

Transcrição da Teleconferência Resultados do 2T22 05 de agosto de 2022

Operador – Bom dia, senhoras e senhores, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no segundo trimestre de 2022. Esta teleconferência está sendo transmitida pela internet, no site de relações com investidores do Bradesco, no endereço banco.bradesco/ri, onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para *download*. Informamos que há tradução simultânea para o inglês. Todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando “*0”. Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria, bem como em informações atualmente disponíveis para a organização. Considerações futuras não são garantias de desempenho: envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, passo a palavra ao senhor Leandro Miranda, Diretor Executivo e IRO.

Leandro Miranda – Bom dia a todos. Bem-vindos a nossa conferência de divulgação de resultados referente ao 2T22. Conosco estão presentes os seguintes participantes: Octavio de Lazari Júnior, nosso diretor presidente; André Rodrigues Cano, diretor vice-presidente e CFO; eu, Leandro Miranda, diretor executivo e IRO; Oswaldo Tadeu Fernandes, diretor executivo; Carlos Firetti, diretor de Controladoria e Relações com Mercado; Ivan Gontijo, diretor presidente da Bradesco Seguros; Renato Ejnisman, diretor-presidente do banco next; Curt Zimmermann, diretor presidente do Bitz; e Carlos Giovane Neves, diretor-presidente do Digio. Octavio, a palavra é com você.

Octavio de Lazari Junior – Bom dia a todos. Obrigado por participarem da nossa teleconferência de divulgação dos resultados do 2T2022.

O cenário permaneceu bastante complexo no 2T22, com uma combinação de inflação elevada, os impactos causados pela guerra da Ucrânia nas cadeias globais de suprimento e commodities, e a necessidade de aperto monetário nas principais economias globais, particularmente com a aceleração da alta dos juros nos EUA. Diante deste cenário, ao final do trimestre as preocupações se voltaram para o risco de uma recessão global.

No Brasil, inflação elevada e o consequente impacto na renda também estiveram por trás das dinâmicas que afetaram a economia no período, inclusive gerando novas pressões fiscais.

Apesar desse cenário, a economia Brasileira se mostra um pouco melhor, o que nos levou a aumentar nossa expectativa de crescimento do PIB para 2,3% em 2022.

O ciclo de aumento dos juros no Brasil já está bastante avançado. Isso nos leva a ter uma visão um pouco menos otimista para 2023, com uma projeção de crescimento do PIB para próximo de zero.

Tivemos um bom resultado no 2T 2022, com lucro de R\$7,041 bilhões, uma evolução de 3,2% frente ao trimestre anterior, representando um ROE de 18,1%.

A Carteira de Crédito também mostra evolução, com expansão de 2,5% em relação ao 1T22 e de 17,7% frente ao 2T21. A maior evolução ocorreu na carteira de PF com crescimento de 20,2% em 12 meses, e nessa carteira o portfólio de cartões teve expansão de 46%, todavia o crescimento ao final do período deverá ser menor, em linha com o guidance, sobretudo pela base de comparação com o último ano.

Destacamos o desempenho da margem financeira com clientes, que apresentou crescimento de 7,1% no trimestre. A margem com mercado segue pressionada pelo impacto do aumento dos juros sobre a posição de ALM, o que deve continuar ao longo de 2022, voltando a uma normalidade em 2023.

O resultado operacional de seguros atingiu R\$3,7 bilhões no trimestre, um crescimento de 135% em 12 meses, explicado pela base de comparação com o ano passado, e 12,8% no trimestre.

As receitas de prestação de serviços apresentaram um bom desempenho, com uma alta de 6,7% na comparação anual, beneficiadas principalmente pelo forte desempenho na linha de Cartões, que vem favorecida pelo crescimento da base de clientes e por maiores gastos em cartões.

Apesar dos desafios impostos pela inflação, os custos totais se mostraram controlados. As despesas totais cresceram 4,9% na comparação anual, em linha com nosso guidance. Temos conseguido compensar boa parte da pressão inflacionária com nossas ações de eficiência, e esse crescimento que tivemos já inclui investimentos nas nossas empresas digitais e também reforços adicionais nas equipes de consultoria de investimentos, tecnologia e de cientistas de dados.

Analisaremos o nosso desempenho em relação ao guidance mais a frente, mas podemos afirmar que mantivemos uma performance consistente com o que propusemos.

Mudamos para o slide 3, em que apresentamos a evolução do resultado considerando a variação nominal de cada linha no período.

Tanto no comparativo trimestral como no anual temos tido expansão nas linhas de Margem com Clientes, Tarifas e Seguros.

Esse crescimento foi mais que suficiente para absorver a queda na Margem com o Mercado, que está pressionada nesse momento pela Selic elevada; e as maiores despesas com PDD, que são consequência da volta da inadimplência para níveis históricos e do crescimento em linhas de maior retorno.

Passamos para o slide 4.

A Carteira de Crédito teve evolução em linha com nossas expectativas. A originação por dia útil em Pessoas Jurídicas está maior, principalmente por efeito base de comparação face a segunda onda da pandemia no ano passado, e se concentra principalmente em linhas mais curtas. Em PF temos menor demanda pelas linhas mais longas, tipicamente crédito imobiliário, e a cautela natural em crédito.

Tivemos grande evolução anual nas linhas de financiamento ao consumo, que são linhas de spreads maiores e que vem favorecendo o crescimento da margem com clientes. A maior evolução ocorreu na carteira de cartões com expansão de 7% no trimestre e 46% em 12 meses.

O crescimento da Carteira Renegociada é reflexo da evolução da carteira de crédito, e também do mix da originação, com maior participação de linhas mais rentáveis.

Mudamos para o slide 5.

O risco de crédito teve um pequeno aumento nesse trimestre e representou 2,5% da carteira, refletindo o mix de crescimento, e o aumento da inadimplência no varejo, tanto em pessoas físicas quanto em pequenas e micro empresas.

O índice de inadimplência de 15 a 90 dias permaneceu no mesmo patamar do trimestre anterior e o de atraso acima de 90 dias cresceu 30 bps refletindo esse aumento de inadimplência no varejo. O segmento de grandes empresas continua com o indicador nos mínimos históricos.

O índice de cobertura apresentou redução, como já havíamos sinalizado, uma vez que antecipamos provisões em 2020, que agora estão sendo consumidas com o atraso efetivo de alguns destes créditos.

Em nossas projeções, ainda vemos a inadimplência crescendo no segundo semestre, a depender das condições de emprego e renda. Esperamos que o índice de cobertura permaneça consistente, ao redor de 200%.

Mudamos para o slide 6.

Nesse slide incluímos alguns gráficos que são relevantes para a dinâmica de crédito.

Continua havendo evolução no nível de emprego tanto no formal quanto no informal e a taxa de desemprego vem caindo e chegou ao nível que tínhamos em 2015.

A massa salarial tem apresentado uma melhora, também reflexo do aumento do emprego e do repasse da inflação para os salários via os acordos coletivos.

No gráfico do lado direito abaixo, é importante destacar esta última informação proprietária do Bradesco que demonstra o comprometimento de renda dos nossos clientes com operações de crédito, levando em consideração operações no Bradesco e também com outras instituições. Vemos um aumento relativamente pequeno no comprometimento de renda com o serviço de crédito. Em 2020 tínhamos um comprometimento de 20,2%, que passou para 21,1% e 22,8% agora, e ex-crédito imobiliário, esse comprometimento de renda é de 20,6% em maio/22.

Mudamos para o slide 7.

A Margem com Clientes continua apresentando boa expansão, tanto na visão trimestral quanto no comparativo anual, refletindo a evolução da carteira de crédito nas linhas de maior retorno e também o crescimento da receita com captações.

A Margem com Mercado, como já tínhamos sinalizados na divulgação do trimestre anterior, segue pressionada pela Selic mais alta, parcialmente compensada pelo maior resultado do capital de giro próprio.

Um destaque importante é a evolução do spread, tanto bruto quanto o líquido de PDD. No gráfico do lado direito, o spread bruto sobe para 10,0% e o spread líquido para 6,8%.

Passamos para o slide 8 falamos sobre o nosso braço Segurador.

O lucro líquido apresentou melhora de 49% no acumulado do semestre, refletindo um retorno sobre o patrimônio de 19,7%.

Destacamos o crescimento do faturamento que no acumulado do semestre foi superior a 16%. Tal crescimento deve-se ao aumento da quantidade de vidas seguradas do Saúde, como também na quantidade de operações de previdência e vida, além de ajustes de preços no segmento automóvel.

Quanto às Operações de Seguros, nosso guidance, continuou apresentando melhora de seu desempenho, relacionado a melhora da sinistralidade, decorrente da redução dos efeitos da pandemia, assim como a melhora do resultado financeiro no período. Acreditamos que nossa projeção até o fechamento do ano esteja alinhada com as nossas expectativas de evolução para essa linha.

Continuamos a observar a redução do volume de sinistros relacionados à Covid. No 2T22 esses eventos foram de R\$ 348M, o menor da série desde o início da pandemia.

Mudamos para o slide 9.

As Receitas de Serviços cresceram 6,7% na comparação anual refletindo a expansão de 4,3 milhões de clientes nos últimos 12 meses, totalizando 75,5 milhões de clientes.

A linha de cartões cresceu 32% em um ano, reflexo do maior volume transacionado em cartões, que chegou a R\$73,6bi nesse trimestre.

Esse crescimento de volume é reflexo da maior base de cartões, da normalização da economia e, também, do efeito da inflação nos gastos de nossos clientes.

Mudamos para o slide 10.

As Despesas Operacionais tiveram evolução de 4,7% no acumulado do ano, portanto bem menor, a metade da inflação acumulada no período, 10,7% IGP-M e 11,9% IPCA.

As despesas de pessoal crescem em função do acordo coletivo, que no ano passado foi de 11%, e também investimentos em times de Consultoria de Investimentos, Tecnologia, Analytics e Ciência de Dados. Como resultado das nossas ações de eficiência, as Despesas Administrativas apresentaram um crescimento contido. As outras despesas demonstraram contração em função do grande volume de provisões que ocorreram no ano passado e que não devem se repetir nesse ano.

O índice de eficiência ficou em 42,4%, um dos melhores na nossa série histórica.

Destacamos a otimização que promovemos na nossa presença física, com a transformação das nossas agências, migrando para um modelo mais consultivo e menos transacional. Assim, desde 2018 nesse movimento abrimos 976 Unidades de Negócios e reduzimos 1.691 agências.

Como parte dessa transformação capacitamos nossos Gerentes com ferramentas que permitem o atendimento remoto ou presencial, de acordo com o desejo dos nossos clientes. Temos hoje quase 25 mil gerentes de relacionamento e mais de mil especialistas de investimentos que promovem consultoria de Empréstimos, Investimentos e Seguros aos nossos clientes. Estaremos adicionando mais 700 especialistas de investimentos a esse time.

Devemos destacar uma das vantagens competitivas em nossa estratégia que é o Bradesco Expresso, pois complementamos nossa presença física com grande capilaridade e conveniência aos clientes, por meio de 40 mil correspondentes bancários, onde o custo é totalmente variável.

Passamos para o slide 11.

Nosso índice de capital permaneceu em níveis bastante confortáveis. A geração de lucro tem permitido que mantenhamos uma boa distribuição ao acionista na forma de JCP.

Nesse trimestre tivemos uma redução já esperada de 40bps no índice de Capital Nível 1 em função da norma de tratamento de crédito fiscal originários do hedge dos

investimentos no exterior, com impacto de 50% em Junho/22 e os restantes 50% em Dezembro/22. Além disso, tivemos o impacto da marcação a mercado na carteira de títulos.

O Índice Complementar teve um aumento de 20 bps com a renovação de instrumentos elegíveis a capital que venceriam progressivamente a partir de 2025, aproveitando as condições favoráveis de mercado no momento.

Os índices de liquidez melhoraram em função do aumento de captação principalmente em CDBs e Letras. Com LCR de 168,5% e NSFR de 119,7%.

Passamos para o slide 12.

Nossa experiência digital está em constante evolução, o que significa maior autonomia, melhor experiência e muito mais negócios.

70% dos correntistas do banco já são digitais. Do nosso total de transações, 98% são realizadas via canais digitais e as transações financeiras via Mobile e Internet cresceram 57%. Essa autonomia também impulsiona a abertura de contas no App Bradesco. Na metade deste ano já alcançamos quase o total de contas abertas pelo App em 2021. São 82% mais contas, totalizando quase 1,5 milhão de aberturas de janeiro a junho deste ano. A abertura de contas MEI acompanhou proporcionalmente esse crescimento, com alta de 79% dentro do mesmo período.

Falando sobre experiência, os clientes têm buscado cada vez mais facilidade e personalização. E para melhorar a experiência, damos voz ao cliente. Escutamos o que eles têm a nos dizer e desenvolvemos produtos e serviços condizentes com seus desejos, necessidades e momento de vida. Isso nos permite aprimorar suas experiências, como fizemos com a revitalização da página de Pix dentro do nosso App.

Muito além de feedbacks positivos, essa proximidade com os nossos clientes nos gera muito mais oportunidades de negócios. Para clientes PF, a originação digital já representa 74% do volume de operações. O mesmo efeito vemos em Investimentos, que saltaram 112%, e em Seguros Contratados, que cresceram 132%. Resultados positivos que também encontramos no segmento PJ, onde o valor de créditos liberados saltou 139% e de Investimentos 111%. Os consórcios também cresceram, em 70%.

Mudamos para o slide 13.

Em Sustentabilidade, um dos pilares da nossa estratégia corporativa, fomos o primeiro banco brasileiro a aderir à PCAF (Partnership for Carbon Accounting Financials), referência internacional para o cálculo das emissões de carbono do portfólio.

Em 2021, as emissões de carbono decorrentes da nossa carteira PJ foram 13% menor do que as emissões de 2020. E para vocês terem uma ideia, 20% dessa carteira

provém de clientes que já assumiram algum compromisso voluntário de descarbonização.

Nossa estratégia foi reconhecida pelo GFANZ, aliança que reúne instituições financeiras no mundo todo com compromissos net zero. Tivemos dois cases destacados como referência do setor financeiro. Esse reconhecimento reforça nosso propósito e atuação em prol do desenvolvimento sustentável.

Na agenda de Negócios Sustentáveis, seguimos comprometidos com a meta de gerar negócios de impacto positivo e, até junho, já atingimos 52% do objetivo.

Nossa estratégia e protagonismo são reconhecidos na avaliação dos principais índices e ratings de Sustentabilidade, onde apresentamos performance acima da média do setor.

Estamos felizes com esse reconhecimento e convidamos vocês a conhecerem mais sobre a nossa estratégia de Sustentabilidade no Relatório Integrado.

No último slide, trazemos o nosso Guidance.

Em Carteira de Crédito Expandida, esperamos encerrar o ano com evolução compatível com a faixa de 10% a 14%, próximo ao centro, considerando uma base comparativa mais forte no 2S22 e os ajustes que seguimos fazendo em nossa originação, de acordo com o cenário observado, que exige mais cautela.

A performance em Margem com Clientes segue em bom ritmo, beneficiada pelo aumento dos spreads, reprecificação da carteira, giro da carteira, mudança de mix e o impacto da elevação da Selic sobre nossa margem de passivos. Vemos crescimento próximo a parte superior do range de 18 a 22%.

As Receitas de Prestação de Serviços devem seguir favorecidas pela evolução das linhas de Rendas de Cartões e de Operações de Crédito. Nossa expectativa para o restante do ano é a convergência para o centro do guidance que é de 4 a 8%.

Em Despesas Operacionais, seguimos com nossas ações de eficiência e controle que possibilitaram um guidance com range bem abaixo da inflação, abaixo da metade da inflação, mesmo com investimentos em nossas iniciativas digitais e na evolução tecnológica do nosso negócio. Devemos encerrar o ano entre o centro e a parte superior.

Em Seguros, as expectativas são positivas, com tendência de crescimento no topo do guidance de 18 a 23%. O resultado deve ser impulsionado tanto pela melhora operacional, com o crescimento dos prêmios, como pelo financeiro, com índices mais favoráveis.

Por fim, em Despesa de PDD Expandida, devemos caminhar para a parte superior do guidance, que é de R\$17bi a R\$21bi, em função da intensificação do crescimento em carteiras de maior retorno e expectativa de níveis de inadimplência ligeiramente superiores aos atuais.

Com relação à Margem com o Mercado, embora não tenhamos um guidance, mantemos a visão que ela segue pressionada, conforme comentamos.

Obrigado pela sua atenção até o momento, passamos agora para a seção de perguntas e repostas.

Operador – Muito obrigado. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Participantes da conferência com áudio em português poderão fazer suas perguntas. Demais participantes permanecerão em modo de escuta. Para fazer uma pergunta, por favor digitem *1 e para se retirar da lista, por favor, digitem *2. Por favor, aguarde enquanto coletamos novas perguntas.

Nossa primeira pergunta vem de Jason Mollin do Scotiabank.

Jason Mollin (Scotiabank) – Oi bom dia a todos. A minha primeira pergunta é sobre qualidade de ativos – com o aumento da carteira vencida há mais de 90 dias de 3,2% para 3,5%. Vocês podem falar sobre a venda de carteira de crédito no trimestre e como isso impactou a inadimplência? O indicador de inadimplência de 15 a 90 dias foi estável para os indivíduos em uma base sequencial para a carteira total e inclusive para os indivíduos, no entanto vimos o aumento em PMEs. Devemos esperar mais deterioração? Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Jason, muito obrigado. Com relação a venda de carteiras, essa é uma estratégia que já estamos adotando há alguns anos e reiterando isso com vocês, porque já constatamos pela experiência pregressa que nessa carteira estressada o custo de cobrança dentro do banco não compensa, não é eficiente. Então é melhor passar para empresas com bom preço para termos uma maior eficiência dentro da organização. Nós temos uma participação numa empresa de crédito estressado que é a RCB. Vemos que a eficiência comparativamente, a cobrança é melhor. Isso está no nosso *business plan* de todos os anos, no nosso orçamento, na nossa estratégia para os anos seguintes e continuaremos a fazer vendas de carteiras, porque são carteiras estressadas, com mais de 5 anos de vencimento que não têm garantias, e o custo para fazer essa cobrança internamente é muito maior que vendermos essas carteiras. Isso continua na nossa estratégia e ao longo do tempo vamos continuar observando boas oportunidades para que façamos a venda dessas carteiras, desde que tenham preço adequado. E me parece que o mercado como um todo, todos os bancos, passaram a adotar isso como estratégia porque de fato ela é mais eficiente. Então é algo que está na nossa estratégia e vamos continuar olhando boas oportunidades. Com relação a taxa de inadimplência, com essa venda de carteira houve uma melhora no nosso índice de inadimplência em 0,29%, algo que já estava no nosso radar. Já estava dentro da nossa programação durante o ano de 2022, fazer venda de carteiras, então ela melhorou o nosso índice de inadimplência em 0,29%, como eu te falei. A inadimplência de 15 a 90 dias especialmente a de micro e pequenas empresas que você comentou, vemos esse segmento de PMEs mais pressionado, por isso que nós tivemos uma inadimplência maior tanto na pessoa física como PMEs, mas entendemos que isso é algo que pelos nossos modelos deve normalizar daqui para frente. Pode ter um

crescimento um pouco maior ainda na PMEs, mas pouca coisa. Então vemos uma situação mais normalizada.

Oswaldo Tadeu Fernandes - Jason, aqui é o Oswaldo falando. Só um outro ponto que eu quero complementar que o Octavio comentou: em relação a venda de carteiras, só para você ter uma ideia, neste trimestre nós vendemos R\$5,1 bilhões de carteira; no segundo trimestre de 2021, nós vendemos R\$5,5 bilhões e no primeiro trimestre de 2022 nós vendemos R\$6,3 bilhões. É uma coisa que no banco é recorrente. Tem alguns outros pontos: hoje como nós estamos trabalhando com operações mais rentáveis, crédito pessoal, veículos, elas acabam tendo uma inadimplência superior como por exemplo uma operação de crédito imobiliário. Então só para dar uma ideia para você, nossas áreas de crédito, fizeram um exercício simulando a nossa inadimplência agora de 2022 com mix de carteira que nós tínhamos em 2019 e esse impacto natural só pela troca de operações é de 0,4 p.p na nossa inadimplência. Quer dizer que ela já acaba tendo uma inadimplência maior em virtude que são operações com características diferentes, mas que proporcionam por outro lado, como você deve ter visto, uma margem financeira melhor. Então temos uma contrapartida na margem financeira que é positiva. Tanto que a margem líquida de PDD está subindo, o *spread*.

Jason Mollin (Scotiabank) - Excelente. A minha segunda pergunta é sobre despesas. As despesas operacionais aumentaram quase 5% no segundo trimestre de 2022 comparado com o ano anterior, menos que a metade da inflação, mas em linha com o *guidance*. Vocês podem falar sobre as estratégias além do que vocês mostraram? Em termos de presença física o Bradesco está trabalhando para manter as despesas crescendo metade da inflação. Se pensarmos que no futuro a inflação vai baixar em 2023 isso vai seguir sendo possível?

Octavio de Lazari Junior - Sim, muito boa pergunta. Jason, essa estratégia das agências, sabemos que PDV é importante, estamos espalhados no Brasil inteiro, capturamos resultado, margem com cliente por conta dessa distribuição geográfica que temos, mas também vimos claramente que essa expansão da rede de agências tinha que ser feita de uma forma diferente, ou seja, com agências mais voltadas a negócios e com espaços físicos menores. Por isso que fizemos esse *trade off* de encerrar agências e abrir unidades de negócios, transformar agências em unidades de negócios, por isso que você tem esse número de 1.691 agências encerradas e 970 unidades de negócios abertas. Vamos continuar obviamente com essa estratégia, porque ela tem sido vencedora. As unidades de negócios para que você tenha uma ideia, ela representa custo fixo 40% menor do que uma agência tradicional, então ela continua no nosso planejamento estratégico e nos nossos *budgets* para os anos seguintes. Além disso temos uma despesa de tecnologia como um banco incumbente de 80 anos de idade, você tem uma despesa de tecnologia, você tem um legado. Você tem que fazer uma transformação e temos que lembrar que muitas das coisas estão sendo migradas para *cloud* que exige um

investimento inicial maior e você captura a redução de custo ao longo do tempo, por exemplo o next que trabalha hoje praticamente todo em *cloud*, Bitz no mesmo caminho, Digio também para o mesmo caminho, além de todas as iniciativas digitais do próprio banco. Você tem razão, este ano estamos conseguindo ter um crescimento de despesa que é metade da inflação que estamos observando. Para o ano que vem vamos manter essa mesma disciplina, ou seja continuaremos fazendo investimentos onde precisa e tentando reduzir despesas em outros pontos. Lembrando que agora em setembro nós temos o dissídio dos bancários que deve ficar em torno de 11%-12%, mais ou menos o que foi o ano passado, que tem o impacto grande na nossa organização. Por isso que fizemos um ajuste também do total de quadro de funcionários. Acho que é um desafio crescente que todas as organizações têm e nós também temos, mas é possível e é premissa nossa continuar crescendo a despesa ou evoluindo em despesa operacional sempre abaixo da inflação. Esse é o desafio que a gente tem pela frente todos os anos.

Jason Mollin (Scotiabank) - Muito Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Obrigado, Jason!

Operador – Nossa próxima pergunta vem de Rafael Frade do Citi

Rafael Frade (Citi) - Bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. Tenho duas dúvidas, uma com relação a despesa de provisão. Vocês reforçaram o *guidance*, quando olhamos o *NPL creation* do trimestre ele foi cerca de R\$7 bilhões. Se não tivesse ocorrido a venda de carteira entendo que o *NPL creation* teria sido mais próximo de R\$9 bi, e imaginando R\$9bi menos recuperações, então teríamos talvez uma despesa de provisão de R\$7.500 para os próximos dois trimestres, assumindo um *NPL creation* na mesma magnitude, e que ficaria bem acima do *guidance*. Queria entender onde vocês entendem que pode ser melhor, talvez *NPL creation* melhor, talvez utilizar um pouco cobertura, enfim, tentar entender um pouco como a despesa de inadimplência vocês imaginam que se comporte no segundo semestre de forma que fique dentro do *guidance*.

Octavio de Lazari Junior – Oi Rafael, obrigado! Bom falar com você. Rafael, quando fazemos a venda de carteiras, e como eu disse, é algo que está dentro da nossa estratégia já há algum tempo, você vende a carteira líquida de tudo. Você limpa toda a carteira. Agora, para o segundo semestre, nós vamos olhar também a venda de carteiras, está no nosso radar, operações estressadas, prazo longo, carteiras que não tenham garantia, lembrando que temos Bradesco Financiamentos, que é a nossa ligada que tem operações para fazer venda de carteira, Losango que é a financeira que a gente financia no varejo, estão na nossa estratégia e portanto, como eu afirmei, por isso que a gente está aqui afirmando

para vocês que o nosso PDD global para o final do ano, estimamos ele no topo do *guidance*, está R\$ 17 a 21 bi, estamos estimando ele no topo do *guidance* considerando todas as estratégias que já estavam no nosso orçamento desde o final do ano passado.

Rafael Frade (Citi) – Perfeito, Octavio. Se permite mais uma, com relação ao NII com mercado, entendo que como boa parte do impacto que estamos vendo é referente ao ALM, vocês devem ter uma boa visibilidade dos próximos trimestres, você comentou que vai continuar pressionado, mas o que talvez seria razoável imaginar? Imaginar que a gente tivesse uma melhora gradual e talvez chegando a zero no 4T, chegando a zero no 1T do próximo ano? Como poderíamos pensar sobre a ALM com mercado, a trajetória dele?

Octavio de Lazari Junior – Bom ponto que você levanta com relação a margem com mercado. Vimos na última ata do Bacen é que devemos ter atingido o topo do crescimento da taxa de juros, da Selic em 13,75%, talvez tenha alguma correção na próxima reunião do Copom, chegando a 14%, mas não deve ter novos aumentos. O que acontece é que melhora o cenário para margem com mercado. Além disso, estamos girando a carteira também das operações que foram contratadas lá com Selic, quando estava 2%, 3%, você vai girando a carteira mas tem prazo de maturação, que leva em torno de 17 a 18 meses, para vocês girarem a carteira como um todo. Então eu diria para você, para frente o quadro é melhor, tem pressão, mas é um quadro melhor para frente, então eu diria que para o ano de 2022 podemos pensar em zero, ou seja, devemos ficar no zero a zero.

Rafael Frade (Citi) – Está ótimo! Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Obrigado, Rafael!

Operador - Nossa próxima pergunta vem de Thiago Batista do UBS. Por favor, pode prosseguir.

Thiago Batista (UBS) – Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta primeiro sobre a lei do superendividamento de um ano atrás mais ou menos. Aquele gráfico que vocês mostraram de comprometimento de renda dos clientes Bradesco, eu até achei baixo, 22% mais ou menos, 26%. De fato, vocês estão vendo algum impacto dessa lei na operação dos bancos ou não? Por enquanto não teve nenhum impacto relevante assumindo que vocês têm um comprometimento de renda bem mais baixo do que a média que o Banco Central mostra, imagino que o cálculo seja diferente também. A segunda pergunta é com relação a Bradesco Seguros, vocês já indicaram que para esse ano deve ficar no topo do *guidance* na linha de seguros. Quando você olha para 2023, pode falar um pouquinho do cenário competitivo e do que dá para imaginar para 2023, se estão

conseguindo passar preço ou não, imagino que o Covid deve ser muito residual, se tiver alguma ainda em 2023; o que vocês conseguem ver de 2023 de dinâmicas da seguradora?

Octavio de Lazari Junior – Thiago, prazer em falar com você. Eu vou falar sobre a lei do superendividamento e depois vou passar para o Ivan Gontijo que é o nosso CEO da Bradesco Seguros. Acho que ele pode dar um pouco de cor para o que você colocou. Essa lei, nós não vimos ainda qualquer impacto dessa norma que saiu sobre superendividamento, mas é algo que estamos tratando como indústria, porque é muito difícil você conseguir fazer aquelas comprovações de mínima existencial que a norma está trazendo. É algo que nos preocupa porque é muito difícil de você fazer esse tipo de comprovação, porque o cliente pode vir em uma agência bancária e dizer o que tem o mínimo existencial preservado, mas ele sai meia hora depois e vai a uma loja de departamentos e compra no crediário e vai estar com o seu mínimo existencial comprometido. Então é muito difícil ainda dizer como é que vai ser implementar essa lei, por isso está em discussão lá na Febraban, como vamos tratar esse negócio. Essa diferença no quadro que eu mostrei para você é que naquela que o Banco Central divulga, ele pega todas as pessoas e divide por todos os endividamentos. Quem tem dívida e quem não tem. Aqui nós estamos mostrando aqueles clientes que de fato tem dívida no Bradesco. Todos os clientes do Bradesco que têm dívidas, quanto ele tem de dívida no Bradesco, mais o que ele tem no mercado, dividido pela renda que ele tem. Então estamos pegando só as pessoas que têm endividamento. Por isso que não dá muito para comparar este gráfico que eu mostrei para vocês com aquela divulgação que sai pelo Banco Central. Então quanto ao superendividamento, nós temos ainda um caminho para crescer, para ver como isso vai ser implementado e também os impactos que isso pode ter na cadeia toda, das pessoas não poderem tomar dinheiro, de pedirem o *chapter eleven* delas na pessoa física, então ainda tem muita discussão para fazermos, discussão jurídica e discussão operacional de como é que nós vamos poder fazer isso. Nós não conseguimos enxergar quanto que um cliente deve por exemplo nas lojas de departamentos ou nas empresas que vendem por internet. A gente só consegue ver o endividamento em bancos. A central de riscos só traz endividamento financeiro na indústria financeira; fora da instituição financeira, nós não conseguimos enxergar. Então, como que o banco vai poder garantir que aquele cliente está respeitando o mínimo existencial dele? Então tem uma discussão operacional, jurídica até para que isso possa ser implementado, então ele ainda de fato não tem nenhum efeito no que está acontecendo dentro dos bancos, vamos dizer assim.

André Cano - Octavio, se me permite um complemento. É André Cano falando, Thiago. O valor que ficou estabelecido na regulamentação, acho que no final acabou sendo bastante razoável para todo o sistema, foi em torno de R\$300, o chamado mínimo existencial. É um valor relativamente baixo. Isso não deve realmente trazer maior impacto para o sistema financeiro. Por enquanto em termos de ações ou coisas do tipo o número é próximo a zero, sem qualquer impacto.

Octavio de Lazari Junior – Thiago, vou passar para o Ivan Gontijo para falar um pouco, dar um pouquinho de cor sobre a seguradora.

Ivan Gontijo – Pois não, Octavio. Muito obrigado aí pela gentileza. Thiago, prazer grande pela sua participação e obrigado pela sua pergunta para o grupo segurador. Na verdade em relação a 2022, que foi a primeira parte da sua indagação, nós estamos mirando o topo do *guidance* de 2022. Nós estamos confortáveis com a queda na sinistralidade, isso foi amplamente demonstrado na apresentação que o Octavio fez, a queda na sinistralidade ao longo do primeiro semestre de 2022, demonstrando ainda uma diminuição na letalidade da pandemia, relativamente a Covid-19, juntando com o aumento do faturamento, aumento dos negócios em todas as linhas de negócios e acompanhado da melhoria no resultado financeiro, eles justificam e dão lastro para as demonstrações financeiras do Bradesco Seguros no primeiro semestre de 2022. No que tange a Covid, em que você abordou, ela vem machucando menos o nosso resultado. Nesse último trimestre nós tivemos o valor já bem diminuído com R\$512 milhões, mas não podemos nos esquecer de registrar que nos orgulhamos de certa forma pela robustez e o lastro do grupo Bradesco Seguros para pagar ao longo da pandemia algo próximo a R\$7,8 bilhões só no âmbito da pandemia em sinistros. Isso demonstra a nossa perenidade, a nossa robustez e a nossa sustentabilidade e permanência no negócio de seguros, previdência e capitalização. Em relação a segunda parte da sua pergunta, que diz respeito a uma visão prospectiva para o ano de 2023, nós constatamos uma resiliência muito grande do mercado e uma capacidade de ajuste do mercado de seguros como um todo e nele incluindo o grupo Bradesco Seguros e olhamos para uma visão de crescimento não só no segundo semestre, olhando inclusive para o segundo semestre de 2021, então olhamos para uma visão de crescimento do segundo semestre de 2022 e olhando para 2023 vislumbramos também uma visão muito positiva e registramos obviamente que devemos ter um crescimento não só na quantidade de segurados e de clientes novos em nossas carteiras, mas também ampliando a nossa capacidade de negociação das nossas carteiras atuais que vão nos permitir um conforto e um alívio ainda maior sobre o aspecto financeiro para continuar a prestar o melhor serviço, melhor atendimento aos nossos segurados e aos nossos clientes de uma maneira geral. O nosso crescimento global de 16% no faturamento vem acompanhado de uma diversificação de carteira e um crescimento na quantidade de negócios, o que nos dá conforto para um olhar positivo para o ano de 2023. Thiago, a disposição!

Thiago Batista (UBS) – Perfeito, obrigado pelas respostas, acho que ficou bem claro. Obrigado!

Operador – Nossa próxima pergunta vem de Flavio Yoshida do Bank of America.

Flavio Yoshida (Bank of America) – Olá, bom dia a todos e obrigado pela oportunidade de fazer perguntas! Octavio, a minha pergunta é com relação à inadimplência, no ultimo *conference call* de resultados do primeiro trimestre que foi no início de maio, você comentou que a inadimplência no segundo trimestre poderia piorar de 10 a 20 *basis points*, seguido de uma estabilidade no segundo semestre. A gente viu que a inadimplência acabou vindo um pouco pior e deve continuar piorando ao longo do segundo semestre, então eu queria entender o que aconteceu de diferente para o que você havia falado, se de fato as carteiras estão se deteriorando em uma velocidade mais rápida, o que está acontecendo? Ainda nesse tema, o que eu fico pensando é se a atividade de venda de carteira em montantes não desprezíveis de fato for uma atividade recorrente, se vocês não pensam em talvez melhorar a eficiência da própria estrutura de recuperação do Bradesco para não ter que ficar vendendo e talvez deixar algum dinheiro na mesa nesse tipo de operação. Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Obrigado, Flavio! De fato, você lembrou bem. A gente tenta acertar no alvo, mas nem sempre a gente consegue acertar exatamente no alvo, até porque a gente tem que lembrar que nos últimos três meses se deteriorou ainda mais o quadro, problemas nas cadeias globais de suprimentos, inflação crescendo, petróleo cresceu nesses últimos três meses, você viu o que bateu na inflação e a taxa de juros que a gente pensou que ia poder ficar no tamanho que estava também cresceu. Então é muito difícil um banco do tamanho do Bradesco, a diversidade de linhas que tem, é difícil você conseguir acertar no alvo, a gente dá pelo menos um norte para vocês do que a gente vê que pode acontecer. Agora, de qualquer maneira, acho que o ponto principal que a gente deve destacar é essa diversidade de linhas de negócios que o banco tem, diversidade de clientes que o banco tem e que nos dá uma certa tranquilidade de como vai se comportar não só a inadimplência quando sobe um pouco mais, mas também o NII de clientes sobe além daquilo que subiu a inadimplência, então você vai fazendo um *trade-off* que é natural. Se a gente fosse *monoline*, eu saberia exatamente qual seria minha inadimplência e qual seria o meu resultado. Como você tem um banco com multiplicidade de linhas de negócios, multiplicidade de clientes, de tipo de empresas, de tamanho de empresas e de tamanho de pessoas físicas, você está sujeito à essas coisas. O importante é que você consiga gerar resultados ou trazer margem para que você possa compensar esse aumento de inadimplência. Então a gente tem uma expectativa para esse segundo semestre de que talvez vá crescer um pouco mais, mas quando a gente olha as linhas de inadimplência de 15 a 90 dias, que é a inadimplência de curto prazo, ela não é absoluta mas ela dá pelo menos uma percepção do que pode vir pela frente, então a inadimplência total já caiu de 3,6% em Março para 3,5% agora, a pessoa física que estava em 4,91% foi para 4,75%, a pessoa jurídica também caiu e vou te dar um número que a gente não divulga mas acho que é importante falar para vocês para a gente poder dar pelo menos uma referência, quando a gente pega, por exemplo, a linha de cartão de crédito que é uma linha que a gente acabou crescendo mais, o cartão de crédito, apesar do crescimento de 46% do volume, da carteira de cartão de crédito, a parte que é financiada se manteve estável em 16% a 17% do total da carteira, lembrando sempre que quando o cliente usa o cartão de crédito, a gente tem que fazer a provisão na cabeça em torno de 3% a 4% de provisão que naturalmente aumenta a nossa PDD.

Então a gente vê que ao longo do tempo a gente começa a trazer as receitas de *fee* de intercâmbio, então é um *trade-off* que se faz, um pouco mais de inadimplência, mas também do outro lado você faz um pouco mais de margem com clientes. Esse *mix* da margem com clientes é muito favorável para nós porque quando um não está muito bom, o outro acaba compensando, então a gente tem um equilíbrio desses negócios. Então é um pouco por aí que a gente vai caminhar ao longo da inadimplência no segundo semestre.

Leandro Miranda de Araujo – E a outra questão do Flavio era relativa à nossa estrutura para recuperação de crédito.

Octavio de Lazari Junior – Isso, esse ponto com relação à estrutura, a gente já testou todos os modelos e a gente continua testando todos os modelos. Naturalmente, quando você tinha uma Selic de 2%, você tinha uma melhor precificação das carteiras que você estava vendendo porque a taxa de juros está barata e você tem uma melhor precificação, com uma taxa de juros mais alta, essa precificação pode cair, a gente já observa essa mudança de precificação, uma precificação menor porque o custo de capital está muito mais alto. Então essa é uma observação que a gente continua a fazer a todo momento, essa estrutura de cobrança da área de recuperação de crédito do banco continua montada e eles continuam fazendo essa cobrança, continua fazendo a primeira cobrança do crédito que está vencido a menos tempo, que é muito mais fácil você cobrar quando o vencimento está fresco ainda. Mas depois, quando você pega uma carteira de cartão de crédito, de crédito pessoal, de crediário da Losango que está vencido há 5 anos, é muito difícil você conseguir ter algum sucesso na cobrança aqui. Por isso que o fato de a gente ter a participação na RCB, ele é muito bom para nós porque a gente consegue a todo momento colocar o termômetro e medir esse comparativo, aonde eu sou mais eficiente, você sempre faz teste com um grupo de controle e o grupo que a RCB está comprando e a gente já vê onde que a cobrança está sendo mais eficiente. Então acho que isso é um pouco dos desvios, das distrações que uma taxa de juros elevada, que uma inflação elevada e crescendo a todo momento, ou seja, com volatilidade, leva, porque se você tem uma taxa de juros alta, mas estável, você sabe exatamente como trabalhar e tem perspectiva mais fácil de determinar para frente, mas quando você tem essa volatilidade que a gente teve, tudo isso fica mais difícil e você tem que pilotar isso a todo momento, mas você tem razão, é algo que a gente tem que olhar porque se for melhor para gente cobrar, é melhor você ter gente interna para fazer essa cobrança.

Carlos Firetti – Só complementando com uma coisa, quando nós fazemos as avaliações dessa carteira, a gente tem uma visão bastante clara do que a gente tem de probabilidade estatística de capacidade de recuperar internamente, então essa avaliação compara o que a gente pode recuperar e é colocado no mercado e a gente busca uns *bps* acima do que a gente acha que conseguiria recuperar internamente. A capacidade desses players de comprarem essas carteiras por um preço mais

elevado vem do fato de que eles usam essas carteiras para, na estratégia deles, fazerem composição de dívidas e dessa maneira eles conseguem extrair algum valor na visão deles. Então a gente não deixa dinheiro na mesa na nossa visão, frente ao que a gente consegue recuperar e já considerando que a gente é bastante bom nesse processo de recuperação.

Flavio Yoshida (Bank of America) – Entendi, está certo, super claro! Eu tenho uma outra pergunta com relação ao *business* de Seguros, olhando o resultado do segundo trimestre e se a gente simplesmente replicar ele ao longo do terceiro e quarto trimestres, a gente chega em um resultado para o ano que já supera o *guidance*. Então a minha pergunta é, vocês talvez não mudaram o *guidance* por conservadorismo ou deve ter alguma pressão no resultado ao longo do segundo semestre?

Octavio de Lazari Junior – Flavio, não tem nada que gere pressão no resultado, muito pelo contrário, a gente tem uma expectativa até melhor e por isso que o Ivan bateu e falou firme no topo do *guidance*, porque essa é a nossa expectativa mesmo. A gente tem que lembrar a base comparativa do ano passado, o fato da gente ter deflação no mês de julho e agora em agosto vai ter deflação de novo, provavelmente. Então é por isso que a gente está mirando no topo do *guidance*. E também não fazia sentido revisar *guidance* agora com ainda uma insegurança com relação à taxa de juros, à inflação e etc., mas a gente está bem confortável com relação ao topo do *guidance* para o nosso resultado de Seguros.

Flavio Yoshida (Bank of America) – Está ótimo, obrigado pessoal!

Operador – Nossa próxima pergunta vem de Marcelo Telles do Credit Suisse.

Marcelo Telles (Credit Suisse) – Bom dia a todos e obrigado pelo tempo de vocês. A minha pergunta, na verdade é um *follow-up* na pergunta do Frade sobre a questão da provisão, vocês reiteraram que esperam a provisão no topo do *guidance*, que seria R\$21 bilhões, eu queria entender se dentro dessa expectativa, se vocês têm a expectativa de ter mais *impairments* positivos no resto do ano? Sei que nesse trimestre teve um impacto positivo por conta principalmente da parte de debêntures e se isso é algo que a gente pode esperar também mais para o segundo semestre? E a minha segunda pergunta é com relação a como está o apetite de risco de vocês nesse ambiente, se vocês enxergam ainda oportunidade para estar crescendo no segmento de pessoas físicas, se puder elaborar um pouco de como está o apetite nas diferentes linhas. Muito obrigado!

Leandro Miranda de Araujo – Telles, é o Leandro, tudo bem? Basicamente é o seguinte, nós entendemos que o nosso nível de provisionamento está adequado e

a gente deve efetivamente chegar no topo do *guidance*, conforme a gente havia conversado e a gente vê uma pressão por inadimplência dentro dos nossos modelos que nos indica que esse é o provisionamento correto. Em relação aos segmentos de maior inadimplência, a gente tem visto pessoas físicas e a micro e pequena empresa, que a gente chama de “pejotinha” aqui, nas linhas de curto prazo, tendo a maior pressão, mas o que realmente nos guia é o spread líquido e esse spread líquido tem sido inclusive, crescente, aqui na nossa apresentação você viu que ele tem aumentado em torno de 0,1% por trimestre. Então, dito isso, a gente continua com uma leitura positiva nesse posicionamento, é óbvio que se a gente perceber que há uma reversão de tendência, a gente vai efetivamente diminuir a intensidade nessas linhas para ter sempre uma gestão positiva de valor agregado. Em relação às linhas mais longas, de menor risco, isso só acontece em um ambiente macroeconômico mais favorável, onde você tem maior demanda dos clientes e, inclusive, uma menor avaliação de risco específico.

Marcelo Telles (Credit Suisse) – Perfeito, obrigado Leandro!

Operador – Nossa próxima pergunta vem de Henrique Navarro, Santander.

Henrique Navarro (Santander) – Bom dia pessoal e obrigado pela oportunidade de fazer perguntas! A minha pergunta está em linha com a pergunta do Yoshida que é compreender a tendência de inadimplência para frente. Então, a primeira pergunta é, a gente pode considerar 20 a 30 *basis points* de deterioração da inadimplência no terceiro trimestre? E a segunda pergunta é mais conjuntural, o que a gente tem hoje, que é um crescimento de carteira ainda forte com uma inadimplência aumentando 30 *basis* no segundo trimestre, esse é um cenário que não casa no ano que vem com PIB 0%, que é a expectativa de vocês. Então em algum momento, algum desses números vai ter que mudar, ou a gente errou o PIB e PIB vai para cima, ou vocês vão ter que reduzir a originação de crédito ou porque a inadimplência ficou realmente estável pelo quarto trimestre. Então eu queria entender em qual momento a gente pode ver alguma dessas mudanças maiores nos números do Bradesco, seria talvez no quarto trimestre que eventualmente vocês vão reduzir a originação? Eu queria entender um pouco mais esse cenário macro, pensando em 2023, obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Henrique, obrigado! Esse seu ponto é ótimo porque, de fato, a gente já reduziu a originação, se você olhar as originações que a gente teve comparativamente aos trimestres anteriores, ela é um pouco maior nesse trimestre, mas foi pouco. Mas na pessoa física, essa originação já diminuiu, então quer dizer, isso afeta os modelos de crédito, é natural que quando você joga no modelo um aumento de taxa de juros como a gente está vendo agora da Selic, naturalmente o modelo já exclui uma parte daqueles clientes que estavam pedindo crédito, função natural da taxa de juros maior e do comprometimento de renda que ele possa ter. Então é um pouco isso, a gente continua pilotando isso e apertando, acho que não tem necessidade de apertar mais até porque, como eu comentei e você ouviu, as

curvas de inadimplência mais curtas parecem que já mostram uma melhora na inadimplência. Agora, é fato, deve ter alguma piora ao longo do terceiro e quarto trimestres, já com perspectivas de melhora já para o ano que vem. Mas isso é algo que a gente tem que pilotar e olhar todo dia porque não tem outro jeito de ser, a cada mês ou a cada dia que a gente tem a informação da inadimplência e do crescimento do NII, nós temos que pilotar isso para continuar remunerando o capital do banco, esse é o ponto mais importante que a gente tem que observar a todo momento.

Leandro Miranda de Araujo – É isso, e efetivamente, se por exemplo, não houver crescimento do PIB, não houver diminuição do desemprego, não houver aumento de renda, os nossos modelos naturalmente vão indicar uma redução das linhas de maior risco.

Henrique Navarro (Santander) – Ok, a minha primeira pergunta é 20 a 30 *basis* de deterioração de inadimplência para o terceiro trimestre é algo que dá para gente esperar?

Leandro Miranda de Araujo – A gente prefere não falar, não precisar até porque a gente está em um momento agora de reversão de tendência. Como o Octavio mesmo colocou, a linha de 15 a 90 tem se comportado bem e eu acho que a gente está com toda a cautela e por enquanto o que importa para gente é que estamos com o spread líquido positivo e crescente.

Octavio de Lazari Junior – A gente espera que não chegue a isso, Henrique!

Henrique Navarro (Santander) – Perfeito, obrigado! E minha última pergunta é índice de cobertura 218%, acho que está próximo dos *lows* históricos, a gente deve imaginar que esse é um patamar que fica estável ou ainda tem chance de buscar o 200%, por exemplo?

Leandro Miranda de Araujo – A gente espera chegar próximo à 200% de cobertura no final do ano, historicamente nós já chegamos a 180%.

Carlos Firetti – E lembrando que a gente já havia falado no trimestre passado que o índice deveria fechar o ano entre 200% e 220%.

Henrique Navarro (Santander) – Excelente, muito obrigado!

Operador – Nossa próxima pergunta vem de Pedro Leduc do Itaú BBA.

Pedro Leduc (Itaú BBA) – Bom dia a todos, minha pergunta vem na direção do SME e aqui também a inadimplência vem subindo gradualmente e agora já próximo dos 4% que é o que tínhamos no pré-pandemia, o indicador 15 a 90 ficou estável e talvez não seja tão legal assim, eu vejo aqui no gráfico historicamente ele sempre cai no segundo trimestre, e essa carteira já desacelerou um pouco mas queria escutar de vocês como ela está se dando dentre os diferentes segmentos do SME, S e M das diferentes indústrias, como vocês estão ajustando a reprecificação de risco, prazo, garantia e, por fim, se existe já uma estimativa de quão benéfico ou de quanto volume pode ter no Pronampe recém aprovado em maio aqui pra esse segmento. Obrigado!

Leandro Miranda de Araujo – Tudo bem, Pedro? É o Leandro. Basicamente o que a gente tem visto é que a concentração de crescimento da inadimplência está nas pessoas físicas, nas linhas curto prazo, notadamente crédito pessoal, cartão de crédito, na nossa “pejotinha”, aquelas empresas até R\$50 milhões que muitas vezes se confunde até com a própria pessoa física, no capital de giro e a gente tem visto queda de inadimplência na empresa média e na grande empresa, então estão muito bem comportadas, a gente acredita que essa é uma tendência que se mantém e, como você mesmo comentou, a medida que a gente tem redução de inflação, redução de juros, e a tendência do 15 a 90 se mantenha, a gente deve ter menos pressão, então a gente acredita que essas são as grandes tendências aqui.

Pedro Leduc (Itaú BBA) – Em relação ao Pronampe, alguma expectativa?

Octavio de Lazari Junior – Começa a operar a partir de segunda-feira, Pedro. É o Octavio que tá falando, desculpa, bom dia. A gente vai operar no Pronampe a partir de segunda-feira mas o volume deve ser menor do que foi no ano passado até pelas exigências e o volume disponível mas a gente vai operar e a gente quer operar da mesma maneira que a gente fez da outra vez que deu hiper certo, ou seja, já pré-aprovando a operação para o cliente para que ele pudesse contratar direto no *internet banking* ou no *mobile* para que ele não tenha que fazer esse trabalho todo burocrático com papel, físico nas agências. Mas vai ser menor que do anterior.

Pedro Leduc (Itaú BBA) – Já bastante útil a resposta que começa agora a partir de agosto. Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Só queria dar um toque também, que a gente tem que observar também, Pedro, com relação a inadimplência, a gente fica falando e

olhando a inadimplência, mas a gente precisa aumentar o espectro da nossa visão, porque a gente está vendo a inadimplência hoje aqui de 3,5%, mas nós estamos falando de uma inadimplência de 3,5% com uma Selic de 13,75%, ou seja, quase 14%. Se a gente olhar lá para trás, quando aconteceu de ter uma Selic tão alta assim, os índices de inadimplência não são o que a gente observa hoje, eles eram maiores. Então sempre ter que olhar esse espectro muito longo porque o Brasil acaba tendo os ciclos econômicos que não foram revogados e não serão. Então a gente sempre tem essas mudanças de cenário e de um cenário muito agravado. Nós tivemos a taxa de juros subindo de 2% para 13,75% em menos de 18 meses. Quer dizer, isso tem um impacto na vida das pessoas como a gente tem observado.

Oswaldo Tadeu Fernandes - Só tentando complementar o Octavio, como eu havia comentado, o mix da nossa carteira de crédito quando a Selic era 2% era muito mais financiamento imobiliário, crédito consignado. E hoje o mix da carteira também mudou. Então quer dizer, são produtos que tem sua característica de uma inadimplência diferente e, como eu comentei no início da tele, só o mix de 2019 para cá dá uma diferença de 0,4 p.p. na inadimplência, quer dizer, o mix também mudou e se reflete, conforme o Octavio comentou, na margem financeira nossa maior.

Pedro Leduc (Itaú BBA) - Está claro. Posso só fazer um *follow up rápido*? Uma dúvida mais conceitual na carteira de cartão de crédito. Quando vocês mencionam que tem um foco maior de crescimento de clientes internos nessa expansão, quando vocês falam de next e Digio, e obrigado por abrir a performance deles, vocês também os consideram clientes internos que estão gerando volumetria na carteira de cartões ou não?

Octavio de Lazari Junior - Não. Eles são empresas separadas. O next, o Digio e próprio Bitz tem cartão de crédito. A gente olha isso como empresas separadas, Pedro. Tem os desafios deles e tem o crescimento deles.

Pedro Leduc (Itaú BBA) - Está legal. Obrigado por esclarecer.

Octavio de Lazari Junior - Pedro, um abraço!

Operador - Nossa próxima pergunta vem de Domingos Falavina do J.P. Morgan.

Domingos Falavina (J.P. Morgan) - Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Duas perguntas aqui. Em provisão e qualidade de carteira, um pouco mais em outras linhas, talvez contábeis, uma delas é outras receitas do Bradesco que veio crescendo muito, R\$1 bi, R\$2 bi, bateu quase R\$4 bi, especificamente uma linha de

provisão, reversões de provisões operacionais, uma coisa que rodava em R\$700-R\$800 milhões se a gente olhar 6 meses atrás e veio R\$1,7 bi nesse trimestre, queria entender um pouco o que exatamente está puxando essa reversão e como é que a gente pensa nessa linha pra frente, seja ela consolidada ou não, e a segunda pergunta minha é, talvez já abordaram isso, desculpas se já, mas a TJLP vem subindo muito e o JCP, presumo deva subir também, como é que a gente pensa em uma taxa efetiva, em um *soft guidance* razoável para trabalhar dado esse cenário de juros maior?

Oswaldo Tadeu Fernandes – Oi Domingos, é o Oswaldo, tudo bom? Vou iniciar pela sua primeira pergunta em relação, imagino que você esteja olhando até a nossa explicativa de outras receitas operacionais. Para nós, o ideal, se você está olhando a nota explicativa, olhar as duas, tanto a Outras Receitas como Outras Despesas, que está por exemplo na página 25, a gente tem isso conjugado, mas tentando ainda só na parte da nota explicativa é importante o seguinte, o dia a dia do banco acaba tendo reversões de provisões que acabam batendo nessa linha contábil mas que também tem constituição de outras provisões que acabam batendo em outra linha contábil então se você olhar de repente a página 25 que está condensado isso e aí é outras, de outras operacionais, você vê que todas as quatro linhas apresentaram queda, a linha de comercialização de cartões apresentou redução, se você comparar o segundo trimestre de 2022 com o segundo de 2021 o número é praticamente o mesmo R\$442 milhões e R\$446 milhões, a contingência cível e fiscal também apresentou queda, embora, se você compara 2T22 com 2T21, também é praticamente o mesmo R\$103 com R\$88 milhões, a parte de sinistros que é em boa parte fraude também no trimestre em relação ao trimestre anterior apresentou queda mas se a gente compara em relação ao mesmo trimestre anterior tem uma queda pequena e na parte de outras - outras, que está condensado outras receitas e outras despesas, esse mês que ela veio positiva, basicamente é alocação de provisões complementares da seguros de provisão técnica da parte de cima. Então nesse caso, seriam esses nossos movimentos nesse trimestre em relação a outras. Agora o outro ponto que você comentou da TJLP é bem importante, porque a TJLP subiu no primeiro trimestre de 6,08% para 6,82%, então aumentou o benefício fiscal nosso em relação a isso, e isso acaba tendo sem dúvida um impacto na nossa alíquota de imposto, então para dar uma ideia, em torno de 1 ponto, 1,5 p.p. nossa linha de imposto foi beneficiada por isso. Esse trimestre ela já está em 7,01%, quer dizer, vai ter aí um outro impacto também positivo em relação ao benefício fiscal de JCP, então a gente está imaginando que no ano, entre 2, 2,5, até 3 pontos percentuais a gente teria um benefício na alíquota. Então nosso *soft guidance* na alíquota em virtude dessa mudança TJLP é de 30% a 32% agora, obviamente que ainda a gente não sabe a TJLP do quarto trimestre então estamos estimando aí uma diferença pequena em função de movimento de taxa de juros. Seria isso!

Domingos Falavina (J.P. Morgan) – Super claro. Só...contabilmente falando, vocês comentaram de seguros. Nessa linha 30 em separado, que ela mudou próximo de R\$1 bi, entra nessa reversão de provisão seguros também, ou é cível, trabalhista, legal? Só para saber o que está lá dentro.

Oswaldo Tadeu Fernandes – Entra seguros porque é o balanço nosso consolidado então abrange todas as empresas inclusive empresas que a gente consolida, como Cielo, Grupo Alelo e todas as empresas do grupo Bradesco.

Domingos Falavina (J.P. Morgan) – Perfeito, super claro. Obrigado!

Operador – Nossa próxima pergunta vem de Luis Fernando Azevedo do Banco Safra.

Luis Fernando Azevedo (Banco Safra) – Bom dia a todos. Queria fazer um *follow up* nessa questão da inadimplência. Vocês falaram um pouco que a tendência é piorar agora no segundo semestre um pouco, e talvez no ano que vem melhorar, mas por outro lado, estruturalmente, o Oswaldo falou que se normalizasse o mix da carteira, teria piorado uns 40 bps em relação a 2019, então como é que a gente pode ver a inadimplência um pouco mais para frente? O que seria um patamar razoável e também olhando o *large corporate* está andando muito baixo, bem abaixo do que seria o nível histórico, em 0,1%, o que dá para imaginar que seria uma inadimplência normalizada mais para frente, algo em 3,5% e 4%? Essa é a primeira pergunta. Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Luis, a inadimplência das grandes empresas, o banco corporativo, está nas mínimas históricas, deve continuar, não há nenhuma perspectiva, porque quando tem problema nas grandes empresas está carimbado o nome, a gente já sabe, sai na imprensa e tudo, então, a gente não vê nenhum problema nas grandes empresas em um cenário um pouco mais para frente, esse ano, não vemos nenhum problema nas grandes empresas. Na pequena empresa, essa que tem maior dificuldade, mas a partir do momento que você tem geração de emprego e renda e taxa de juros para de crescer e começa a voltar, que é a expectativa que todos nós temos para o ano que vem, isso tudo melhora. E nas pessoas físicas, as linhas que a gente tem uma inadimplência mais alta, basicamente são as linhas que você tem rentabilidade melhor, como cartão de crédito e crédito pessoal; quando você olha as outras linhas que tem garantia, financiamento de veículos, crédito imobiliário, a inadimplência está absolutamente em linha, não houve aumento dessas linhas. Então se tiver um crescimento, acho você deu um tom bom, quer dizer, a inadimplência para o final do ano e começo do ano que vem ela pode chegar no máximo a 4%, acho que não passa disso, e estou exagerando porque eu acho que os modelos e a facilidade ou a rapidez que a gente tem hoje de ajustar os modelos de crédito para trazer para uma inadimplência mais baixa é muito maior do que a que você tinha no passado. Só para fazer um comparativo, em 2017 quando a taxa de juros chegou a 13%, 14%, você tinha uma inadimplência de 90 dias de 4,7-5%, nós estamos falando de uma inadimplência hoje de 3,5%. Esse número

que você deu, esse *range* de 3,5% a 4%, ele é bastante adequado e certamente é onde ele ficará.

Luis Fernando Azevedo (Banco Safra) – A minha segunda pergunta é com relação a *payout*, se a gente considera essa dinâmica que vocês falaram de TJLP maior, trazendo um *tax shield* melhor de JCP, acho que para otimizar o JCP a gente estaria vendo um *payout* talvez até mais perto de 40%. Dá para imaginar o *payout* um pouco maior ou o banco continua com a leitura mais próxima do mínimo de 30%?

Octavio de Lazari Junior – Luis, a gente vai ficar no que é histórico, a gente vai ficar nos 40%. É o que a gente já vem fazendo há alguns anos, exceto 2020, então ficamos em 40%.

Luis Fernando Azevedo (Banco Safra) – Está legal. Muito obrigado!

Operador – Obrigado! Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Retorno a palavra agora ao palestrante para as considerações finais.

Octavio de Lazari Junior – Muito Obrigado a todos e a todas pela atenção durante a nossa conferência. Nós continuamos à disposição, toda nossa área de relacionamento com investidores e também com o mercado, Firetti, Oswaldo, Leandro, Joice, Poterio, estão à disposição de vocês, o próprio André Cano, estão à disposição de vocês para qualquer outra dúvida adicional que tenha com relação ao balanço e mais detalhes que vocês precisem. Muito obrigado. Uma boa tarde e um bom final de semana a todos.

Operador – A teleconferência do Bradesco está encerrada. Agradecemos a participação de todos e desejamos um ótimo dia!