

1 Área responsável pelo assunto

1.1 Gerência de Parcerias

2 Abrangência

- 2.1 Esta Política orienta o comportamento da BB Seguridade Participações S.A. (“BB Seguridade” ou “Companhia”) e suas sociedades controladas (BB Corretora de Seguros e Administradora de Bens S.A. e BB Seguros Participações S.A., em conjunto “Controladas”). Espera-se que as Controladas definam seus direcionamentos a partir dessas orientações, considerando as necessidades específicas e os aspectos legais e regulamentares a que estão sujeitas.

3 Público-alvo

- 3.1 As orientações desta Política destinam-se a dirigentes, funcionários e terceiros contratados da BB Seguridade e de suas Controladas e Investidas no exercício de suas atividades profissionais.

4 Regulamentação

- 4.1 Lei nº 13.303/2016 e seus Decretos Regulamentadores;
4.2 Lei nº 14.133/2021 e seus Decretos Regulamentadores;
4.3 Resolução CNSP nº 382/2020;
4.4. Resolução CMN nº 4949/2021.

5 Periodicidade de Revisão

- 5.1 Esta Política deverá ser revisada a cada dois anos ou, extraordinariamente, a qualquer tempo, e submetida ao Conselho de Administração para aprovação. Após a aprovação e publicação, será encaminhada a todos a qual se destina, conforme previsto no item 3 “Público-alvo”.

6 Sumário Executivo

- 6.1 Esta Política tem por objetivo estabelecer as diretrizes relacionadas à atuação da BB Seguridade, de suas Controladas e Investidas quanto à estratégia de parcerias nas etapas de (i) Prospecção/Negociação, (ii) Formalização e (iii) Acompanhamento e Manutenção do Relacionamento com parceiros.

7 Conceitos

7.1 Para fins desta Política são considerados os seguintes conceitos:

7.1.1 Parceiros: Empresas que realizam atividades de distribuição e intermediação dos produtos da BB Seguridade, tais como seguros, previdência, capitalização, planos odontológicos e demais modalidades que componham seu o portfólio;

7.1.2 Canal BB: Canais controlados pelo Banco do Brasil ou por empresas controladas por ele que realizam a distribuição e/ou intermediação de produtos e serviços do portfólio BB Seguridade. Para este conceito não haverá distinção entre canal físico (ex. agências) ou canal digital (ex. centrais de atendimento telefônico ou aplicativo);

7.1.3 COBAN BB: Empresas que mantenham convênio ativo junto ao Banco do Brasil, para comercialização de propostas de crédito e demais produtos do Conglomerado Banco do Brasil (“Conglomerado”);

7.1.4 Background Check: Processo de verificação de antecedentes de pessoas físicas e/ou jurídicas em bancos de dados públicos e privados, visando aprofundar o conhecimento de potenciais e atuais parceiros, com a finalidade de mitigar riscos inerentes ao estabelecimento e/ou manutenção de parcerias comerciais, tendo por direcionador salvaguardar o alinhamento com os valores do conglomerado;

7.1.5 Plano de Negócios (Business Plan): Estudo para análise de viabilidade comercial da parceria/produto;

7.1.6 Revenue Share: Repartição, com base em métricas pré-estabelecidas em contrato, de receita auferida em período determinado como forma de remuneração pelo serviço de distribuição/comercialização dos produtos do portfólio da BB Seguridade;

7.1.7 Campanha: Movimento de mobilização realizado com parceiros com foco em incremento de vendas, de forma sustentável, e que gere alto engajamento do público-alvo;

7.1.8 ASG: Conceito cunhado pela ONU em que há observância, no desenvolvimento empresarial, de três pilares fundamentais: Ambiental, Social e Governança. O pilar Ambiental aborda temas afetos ao impacto da atividade empresarial no meio ambiente e sua eficiência no uso de recursos

naturais; o pilar Social abrange as relações entre empresa e (i) funcionários, (ii) comunidade e (iii) sociedade em geral, incluindo fornecedores; o pilar Governança refere-se às práticas de gestão, transparência, ética e responsabilidade corporativa.

7.1.9 Investidas: empresas nas quais a Companhia, direta ou indiretamente, participe com 20% (vinte por cento) ou mais do capital votante da investida, sem controlá-la.

8 Diretrizes

- 8.1 Consideramos, na formulação desta Política, as diretrizes estabelecidas em nossa Estratégia de Longo Prazo e Política de Investimentos Estratégicos.
- 8.2 Buscamos a distribuição dos produtos do conglomerado BB Seguros, bem como solicitamos a criação de novas soluções para oferta em novos balcões por meio de parcerias comerciais, para além do Canal BB, bem como a otimização de negócios no próprio Canal BB por meio de Parceiros, preferencialmente correspondentes bancários (COBANs) ou corretores de seguros.
- 8.3 Estruturamos nossa atuação por meio de parceiros considerando o ciclo de Prospecção/Negociação, Formalização e Acompanhamento e Decisão pela manutenção do relacionamento com parceiros.
 - 8.3.1 Consideramos na etapa de Prospecção e Negociação:
 - 8.3.1.1 Os regramentos estabelecidos nas políticas da BB Seguridade, normativos internos e legislações e regulações vigentes;
 - 8.3.1.2 A origem da captação do parceiro, que possui, prioritariamente, relacionamento ativo com o Conglomerado;
 - 8.3.1.3 O potencial para colocação do portfólio da BB Seguridade no canal em negociação;
 - 8.3.1.4 A capacidade de distribuir os produtos do conglomerado BB Seguros, considerando o porte da empresa, canais de distribuição físicos ou digitais de grande capilaridade e a existência ou não de mão de obra dedicada a distribuição de produtos do conglomerado quando aplicável;
 - 8.3.1.5 A compatibilidade do objeto social do potencial Parceiro com a operação comercial que se pretende firmar, bem como a sua Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE);
 - 8.3.1.6 O histórico do potencial Parceiro em processo de *Background Check*, com foco na análise de exposição a riscos e em princípios ASG;

8.3.1.7 A inexistência de conflito de interesses entre a relação de parceria e acordos comerciais ou societários vigentes, salvo se possa ser superado por meio de alinhamento formal entre os intervenientes;

8.3.1.8 A avaliação da parceria sob aspectos financeiros e estratégicos, em especial quando há necessidade de gastos com tecnologia, pagamento antecipado para compra de exclusividade e/ou dispêndios em marketing no balcão negociado.

8.3.1.8.1 Para tanto, são elaborados estudos financeiros de análise de viabilidade e as premissas dos Planos de Negócios são validados, respeitando-se alçadas pré-estabelecidas e ritos de governança próprios da companhia;

8.3.1.9 A aplicação de mecanismos para mitigação do risco de perdas por não atingimento das metas de desempenho dos Planos de Negócios, em especial nas parcerias que envolvam investimentos ou pagamentos antecipados, podendo ser eles (i) faseamento das liberações de investimentos ou antecipações, condicionadas à execução do Plano de Negócios, (ii) ajustes de pagamento durante a vigência da parceria (*earn in / earn out*), (iii) compensação por extensão de vigência da parceria, entre outros;

8.3.1.10 Segregamos as áreas que avaliam os riscos dos Parceiros das áreas de negócio, inexistindo metas relacionadas à volume de vendas ou fechamento de contratos para as áreas de controle e avaliação.

8.3.2 Consideramos na etapa de Formalização:

8.3.2.1 A utilização, prioritariamente, de minutas contratuais padronizadas, com foco em eficiência operacional e considerando os ajustes solicitados pelos parceiros como excepcionalidades avaliadas comercial e juridicamente;

8.3.2.2 Alçadas de aprovação das parcerias, em conformidade com modelo e normativos internos vigentes;

8.3.2.3 Modelo de remuneração prioritariamente operacionalizado pelas Investidas, Controladas e/ou seguradoras parceiras, objetivando a eficiência, com destaque para os modelos de (i) corretagem, (ii) co-corretagem, (iii) angariação, (iv) pró-labore, (v) performance, (vi) *profit share* ou (vii) excedente técnico. Na impossibilidade de pagamento ao parceiro pela seguradora, priorizamos os pagamentos diretamente ao parceiro em modelo *Revenue Share*;

8.4. São diretrizes para Acompanhamento e Manutenção do Relacionamento:

8.4.3.1 Reavaliação periódica da performance, pertinência da manutenção das parcerias e atualização de informações por meio de *Background Check*, buscando a obtenção dos melhores resultados negociais;

8.4.3.2 Manutenção de cláusulas que permitam o encerramento unilateral do contrato em caso de alto risco de lavagem de dinheiro e financiamento ao terrorismo, corrupção, e/ou descumprimento de leis e normas aplicáveis;

8.4.3.3 Realização e/ou monitoramento de treinamentos negociais e de políticas como Prevenção e Combate à Lavagem de Dinheiro e Financiamento ao Terrorismo, boas práticas para proteção de dados, *suitability* e outros, visando o aumento das vendas com qualidade e sustentabilidade;

8.4.3.4 Realização e/ou monitoramento de campanhas negociais direcionadas à força de vendas dos parceiros e/ou clientes;

8.4.3.5 Monitoramento da operação e a aderência às nossas Políticas. Uma vez verificada a inadequação é realizada a notificação do parceiro e eventual procedimento de distrato, quando necessário;

8.4.3.6 Atingimento dos níveis esperados de retorno da parceria, na forma dos parâmetros definidos no Plano de Negócios (quando necessário);

8.4.3.7 Reporte periódico aos órgãos de governança dos resultados obtidos nas parcerias firmadas, comparando com as premissas estabelecidas no Plano de Negócios (quando necessário) e na análise de viabilidade econômico-financeira.

8.5 Vedamos iniciar ou manter relações de negócios com parceiros que:

8.5.1 Tenham histórico de descumprimento comprovado de legislação e regulamentação vigente, em especial os que constem em listas públicas;

8.5.2 Constem em listas restritivas, bem como seus sócios e administradores, relacionadas à lavagem de dinheiro, financiamento do terrorismo, bem como em sanções emanadas pelo Conselho de Segurança das Nações Unidas (CSNU);

8.5.3 Sejam avaliados com risco superior ao estabelecido em política específica da BB Seguridade, tais como reputação, conformidade, conduta e estratégia de associação da marca com a do parceiro, avaliados em processo de *Background Check* e baseado em análise de documentos de fé pública;

8.5.4 Tenham algum conflito de interesses entre a relação de parceria e acordos comerciais ou societários vigentes, e cujos conflitos não forem superados;

8.5.5 Não tenham atingido os patamares mínimos estabelecidos em Plano de Negócios, quando necessário.

8.6 Revisão periódica de nossas Políticas com o intuito de adequá-las à realidade atual e garantir a adesão aos valores da BB Seguridade, do Conglomerado e legislação vigente;

9 Valores Associados

- 9.1 Confiabilidade;
- 9.2 Inovação;
- 9.3 Foco no cliente;
- 9.4 Simplicidade;
- 9.5 Sentimento de dono;

10 Data da Última aprovação pelo Conselho de Administração

- 10.1 27/09/2024.

11 Disposições Finais

- 11.1 Exceções a esta Política e casos omissos deverão ser encaminhados para deliberação do Conselho de Administração.

12 Tabela de Controle de Versionamento

- 12.1

Vigência	27/09/2024 a 27/09/2027
Versão	1
Histórico de Alterações	Não há