa redução aqui é essencialmente explicada pela redução do volume de vendas, produtos de seguro, principalmente aqueles vinculados a crédito, uma redução também na arrecadação de capitalização que acabou sensibilizando a BB Corretora, vou entrar em detalhes mais adiante. Outro fator que também impactou e contribuiu para essa redução de resultado no terceiro tri ano contra ano foi o resultado financeiro, aqui no terceiro tri a gente já entra numa base de comparação mais difícil com uma redução de Selic média no comparativo ano contra ano, isso acabou puxando o resultado financeiro para baixo, além também, eu vou entrar mais em detalhes adiante, da constituição de provisão complementar de cobertura na Brasilprev, que sensibiliza a DRE, mas ela é neutra, ela é toda revertida no resultado abrangente, mas essencialmente esses foram os principais movimentos aqui que explicam a redução do lucro no comparativo ano contra ano desse terceiro tri.

No acumulado, o lucro fica estável, 6,8 bilhões, estável em relação ao ano passado, esse ano bastante ajudado aqui pelo descasamento temporal, que foi negativo no período acumulado de nove meses do ano passado, que é descasamento temporal de um mês na atualização dos passivos dos planos de benefícios definidos na operação de previdência. Isso também contribuiu aqui no resultado financeiro, que cresce 4% ano contra ano, além da própria Selic média, que apesar de cair no terceiro tri ano contra ano, no acumulado do ano de nove meses de 2026, a gente tem aqui uma Selic média ainda superior àquela que a gente tinha no período acumulado até setembro de 25.

Aqui fazendo um segundo nível de detalhamento, entrando um pouquinho nos números daqueles movimentos que eu acabei de explicar na página anterior, faz aquele comparativo tradicional do período acumulado do ano até aqui, quebrando o lucro nos seus dois principais componentes. Aqui fica bastante evidente aquele movimento de compensação que eu mencionei. Então, enquanto o resultado operacional ele cai R$ 60 milhões, o financeiro cresce R$ 66 milhões e compensa essa redução do operacional. E aqui está bem explicado essa retração do resultado operacional pela queda. No prêmio ganho retido na Brasilseg, que tirou 127 milhões de lucro no período acumulado até setembro desse ano.

Receita de corretagem também sofre um pouco desse impacto, uma redução de R$54 milhões no resultado, pela redução do volume de vendas de produtos seguros e pela queda de arrecadação de capitalização que eu mencionei. Do lado positivo, a gente tem aqui a receita com taxa de gestão da Brasilprev, agregando R$ 80 milhões, compensando uma parte dessa redução de lucro, essencialmente por conta de aumento de volume. E a sinistralidade também da operação de seguros, também contribuindo positivamente, com R$ 28 milhões para o nosso resultado, que é principalmente uma redução nos segmentos de agrícola e prestamista em relação ao período acumulado de 2025.

Do lado do financeiro, a gente tem aqui, negativamente, em relação ao período acumulado do ano passado, 68 milhões, por conta, a gente chama aqui de variação de volume e taxa, mas aqui é redução de saldo médio, tirando 68 milhões de resultado, mais do que compensado pelo efeito de descasamento temporal, como eu mencionei, positivo nesse ano, negativo no ano passado, Delta aqui de 119 milhões positivo. Além da própria marcação ao mercado, foi positivo em 8 milhões no período de nove meses de 25, positiva em 24 milhões no período acumulado até setembro desse ano, agregando 15 milhões no resultado desse crescimento de 66 no período acumulado até aqui.

Passando para o detalhe de cada uma das operações. Prêmio emitido na operação de seguros, cai 19% ano contra ano no terceiro tri, 9% no período acumulado. Aqui, destaque, vem das linhas que tem relação direta com originação de crédito, principalmente o segmento rural, que tem sofrido bastante nesse ano. Caindo 24%, terceiro tri desse ano, 13% de queda no período acumulado. O prestamista também 27% de queda ano contra ano, 10% no acumulado. Residencial, principal destaque positivo aqui, representando 4,2% da carteira, crescendo 29% ano contra ano, 25% no acumulado. A redução da representatividade do seguro agrícola, que é quem tem impactado mais para essa queda, tanto no ano contra ano quanto no acumulado. Acaba que o prêmio retido se comporta de forma muito parecida com o prêmio emitido, caindo 18% ano contra ano, 7% no acumulado.

Em termos dos indicadores de qualidade desse resultado, a gente vê um aumento do índice combinado provocado essencialmente aqui pelo aumento do índice de comissionamento. Aqui tem dois fatores que explicam, o mais direto deles tem uma redução da representatividade de produtos de rural, que tem um comissionamento mais baixo, um aumento da representatividade de outros produtos com comissionamento maior, além do próprio fator também que eu mencionei anteriormente, a redução da representatividade do seguro agrícola, o seguro agrícola a gente cede boa parte do prêmio originado em resseguro e recebe uma comissão por isso, essa comissão ela entra com valor positivo, ela é um redutor do cálculo de comissionamento, à medida que ele perde representatividade, a gente tem menos receita de comissão de resseguro, o que acontece aqui é que o redutor desse custo de aquisição ele fica menor, por isso o aumento do índice de comissionamento.

A sinistralidade teve uma alta marginal aqui de 0,4 p.p. ano contra ano, aqui essencialmente por um aumento da sinistralidade no produto agrícola, no acumulado a sinistralidade cai ano contra ano, principalmente por agrícola e prestamista, como eu mencionei anteriormente, um índice num patamar bastante saudável, e um destaque também, outro fator bastante positivo aqui para a operação da Brasilseg, uma melhora no índice de despesas gerais e administrativas, mantendo a tendência e a gente vem acompanhando ao longo do ano, aqui caindo 0,4 ponto ano contra ano no terceiro tri e melhorando 0,2 ponto no acumulado. O financeiro ele cai 18% ano contra ano, 9% no acumulado, aqui no comparativo ano contra ano a gente tem o efeito da Selic média menor e uma redução de volume, no acumulado o principal fator que explica a queda é redução de saldo médio. Quando a gente olha a soma desses fatores, a resultante deles, aqui um prêmio ganho retraindo com aumento de índice combinado e uma queda de financeiro, o lucro acaba caindo 11% ano contra ano e 4% no acumulado.

Passando para a operação de previdência, essa tem sido o maior destaque positivo que a gente tem acompanhado ao longo do ano de 2026, que é natural, dada a dinâmica da formação do nosso resultado em um ambiente de taxa de juros bastante restritiva. Esse é um negócio que performa melhor mesmo. Então, o volume de contribuições crescendo 5% ano contra ano, 6% de crescimento no acumulado. Em termos de índice de saída, a gente observa uma redução substancial, a gente orbitou ali o patamar de 11% ao longo de 2025.

Ela cai, o índice de resgate cai. Nível de 8% é o que a gente tem observado ao longo desse ano, uma captação de 4 bi no acumulado, 2 bi só no terceiro trimestre, saldo de reservas passando aqui meio trilhão, chegando a 514 bilhões de reais ao final de setembro, crescendo 12% nos últimos 12 meses. Receita com taxa de gestão cresce num ritmo um pouco inferior por conta da redução da taxa média aqui, tanto ano contra ano quanto ano acumulado, cresce 6% em relação ao terceiro tri do ano passado, 7% de crescimento no acumulado por conta da redução da taxa média que tem ficado ali um pouquinho abaixo de 1 bp por trimestre de redução por conta do fluxo mais concentrado em produtos de menor risco.

A aversão a risco ainda permanece, a gente continua observando boa parte dos clientes alocando seus recursos em fundos mais conservadores e por consequência com uma taxa de gestão menor. Índice de eficiência aqui também um grande destaque para a operação, apesar do crescimento bastante robusto de receita, a disciplina na parte de custos permanece, então 2,8 pontos de melhora na eficiência, terceiro tri, ano contra ano, 2,5 no acumulado. Resultado financeiro, cai 11% ano contra ano aqui, por conta da constituição, como eu mencionei no início da minha fala, da provisão complementar de cobertura, que em setembro é sempre o período que a gente faz a atualização das premissas ali no teste de adequação de passivos, a gente atualizou a tábua atuarial e aí por conta disso, dessa atualização, a gente teve um aumento de longevidade, um agravamento ali no risco, um aumento desse passivo, só que boa parte desse ajuste que explica praticamente essa diferença do resultado financeiro em relação ao terceiro trimestre do ano passado, ele é neutralizado no resultado abrangente, então ele passa ali no PL de forma positiva porque no teste de adequação de passivos a gente também confirmou o superávit, então o ajuste aqui no resultado é revertido no resultado abrangente, porque a gente tem superávit no TAP.

No acumulado aqui, 3% de crescimento no resultado financeiro, mas esse efeito fica mais diluído, então teve um desempenho melhor por conta do descasamento temporal, que eu mencionei no início da apresentação. E aí, com o crescimento de receita, a melhora de eficiência compensada aqui pela redução do financeiro por provisão complementar de cobertura, o lucro fica estável ano contra ano, o resultado abrangente cresce no acumulado do ano, aí a melhora, tanto de receita, de eficiência e crescimento financeiro, impulsiona um lucro por crescimento de 7% em relação ao período acumulado de 25.

Na operação de capitalização, a gente observa essa queda de 5% ano contra ano, 4% no acumulado, a reserva cai 1% nos 12 meses, temos sorteios pagos, a gente observa uma redução de 9% ano contra ano, mas um crescimento de 18% em período acumulado, nesse ano a gente já pagou 60 milhões de reais em prêmios de sorteio de títulos de capitalização.

O resultado financeiro, a gente observa uma queda de 8% ano contra ano, com uma compressão de 40 basis aqui na margem financeira, basicamente explicada aqui pela taxa Selic. No período acumulado, o financeiro cresce 17%, com expansão de 60 basis na margem. Aqui a Selic média ainda continua sendo um fator bastante positivo. Lucro cai 1% ano contra ano, cresce 23% no acumulado, seguindo aqui a tendência do resultado financeiro. No período acumulado, vale lembrar, existe um impulsionador aqui, o lucro cresce mais do que o financeiro no acumulado por conta da atualização de créditos tributários que nós fizemos no início do ano em razão da majoração da alíquota de contribuição social sobre o lucro líquido.

Passando para a operação de distribuição aqui, a BB Corretora, que é resultante desses movimentos que eu mencionei ali, a gente tem uma redução no volume de prêmio de seguro, impactando negativamente, redução de arrecadação de capitalização também, do outro lado, previdência compensa, mas não integralmente, e a receita de corretagem cai 5% ano contra ano, 2% no acumulado. Em termos de margem líquida, uma redução de 0,9% no ano contra ano, aqui principalmente por conta de redução de financeiro, a margem operacional cresceu, mas a gente já tem a Selic média menor sensibilizando o resultado financeiro da BB Corretora, que opera integralmente com a carteira em títulos pós-fixados.

No acumulado do ano, esse efeito fica diluído, a margem líquida fica estável e aí, em consequência, o lucro cai 6% ano contra ano, um pouquinho mais do que a queda na receita por conta da redução do financeiro. No acumulado, cai no mesmo ritmo aqui, 2% de queda na receita e 2% de contração no lucro líquido.

Por fim, nossa prestação de contas com relação ao *guidance* para 2026, que nós temos aqui os indicadores de crescimento de reserva de previdência e de resultado operacional não juros. Nós superamos o intervalo de estimativas, aqui para reserva de previdência, intervalo de 8% a 11% de crescimento, entregamos 12,6%, para resultado operacional não juros, a gente previa uma queda de 7% a 3%, entregamos uma queda de 1,2%.

Então, nesses dois, nós superamos as estimativas, está bastante confiante para o decorrer do exercício, que nesses dois indicadores a gente deve entregar aí um resultado provavelmente no topo ou uma superação marginal em relação a esse intervalo. Para prêmios emitidos, aqui o cenário é um pouco diferente, tinha mencionado na nossa última apresentação de resultados que o desvio marginal que nós tínhamos ali no primeiro semestre em relação ao intervalo de projeções, a principal variável que a gente tinha que observar seria o desempenho principalmente de prêmios de seguro agrícola, ainda tinha um cenário bastante incerto com relação ao desembolso do Plano Safra e a questão também envolvendo ali as renegociações, acabou que agora, decorrido esse último trimestre, essa recuperação não veio no mesmo ritmo que a gente previa, então em razão desse movimento principalmente, uma vez que a gente tinha um intervalo de queda de 3 a crescimento de 2% de prêmios emitidos e encerramos um período de 9 meses com uma queda de 9, a nossa opção foi por revisar esse intervalo para um intervalo de queda de 15% a uma queda de 11% para o exercício de 2026.

Esses eram os principais fatores que eu queria explicar aqui em relação ao nosso resultado e me junto agora ao Delano e ao Felipe para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Felipe Peres

Iniciaremos agora a nossa sessão de perguntas e respostas. Lembrando que quem desejar enviar uma pergunta por escrito, basta clicar no botão Q&A, está na parte inferior da tela. Nós tentaremos responder a todas as perguntas aqui no ao vivo, mas se não for possível, a gente se compromete a mandar a resposta por e-mail no endereço que foi cadastrado no formulário inicial. Também liberaremos algumas perguntas de analistas por áudio ao vivo, quem desejar fazer a pergunta, basta clicar no botão Raise Hand, que está aqui no botão na parte inferior da tela também. Lembrando que a pergunta pode ser feita tanto em português quanto em inglês, a gente sempre vai responder em português.

Bom, começando aqui, a nossa primeira pergunta é do Tiago Binsfeld, da Goldman Sachs. Tiago, bom dia, por favor, pode liberar seu microfone e fazer a sua pergunta.

Tiago Binsfeld (Goldman Sachs)

Oi, bom dia, Delano, Rafael, Felipe, obrigado pelo *call* e por pegar a minha pergunta. Eu queria perguntar sobre a revisão do *guidance* de Prêmios, com esse novo *range* de queda de 11% a 15%, fica implícito que o quarto trimestre, ele mostra um trimestre mais fraco, entre 2.5% e 3.2% é o que está implícito nesse novo *range* de vocês. Então, se vocês puderem um pouco detalhar essa expectativa de quais linhas viria esse enfraquecimento sequencial e também o que isso significa para 2027, se esse patamar seria o *run rate* já no início de 2027 ou se vocês veem alguma alavanca no ano que vem para ter algum tipo de crescimento ou aceleração. Obrigado.

Rafael Sperendio

Bom, Tiago, obrigado pela pergunta. Com relação à revisão do *guidance*, esse impacto em 2027, praticamente ali, a resposta vai se centrar nas linhas de seguro que estão diretamente relacionadas à originação de crédito. A gente está com um ambiente hoje ainda adverso, um patamar de juros de médio e longo prazo bastante restritivo e a consequência disso é o impacto na originação e por consequência na penetração, uma vez que o crédito fica mais caro, fica mais difícil encaixar o seguro. Então, o impacto que levou a gente a revisar o *guidance* para o ano foi exatamente esse. A gente está observando o desempenho nas linhas de prestamista e rural, em rural todas as linhas do segmento, não só o agrícola, o agrícola é o que sofre mais, mas também a gente está vendo uma desaceleração para o penhor, para o Vida Produtor Rural, em decorrência desse cenário mais restritivo do ponto de vista de taxa de juros.

E a mesma coisa hoje, quando a gente tem base nas informações que temos disponíveis, apesar de toda a volatilidade, isso tem mudado quase que diariamente, mas hoje, com base nessas informações, a gente não tem uma visão ainda otimista de recuperação, de reaceleração dessas linhas para 2027. Então, lógico que isso tudo pode mudar até o final do ano, mas considerando o que está implícito na curva, o que foi divulgado nessa semana no Boletim Focus, tudo aponta para um ambiente ainda restritivo para 2027 e aí não vai ser diferente para as linhas de prestamista e rural, não vai ser diferente do ambiente que a gente está vivendo em 2026.

E aí todo o esforço, o Delano mencionou na fala dele durante a apresentação, que a gente tem feito para tentar compensar isso de alguma forma, até mesmo as linhas de crédito ainda tem oportunidade, tem linhas que hoje ainda não são endereçáveis à prestamista que a gente está trazendo, tem a questão de ampliar canais de comercialização dentro do próprio prestamista para tentar aproveitar o potencial todo de originação de crédito do banco em todos os seus canais disponíveis, a gente está trabalhando nessa iniciativa, mas principalmente dos produtos que não têm vinculação direta ao crédito, ali em especial a questão de danos, residencial, empresarial, é uma aposta que a gente tem para 2027, e os produtos onde a gente não participa de subscrição, como a gente observa ali, ainda é pequeno, perto do todo, em termos de receita de corretagem, pouco menos de 1%, mas tem crescido de forma bastante acelerada, uma crescimento de 50% dessas receitas advindas de produtos que hoje a gente não subscreve, principalmente automóvel e grandes riscos.

Então, no segmento de seguros, é isso que a gente tem feito em 2026, é o nosso foco para 2027, além da própria previdência, se por um lado seguros tem um ambiente mais desafiador por conta da sua dependência do crédito, hoje tem quase três quartos da seguradora aproximadamente do prêmio emitido de produtos vinculados a crédito, por outro lado o negócio de previdência se beneficia desse ambiente de juros mais elevados. Você tem um *accrual* mais forte no próprio ativo sob gestão, você tem uma maior estabilidade do fluxo de entrada, o menor fluxo de saída, a gente vê isso ao longo de 2026 e se esse cenário permanecer em 2027, a gente espera que esse comportamento mais benéfico permaneça ao longo do ano que vem.

Tiago Binsfeld (Goldman Sachs)

Está claro, obrigado, Rafael.

Felipe Peres

Obrigado, Tiago. A gente tem agora uma pergunta do Guilherme Grespan, do J.P. Morgan. Bom dia, Grespan, pode abrir o seu microfone, por favor, e seguir com a sua pergunta.

Guilherme Grespan (J.P. Morgan)

Oi, pessoal, obrigado pela apresentação e por abrir para as perguntas. A minha pergunta na verdade é só um *follow up* da anterior só relembrar na verdade, talvez até o Sperendio seja a pessoa melhor aqui para responder, mas é a questão do *duration* e como é o reconhecimento de prêmios, eu acho que as duas grandes linhas que a gente está vendo mais dificuldade na ponta é a parte de prestamista e a parte de rural nos diversos segmentos, se vocês puderem relembrar a gente como é o reconhecimento de prêmio de cada uma dessas linhas na média, se é um, dois, três anos de *duration*, só para entender, acho que ficou claro aqui, mas o objetivo final é entender o impacto dessa piora do prêmio emitido, como ela vai fluir no resultado de não juros nos próximos anos, se é concentrado X% em 2027, se ainda tem um *spillover* em 2028, enfim, essa curva de diferimento. Obrigado.

Rafael Sperendio

Bom, Grespan, obrigado pela pergunta. De uma forma, assim, bastante resumida. Dentro do segmento rural, ali temos Agrícola com uma duração de um ano, o Penhor com uma duração ali perto de dois anos e o Vida Produtor Rural com algo ali mais ou menos no meio do caminho, entre um e dois, são produtos de duração mais curta. O Prestamista é o que tem uma duração mais longa, mas ela vem encurtando. Porque essa duração mais longa, ela vem da carteira de consignado pessoa física, só que no passado recente, essa carteira tem perdido espaço para a pessoa jurídica, que ali a gente trabalha com linhas de capital de giro, que tem um prazo de um ano e meio.

Quando a gente trabalha na pessoa física, consignado, servidor público principalmente, eu acho que é importante ressaltar, para não confundir com a duração do crédito, porque não necessariamente eles caminham na mesma velocidade, tem diversos públicos ali dentro do crédito consignado, INSS, servidor público privado, mas da nossa carteira, considerando o giro médio que ela tem, a duração é perto de dois a três anos. Só que essa carteira está perdendo espaço para a pessoa jurídica que é em torno de um ano e meio de duração. Então, de forma geral, se entendi corretamente a sua pergunta e a preocupação é com relação ao carrego de prêmio ganho para 2027.

Eu diria que boa parte desse colchão já foi consumido em 2026 e em 2027 o prêmio ganho fica mais sensível ao prêmio emitido.

Guilherme Grespan (J.P. Morgan)

Está bom, está claro. E obviamente aqui na corretora eu devo imaginar uma curva de reconhecimento de receita também baseado mais ou menos nesses prazos. Correto?

Rafael Sperendio

Mesma coisa.

Guilherme Grespan (J.P. Morgan)

Perfeito, obrigado.

Felipe Peres

Obrigado, Grespan. Próxima pergunta, ela vem do Arthur Chuqui do Bradesco BBI. Arthur, bom dia. Pode abrir seu microfone, por favor, e fazer sua pergunta.

Arthur Chuqui (Bradesco BBI)

Bom dia, pessoal. Tudo bem? Obrigado pelo espaço. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre o contrato. Queria entender se você já tem alguma previsibilidade maior sobre o *timeline* de negociação, se algo que deveria ser para o final de 27, dado o final do mandato do Delano. E a segunda pergunta é entender sobre o resultado financeiro. A gente está chegando aqui no final do ano, vocês provavelmente já estão fazendo as projeções e o *budget* para 2027. Eu queria entender que taxa de juros vocês estão trabalhando para o ano que vem, se vocês puderem relembrar a gente da sensibilidade do resultado financeiro. Obrigado.

Delano Valentim

Bom dia, Arthur. Deixa eu começar pelo contrato. Até o momento nós não temos iniciado nenhuma discussão com o banco, o banco que lidera essa conversa, mas até o momento nós não temos nenhuma perspectiva e nenhum encaminhamento já entabulado. Rafa, se quiser falar sobre a parte financeira.

Rafael Sperendio

Bom, Arthur, financeiro, como eu mencionei na primeira resposta, bastante difícil. O nosso cenário está mudando todo dia. Hoje a gente se baliza entre as projeções macro do Banco, o que está no Focus e o que está implícito hoje na curva de juros. Essencialmente, em resumo, tudo indica que a gente pode até hoje, o que está implícito na curva de juros, até ter alta de Selic no ano que vem. Por um lado, como eu mencionei também em uma das respostas, prejudica ali o lado operacional, porque você tem um ambiente mais restritivo para originação de crédito e para *cross-sell* de produtos que vão *embedded* ali na operação de crédito. Por outro, você tem impacto direto positivo no resultado financeiro, principalmente na parcela pós-fixada ali, que representa grande parte do nosso portfólio.

Então, essa é a informação mais atualizada que a gente tem, mais uma vez, como falei, é o que está implícito na curva de juros. Embora o Focus projete redução, a curva precifica alta e a gente tem que se balizar pelo mercado, que é isso que vai balizar o preço dos nossos ativos. Com relação à inflação, que é outro componente importante, aqui tem um comportamento até benéfico comparado com o que a gente está vendo realizado em 2025, onde teríamos aqui uma redução de IPCA, mas uma redução mais forte de IGP-M, que beneficiaria ali na composição entre ativos e passivos do plano de benefícios definido lá na Brasilprev.

Em termos de sensibilidade para resultado, como você perguntou, parcela pós-fixada, Selic, cada 100 bps gera um impacto de 120 milhões, simétrico ali, de alta ou de redução. Então, 100 bps, 120 milhões no nosso lucro, já depois de imposto. Inflação, aí isso muda um pouquinho para cada ponto de alta importante destacar aqui do IGP-M, gera um impacto negativo de 12 milhões no nosso resultado, lembrando aqui que a gente está prevendo o cenário oposto, a gente não, o Focus, de redução de IGP-M no ano que vem, então seria o inverso, seria impacto positivo de 12 para cada ponto de redução de IGP-M. O IPCA para cada ponto de alta gera 34 milhões de impacto positivo redução também mesma coisa, 34 negativo então hoje o Focus também projeta redução.

Se você colocar isso no que está na premissa do boletim Focus hoje, você vai checar que o impacto desses movimentos, exceto pela Selic, que ali a gente está usando premissa de estar implícita na curva de juros, mas a dinâmica de inflação tem impacto líquido positivo no resultado financeiro da Brasilprev.

Arthur Chuqui (Bradesco BBI)

Perfeito, muito obrigado.

Felipe Peres

Obrigado, Arthur. A nossa próxima pergunta vem do Antônio Ruette, do Bank of America. Antônio, por favor, abre o seu microfone e pode fazer a sua pergunta.

Antônio Ruette (Bank of America)

Bom dia, pessoal. Muito obrigado pelo tempo de vocês. Só queria botar alguns pontos para 2027. Na parte de crescimento de prêmios, vocês mencionaram que não tem motivo para esperar uma reaceleração muito forte, considerando o nível de juros. E o *guidance* para esse ano é *double digits* de queda. Então, ano que vem, a gente deveria esperar alguma coisa próxima a isso, talvez um pouco melhor?

Ainda pensando no ano que vem, na parte de resultado operacional, corrija se estiver errado, mas o cenário mais provável que a gente tenha aqui é uma pressão em corretagem, como vocês mesmos já exploraram e também a parte de *earned premiums* perdendo o momento aqui com originação fraca em 2026 e aí acho que a grande variável aqui acaba sendo a sinistralidade. Então eu sei que vocês não deram *guidance* para 27 ainda, mas o que vocês puderem comentar no tocante essas duas linhas seria ótimo. Muito obrigado.

Rafael Sperendio

Bom, Antônio, obrigado pela pergunta. Em relação a 2027, a gente ainda está trabalhando no nosso orçamento para o ano, as nossas projeções, acho que tem um ponto que é muito relevante, que é o ponto de partida, que ainda está indefinido, tem mais dois meses ali, para 2026, é algo que a gente trabalha um pouco mais de convicção nas nossas projeções, e de fato o que a gente tem visto é uma desaceleração mais acentuada nos produtos de Rural e Prestamista, como mencionei anteriormente, dado que o cenário ainda permanece restritivo com relação à política monetária e o que está hoje na curva de juros, uma taxa real entre 7% e 8%, uma taxa nominal em torno de 15%, é difícil esperar que se tenha uma grande recuperação do ponto de vista de linhas que dependem da originação de crédito.

Por outro lado, a gente não imagina, principalmente a perda da representatividade do rural, que é quem mais sofre na composição do portfólio total. E as iniciativas que a gente mencionou aqui de alternativas de compensação, a gente imagina que embora hoje, com a melhor informação que nós temos disponível que pode haver uma queda de prêmios em 2027 a gente não entende que seja na mesma magnitude que a gente está vendo em 2026, mas ainda é muito cedo para afirmar. Com relação a 2027 também, na perspectiva de sinistralidade, na pergunta que você trouxe eu diria que a principal variável que a gente tem que observar é o impacto de El Niño. Então, em 2026, a gente já viu aqui no terceiro tri, deve ter também algum impacto no quarto tri decorrente de El Niño.

O que vocês viram ali no terceiro trimestre? A alta do agrícola que eu mencionei na apresentação, ela decorre de seca na parte central do Brasil, que afetou principalmente safra de milho, e excesso de chuvas no sul, que afetou culturas de menor representatividade, canola, cevada, trigo, mas gerou um impacto ali de 0,4 na sinistralidade. Então, diria que, assim, como a gente já vem mencionando, algum impacto vai ter. Hoje a gente não tem evidência de que o impacto seja material, no ponto de vista de lucro. Mais uma vez, dada a representatividade do agrícola hoje no portfólio, se a sinistralidade dobrar, o impacto não chega a 1% do nosso resultado, é menor.

Assim, só para complementar, no último *call* eu até mencionei que o El Niño, o principal componente que a gente deveria prestar atenção e acompanhar de perto seria o calendário de plantio da soja, porque o principal risco ali intrínseco estaria no atraso do plantio de soja e com pressão ali na janela de plantio do milho safrinha, que poderia colocar a safra de milho na segunda safra numa posição ali na janela de clima mais sensível a eventos climáticos, doenças e coisas do tipo. Hoje, se a gente olhar o calendário de plantio, tudo sob controle, tem mais de 50% da área de soja já plantada, não quer dizer que o risco está dissipado, embora mais de 50% esteja plantado, pouco acima da média histórica para esse período no tempo, a planta ainda está em fase de desenvolvimento vegetativo.

Então ainda está sujeita a algum déficit hídrico, temperatura elevada, que leve a alguma necessidade de replantio, gatilhando sinistro esse ano e também postergando janela, já teria replantio, acontecendo o principal evento de risco e seria a postergação ali da janela de plantio de milho na segunda safra. Então agora a gente precisa acompanhar mês de novembro e dezembro a questão de chuva e temperatura, ver se essas plantas alcançam ali a fase adequada de crescimento, de enchimento de grão e aí sim a gente descarta o risco de replantio e começa a acompanhar mais a questão do risco atrelado à milho safrinha. Então isso no agrícola, que é o que o mercado acompanha mais de perto, e aí teria também a questão de danos, *property* geral, empresarial, residencial, esse a gente vai ter que monitorar bastante de perto, apesar da representatividade baixa na carteira, é um ponto de atenção principalmente ali no sul e sudeste, na região litorânea, onde normalmente durante o período de El Niño é comum a gente ter uma maior frequência de enchente, desabamento, deslizamento na costa brasileira ali no sudeste e no sul, e pode trazer algum impacto para o segmento de danos, mas os dois somados não devem trazer impacto material para o resultado do ano cheio.

Antônio Ruette (Bank of America)

Ótimo, muito obrigado.

Felipe Peres

Obrigado, Antônio. A próxima pessoa a fazer pergunta será o Arnon Shirazi, do Citi. Arnon, por favor, pode seguir com a sua pergunta.

Arnon Shirazi (Citi)

Bom dia, senhores. Obrigado pelo espaço. Tenho duas perguntas aqui. Minha primeira pergunta é referente ao Prestamista. A gente viu que em meados do segundo trimestre chegou a ter uma melhora do produto, tanto na comparação mês a mês, como ano a ano. E agora, nesse terceiro tri, parece ter uma degringolada de novo. O que pode estar por trás disso daí? Tem alguma leitura adicional? E minha segunda pergunta é referente à taxa de gestão na parte da Brasilprev tri após tri a gente tem visto uma pressão nessa taxa, agora tem 0,83, mas lembrando que aí no fim de 24 ele está em 0,90. Entendo que é tudo aquilo pela questão de mix do produto, imagino que deve estar mais na renda fixa, mas assim tem alguma sensibilidade de qual o patamar que pode se estabilizar ou até onde pode cair? Obrigado.

Rafael Sperendio

Bom, Arnon, obrigado pela pergunta. Partindo da primeira, aqui, de fato, teve um desempenho muito bom com a linha de Prestamista ao longo do segundo trimestre, mas boa parte desse desempenho forte que a gente teve comercial, ele veio do alongamento de prazo de alguns convênios que a gente tem com o servidor público. Isso, por si só, gera ali um movimento de renegociação, e uma oportunidade ali, junto ao cliente, de fazer o *cross-sell* do produto de Prestamista. Isso ajudou muito ali o desempenho no segundo trimestre, mas no terceiro tri a gente não teve nada do tipo, por isso essa desaceleração no volume de prêmio emitido.

Com relação ao segmento de previdência, ali eu diria que, você resumiu bem, boa parte desse movimento de redução de taxa de administração média está atrelada ali, ao fato de que o recurso novo líquido está sendo direcionado para produtos de baixo risco. Eu diria que quase que integralmente direcionado para produtos de baixo risco. A gente observa uma desaceleração ali, nesse ritmo de queda da taxa média, mas é um movimento que a gente espera que deva persistir ao longo de 27. Algo ali pouco menos do que 1 bp por trimestre, esse ano a gente tem observado uma queda de 3 bps para o ano que vem a gente pode talvez trabalhar em algo com uma magnitude parecida.

Arnon Shirazi (Citi)

Beleza, muito obrigado.

Felipe Peres

Obrigado, Arnon. Próxima pergunta é do Ricardo Buchpiguel do BTG Pactual Bom dia, Ricardo, tudo bem? Pode seguir com a sua pergunta por favor. Ricardo, nos ouve? Pode abrir o microfone e fazer a sua pergunta, por favor.

Bom, depois se você tiver interesse em retornar para a lista é só levantar a mão de novo, a gente coloca aqui novamente. No lugar dele, a gente vai liberar a pergunta para o Pedro Leduc do Itaú BBA. Pedro, por favor.

Pedro Leduc (Itaú BBA)

De Previdência, a gente está com a captação positiva aqui como é que vocês estão vendo isso se desenvolver se fez parte de alguma estratégia, algum ajuste comercial?

E segundo, na parte do *guidance* de resultado operacional a gente viu que ela foi mantida, apesar da parte de prêmio tem seu *lag*, já está claro, mas o que vocês estão vendo aí de positivo que está ajudando o que é melhor que esperado abaixo de prêmio, que é sinistro e aí poder entrar um pouquinho em quais sinistros que vocês acham que estão performando melhor ou continuariam melhor, ou a previdência, que é isso que está por trás do *guidance* operacional mantido. Obrigado.

Rafael Sperendio

Bom, Pedro, a gente perdeu um comecinho da sua pergunta, mas acho que o contexto eu peguei e se faltar alguma coisa, por favor, você me fala que a gente complementa na resposta.

Eu vou partir da segunda pergunta de resultado operacional. Aqui, de forma bastante direta. O que nós vimos de superação em relação à estimativa e, por isso, aquilo que eu mencionei durante minha fala na apresentação, que a gente deve encerrar no topo ou, eventualmente, ali, dependendo do contexto, até com uma superação marginal em relação ao intervalo, a surpresa positiva vem, como você falou, de previdência, então, crescimento de reserva acima do que nós esperávamos, uma captação líquida mais forte e aí um volume de recursos captados também ali de forma bruta, não líquido, um pouco acima do volume que a gente esperava e sensibiliza direto a BB corretora, por isso que a receita ali de corretagem de previdência cresce num ritmo mais forte e sensibiliza ali de forma direta, praticamente em regime de caixa no resultado operacional.

Então esse é um componente bastante relevante no aspecto de superação. O outro, a própria sinistralidade, principalmente de Agrícola e Prestamista, vindo num patamar menor do que a gente previa, principalmente o Agrícola. Isso também contribui para essa superação em relação às estimativas e não há nada que hoje nos leve a crer que deva levar a uma reversão dessa tendência. Por isso que a expectativa é de ficar no topo desse intervalo, ou, eventualmente, até superar na margem. Com relação à previdência, essa captação mais forte, ela decorre ali do próprio ambiente, Pedro. A gente tem, comparado com o que a gente teve no ano passado, no ano passado a gente teve um ambiente relativamente hostil, vamos chamar assim, por conta de mudança de regra, nova tributação, todo um ruído por trás dessa mudança, a gente não estava preparado para essa mudança e teve que se adaptar ao longo de 2025, isso atrapalhou bastante na nossa gestão do orçamento de captação de previdência em 2025.

Em 2026 a gente já entra um ano com as regras definidas, então a gente já traçou um planejamento já sabendo do cenário e não teve mudança desse contexto. Então, por isso, a gente volta na nossa produtividade potencial e ali até uma menor concorrência com outros produtos, isso tem ajudado também, principalmente os isentos perderam um pouco de espaço no mercado, privados de uma forma geral também perderam espaço no mercado, então a gente consegue ter uma captação bruta e líquida mais forte do que a gente entregou em 2025.

Pedro Leduc (Itaú BBA)

Obrigado.

Felipe Peres

Obrigado, Pedro. Próxima pergunta é do Kaio da Prato, do UBS. Kaio, bom dia, por favor, pode fazer sua pergunta.

Kaio da Prato (UBS BB)

Bom dia, pessoal, tudo bem? Obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Eu tenho duas rápidas aqui do meu lado, por favor. A primeira é só um *follow-up* em relação à previdência, a gente discutiu um pouco o cenário de juros para o ano que vem e os impactos em Prestamista, queria pegar um pouco de vocês a visão, pegando um pouco o gancho desse cenário competitivo que o Sperendio comentou, com relação à reserva de previdência para o ano que vem, se é possível a gente ver algum tipo de aceleração no ritmo de crescimento, que inclusive já está acima do *guidance* agora de 2026, essa é a primeira. E a segunda, voltando ao tema de prêmios da Brasilseg, só queria explorar um pouco mais, focando aqui no rural, se tem algum *driver* mais específico o que a gente pode esperar, de repente, para o começo do ano que vem, que a gente pode ver algum nível de recuperação entre os produtos ali, obviamente não só o Agrícola, mas também o Penhor e o Vida Produtor, se tem algo específico que a gente pode, de repente, monitorar para ver uma volta e o que vocês estão vendo em relação ao apetite do banco atualmente, pensando nos planos agora do fim do ano e para frente. Obrigado.

Rafael Sperendio

Kaio, obrigado pela pergunta. Com relação à previdência, mais uma vez, com base na informação disponível atualmente, e eu vou usar o que está implícito na curva hoje para juros, tudo indica que a gente deva ter um ano forte na perspectiva de *accrual* de juros na nossa carteira para 2027, mais um ano de crescimento de duplo dígito de reserva, se esse cenário de juros se materializar, esse cenário que hoje está implícito na curva. E ali eu falo bem, tem a superação em 2026, quando a gente trabalhou nessas premissas, a gente esperava uma redução mais acentuada de juros para o exercício, que acabou não acontecendo. Então, isso tem colaborado também para uma superação dessa estimativa.

Agora para 2027, como eu falei, o cenário que está hoje na curva se materializar, mais um ano de crescimento muito forte, a aversão a risco tende a permanecer e a aversão a risco permanecendo, a gente tem uma menor concorrência com produtos de privado, com produtos de *equity*, com produtos isentos, isso tudo acaba colaborando para um desempenho mais forte no segmento de previdência. Com relação aos produtos de crédito e principalmente no rural, o momento que a gente está hoje no calendário, pode haver uma recuperação, sem dúvida, pode acontecer agora entre final desse ano e início do ano que vem, alguma coisa, talvez decorrente da MP, mas hoje eu não traria nenhuma grande expectativa em torno disso. Pode haver uma recuperação, mas não tende a ser material para a formação de prêmio emitido, daqui para o final do ano ou mesmo início do ano que vem.

Kaio da Prato (UBS BB)

Está legal, obrigado, Sperendio.

Felipe Peres

Obrigado, Kaio. Próxima pergunta, ela vem do Rafael Nobre, do Banco Safra. Bom dia, Rafael. Pode abrir o seu microfone e seguir com a pergunta, por favor. Rafael, a gente não te escuta, se puder abrir o microfone e seguir com a pergunta.

Rafael Nobre (Safra)

Vocês me escutam agora?

Felipe Peres

Agora sim.

Rafael Nobre (Safra)

Maravilha. Bom dia, Delano, Sperendio, Felipe. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Acho que grande parte das perguntas aqui já foram respondidas, então eu queria dar um *double click* aqui nos efeitos em sinistralidade do El Niño para o ano que vem. Eu acho que primeiro, se vocês puderem relembrar aqui a exposição por região que vocês têm e quais são os principais riscos climáticos aqui para a gente monitorar em termos de *timing* de reconhecimento de sinistralidade e se vocês esperam alguma concentração maior em específico em algum trimestre ao longo de 2027. Ajuda bastante aqui na nossa ponta. Obrigado.

Rafael Sperendio

Bom, Rafael, obrigado pela pergunta. De forma aqui resumida, a nossa produção é bem concentrada, soja, milho nesses grãos e bastante no centro-sul do país. Essa é a maior concentração de hoje, a exposição de risco da seguradora. Hoje, no contexto de El Niño, o que sensibiliza essa exposição ao risco da seguradora? Essencialmente, seria na parte central do país, a exposição mais concentrada no centro-sul seca, principalmente ali na região norte do Mato Grosso do Sul, região de Goiás. Essa é uma variável importante para a gente observar. E o excesso de chuvas ali, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul principalmente. Então, esses seriam os principais pontos que a gente deveria ter atenção com relação ao eventual impacto de El Niño.

A seguradora, historicamente, acaba tendo uma sinistralidade maior quando a gente está num contexto de La Niña do que quando a gente está num contexto de El Niño. Independente disso, como eu mencionei, esse excesso de chuvas pode levar a alguma necessidade de replantio no Sul, ou mesmo a seca e alta temperatura nesses estados que eu mencionei. Hoje não tem nada que indique que isso possa acontecer, a gente tem que acompanhar de perto. E, por outro lado, ali como mencionei, na questão de esse atraso e eventual impacto no milho safrinha. Então, se a gente tiver atraso, ou seja, decorrente de semeadura, que a princípio está tudo dentro do calendário, nada que chame atenção até agora. Mas, como eu falei, tem 54%. Ainda a gente tem mais 46% restante. E está um pouco disperso ao longo do país. Então, semeadura, a princípio, parece um risco que está mais administrado, por outro lado, como eu falei, desse 54%, quase que a integralidade dessa área que já está plantada, a planta ainda está em crescimento, em fase de desenvolvimento. Então, ainda está sujeito a esses eventos que podem levar a uma necessidade de replantio, o replantio comprime a janela de milho safrinha, se isso acontecer, o milho safrinha é colhido ali entre o segundo e o terceiro trimestre, então, se acontecer algum evento mais representativo de sinistralidade, isso deveria impactar o nosso resultado entre o segundo e o terceiro trimestre do ano que vem, principalmente ali no segmento de agrícola.

No segmento de danos aí é diferente, como mencionei, é conhecido, durante o período de El Niño, esse excesso de chuva no Sudeste e Sul, principalmente ali na região litorânea, pode levar a algum evento mais agravado de sinistro decorrente de deslizamento e por aí vai. E aí isso normalmente acontece no primeiro tri, mas pode sensibilizar o trimestre um pouco mais, para o ano esse efeito fica mais diluído. Então, a gente trabalha com uma alta de sinistralidade para 2027, mas não é uma alta muito grande.

Rafael Nobre (Safra)

Obrigado.

Felipe Peres

Obrigado, Rafael. Próxima pergunta é do Ricardo Buchpiguel, do BTG Pactual, retornou aqui para a lista. Acho que agora sim, Ricardo, pode seguir, por favor.

Ricardo Buchpiguel (BTG Pactual)

Bom dia, pessoal. Vocês me escutam bem?

Felipe Peres

Agora sim.

Ricardo Buchpiguel (BTG Pactual)

Beleza. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. A maioria já foi respondida, mas eu queria discutir um pouco mais sobre essa parte da sinistralidade, além do efeito do que a gente pode discutir do El Niño, a sinistralidade está rodando um patamar bem abaixo dos níveis históricos, e ao mesmo tempo a gente tem visto uma penetração de seguros no rural bem baixa, então minha dúvida é se talvez uma justificativa para esses níveis mais baixos pode ser uma mudança de perfil de cliente da BB Seguridade no agro, se tem alguma relação com esse nível menor de penetração de seguros, e até entender o que pode estar explicando essa diferença tão grande em relação aos patamares históricos.

Rafael Sperendio

Bom, Ricardo, obrigado pela pergunta. Eu posso trabalhar até com dados mais macro, menos no nosso microambiente aqui, Nos últimos três anos, a gente vem acompanhando recorde em cima de recorde de produtividade agrícola. Então, isso não é tão usual. Normalmente, a cada dois anos, a gente tem um grande evento de clima que traz uma perda relevante na produtividade do segmento de agronegócio. Só que já estamos hoje no terceiro ciclo, terceiro ano safra seguido, sem nenhum grande evento de clima que levasse a uma perda substancial. Lógico, tem todo um trabalho que é feito na subscrição, esse é contínuo, esse aprimoramento na parte de precificação e risco que a gente está aceitando.

A própria seletividade do banco traz, está trazendo agora para a agrícola, lógico que os clientes que estão ficando são os clientes de qualidade superior do ponto de vista de risco, por consequência, traz uma sinistralidade mais baixa, mas o próprio contexto geral para o país como um todo, do ponto de vista de clima, tem sido muito favorável nos últimos três anos. Isso ajuda a explicar boa parte dessa melhora da sinistralidade que a gente tem observado.

Ricardo Buchpiguel (BTG Pactual)

Está claro, obrigado.

Felipe Peres

Obrigado, Ricardo. Bom, a gente não tem mais nenhuma pergunta na fila aqui, por áudio. Para finalizar, tem algumas perguntas que vieram no Q&A, boa parte delas relacionadas ao caixa da empresa, que a gente encerrou em setembro com um caixa de mais de 2 bilhões de reais. Então, a primeira pergunta, quais são os planos da empresa para esse caixa? E acho que emendando, e tendo a ver também com a geração de caixa, a política de distribuição de dividendos, tanto em termos de frequência, *payout*, então quais são os planos da empresa para o segundo semestre de 26 e para 2027?

Rafael Sperendio

Bom, com relação à frequência de distribuição, *payout*, eu diria, da parcela do resultado que vem da BB Corretora, a gente só consegue trabalhar com a frequência de distribuição semestral, a gente não tem reserva de lucro para distribuir em períodos inferiores ao período de seis meses de fechamento de semestre. Então, a gente fica muito limitado, quase metade do resultado vem da corretora e ele é integralmente distribuído. Na corretora o *payout* é de 100% e esse fluxo só consegue ser distribuído semestralmente. Resta ali a parcela que vem da BB Seguros e suas investidas. Então a gente fechou ali o período de nove meses, final de setembro, com um saldo de R$2,4 bilhões em caixa.

Uma parte dele é um colchão que a gente retém ali, questões de risco, eventual necessidade de capital que as nossas empresas possam ter, que a gente não distribui, o restante é o próprio lucro acumulado no período de três meses da operação da BB Seguros. Então, não tem hoje nenhum plano específico para a destinação desse recurso, a não ser o pagamento de dividendos no fechamento do exercício de 2026, que seria ali pago entre fevereiro e março do ano que vem. Então, não tem nada diferente nesse aspecto.

Em relação a alterar frequência, colocando à parte essa questão da restrição que a gente tem hoje na BB Corretora, é o que a gente avalia permanentemente, a gente precisa tomar cuidado para que a gente não reduza muito o saldo de recursos financeiros nas *holdings*, Seguros e Seguridade, para não gerar prejuízo fiscal. Em consequência, um crédito tributário que a gente teria dificuldade de utilizar.

Então, essa é uma variável importante, a gente observa bastante de perto. E outro ponto, e aí a novidade que a gente vai ter para 2027, é a questão toda envolvendo a reforma tributária, a operacionalização disso, os juros sobre capital próprio, como que a gente otimiza recursos entre as empresas do grupo. Então, a gente está avaliando com bastante cuidado, não tem nada definido, a princípio, a gente segue o modelo de distribuição semestral.

Felipe Peres

Obrigado, Rafael. Bom, com isso a gente encerra aqui a nossa reunião virtual de resultados do terceiro trimestre. Agradecer a participação de todos, passar a palavra para o Delano para considerações finais.

Delano Valentim

Obrigado, Felipe. Muito obrigado a todos pela participação nessa teleconferência. Aproveito também para agradecer aos nossos investidores pela confiança contínua em nossa estratégia e principalmente aos nossos clientes que seguem escolhendo nossas soluções para proteger seu patrimônio, sua família e construir sua segurança financeira de longo prazo. Faço também um agradecimento especial aos nossos colaboradores e à força de vendas do Banco do Brasil, que continuam desempenhando um papel fundamental na execução da nossa estratégia e na entrega dos resultados que nós compartilhamos hoje com vocês. Muito obrigado e até a próxima divulgação de resultados.