



**Teleconferência de Resultado - 4T15**  
**26 de fevereiro de 2016**

**OPERADORA** – Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 4T15. Conosco hoje estão os senhores José Maurício Pereira Coelho, Vice-Presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores, e Bernardo Rothe, Gerente Geral de Relações com Investidores do Banco do Brasil.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação do Banco do Brasil. Em seguida, iniciaremos a sessão de Perguntas e Respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando \*0. Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço [www.bb.com.br/ri](http://www.bb.com.br/ri), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. Lembramos que os participantes poderão fazer perguntas para os executivos do Banco do Brasil, que serão respondidas na sessão de Perguntas e Respostas ou por e-mail.

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que esta apresentação faz referências e declarações sobre expectativas, sinergias planejadas, estimativas de crescimento, projeções de resultados e estratégias futuras sobre o Banco do Brasil, suas subsidiárias, coligadas e controladas. Essas



expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do país, do setor e dos mercados internacionais. O Banco do Brasil não se responsabiliza em atualizar qualquer estimativa contida nesta apresentação.

Gostaria, agora, de passar a palavra ao Sr. Bernardo Rothe, Gerente Geral de RI, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Bernardo, queira prosseguir.

**BERNARDO** - Bom dia a todos obrigado por participarem da teleconferência do Banco do Brasil com os resultados do 4T2015. Gostaria de começar no slide 3 onde a gente traz os destaques do desempenho do Banco. Começando pela margem financeira, que a gente apresentou o incremento de 13,3%. O resultado antes de provisão e impostos que teve um crescimento de 17,2% no ano. Renda de tarifas teve uma evolução de 9,2%. As despesas administrativas que estão sob controle e tiveram crescimento de apenas 6,9% e por fim um índice de eficiência que apresentou melhora constante caindo para 40,8%.

No próximo slide, slide 4, a gente traz o lucro líquido do Banco no conceito ajustado e contábil. No trimestre atingimos R\$ 2.648,0 bilhões de resultado ajustado e R\$ 2.512,0 no resultado contábil. Na visão anual atingimos R\$ 11.594,0 bilhões de lucro líquido ajustado e R\$ 14.400,0 bilhões de lucro líquido contábil. O lucro líquido ajustado do ano nos dá um retorno sobre patrimônio líquido de 13,0%.

Passando para o slide 5, a gente traz um conceito que é o resultado de despesas de PCLD e tributos, que é o resultado antes de despesas de PCLD



e tributos, que obteve um crescimento de 17,2% saindo de R\$ 37,0 bilhões para R\$ 43,0 bilhões.

No slide 6, temos alguns indicadores de mercado como lucro por ação que no 4T ficou em R\$ 0,89 no conceito contábil e o lucro ajustado de R\$ 0,92 por ação. O dividend yield ao final do período de 13,96%. O preço-lucro 12 meses R\$ 2,86 e o preço valor patrimonial de R\$ 0,50.

Na página 7, trazemos as informações sobre as captações comerciais do Banco do Brasil. Atingimos R\$ 672,0 bilhões com crescimento expressivo em LCA e LCI de 31,0% e outro destaque é o crescimento dos depósitos de poupança que foram de R\$ 1,4 sobre setembro de 2015, resultado bastante positivo dado a dinâmica de mercado que viu os saldos de poupanças reduzirem ao longo do ano.

No slide 8, trazemos também as outras fontes de captação dentro do sistema Banco do Brasil. Primeiro com gestão de recursos de terceiros onde a BB DTVM atingiu R\$ 603,0 bilhões de recursos sob administração com uma participação de mercado de 21,5%. E também a Brasil Previ, que é a número um no mercado com 49,5% de participação em captações líquidas atingindo R\$ 22,8 bilhões.

No slide 9 temos a carteira de crédito ampliada com crescimento de 6,9% atingindo R\$ 814,8 bilhões.

No slide 10, alguns destaques das linhas de menor risco de pessoa física com o crédito imobiliário que cresceu 26,6% atingindo R\$ 49,1 bilhões. Aqui também temos a carteira de pessoa jurídica que é de R\$ 11,9 bilhões. O



destaque principal que a gente traz nesse slide são os índices de inadimplência de cada uma dessas linhas. Como podemos notar o crédito imobiliário tem um índice de inadimplência de 1,16% na carteira do Banco do Brasil. Na linha de consignados, a inadimplência é de 1,26%, uma carteira que cresceu 6,2% atingindo R\$ 62,5 bilhões com uma participação do mercado de 23,5%. Na linha de CDC salários tivemos um crescimento de 10,5% no saldo. Como podemos notar o índice de inadimplência caiu ao longo dos últimos 12 meses para 2,49%, mesmo com o cenário complexo que estamos vivendo. A linha de veículos também tem um desempenho bastante bom em termos de inadimplência com apenas 0,9%, mas tivemos uma redução de demanda e com isso uma redução no portfólio em 5,6%.

Passando para o slide 11, trazemos aqui um fator muito importante para o Banco do Brasil na hora de estabelecer crédito que é o tempo de relacionamento. Na carteira pessoa física existe uma concentração de 87,7% com clientes com mais de 5 anos de relacionamento com o Banco do Brasil. A carteira de clientes pessoa física com CDC e Veículos também está concentrada nos servidores públicos, com 69,6% de participação sobre a carteira total, e aposentados e pensionistas com 7,2%, onde apenas 13,0% dessa carteira está em funcionários do setor privado.

No slide 12 já trazemos a carteira de pessoa jurídica ampliada que apresentou um crescimento de 5,0% para R\$ 364,0 bilhões no final de dezembro de 2015. A divisão por porte podemos notar que a carteira é composta por micro e pequenas empresas que teve um decréscimo no seu portfólio de 8,4% em 12 meses, enquanto a carteira de médias e grandes empresas e governo cresceu 10,7% no mesmo período.



No slide 13, trazemos alguns detalhes da carteira de micro e pequenas empresas como o tempo de relacionamento, que eu já havia mencionado que é um item bastante importante no processo de crédito do Banco do Brasil. 96,5% dos clientes de micro e pequena empresa que tomam crédito no banco tem relacionamento com o Banco do Brasil há mais de 2 anos e 3,5% dessa carteira são com empresas que tem até 2 anos de vida, são as empresas mais novas que são mais sujeitas a não sobreviver em momentos difíceis ou até mesmo em momentos bons. O saldo aplicado como já havia mencionado é de R\$ 93,6 bilhões.

No slide 14 trazemos informações sobre o agronegócio. A carteira por tipo de personalidade jurídica está com pessoa jurídica R\$ 51,6 bilhões e pessoa física R\$ 123,3 bilhões, um crescimento no total de 6,1% atingindo quase R\$ 175,0 bilhões. Aumentamos nossa participação de mercado ligeiramente, tendo agora de 60,9% contra 60,1% no trimestre passado. E continuamos utilizando os mitigadores de risco nessa carteira principalmente no custo de TI de custeio atingindo 67,0% de cobertura na carteira de custeio. O total desembolsado no plano safra 15-16 atingiu R\$ 43,6 bilhões até o momento.

Na página 15, trazemos detalhes da carteira em atraso renegociados, são os créditos em atraso renegociados. Tivemos contratações de R\$ 6,0 bilhões no 3T mas também tivemos recebimentos que ultrapassam R\$ 1,0 bilhão nesse trimestre, chegando ao um saldo final de R\$ 19,6 bilhões. Essa carteira representa apenas 2,7% do total da nossa carteira classificada. Outro destaque é sobre o volume renegociado no 4T2015, 85,6% são operações que tem garantias.



No slide 16, trazemos informações sobre inadimplência da carteira. Como vocês podem notar, fechamos o trimestre com 2,24% de inadimplência total do Banco do Brasil. A inadimplência de 90 dias apresentou melhora em 12 meses na carteira de pessoa física saindo de 2,3 para 2,17 e uma piora na carteira de pessoa jurídica, saindo de 2,59 para 3,42. Tivemos uma pequena melhora nos indicadores de inadimplência de 15 dias, mas como a gente sempre fala a relação entre inadimplência acima de 15 dias, inadimplência de 90 dias no Banco do Brasil é baixa.

No slide 17, trazemos uma fotografia da performance por safra na carteira pessoa física e de micro e pequena empresa. Como podemos notar, apesar do cenário complexo que atravessamos, a carteira de pessoa física nas safras mais recentes tem tido uma performance bastante boa e inclusive melhor do que safras passadas. A safra de micro e pequena empresa não têm uma performance pior do que safras passadas, ela está bastante em linha com safras anteriores sem explodir o maior nível de inadimplência que já tivemos, que foi na safra de 2010, mesmo num cenário totalmente diferente se compararmos como estava a economia brasileira em 2010 com o que nós temos na economia brasileira em 2015, que é uma performance bastante boa.

No slide 18, temos a formação de inadimplência e o risco médio. Tivemos um índice de 0,88 na formação da inadimplência do Banco do Brasil no 4T com grau de cobertura sobre a nova inadimplência de 112,0%.

No slide 19, temos o índice de cobertura de inadimplência de 90 dias que está em 109,19%, com saldo de provisão total de R\$ 33.0 bilhões e a divisão na parte de baixo do que foi o fluxo de provisão realizada em relação ao tipo de cliente ou negócio. Então temos a quebra, R\$ 954,0 milhões foi para carteira



de agronegócio, R\$ 1.326,0 bilhão na carteira de pessoa física, R\$ 4.319,0 bilhões na carteira de PJ e R\$ 391,0 milhões na carteira da rede externa.

No slide 20, trazemos uma fotografia do que é previsão também em IFRS, apenas para prestar informação para o mercado.

No slide 21, trazemos a margem financeira. Como havia destacado, 13,3% no crescimento ano contra ano, e os spreads por segmento atingiram R\$ 15,5% pra pessoa física, saindo de 14,9%. 7,4% na carteira total, 5,8% contra 5,7% na pessoa jurídica, e o agronegócio 4,8% contra 4,5%, uma melhora em todas as linhas. O spread global também melhorou, atingindo 4,5% enquanto o spread ajustado pessoa física ficou em 2,3%.

No slide 22, trazemos mais detalhes sobre as receitas de crédito e custo de captação. Como vocês podem ver, atingimos R\$ 26,4 bilhões nas receitas com operações de crédito, um crescimento de 18,4% em 12 meses. O custo de captação, nós temos a informação aqui de como é a sua relação como percentual da SELIC atingindo 75,7% ao final de 2015. Um valor ligeiramente abaixo que apresentamos por exemplo no final de 2014 que era 77,3%.

No slide 23, temos as rendas de tarifas atingindo no 4T R\$ 7.250,0 bilhões, um crescimento em 12 meses de 9,2%. Os destaques na parte de tarifas são as tarifas em conta corrente que tiveram um crescimento de 13,4% em 12 meses. As tarifas de administração de fundos que tiveram uma performance de 14,4% em 12 meses e também cobrança com 14,3% e outro bom exemplo é o consórcio, que teve crescimento de 26,9% em 12 meses.





No slide 24, trazemos informações sobre a BB Seguridade, o nosso braço de seguros. O lucro ajustado teve um crescimento de 22,4% atingindo R\$ 3.945,0 bilhões e a empresa continua líder em diversos segmentos de mercado, sendo o segundo colocado no ramo de automóveis e primeiro em pessoas e rural, também somos primeiro em previdência aberta e em capitalização.

No slide 25, temos informações sobre os nossos canais de atendimento. Gostaríamos de destacar a abertura de escritórios especializados para micro e pequenas empresas, são 16 no país no momento e temos previsão de abertura de outras 30 unidades. O objetivo dessas unidades especializadas é aprimorar o relacionamento com as micro e pequenas empresas aumentando as margens obtidas por esse tipo de clientes. Também temos um novo atendimento que é o Estilo Digital onde já apresentamos 104 agências BB Estilo Digital com mais de 400 mil clientes beneficiados. Pretendemos ter 250 agências até o final deste ano nesse novo modelo com mais de 1,0 milhão de clientes beneficiados ao final do ano. Destaque também para o atendimento automatizado que 80,5% dos nossos atendimentos são em canais automatizados. O maior destaque é o crescimento do mobile que hoje já é o maior percentual desses atendimentos com 31,9% de todas as transações. Na figura ao lado vocês podem ver o expressivo crescimento no número de transações realizadas onde passamos de 836,0 milhões de transações para 2.155,0 bilhões de transações em 12 meses, 157,3% de crescimento. Isso mostra que o Banco tem adotado esse modelo digital, está expandindo e tem um produto inovador no mercado.

No slide 26, nós temos as despesas administrativas e índice de eficiência. Como vocês podem ver o nosso índice de eficiência no trimestre foi de 40,4%,





caindo de 43,5% no 4T de 2014. Na comparação anual, tivemos também uma melhoria expressiva saindo de 43,6% para 40,8%.

No slide 27 trazemos o índice de Basileia do Banco do Brasil que atingiu 16,13% ao final do ano, sendo composto por 11,39 de índice de capital nível 1 e o capital principal com 8,17%.

No slide 28, temos a demonstração do cálculo da aplicação integral das regras de Basileia III e seus impactos no capital do Banco. Conforme demonstrado aqui com aplicação integral nosso índice de Basileia sai de 16,1 para 14,7. Se considerarmos também no período o consumo de crédito tributário esse índice volta para 15,6%. No capital nível 1 o número sai de 11,4% para 10,0% e de novo, considerando o consumo de crédito tributário, voltamos para 10,9%.

No slide 29, trazemos a nossa performance de 2015 comparada com guidance que foi divulgado ao mercado. Como pode-se notar o retorno sob patrimônio líquido ajustado ficou em 13,0% alinhado ao guidance. A margem financeira bruta em 13,3%, as captações comerciais em 5,9%, a carteira de crédito ampliada cresceu de 5,9% inferior ao guidance que havíamos estipulado de 7 a 11. A carteira pessoa física ficou em 7,5%, dentro do guidance anunciado. Carteira PJ ficou em 5,0% também dentro do guidance. Tivemos aqui 6,1% no agronegócio, inferior ao guidance de 10 a 14, o que explica o não atingimento da carteira de crédito ampliada também. O agronegócio não cresceu na forma esperada pelo Banco principalmente pela falta de demanda em linhas de investimento. Com relação ao PCLD estamos ligeiramente acima do guidance com 3,6, a renda de tarifas ficamos no guidance com 9,2% e despesas administrativas também, com 6,9%.



No slide 30, trazemos o guidance de 2016 do Banco do Brasil. Esperamos um retorno sobre PL ajustado entre 11,0-14,0%, um crescimento da margem financeira bruta entre 7,0-11,0% ao longo do ano. A carteira de crédito ampliada com crescimento de 3,0-6,0%, decomposto em crescimento em pessoa física entre 5,0-8,0%, na carteira pessoa jurídica entre 1,0-4,0%, na carteira de agronegócio entre 6,0-9,0%. O guidance para provisão de crédito de liquidação duvidosa é de 3,7%-4,1% na carteira de crédito classificada. A renda de tarifas esperamos um crescimento de 7,0-11,0% e as despesas administrativas um crescimento de 5,0-8,0%.

E com isso encerramos a nossa apresentação. Como palavra final só gostaria de ressaltar a melhora do desempenho estrutural do Banco tanto na linha de receitas também como na contenção de despesas. E com isso eu queria passar para as Perguntas e Respostas. Obrigada.

**OPERADORA** – Senhoras e senhores, iniciaremos agora a Sessão de Perguntas e Respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem \*1.

**OPERADORA** – Nossa primeira pergunta vem do Sr. Tiago Batista, do Itaú BBA.

**BATISTA** – Bom dia a todos, eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre a renegociação dos empréstimos em atraso do Banco do Brasil. neste trimestre, como você já falou Bernardo, deu pra ver um aumento bem grande do fluxo, então minha dúvida é que tipo de cliente ou produto que ocasionou esse crescimento, se foi mais concentrado em pessoa física, SME, Corporate. E quando você fala em status das garantias em 86% desses empréstimos se você me indicar quanto dessa garantia já tinha antes e quanto foi agregado



nesse processo de renegociação. E o segundo ponto é sobre os core assets do Banco. Depois que vocês reduziram o pay-out ratio do Banco do Brasil, o que eu achei uma boa medida, tive diversos questionamentos do que seria core assets para vocês. Eu imagino, pelos seus calls, você já falou que Cielo e BB Seguridade são considerados core assets, mas a minha dúvida é sobre o Banco Patagônia. Num cenário de stress o Banco Patagônia seria um core asset ou seria um ativo que vocês segurariam?

**BERNARDO** - Desculpa, eu estava falando no mudo. Obrigado, Tiago pela pergunta, obrigado por participar da nossa conferência. Começando com a carteira renegociada, a concentração de negociação aqui é com micro e pequena empresa, representa mais de 65,0% do que foi renegociado no período. A participação de PF é pequena, existe, tem até porque a gente tem um processo de recuperação de crédito com perdas que tem vindo pra essa carteira, o portal Solução de Dividas tem aumentado o processo de renegociação de dívidas de pessoa física, são as dívidas de ticket baixo, de ticket bem baixo, então tem um percentual de pessoa física sim, mas é pequena, a maior parte está concentrado então em pessoa jurídica, 65,0% é micro e pequena empresa, a gente tem mais um percentual aí que vai de 10,0-15,0% de pessoa jurídica média empresa. Essa é a concentração que a gente tem. As garantias, eu não tenho a informação exata do que já tinha garantias, eu vou checar e depois eu passo pra você, mas o percentual assim sem garantias está mais relacionado a pessoa física. A micro e pequena empresa, só para dar um exemplo, ela por natureza já nasce com garantia. A gente não faz operação assim sem garantia em micro e pequena empresa. Tem diversos tipos de garantias mas a gente não faz operações sem garantias no momento. Então essas operações você pode fazer reforço de garantia, por isso até fica difícil te dar um número do que é que não tinha, o



que não tem, o que é reforço de garantia o que é que não teve reforço de garantia. Vou checar o que é que eu consigo te passar sobre esse assunto. O core asset do Banco, como você falou, Cielo, o BB Seguridade, os negócios que estão relacionados à estratégia do Banco são core assets, então o que está dentro da estratégia do Banco são considerados core assets, então exemplos non-core vão ser sempre na energia que a gente tem uma participação, que é a [23:40], é nesse tipo de ativos, então non-core que a gente tem disposição em vender.

**BATISTA** – Ok, perfeito. Me permite só um follow-upezinho, perguntinha bem rápida sobre imposto de renda. Qual que é o nível que vocês acham que vai ser um nível recorrente pra 2016?

**BERNARDO** - Eu ainda não tenho essa informação para te passar porque a mudança do padrão contábil saindo do Bacen GAAP para o tradicional BR GAAP, ele alterou também a forma como a gente faz o acompanhamento dentro do Banco. A gente não acredita, ou a gente acredita, desculpe, que o nível de imposto desse ano vai ser semelhante ao do ano passado, mas como o novo padrão ele traz algumas distorções, por exemplo, os resultados das nossas participadas bem com equivalência, eu só tiro os minoritários depois do imposto, então cria algumas distorções nesse cálculo de impostos da forma como está na demonstração financeira. Eu assim que a gente tiver uma indicação do que seria imposto no padrão novo que é o BRGAAP eu passo pra vocês. Mas, olhando, se a gente tivesse mantido o padrão Bacen GAAP seria entre 20,0-23,0%.

**BATISTA** – Ok. Obrigado, Bernardo pelas respostas.



**OPERADORA** - Nossa próxima pergunta vem do Sr. Mario Pierre, do Bank of America Merrill Lynch

**PIERRE** - Bom dia a todos, deixa eu fazer duas perguntas. A primeira, o seu common equity Tier I melhorou para 8,2% e vocês tem aí claro o target de chegar a 9,5% até 2019. Essa redução do seu pay-out é um passo pra chegar nesse patamar, mas queria saber de vocês se só essa redução no pay-out é o suficiente pra chegar no seu target, se vocês também não estariam considerando outras medidas para melhorar o capital. A segunda pergunta é relacionada a, o Congresso recentemente aprovou uma MP permitindo aos bancos públicos comprarem bancos privados ou instituições no futuro. Eu queria entender, a gente vê aí que você tem potenciais ativos a venda, incluindo o Citi. Queria entender o apetite do Banco em fazer aquisições. Obrigado.

**JOSÉ MAURÍCIO** – Guedes, é José Mauricio falando, tudo bem? Bom dia. Obrigado pelas perguntas. Com relação ao capital principal e do nosso objetivo declarado aí, dos 9,5, a gente tem dito para vocês algumas vezes, a gente tem um planejamento de capital, e evidentemente dentro desse planejamento a gente não pode antecipar medidas que a gente tem. O que a gente pode passar aí pra vocês com tranquilidade, inclusive ontem quem teve a oportunidade de assistir o presidente falando um pouquinho na nossa coletiva, mais uma vez ele reiterou esse compromisso com os 9,5 em 2019. Na verdade até antes por que a nossa regra nos obrigada a estar 18 meses antes da regra de Basileia prontos. Então a medida do pay-out é mais uma medida nesse sentido, mas infelizmente não dá para a gente tratar e adiantar o que mais vai ser feito a não ser que esse estilo tem passado pra vocês de muita disciplina nisso. A gente sempre esteve acima dos itens regulatórios, da



agência regulatória, porque a gente se coloca em patamares acima delas, na nossa governança interna, além da antecedência nos prazos. Como nossa medida também foi objeto da entrevista do nosso presidente ontem não tem nenhuma perspectiva de aquisição, nós estamos focados no crescimento orgânico, no fortalecimento das nossas linhas de negócio.

**PIERRE** – Só pra eu entender então, o que eu entendi é que os 25,0% de pay-out é um dos passos para chegar aos 9,5. Eu acho que vocês estão só os 25,0% não seriam suficientes, é isso?

**MAURÍCIO** – Não, eu não disse isso. Eu falei que a gente está seguindo dentro do nosso planejamento de capital, a gente tem um plano de capital aprovado pelo Conselho de Administração e estamos seguindo ele.

**PIERRE** - Ta bom, mas aí dentro das possibilidades aqui o que a gente sempre pensa sobre o que é? é desaceleração do crescimento, melhora da rentabilidade do Banco, vendas de ativos, é nessa linha, tudo isso faz parte?

**MAURÍCIO** -É olha só, não é desaceleração do crescimento, é o crescimento qualificado da nossa carteira principalmente gerenciando o risco de assets no nosso portfólio. Então, crescendo com o financiamento imobiliário, com consignado, ao invés de linhas que consomem mais capital, é uma forma de crescer otimizando o capital que você utiliza. A outra coisa, como a gente tem demonstrado, o resultado estrutural do Banco está melhorando, continua melhorando e isso vai refletir sempre na retenção maior de lucro e no crescimento no nosso capital também. Então o conjunto desses fatores ajuda a gente chegar aonde a gente tem que chegar. Não está prevista nenhuma



venda de ativos que não sejam core da nossa estratégia então os ativos não core a gente vai vender quando estiver um preço adequado no mercado.

**PIERRE** - Perfeito. Obrigado.

**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Lucas Lopes, do Credit Suisse.

**LOPES** - Bom dia Mauricio, Bernardo. No dia 10 de dezembro o banco publicou um fato relevante dizendo que ia reconhecer um ganho de R\$ 210,0 milhões no lucro líquido do 4T devido àquela recompra dos bonds. Eu queria saber onde é que passou esse ganho, e se ele faz parte daqueles R\$ 2,165 bi que vocês chamaram de resultado recorrente. Obrigado.

**BERNARDO** – O resultado da recompra dos bonds faz parte do nosso resultado recorrente, porque isso fez parte de uma estratégia continua nossa de asset liability management, tipo de atividade que a gente faz continuamente e provavelmente vai ter outros eventos com liability management que a gente vai fazer no futuro e como isso faz parte do nosso dia a dia, então é um evento recorrente na nossa visão. A gente fez na forma de tender até porque tinha o objetivo de demonstrar pro mercado que a gente tava recomprando pra dar um bom sinal do que a gente pretendia fazer e da nossa visão sobre como estava se comportando aquele papel. Foi mais uma questão de estratégia de como fazer, do que algo que seja não recorrente da nossa estratégia. Toda vez que a gente vê distorção de preços em captação a gente faz um movimento desse tipo com troca de posições, gerando resultados para o Banco. Faz parte da nossa administração.





**MAURÍCIO** - Só complementando, está em linha com o que a gente fez no trimestre anterior quando a gente estava na ponta contrária. O governo fez uma recompra de global e a gente teve aquele impacto negativo aí de mais ou menos R\$ 150,0-160,0 milhões, e a gente não poupou o ajustado desse efeito, pelo mesmo motivo, então a gente está sendo coerente com o que a gente fez no semestre anterior.

**LOPES** – Está claro Bernardo, Mauricio.

**OPERADORA** – Lembrando que para fazer perguntas basta digitar \*1. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rafael Frade, do Bradesco.

**FRADE** - Bom dia a todos, eu tenho duas perguntas. Uma voltando a pergunta que o Tiago com relação à carteira renegociada, eu queria entender só o que vem mudando nessa carteira para o nível de provisionamento ter reduzido de uma forma tão relevante, ao longo dos últimos trimestres. Se a gente olha um histórico talvez um pouco mais longo, ele se manteve sempre aí na faixa de uns 60,0% de provisionamento e nos últimos trimestres a gente viu uma redução. Então eu queria entender um pouco o que levou a isso. E outra pergunta é com relação a quando a gente olha a carteira DH, ela aumentou bem mais do que o NPL e olhando a quebra das diferentes carteiras a gente vê que é principalmente pela carteira de crédito no exterior. Queria também se vocês pudessem dar um pouco mais de cor do que que teve por traz disso aqui.

**BERNARDO** – Ah ok Obrigado Frade. Bem, a carteira renegociada, o que está acontecendo é que a gente tem negociado mais rápido. Então 75,0% dessa carteira foram créditos que estavam vencidos antes dos 60 dias e



quando você renegocia o crédito você marca na linha de risco que aquela operação estava no momento da renegociação então se você renegocia um crédito como risco H ela fica como risco H, e se você renegocia um risco E ela fica como risco E. Com isso, se eu for, vamos dizer, 75,0% que é abaixo, seria baixo, mas isso não corresponde exatamente a um risco B, mas até 60 dias você não chega a um risco D se você só seguir a regra da resolução do Bacen. Mas se você começa a trazer mais operações que tem um risco menor essa provisão cai. Não quer dizer que está deixando de fazer provisão, só quer dizer que a gente está fazendo a provisão que é necessária para cada operação. Lembrando que a gente é bastante conservador na visão de risco e algumas das operações que a gente negocia mesmo sem estar no prazo que o Bacen requer que seja risco D ou E a gente já faz esse downgrade antes mesmo de chegar nos prazos de atraso. Mas de qualquer forma, se eu levar 75,0% da renegociação como risco E para dentro da carteira a provisão geral tende a cair porque o risco E provisiona 5,0%. Com relação a o risco D-H a gente teve realmente um movimento na carteira do exterior, que teve um downgrade que a gente fez em algumas operações e isso aí não são operações em atraso, é simplesmente o banco colocando risco que é o risco apropriado nas transações, por isso que isso não afeta a inadimplência porque não é operação em atraso, só demonstra que o banco faz os downgrades que são necessários para representar o risco que a gente está correndo no portfólio. Isso aconteceu em todo portfólio para todas as operações que a gente entendeu que era necessário ter uma reavaliação de risco e fazer um downgrade dado a situação do mercado.

**FRADE** – Perfeito. Obrigado.



**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Cintra, do Goldman Sachs.

**CINTRA** – Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Eu tenho duas dúvidas também. A primeira é mais um follow up. A primeira pergunta é relacionada ao tax rate. Eu queria entender duas coisas, primeiro: se o guidance de vocês ele está totalmente no critério novo ou no critério que o banco costumava utilizar antes, e também só para insistir um pouco nesse tema, uma vez que vocês dão o guidance de ROE, quanto que seria se vocês tem alguma estimativa, quanto que seria o tax rate que está no budget, e dentro desse guidance de ROE de pra que a gente possa fazer melhor a nossa sensibilidade. Depois eu faço minha segunda pergunta.

**BERNARDO** – Obrigado Cintra. O tax rate, os padrões do banco internos tem a visão ainda da [35:28 ], então por isso que eu falei, numa visão da [35:32], seria entre 20,0-23,0%. Todo nosso guidance está no novo padrão mas não existe diferença no lucro líquido e no retorno sobre o PL entre o padrão antigo e o padrão anterior. O que tem de diferença é que coisas que eu botava antes linha a linha de demonstração de resultado passou a vir na equivalência patrimonial. Então essa é a diferença que tem, então não afeta o guidance de retorno sobre o patrimônio líquido seria igual em qualquer dos dois padrões. Então, isso não afeta e o tax rate real vai ser sempre o mesmo porque como você coloca, onde coloca o tax rate o custo total de imposto seria igual. Mas, de novo, a gente trabalha com 20,0%, 23,0% ele é mais aplicável dentro do padrão anterior que não traz pra dentro do resultado antes de imposto por exemplo as participações minoritárias que existem dentro do sistema BB Seguridade e que são relevantes também.



**CINTRA** – Tá perfeito. A minha segunda dúvida é relacionada só à provisão. Na hora que a gente olha aqui no seu slide 39 dá pra ver que teve uma redução na provisão adicional, na complementar, eu só queria entender melhor esse movimento no trimestre passado subiu bastante agora você deu uma boa, já consumiu na casa de R\$ 500,0 milhões-R\$ 600,0 milhões adicional, se a gente deve continuar a ver esse consumo de provisão adicional, talvez ele voltando pra casa de R\$ 1,5 bi que era antes do 2T2015 ou se esse deve ser um novo patamar, como que a gente deve ver isso pra frente? Obrigada.

**BERNARDO** – Olha, a página 39, só pra deixar claro isso aqui é a visão Bacen GAAP, tá? A gente teve uma redução de R\$ 495,0 milhões de provisão adicional. Por que é que houve essa reversão? acho que quando no trimestre passado foi comentado isso até na teleconferência, que perguntaram o que você fez, como você fez adicional. À época, eu já havia colocado que as provisões adicionais do Banco são feitas usando critérios técnicos, dizendo quais são os exemplos que eu acho que podem acontecer no futuro e se acontecerem eu já tenho a provisão feita e ela vai ser relacionada com os eventos específicos. Com toda a provisão do Banco do Brasil é tanto a normal como sobre vencida, que é específica, é genérica ela é vinculada a um CNPJ, a um CPF,. Então, a adicional não é vinculada a um CNPJ, a um CPF, ela é um provisão feita para um segmento. Então quando eu transformo o evento que eu estava olhando que era possível acontecer no futuro, aconteceu e eu vinculo essa adicional a um CPF ou a um CNPJ, ela vira um provisão genérica ou específica, dependendo do caso. Então, se ela virou dentro da regulação e eu atribuí um CPF ou CNPJ àquela provisão via um downgrade, via alteração do rating da operação, eu transformo o adicional em uma provisão específica. Como a gente não teve nenhuma análise dentro do



Banco indicando que seria necessário fazer novas adicionais, o efeito disso é eu fazer a revisão do adicional e colocar ela atribuindo aos riscos específicos que vai pro nosso ajustado. É assim que funciona no Banco e é assim que vai funcionar pra frente. Se houverem outros eventos que a adicional foi constituída como eu disse à época para cobrir riscos dentro do segmento de óleo e gás, e commodities não agrícolas, se outros eventos acontecerem que eu atribua aquela adicional a algum cliente específico eu vou ter que reverter a adicional e fazer a regular, da mesma forma que a gente fez agora. Se a gente fizer um estudo que indique que a gente precise fazer novas provisões adicionais pra cobrir riscos setoriais, uma visão de potencial risco dentro de alguns setores a gente fará novas provisões adicionais. Mas tudo aqui é feito com critérios técnicos verificáveis e por conta disso também explicáveis. Ok?

**CINTRA** – Tá, perfeito. Muito obrigado.

**OPERADORA** – Encerramos neste momento a sessão de Perguntas e Respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Bernardo Rothe para as considerações finais. Por favor, Sr. Bernardo, queira prosseguir.

**BERNARDO** – Gostaria só de agradecer a participação de todos e as perguntas que nós recebemos e colocar à disposição toda a equipe de RI para qualquer dúvida que surja a partir de agora sobre os resultados do Banco do Brasil. Muito obrigado.

**OPERADORA** – A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos e lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está disponível no portal BB na página de Relações



com Investidores. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.