

Live de Resultados
Banco do Brasil
Resultados do 4º Trimestre de 2022
14 de fevereiro de 2023

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à nossa live para discussão dos resultados do 4T22. Nosso evento será realizado em português com tradução simultânea para o inglês. Para escolher o idioma clique no botão do canto direito da tela e selecione o áudio desejado.

Para começar, nossa CEO Tarciana Medeiros e o CFO Ricardo Forni farão uma apresentação do desempenho e na sequência teremos a sessão de perguntas e respostas. Lembramos aos analistas que apenas será possível fazer perguntas por meio do link do webcast. Está conosco também o Felipe Prince, Vice-Presidente de Controles Internos e Gestão de Riscos, nosso CRO, e o Daniel Maria, Diretor de Finanças e Relações com Investidores. Passo a palavra para a nossa presidente Tarciana para começarmos.

Tarciana Medeiros - CEO

Bom dia a todos e todas. Quero agradecer a presença dos analistas e acionistas na nossa live de resultados. É com grande satisfação que estamos aqui para conversarmos sobre o nosso desempenho de 2022 e para falarmos também sobre os rumos da nossa empresa daqui em diante.

Agora vamos iniciar a apresentação de desempenho da nossa organização no ano passado. O nosso lucro é a medida exata dos benefícios que entregamos aos nossos clientes e à sociedade.

O resultado de R\$ 9 bilhões que obtivemos no 4T22 comprova de forma inequívoca que somos disciplinados na execução do nosso planejamento estratégico. Esse lucro materializa o êxito de uma estratégia corporativa que vem sendo trilhada por sucessivas gestões da empresa. O nível de rentabilidade que alcançamos nesse último trimestre, de 23%, foi construído após uma longa travessia que se amparou em resultados crescentes de forma coerente e consistente.

O rigor com que implementamos as nossas diretrizes não nos impede de sermos flexíveis quando necessário. Sabemos fazer os ajustes de rota para nos adaptarmos às exigências de mercado e à economia, mas independentemente do cenário a estratégia da nossa empresa não abre mão da gestão equilibrada

de capital, do acompanhamento rigoroso da qualidade da carteira de crédito e do retorno adequado aos nossos acionistas.

Fechamos 2022 com um lucro de quase R\$ 32 bilhões e esse valor é condizente com o tamanho da nossa carteira de crédito, que fechou o ano totalizando 1 trilhão, isso mesmo, R\$ 1 trilhão e um terço dela é considerada sustentável. Temos uma das maiores carteiras de crédito do mercado destinada aos diversos setores da economia, o que demonstra como conseguimos conciliar nossos objetivos comerciais com uma atuação pública, além disso o patamar do nosso resultado anual representa o quanto as nossas decisões estiveram alinhadas com as necessidades e as realidades dos nossos diversos segmentos de clientes. Considero o nível de rentabilidade que apresentamos adequado ao potencial da nossa empresa e essa será uma equação que nós vamos sempre buscar equilibrar.

O patamar de lucro do Banco do Brasil será baseado no seu capital, na solidez de sua carteira, na obtenção de receitas e de intermediação financeira, de novos negócios e na gestão adequada de despesas, no retorno condizente ao acionista. O retorno financeiro que buscamos sempre terá como meta o relacionamento de longo prazo, esse é o melhor caminho para a sustentabilidade da nossa empresa.

Sempre estaremos atentos à perpetuidade dos nossos negócios, observando de perto a gestão do nosso capital e nesse quesito estamos confortáveis. Nosso nível de capital principal alcançou 12%, ficando entre os melhores do mercado, o que permite sustentar o crescimento da nossa carteira de crédito entre 8 e 12% em 2023. Conceder crédito está no DNA dos funcionários do Banco do Brasil e nesse quesito temos uma vantagem competitiva muito especial, a experiência dos nossos colegas é um diferencial no relacionamento próximo junto aos nossos clientes. Nossos modelos de análise para a concessão de crédito são reconhecidos por sua qualidade.

Também nos destacamos por nossas avaliações de gestão de riscos, que são cada vez mais pautadas em dados e inteligência analítica. Tudo isso nos permite ter um dos menores índices de inadimplência do mercado, 2,5% nas operações acima de 90 dias, índice inferior à média do mercado. O nível de crescimento da nossa carteira de crédito acompanhou os segmentos da economia que apresentaram melhor desempenho.

Nossa carteira de pessoa jurídica aumentou 13% em 12 meses e aí falando especificamente das empresas de pequeno porte a nossa atuação foi ainda mais relevante, liberamos R\$ 12 bilhões para o Pronampe, beneficiando mais de 128 mil empresas das quais 41% delas são lideradas por mulheres. Nossa atuação no Pronampe foi fundamental para preservar mais de 1,1 milhão empregos.

No mercado de pessoa física ano após ano buscamos um mix de crédito com aumento da participação em linhas de melhor retorno ajustado ao risco. Também atuamos fortemente em linhas que favorecem a resiliência da nossa carteira. A lei que aprovou o crédito consignado foi publicada no ano de 2003 e de lá até aqui já são 20 anos operando nessa linha. Nesse período nós conquistamos a primeira colocação do mercado com crescimento constante e resiliente. Nossa carteira do consignado chegou a R\$ 115 bilhões, fortalecendo nossa liderança nessa modalidade de crédito.

No agronegócio, mais uma vez a rede do banco teve uma atuação de destaque, contribuindo para que o saldo da nossa carteira alcançasse quase R\$ 300 bilhões, um crescimento de 25% em um ano. Nosso objetivo sempre será apoiar todo o setor dentro e fora da porteira, dos pequenos produtores rurais às cooperativas e grandes empresas.

Por todo o apoio no crédito uma ampla oferta de produtos e serviços e nossa capilaridade, o Banco do Brasil é uma das empresas brasileiras com maior presença e proximidade na vida das pessoas. Por conta disso temos um compromisso de gerar valor à sociedade de forma intrínseca à nossa atuação. O valor adicionado pelo BB à sociedade brasileira cresceu 36% em 2021, totalizou R\$ 80 bilhões na forma de juros sobre o capital próprio, dividendos, impostos, folha de pagamento e pagamento a fornecedores.

O Banco do Brasil inicia 2023 com um novo time. Todos os nossos antecessores ao longo da história trouxeram a empresa até aqui com muita competência e dedicação. Agora cabe a nós assumir esse legado e a partir dele avançar ainda mais, encontrando soluções e modelos de negócios que preparem o Banco do Brasil para as mudanças que estão transformando o sistema financeiro e o nosso país.

A era digital revolucionou os padrões de consumo. No sistema financeiro essas mudanças têm assumido uma velocidade ainda maior. Nesse sentido acredito que o nome do jogo é a inteligência no conhecimento do comportamento dos nossos clientes. Estamos trabalhando cada vez mais para saber o que oferecer ao cliente e em qual momento. E nós vamos além, os nossos modelos vão continuar evoluindo ainda mais para atender os padrões de comportamento das pessoas. Vamos entender como as pessoas se comportam, mesmo aquelas que não estão na nossa base de clientes.

Uma prova desse nosso compromisso é a nossa posição de liderança no recebimento de dados do open finance. Nosso objetivo principal é atuar com maior intensidade a partir da gigantesca base de dados que nós possuímos. Já somos referência no mercado no melhor aproveitamento dessas informações, afinal são 82 milhões de clientes, o Brasil passa por aqui.

Esse é um ativo único que o BB tem, é uma vantagem competitiva imensa. Nós já avançamos bastante nesse objetivo. Hoje trabalhamos com mais de 2 bilhões

de dados em nossos modelos analíticos, fazendo com que tenhamos quase 480 milhões de combinações de ofertas de produtos e serviços adequados a cada perfil de cliente. É muita coisa, mas queremos avançar ainda mais na hiperpersonalização dos nossos negócios, entregando o produto certo ou serviço certo com preço justo e no momento que atenda a necessidade do nosso cliente.

Ter um banco para cada cliente, esse é um mantra, é um mantra que essa gestão vai repetir todos os dias enquanto estivermos aqui. É um objetivo que estará sempre em minha mente e que guiará essa gestão. Para levar adiante esse desafio precisamos de funcionários preparados para essa realidade. Promoveremos uma cultura organizacional que seja a base da transformação digital e para isso vamos investir em tecnologia. Entendemos que temos de ir além de oferecer canais e soluções digitais aos nossos clientes. Na verdade, precisamos que os atributos e comportamentos digitais materializados em agilidade, criatividade e inovação continuem permeando toda a organização.

Para isso tomaremos medidas efetivas que nos tornarão capazes de utilizar os nossos recursos, os nossos talentos internos. É a partir dessa ideia que nós iniciamos uma mudança no nosso modelo organizacional. As áreas responsáveis por nossa estratégia e pelo desenvolvimento de soluções em produtos e serviços terão equipes flexíveis e integradas, com muito maior variedade de competências. Com isso queremos um Banco do Brasil mais empreendedor, resiliente, mais eficiente e ainda mais centrado no cliente.

Nós iremos juntar e misturar nossos colegas para formar ecossistemas de inovação. Por exemplo, o funcionário da tecnologia estará junto com os profissionais da estratégia de clientes e da gestão de risco em equipes voltadas para entrega de soluções multiplicando conhecimento. Queremos ganhar celeridade promovendo decisões mais horizontais, como por exemplo foi o projeto da BB Cash, que a partir de hoje passa a contemplar a abertura de conta para crianças a partir de 10 anos. É isso, é uma simbiose, para dar conta da complexidade nada melhor do que times diversos em sua formação. E aí não é à toa que o mercado tem valorizado empresas que estimulam a diversidade bem distribuída em todos os níveis hierárquicos.

Estamos nesse instante com concurso aberto com vagas específicas para área de tecnologia. Serão contratados até 3.000 colegas. Essas medidas irão se somar às parcerias que temos com startups no programa de venture capital. Será preciso um movimento coordenado de todo o conglomerado fazendo da cultura digital um atributo cada vez mais presente no dia a dia da organização. As decisões de hoje serão fundamentais para a competitividade de cada banco no futuro próximo e diante dessa complexidade, acredito que a diversidade de pessoas com experiências profissionais distintas e histórias de vidas únicas, sejam fundamentais para encontrarmos soluções financeiras cada vez mais simples, inteligentes e acessíveis.

Todo esse alinhamento estratégico que anunciei estará vinculado à nossa atuação na agenda ESG. Entendemos que o nosso papel é criar uma espiral positiva, de forma que nossos clientes, fornecedores e demais públicos de relacionamento sigam conosco no caminho de construir uma sociedade cada vez mais inclusiva e verde e ao mesmo tempo reforçamos a nossa atuação para que sejamos cada vez mais sustentáveis.

Vou fazer um breve resumo que contempla a amplitude desse conceito. Na esfera social vamos fortalecer a atuação da Fundação Banco do Brasil no apoio aos mais carentes. Implementaremos ações estruturantes que transformem de fato a situação de risco dessas comunidades. A Fundação Banco do Brasil sempre terá a nossa diretriz para conduzir iniciativas destinadas às populações menos favorecidas.

Nosso retorno à sociedade também se estende à cultura. Há mais de 30 anos o Banco do Brasil patrocina o setor. Os centros culturais do Banco do Brasil são referências nacionais e mundiais. Recentemente lançamos nosso edital de patrocínio a projetos culturais, dando oportunidade ao desenvolvimento de diversos artistas e manifestações culturais.

No esporte, o BB apoia atletas, equipes e projetos sociais, vôlei de quadra e de praia, surf, skate, o circuito Banco do Brasil de corrida, são exemplos de como o BB é uma das empresas que mais patrocina o esporte no Brasil.

No meio ambiente temos uma carteira sustentável de R\$ 327 bilhões. O objetivo é oferecer crédito a partir de critérios rigorosos e adaptados às novas exigências ambientais. Como o maior parceiro do agronegócio brasileiro, nós vamos estimular cada vez mais o uso de tecnologias, além de dar assessoria aos produtores rurais, principalmente aos agricultores familiares e às mulheres do campo. Com diversidade de cultivos e técnicas de baixo impacto, esse é um segmento que tem muito potencial de contribuir com a transição para a economia de baixo carbono.

Na governança corporativa nós somos referência no sistema financeiro, sendo o único banco brasileiro a participar do Novo Mercado da B3, patamar de excelência entre as empresas de capital aberto e sempre atuaremos para fortalecer a nossa governança. Gostaria de ressaltar que todas as decisões aqui no Banco do Brasil são tomadas de forma colegiada, em Comitês Estatutários que contam inclusive com a presença dos representantes dos acionistas minoritários. Nossas decisões são técnicas e consideram sempre a melhor alocação de capital e a geração de valor.

Nós vivemos em um mundo de grandes transformações. Acreditamos que 2023 será um ano muito desafiador, mas também será um ano de muitas conquistas. Estou confiante no país e acredito que estamos construindo as bases de um futuro promissor, mas para isso cada um precisa fazer sua parte. Não tenho dúvidas de que vamos gerar resultados cada vez mais sustentáveis

e consistentes. No que couber ao Banco do Brasil, nós buscaremos fazer o que mais sabemos fazer, ser Banco do Brasil na essência, colocando em favor de toda a sociedade a nossa diversidade de negócios, capacidade de atuação e de geração de riqueza para os nossos clientes de todos os segmentos, funcionários, fornecedores e acionistas. Entendo que assim nós contribuiremos para o estímulo de um ambiente de negócios que cresça de forma sustentável.

Finalizo aqui e passo a palavra ao nosso CFO Ricardo Forni, que vai aprofundar a análise dos números que eu acabei de apresentar. Logo após, ficarei à disposição para as perguntas junto com o Forni e com o Felipe Prince. Muito obrigada.

Ricardo Forni – CFO

Bom dia a todos, obrigado presidente Tarciana. Vou iniciar a apresentação com os destaques do resultado de 2022. Como já mencionado apresentamos um lucro líquido recorde de R\$ 31,8 bilhões, crescimento anual de 51,3%, o que representa um RSPL de 21,1%, o melhor entre os grandes bancos. O valor adicionado, que inclui pagamento de impostos, salários, dividendos e demais componentes, superou R\$ 80 bilhões, um crescimento anual de 35,9%. A carteira de crédito avançou 14,8% e atingiu pela primeira vez a expressiva marca de R\$ 1 trilhão. Os ativos totais do banco superaram a marca de R\$ 2 trilhões e a margem financeira bruta avançou 23,8% no ano. O índice de capital principal encerrou o período em 12,01%. Vamos detalhar agora esses itens ao longo da apresentação

O nosso lucro no 4T foi de R\$ 9 bilhões, crescimento de 52,4% em relação ao 4T21. Alcançamos no período um RSPL de 23%. Esse resultado foi impactado por um evento subsequente que demandou a constituição de provisão para uma empresa do Large Corporate que entrou em pedido de recuperação judicial em janeiro deste ano. A análise personalizada do caso, aplicada à nossa metodologia de crédito, gerou provisionamento de R\$ 788 milhões, correspondente a 50% da nossa exposição ao ativo. Os desdobramentos deste caso estão sob monitoramento constante e o volume de provisão acompanhará a evolução das negociações. Eventual necessidade de agravamento adicional do risco já está contemplada no guidance de 2023.

Desconsiderando esse caso específico, nosso lucro líquido ajustado no trimestre teria sido de R\$ 9,4 bilhões com RSPL equivalente de 23,4%. Ainda que nossos modelos de análise de crédito não indiquem retorno zero do capital alocado, realizamos um exercício para fins de comparabilidade. Caso houvesse o aprovisionamento de 100% sobre a exposição ao ativo, o cenário hipotético mostraria um lucro líquido ajustado de R\$ 8,6 bilhões no trimestre com RSPL equivalente de 21,8%.

A carteira de crédito ampliada superou a marca expressiva de R\$ 1 trilhão pela primeira vez na história do Banco do Brasil, evolução de 15% na comparação com 2021 e 4% no trimestre.

A carteira de negócios sustentáveis, que compreende as operações de crédito que possuem impactos socioambientais positivos, atingiu R\$ 327 bilhões representando 33% da carteira total ampliada. Destaque para o crescimento anual de 23% da agricultura sustentável impulsionada pela agricultura de baixo carbono que expandiu 42% e pelo Pronaf Custeio, que evoluiu 40%.

No próximo slide mostramos a carteira pessoa física que apresentou saldo de R\$ 289,6 bilhões em 2022, um crescimento trimestral de 2,7 e anual de 9%. A carteira de crédito consignado superou R\$ 115 bilhões, correspondendo a 40% da carteira pessoa física com uma participação de mercado de 20%.

Ao mesmo tempo avançamos na estratégia de diversificação em linhas de crédito não consignadas, destaque para o crescimento anual de 18% do empréstimo pessoal e 14,5% do cartão de crédito.

A carteira agro atingiu R\$ 309,7 bilhões com uma evolução trimestral de 8% e anual de quase 25%. Os recursos destinados à agricultura sustentável representam aproximadamente metade dessa carteira. No ano de 2022 desembolsamos quase R\$ 180 bilhões para todos os segmentos do agro, um crescimento de 21% em relação ao ano anterior. Esse crescimento é reflexo do conhecimento e do atendimento especializado ao agro com capilaridade, consultoria, sustentabilidade e inovação.

No próximo slide mostramos a carteira pessoa jurídica que cresceu 12,8% em 12 meses. A carteira MPME atingiu R\$ 111 bilhões, crescimento de 21% em 12 meses influenciada pela liberação da terceira tranche do Pronampe. O crédito para as grandes empresas alcançou R\$ 194 bilhões, um crescimento anual de 15,7%.

Importante destacar que ao distribuirmos ao mercado mais de R\$ 8,7 bilhões em títulos originados pela nossa carteira TVM, um crescimento de mais de 330% em um ano. Ao mesmo tempo que provemos funding em atendimento de excelência as grandes empresas, ampliamos a oferta de investimentos para nossos clientes. Além do crédito contamos com uma rede especializada de mais de 215 agências exclusivas MPE e 91 agências exclusivas no atacado, oferecendo relacionamento próximo e ampla gama de produtos e serviços.

A PCLD no conceito ampliado apresentou um aumento de 44,7% na comparação trimestral e de 72% em relação ao mesmo período do ano anterior. O risco de crédito apresentou alta trimestral de 29,3% impactado pela constituição de provisão para o caso específico citado anteriormente. Destaque para a recuperação de crédito que vem superando a marca de R\$ 2 bilhões ao longo dos últimos trimestres.

No próximo slide trazemos a inadimplência acima de 90 dias que foi de 2,51%, permanecendo sob controle e abaixo do SFN. O ritmo de elevação da inadimplência PF se reduziu, alcançando 5,44%. Com alguma volatilidade, a inadimplência PJ foi de 1,83, e o agro finalizou o ano em relativa estabilidade a 0,52%. Apesar de o New NPL da carteira total ter se mantido estável em relação ao trimestre passado, em termos relativos ela se conservou em 0,80% da carteira, um patamar consistente com a média histórica.

E cabe ainda ressaltar que pela primeira vez desde o 3T20 podemos observar um movimento de queda do New NPL da carteira pessoa física, o que corrobora com nossas expectativas de acomodação da Inad dessa carteira ao longo do 1S23. Vale também destacar que tendo em vista o volume de provisões no trimestre, a cobertura do New NPL foi de 117,9%, já o índice de cobertura da carteira encerrou o ano em 227%.

No 4T a margem financeira bruta totalizou R\$ 21,5 bilhões, um crescimento de 9,7 na comparação trimestral e 45% na comparação em 12 meses. Em 2022 o crescimento da MFB foi de quase 24%. O comportamento da margem é explicado pelo efeito combinado de três fatores: o primeiro é a elevação das receitas de crédito beneficiadas pelo aumento da carteira com melhor mix e pela reprecificação. O segundo é o aumento do resultado de tesouraria, que reflete principalmente a remuneração do excesso da nossa liquidez, onde 84% da carteira de títulos está posicionada em ativos em CDI, que são impactados pelo aumento do cenário de aumento da Selic. O terceiro fator é a maior eficiência e controle nos custos de captação.

As receitas de prestação de serviços totalizaram R\$ 32 bilhões em 2022, um crescimento de 10% na comparação anual, influenciadas principalmente pelo desempenho comercial nas linhas de administração de fundos, seguridade, operações de crédito e consórcios. E quanto a consórcios tivemos uma mudança no padrão contábil que alterou a forma de reconhecimento de receitas, o que compromete a comparação com 2021; contudo, o crescimento de 45% no volume de consórcios contratados em 2022 reflete a robustez dessa operação. No trimestre a pequena redução reflete a sazonalidade do período e o menor número de dias úteis, também nesse trimestre.

A Loja BB, que centraliza a oferta de produtos e serviços não financeiros como gift cards, e-commerce e recargas de celular, obteve um valor superior a R\$ 1 bilhão com a venda de produtos e serviços não financeiros.

As despesas administrativas na visão acumulada cresceram 5,6% no ano, dentro do intervalo do guidance e abaixo da inflação do período, reflexo da disciplina no controle de custos. O índice de eficiência atingiu 29,4%, o melhor da série histórica.

No próximo slide apresentamos o índice de capital principal que encerrou o período em 12,01. A elevação trimestral foi influenciada principalmente pela

retenção de resultados e pelo crescimento da carteira de crédito. Conforme anunciamos a mercado hoje pela manhã, o Banco do Brasil irá exercer a opção de recompra do instrumento de dívida perpétua, cuja data de call é 15/04/2003. O montante total é de USD 1,28 bilhão de um valor total emitido na origem de 1,75, e a taxa fixa do retorno é de 9,25% ao ano. O capital complementar de nível um, de 14,74% na posição de 31/12/2022, sofrerá uma redução aproximada de 60 bps na data de exercício, permanecendo em patamar bastante superior ao regulatório.

E para encerrar, apresentamos os números referentes ao guidance realizado em 2022 e as projeções corporativas que a administração está comprometida a entregar em 2023. No ano de 2022 a carteira de crédito atingiu a ponta alta das projeções influenciada pelo crescimento em empresas de agronegócios que superaram as estimativas, enquanto a carteira PF ficou abaixo do guidance devido ao desembolso menor que o inicialmente previsto, em especial pela recalibragem dos modelos de riscos nas linhas de crédito não consignadas e cartão de crédito para não correntistas.

A MFB encerrou o ano acima das projeções, influenciada pelo forte crescimento das receitas de crédito e resultado de tesouraria, beneficiado pela Selic do período. Os indicadores de PCLD, RPS, despesas administrativas e lucro ajustado terminaram o ano dentro das nossas projeções, mesmo com a contabilização do evento subsequente que mencionei no início da apresentação.

E 2023 será mais um ano de entregas robustas. De acordo com nossas projeções corporativas estimamos crescimento da carteira de crédito entre 8 e 12%, sendo a range de 7 a 11% para pessoas físicas e o mesmo intervalo para empresas, e a range de 11 a 15% para o agronegócio. Com carregos que é positivo vindo de 2022, a margem financeira bruta deverá crescer entre 17 e 21%. Estimamos também uma PCLD ampliada entre 19 e R\$ 23 bilhões, em linha com o tamanho e o perfil da carteira de crédito. As receitas de prestação de serviços deverão apresentar um crescimento entre 7 e 11%, impulsionadas pela diversificação dos negócios.

E depois de 7 anos consistentemente crescendo despesa administrativas abaixo da inflação, em 2023 trabalharemos com crescimento entre 7 e 11%, um pouco acima da inflação prevista. Isso é reflexo da decisão que tomamos de fazer investimentos adicionais na aceleração digital do BB, direcionando recursos para pessoas, capacitação, treinamentos, estrutura de TI, soluções digitais, segurança e cyber, entre outros aspectos.

O compromisso do BB com a eficiência continua inabalável e mesmo com o investimento adicional em digital nossas projeções indicam melhoria do índice de eficiência no ano. Com esse desempenho esperado nas variáveis formadoras do resultado, esperamos atingir entre 33 e R\$ 37 bilhões de lucro líquido ajustado em 2023.

Agradeço a participação de todos e podemos iniciar agora a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Obrigada Tarciana, obrigada Forni. Vamos iniciar agora a sessão de perguntas e respostas. As perguntas poderão ser realizadas em português ou inglês e serão respondidas apenas em português. Solicitamos aos participantes que façam apenas uma pergunta para que todos possam interagir conosco.

A nossa primeira pergunta vem do Pedro Leduc do Itaú. Bom dia Pedro, pode fazer sua pergunta. Pedro, a gente não te escuta. Não, ainda não conseguimos te escutar. Agora foi, sim.

Pedro Leduc - Itaú

Legal, obrigado, parabéns pelo ano e pela pergunta também, é bem rápida aqui, no que tange à qualidade de crédito a gente já começa a observar uma certa estabilização na carteira PF de vocês, cartão de crédito já quase não subiu mais, CDC salário que continua subindo um pouquinho mais, as outras linhas bem controladas.

Pode explicar um pouquinho como está se dando essa normalização? Se foi uma originação mais apertada ou é meramente a sazonalidade? E quais foram os aprendizados aqui principalmente nessa linha de CDC salário que parece estar destoando e puxando para cima a PF, e se dentro desse crescimento de carteira PF para 23 essas modalidades vão ser ajustadas ou carregam algum tipo de aprendizado na parte de vocês, obrigado.

Ricardo Forni - CFO

Olá Pedro, obrigado pela pergunta. Eu vou começar aqui e depois o Felipe Prince pode nos ajudar no complemento, mas assim olhando para o ano, para esse ano de 2022 que está sendo encerrado, a gente veio com a estratégia do mix de agregar crescimento mais acelerado em relação às linhas com maior retorno ajustado ao risco.

No começo, a partir do 2T22 a gente já percebeu na linha de cartão de crédito e lá no não consignado, CDC salário, uma rota acima daquela que a gente previa inicialmente, e desde então a gente vem se dedicando com nossos times de modelagem, com times de recuperação de crédito, para colocar,

vamos dizer assim, o comportamento dessas carteiras em linha com que a gente espera.

Esse trabalho vem dando resultado, a gente já tinha até uma expectativa de que neste trimestre, no último trimestre de 2022 já viesse até um pouquinho abaixo e ela ainda não reverteu, mas como você mesmo mencionou a inadimplência do cartão já veio com um crescimento residual, mas a gente já tem os indicativos das novas safras com uma performance muito melhor e por isso até olhando a PF como um todo o New NPL já veio um pouco abaixo e é o melhor desde o 3T20.

E vamos dizer, a nossa estratégia de gestão ativa da carteira de crédito com muita atenção, ela vem dando resultado.

O Felipe Prince pode falar um pouco mais em relação ao que foi feito em relação ao aprimoramento dos modelos, mas a gente vem colhendo essa estratégia que a gente vem declarando para vocês e espera uma estabilidade da inadimplência na PF como um todo no 1S23.

Felipe Prince – CRO

Perfeito Forni, obrigado. É isso mesmo Pedro e complementando, acho que a gente, óbvio, tem o aprendizado a gente aprendeu e calibrou os modelos ao longo de 2022. A resposta ela tem sido bastante positiva, óbvio que você tem um carregamento da carteira, então para que isso inflexione a curva de inadimplência leva algum tempo, mas como o Forni colocou o New NPL já respondeu e a gente espera que aliado a investimentos que nós fizemos no modelo de subscrição de novos clientes, principalmente digitais, nós estamos na implementação final dessa ferramenta. Então, óbvio, eu subscrevo com mais qualidade, eu trago dados mais assertivos para a alimentação dos modelos, com isso eu consigo ser mais acurado na concessão.

Então nossa ideia é fazer uma concessão bastante qualificada, como a gente propôs ali no crescimento PF no nosso guidance e obviamente fazendo adequada gestão de riscos aqui para que a gente consiga estabilizar os indicadores de inadimplência de 90 dias o que já aconteceu no cartão e ao longo do semestre a gente com certeza estabiliza o de crédito não consignado.

Aí é só importante fazer um parênteses, que o crédito não consignado, apesar dos indicadores de inadimplência, ainda é uma linha com bastante retorno ajustado ao risco, então a gente tem levado isso em consideração também quando nós temos feito os ajustes.

Pedro Leduc – Itaú

Excelente, obrigado a todos.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Obrigada, Pedro. Vamos passar aqui então para nossa próxima pergunta, gostaria de chamar o Gustavo Schroden do Bradesco BBI.

Gustavo Schroden - Bradesco BBI

Oi, bom dia pessoal, parabéns pelo resultado, parabéns pelo excelente ano. Eu também gostaria aqui de parabenizar a presidente Tarciana pela indicação e eu queria até fazer uma pergunta para ela em relação à condução do banco. Eu acho que estar assumindo o banco com talvez o retorno mais alto do sistema, o banco mais desalavancado, posição superprivilegiada de capital. Acho que os indicadores são talvez um dos melhores da história do Banco do Brasil.

Minha pergunta para a presidente é qual o legado que você pretende entregar na condução do banco? Enfim, existe uma questão intensa sobre a manutenção de cortes de custos ou de manter uma eficiência, ao mesmo tempo que existem os desafios na parte de geração de receita, uma competição cada vez mais acelerada, alocação também de tipo de crédito que o banco vai focar.

Eu queria ouvir da presidente qual o legado, qual o objetivo dessa nova gestão que vai assumir agora o banco, pensando nessa questão de retorno e do próprio crescimento do banco e de alocação de crédito e linhas de crédito, além da própria eficiência. Obrigado e parabéns pela indicação.

Tarciana Medeiros - CEO

Gustavo bom dia, muito obrigada pela pergunta. Eu costumo dizer que mais do que a elaboração de uma estratégia robusta, eu acredito na disciplina da execução da estratégia. Então a estratégia corporativa do banco ela é uma estratégia construída, ela é uma estratégia de longo prazo e ela é construída de forma colaborativa.

Então na medida em que nós somos extremamente disciplinados na execução da nossa estratégia e aí eu já te respondo que nesse sentido a gente mantém o que nós estamos fazendo de melhor até aqui, então de certa forma já nos garante ali alguns dos encaminhamento de resultado para 2023. Nós também somos flexíveis para nos adaptar às condições de mercado e as condições econômicas.

Então eu te diria que o grande legado que a gente pretende levar adiante é na verdade diz respeito à obsessão à busca constante da entrega de um banco

para cada cliente, na obsessão que nós teremos durante esse período dessa gestão em entregar uma organização ágil voltada para atender à necessidade do cliente.

E aí nós temos vários pontos que eu gostaria de ressaltar. Então vai ser o cuidado com o cliente em todas as nossas decisões de entrega de solução. Para isso a gente vai trabalhar muito forte na evolução dos modelos analíticos de conhecimento do cliente, o BB vai estar onde o cliente quiser e onde ele precisar.

A gente vai simplificar o que nós oferecemos e como oferecemos, desenvolver jornadas ali de contratação de produtos e serviços cada vez mais simples e a gente entende que quando a gente simplifica a gente consegue expandir.

Vamos promover a inclusão financeira das pessoas. Eu acho que hoje já é mais do que inclusão digital, inclusão financeira das pessoas e com educação financeira efetiva. Então o banco tem um modelo já de oferta de produto que entrega, no momento em que o cliente busca comprar o nosso produto, ele já entrega o melhor produto a melhor proposta disponível para aquele perfil de cliente.

Então a aceleração da transformação digital do BB é um dos pilares para que a gente consiga entregar ali de fato um banco para cada cliente, gerando proximidade e relevância na vida das pessoas. Eu acredito que seja cumprir o nosso propósito de fato de ser próximo e relevante na vida das pessoas em todos os momentos.

Uma outra frente que a gente vai trabalhar muito é a da sustentabilidade, e aqui eu trago que a agenda ESG ela será uma prioridade, vai ser uma prioridade permanente na nossa gestão em todos os aspectos. Além de meio ambiente, de responsabilidade social, de governança, nós queremos que o banco seja, se consolide de fato como referência mundial na agenda ESG.

Então eu te diria que esses três principais pilares, aliados à nossa disciplina na execução da estratégia corporativa que está dada, serão os grandes nortes dessa gestão.

Gustavo Schroden - Bradesco BBI

Tá ótimo presidente, obrigado. Continuidade então, né? Obrigado.

Tarciana Medeiros - CEO

Obrigada.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Obrigada. Vou passar aqui para a próxima pergunta, gostaria de chamar o Daniel Vaz do Credit Suisse. Daniel, a gente não consegue te ouvir, está sem áudio. Não.

Daniel Vaz - Credit Suisse

Vocês estão me ouvindo agora?

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Agora sim.

Daniel Vaz - Credit Suisse

Agora vocês me ouvem? Tá bom, obrigado, tá bom. Bom pessoal, parabéns pelos resultados, parabéns presidente Tarciana pela indicação. Eu queria explorar um pouquinho dessa parceria com a BB Seguridade que vocês têm, aproveitar também a sua passagem, presidente, pela BB Seguridade.

Como é que você vê essa parceria de hoje para frente, ou até mesmo de 2032 para frente que a gente sempre conversa sobre uma possível extensão antecipada do contrato. O que poderia acontecer com esse contrato com BB Seguridade que acaba em 2032, nesses próximos anos, dado que é um ativo super valioso do banco?

Então eu queria entender qual é sua visão hoje, se tem alguma diferença do que já havia sido feito em parceria com a BB Seguridade. Você quer aproximar essa parceria? E se existe alguma visibilidade nessa renegociação ou extensão do contrato que se acaba em 2032 por sua parte e por parte da nova diretoria do banco, tá? Muito obrigado.

Tarciana Medeiros - CEO

Daniel te agradeço pela pergunta, vou direcionar a resposta para nosso CFO Ricardo Forni.

Ricardo Forni - CFO

Daniel, esse assunto da questão do contrato da BB Seguridade, a gente vem falando já há algum tempo com o mercado em relação. Primeiro lugar o BB continua muito otimista em relação ao crescimento do negócio de seguridade, bank assurance, o tema do bank assurance. Então a gente continua muito otimista e vem trabalhando de uma maneira muito positiva. A BB Seguridade vem tendo um desempenho bastante importante, que contribui de maneira relevante para os resultados do BB.

E essa questão do vencimento do contrato em primeiro lugar acho que o mercado tem que entender que é uma visão de continuidade. Então esse contrato ele será renovado oportunamente. Eu entendo que do ponto de vista do mercado esse "oportunamente" ele talvez tenha uma certa ansiedade para que ele seja o quanto antes melhor e a gente já vem trabalhando internamente com relação a isso.

Mas se você for olhar do futuro, acho que algumas coisas podem ser revistas do ponto de aprimoramento do contrato para que o BB e a BB Seguridade consigam aproveitar ainda mais esse negócio, mas não se deve esperar nenhuma mudança nos termos que afetem ou que privilegiem um lado ou outro. Nós temos minoritários dos dois lados, estamos cientes disso e vamos fazer isso da melhor maneira possível, mas o negócio continuará depois de 2032 com certeza e oportunamente a gente vai trazer uma discussão em relação a esse contrato e fazer isso da maneira mais transparente possível.

Daniel Vaz - Credit Suisse

Tá perfeito, muito obrigado.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Bom, a nossa próxima pergunta vem do Mario Pierry do Bank of America

Mario Pierry - Bank of America

Bom dia pessoal, vocês me ouvem?

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Bom dia Mario, está baixo.

Mario Pierry - Bank of America

Conseguem me ouvir agora?

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Sim, ficou melhor.

Mario Pierry - Bank of America

Parabéns pelos resultados para entender melhor o momento, o crescimento, índice de capital. Eu queria entender um pouco melhor aqui as premissas macro por trás do guidance que vocês deram, principalmente aqui pensando em juro, crescimento do PIB, porque o que chama um pouco a atenção é que vocês estão dando guidance de crescimento para carteira um pouco acima dos bancos privados. Então eu queria entender se tem parte desse guidance um pouco mais otimista é porque vocês estão mais otimistas para a economia ou se a gente deveria interpretar aqui de algum jeito os comentários recentes do novo governo que os bancos públicos deveriam ser um pouco mais ativos na concessão de crédito.

Ricardo Forni - CFO

Bom Mario, vou te responder em primeiro lugar em relação às premissas. Eu acho que a gente fez, vamos dizer, a construção do nosso processo orçamentário e a conclusão da definição em relação ao guidance foi feita agora no 4T21 e agora em janeiro.

O ambiente é um ambiente de uma relativa estabilidade de taxa de juros e uma perspectiva de flexibilização da taxa a partir do 3T ou 4T22, então a discussão que é mais recente, vamos dizer assim, não foi incorporada no guidance, o guidance é anterior a isso, mas já uma visão de taxa de juros começando a ser reduzida a partir do 2S21 e com o ano de 22 ainda com uma variação do PIB menor do que foi em 2021. Então do ponto de vista de premissas acho que não tem grandes novidades, não tem nenhuma premissa diferente que a gente tenha usado aqui do que a gente vê nas grandes discussões de mercado.

O crescimento de carteira que está projetado ele difere, ele está um pouquinho superior ao que já foi anunciado pelos privados não na carteira PF e PJ. Se você pegar a nossa previsão de carteira PF e PJ é de 7 a 11, é muito parecida com os demais. As projeções que a gente tem de crescimento também são similares, então eu não diria que tem uma diferença significativa aí.

O que a gente tem de diferente para carteira total é o agronegócio que o Banco do Brasil tem uma participação de mercado diferente. O agronegócio cresceu por dois anos a taxas de 25% ao ano em média, então a gente já vem crescendo de uma base muito alta e a gente espera que esse momento do agronegócio continue em 2023.

Mas o crescimento da carteira vai ser um pouco menor em função de que a carteira já é grande e o movimento, até a questão de funding para o agronegócio será, um desafio a ser superado por nós e também com a atuação do governo em relação ao novo plano de safra que será anunciado para julho de 23 até junho de 24.

Então com esse contexto a nossa carteira é um pouquinho superior, mas eu diria que não foi nenhuma variável macroeconômica ou premissa que tenha sido diferente dos pares e também nenhuma diferença em relação a otimismo ou pessimismo. Eu acho que é um realismo em relação às projeções e o fato de que o agronegócio está crescendo num ritmo um pouco superior aos outros segmentos do mercado brasileiro.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Obrigada. Nossa próxima pergunta vem do Rafael Frade do Citi.

Rafael Frade - Citibank

Parabéns pelos resultados. Minha pergunta é com relação ao guidance do NII. Quando a gente pega o resultado do 4T e a gente anualiza ele, a gente está falando já de um crescimento de cerca de 17% ano contra ano, se não me engano, e eu entendo que ainda tem um processo de reprecificação da carteira.

Quando a gente olha, por exemplo, o consignado, o consignado está com uma taxa média na carteira de 1,43, vocês na ponta estão fazendo empréstimos a 1,81, então eu entendo que ainda tem um efeito positivo da reprecificação da carteira, então me parece de certa forma conservador esse crescimento de NII. Eu queria se vocês pudessem explorar um pouquinho o que é que, como é que vocês imaginam a evolução ao longo do ano, obrigado.

Ricardo Forni - CFO

Obrigado pela pergunta Rafael. Acho que você fez, você trouxe o contexto bastante real em relação a isso. A gente vê o crescimento no NII muito pelo carregamento dos fatores positivos que estão, que foram construídos ao longo de 2022 e essa projeção do 17 a 21 a gente entende ela adequada. Eu acho que do mesmo jeito que a gente ao longo do ano de 2022 foi direcionando para

um NII superior e acabou com outras contribuições, a questão de cenário de Selic, um pouco de questão de resultado de tesouraria que vem também lá de contribuição do Banco Patagonia e outros fatores, a gente conseguiu superar isso ao longo do ano.

A gente vê essa projeção colocada como adequada. Ela eventualmente tem potencial de superação, como você falou, como a gente pode ter algum tipo de evento de mercado que também pressione para baixo. Então foi uma discussão técnica, mas a gente entende como a melhor projeção, mas ela tem potencial para eventualmente superar um pouco. Eu acho que o Daniel tem algo a contribuir aqui.

Daniel Maria – Diretor de Finanças e RI

Frade é só lembrar um aspecto que o guidance, ele é construído para comparar ano cheio contra ano cheio e você tem algumas dinâmicas e algumas diferenças entre trimestres e semestres, então é bem provável que a gente tenha um NII mais forte nos primeiros trimestres e convergindo para o nosso guidance ao longo do ano, justamente por conta da reprecificação da carteira, as carteiras que já estão reprecificadas e as carteiras que estão por reprecificar.

A gente traz uma informação até complementar a isso, que nós mostramos todos os nossos ativos, o quanto que nós temos contratados em cada uma das safras, hoje nós temos 40% basicamente da nossa carteira de crédito contratada em 2022, ou seja, num ambiente de taxas de juros.

Então você tem razão, você tem esse efeito sim de reprecificação que ele é inercial. Ele tende a ser mais forte no começo, mas ele converge para o guidance ao longo do ano.

Rafael Frade - Citibank

Perfeito, obrigado.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Obrigada. Nossa próxima pergunta vem do Renato Meloni da Autonomous. Por favor, Renato.

Renato Meloni - Autonomous

Tudo bem pessoal? Parabéns pelo resultado, obrigado pela oportunidade de fazer a pergunta. No 4T teve uma receita de 700 milhões que vieram de uma

bonificação de cartões. Se vocês pudessem explicar um pouquinho melhor se isso vai ser uma receita recorrente, quando isso acontece, ter um pouco mais de visibilidade, obrigado.

Ricardo Forni - CFO

Bom, isso é efeito de bonificação de cartões, o desempenho que a gente tem tido em cartões e negociações com as bandeiras. A gente teve ao longo do ano algumas receitas nesse quesito e no 4T a gente teve um valor significativo.

Isso não é muito previsível, então não é alguma coisa que a gente antecipe como uma recorrência, como uma periodicidade conhecida. Isso depende de negociações e vinculações aos contratos. O nosso time de RI, à medida que a gente consiga ter mais clareza a gente pode depois fornecer subsídios em relação a isso, mas esse efeito no 4T é fruto de uma negociação de bonificação específica.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

E até se eu puder também complementar, isso é reflexo do aumento do volume de negócios de cartão. Então quando a gente olha o faturamento ele vem crescendo ao longo do ano e também vem melhorando o mix entre crédito e débito. Então toda essa, todo esse volume comercial ele se reflete nos bônus de performance das bandeiras.

Renato Meloni - Autonomous

Perfeito, obrigado.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Bom, a nossa próxima pergunta vem do Tito Labarta da Goldman Sachs.

Tito Labarta - Goldman Sachs

Bom dia, eu vou fazer a pergunta em inglês. Eu agradeço aqui pela apresentação. Eu gostaria de fazer uma pergunta que se segue àquela que o Gustavo fez. A gente tem o guidance dado e pensando então no RSPL, que é consistente para você e pensando também no contexto do ambiente macroeconômico e político, nós ouvimos do governo toda aquela história sobre reduzir as taxas e também a questão dos tetos, os programas de negociação.

Como vocês consideram isso em termos de RSPL sustentável para o banco a longo prazo, considerando esse ambiente político e também o ambiente competitivo, pois alguns dos seus pares têm sofrido em alguns segmentos. Se vocês pudessem nos dar um pouco de cor sobre como isso vai influenciar a maneira de vocês administrarem o banco, seria ótimo.

Ricardo Forni - CFO

Obrigado pela pergunta Tito. Eu vou tentar explicar com dois momentos. Eu acho que havia uma pergunta sobre sustentabilidade do resultado e qual o ROE esperado para o ano de 2023, então acho que o guidance é uma resposta contundente a essa questão da sustentabilidade do resultado que nós apresentamos em 2022 para 2023, com um ROE girando em torno de 20%.

É lógico que a gente percebe aí olhando para o futuro, olhando para o futuro eu acho que um pedaço desse ROE ele tem uma relação com o nível de taxa de juros da economia. Então a gente tem que olhar no contexto de que a perspectiva futura é de redução das taxas de juros a partir do 2S23 e que isso vai afetar eventualmente o ROE para 24, 25 e assim por diante.

Então acho que o nível de ROE depois de 23 ele vai depender dessa conjuntura primeiro macroeconômica com a questão do nível de taxa de juros, mas acho que o setor ele tem como uma possibilidade, uma viabilidade de girar com ROEs em torno de 18 até 20% no longo prazo. Depende de boas decisões de créditos serem tomadas ao longo do período e de uma gestão de ALM que seja adequada ao ambiente de taxas de juros como um todo.

Então olhando para frente eventualmente a gente veja os ROEs reduzindo um pouco em relação ao patamar atual, mas com uma sustentabilidade de longo prazo, mas é um jogo de estratégia, de posicionamento de balanço, de boa originação de crédito. Eu acho que o crédito tem sido o fator que tem afetado de maneira mais contundente o ROE de todos os participantes do mercado, então quem conseguir fazer crédito com qualidade vai continuar com ROE alto.

Tito Labarta - Goldman Sachs

Obrigado.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Obrigada Tito. Nossa próxima pergunta será feita por Nicolas Riva do Bank of America.

Nicolas Riva – Bank of America

Muito obrigado Janaína e equipe pela oportunidade de fazer as perguntas. Eu tenho duas perguntas, a primeira sobre a exposição à Americanas. Eu sei que é menor do que a de alguns dos seus parceiros ou pares como Itaú ou Bradesco, mas por que vocês provisionaram só 50% dessa exposição no 4T invés de toda a exposição, e como será o impacto disso no lucro e receita em 2023?

E a segunda pergunta é sobre a sua posição de capital e a situação dos perpétuos. Vocês anunciaram hoje, que em abril vocês vão fazer o call do 9,25, desta vez não vão emitir o novo perpétuo. Então vocês estão falando em um impacto negativo no capital de 60 bps. Olhando o seu guidance de crescimento de crédito entre 8-12% de lucro líquido e 40% de payout, eu estimo que vocês vão gerar aproximadamente 70 bps de capital orgânico em 2023 compensando o impacto negativo da recompra do 9,25. Se vocês puderem confirmar que isso está certo, que vocês gerariam um CET1 de 70bps em. Vocês têm mais dois perpétuos vigentes 6,25 e 9,00 na com possibilidade de recompra na primeira metade de 2024, eu gostaria de saber se exercendo o call de 6,25 é realmente dependente de conseguir uma substituição de capital e se vocês vão então emitir um novo perpétuo para substituir o 6,25?

Muito obrigado.

Felipe Prince – VP de Controles Internos e Gestão de Risco

Nicolas obrigado pela pergunta, vou iniciar aqui com a questão do caso específico. Nós temos um modelo aqui, uma metodologia que nós avaliamos os processos de recuperação de crédito, inclusive oriundos de recuperação judicial aqui no Brasil. Esse modelo ele é submetido a uma avaliação personalizada, ou seja, é o nosso especialista de crédito totalmente inteirado com as negociações e medidas adotadas pela companhia. Ele coloca a ali a sua percepção quali e quanti do ativo e essa metodologia ela processa e traz para a gente um resultado. Esse resultado é o driver que nós utilizamos para a constituição de provisão.

Então a resposta é uma provisão eminentemente técnica, baseada nos nossos modelos e que requer um acompanhamento bastante próximo do que vai acontecer com o caso daqui para frente.

Então nós estamos participando da mesa de negociação, temos o nosso trabalho jurídico para defender os nossos créditos perante a recuperação judicial e à medida que isso avance a gente coloca novas variáveis no modelo, o modelo interpreta e vai nos dizer se a provisão é suficiente ou se a gente eventualmente tem que elevá-la no decorrer desse período, mas fato é que

nós entramos nessa negociação e nessa defesa jurídica certos de que nós vamos recuperar, ao menos em parte, o nosso crédito. Então a gente vai trabalhar muito forte para que a gente possa ter o recovery desse negócio.

Daniel Maria – Diretor de Finanças e RI

Nicolas, indo para a segunda parte sobre o capital especificamente, bom, a primeira coisa a gente traz sempre qual é a nossa retenção de capital, a geração de lucros. Nesse trimestre foi 50 bps, gira por volta disso, então é um pouquinho superior ao exercício que você fez dos 70 bps. Esse é um aspecto de geração orgânica de capital, isso para CET 1.

Um outro efeito que a gente sempre trabalha aqui é da otimização do nosso capital entre o CET 1 e o AT 1. Nós temos sim uma janela para otimizar nosso capital com o exercício desses calls. A gente vem estudando a melhor forma para fazer a combinação de custos e acessando os diferentes mercados.

Uma característica que o banco tem é sempre se antecipar a esses movimentos para que tenha mais opções para encontrar a melhor solução. A decisão que nós vamos tomar especificamente nesse papel em 2024 não dá para falar agora, até mesmo porque as condições vão acontecer lá na frente.

Mas talvez a melhor forma de responder sua pergunta é como é que a gente faz essa gestão. Essa gestão sempre está calcada na otimização de capital para o banco, olhar para a geração de valor certamente para os nossos acionistas e nos interesses dos debenturistas, combinar todos esses aspectos e a gente vê uma excelente oportunidade para otimizar nossa base de capital.

Certamente nós não teremos o mesmo volume de instrumentos híbridos que nós temos no mercado. Hoje nós temos um pouquinho mais de 4 bilhões no mercado e a gente vê o ponto ótimo inferior a isso, então quer dizer o que você pode esperar da nossa gestão é se antecipar, otimizar e atuar da forma mais fair possível.

Nicolas Riva – Bank of America

Daniel, apenas mais uma pergunta. Existe um nível ideal de capital AT1 que você gostaria de ter, por exemplo, o Itaú geralmente diz que deseja ter 150bps. Existe um nível ótimo de AT1?

Daniel Maria – Diretor de Finanças e RI

Hoje nós temos 275 bps, eu diria que o nível ótimo ele tende a ser dois terços disso. Então isso é muito móvel por que você precisa deixar bolsões ou

colchões, mas dois terços do que nós temos eu diria que se aproxima muito ao nível ótimo de capital, capital adicional o AT 1.

Nicolas Riva – Bank of America

Muito obrigado.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Obrigada. Estamos caminhando para o final da nossa teleconferência, eu gostaria de chamar agora a Natalia Corfield do J.P. Morgan.

Natalia Corfield - J.P. Morgan

Bom dia a todos, obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. A minha pergunta vem na mesma linha da pergunta do Tito sobre possibilidades de interferência do Banco do Brasil. A gente sabe que em gestões passadas do governo PT houve uma interferência que levou à queda de rentabilidade dos bancos públicos no geral.

Baseado em tudo que foi falado nesse call e também no guidance que vocês estão passando para a gente, não me parece que esse é o caso. Mas eu gostaria de ouvir de você a sua visão nesse ponto, principalmente pela nova CEO.

Tarciana Medeiros - CEO

Bom dia Nathalia, muito obrigada pela pergunta. Nós somos um banco que contamos com uma governança corporativa muito forte e em constante evolução. Então ao longo dos últimos anos nossa governança evoluiu bastante. Nós somos uma S.A. com estatuto próprio e inclusive que é mais abrangente que a legislação vigente. Nosso sistema de decisão é colegiado nas diversas esferas de riscos, controle e gestão de capital. E nós temos 1 milhão de acionistas. Então no que diz respeito à proteção em relação a interferências acredito que nós estejamos bastante confortáveis.

Natalia Corfield - J.P. Morgan

Ok, muito obrigada.

Tarciana Medeiros - CEO

Muito obrigada, Natalia.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Bem, obrigada a todos. Encerramos por aqui a nossa sessão de perguntas e respostas. Eu gostaria agora de passar a palavra para a presidente Tarciana Medeiros para fazer suas considerações finais.

Tarciana Medeiros - CEO

Obrigada, Janaína. Gostaria de agradecer a todos os analistas e investidores que estão acompanhando a nossa teleconferência mais uma vez e agradecer aos acionistas pela confiança no nosso Banco do Brasil e dizer para vocês que vamos trabalhar de forma muito cuidadosa para devolver o justo, a contrapartida justa do investimento e da confiança na nossa empresa.

Então muito obrigada e estamos à disposição para continuar conversando.
