



Teleconferência de Resultados - Banco do Brasil 13/11/13

OPERADORA: Bom dia a todos. O obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 3T13. Conosco hoje estão os senhores Ivan de Souza Monteiro, Vice-Presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores, e Leonardo Loyola, Gerente Geral de Relações com Investidores do Banco do Brasil.

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

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

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



desempenho econômico geral do país, do setor e dos mercados internacionais.

O Banco do Brasil não se responsabiliza em atualizar qualquer estimativa contida nesta apresentação.

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

SR. LEONARDO: Bom dia a todos. Muito obrigado pela participação na teleconferência de resultados do 3T13 do Banco do Brasil.

Gostaria de começar a apresentação no slide 3. Nesse slide, nós mostramos os destaques de desempenho do banco no período. Tivemos um lucro líquido contábil de R\$ 12,7 bilhões no acumulado dos 9 primeiros meses de 2013. Na visão ajustada, esse montante foi de R\$ 9,2 bilhões. No trimestre, o lucro ajustado foi de R\$ 2,6 bilhões de reais, enquanto o lucro contábil foi de R\$ 2,7 bilhões. Nossa carteira de crédito no conceito ampliado cresceu 22,5% em 12 meses. Mais à frente vamos detalhar esse desempenho.

A nossa inadimplência continua sendo a melhor do sistema financeiro, fechando setembro de 2013 em 1,97%. vocês verão ainda a resiliência de nossas metodologias e termos de risco médio, além da estabilidade na relação à despesas de provisão para risco de crédito com a carteira. Destaco que o faturamento com cartões cresceu 23,7% em 12 meses e que a BB Seguridade atingiu 23,8% de participação de mercado. Por fim, nossas despesas administrativas permaneceram sob controle crescendo abaixo da inflação.



Passando para a lâmina 4, nós apresentamos alguns destaques do resultado, começando pela margem financeira bruta que cresceu 0,6% em relação ao trimestre anterior e 2,3% se compararmos o acumulado dos 9 meses desse ano com o do ano passado. O item tarifas, como eu disse anteriormente, apresentamos crescimento de 9,9% no acumulado de 9 meses, levando-nos a atingir o low do nosso guidance para essa linha. Em termos acumulados nos 9 meses, essas despesas aumentaram em 3,6%. Nosso lucro líquido ajustado de R\$ 2,6 bilhões nesse período corresponde a um retorno sobre patrimônio líquido médio de 15,7% no trimestre.

Passando ao próximo slide, a página 5, nós temos uma abertura de nossas fontes e usos onde observamos uma relativa estabilidade no nosso mix de captações entre junho e setembro de 2013. Como vocês sabem, ao longo dos últimos períodos, o banco tem promovido uma migração dos depósitos a prazo para outros instrumentos, notadamente LCA e LCI, o que tem nos permitido fazer grandes economias em termos de custo de funding. Essas captações tiveram crescimento de 44,2% na comparação com o ano passado. Observamos que o principal uso dos recursos captados continua sendo o crédito, que corresponde a 84,6% dos juros do Banco do Brasil. Ainda nesse slide, chamo a atenção de vocês para o indicador loan to deposits ajustado que alcançou 87,0% no mês de setembro de 2013, o que demonstra que a carteira de crédito do BB está adequada ao seu nível de captações comerciais.

Passando ao slide 6, temos a abertura da margem financeira. No gráfico da esquerda, vocês podem ver o comportamento do nosso spread global, com relativa estabilidade no trimestre atingindo 4,5%. O desempenho foi impactado principalmente pelo aumento no custo de captação, com aumentos na SELIC e também temos aqui um efeito de mix devido ao crescimento da carteira de crédito em linhas de menor risco. No gráfico à direita, mostramos o



spread de crédito aberto por segmentos. Destacamos aí o comportamento do spread no segmento de pessoa física que apresentou reflexo no crescimento em linhas mais seguras. Na tabela de baixo, mostramos a abertura da nossa margem financeira bruta, que apresentou crescimento de 2,3% na comparação do saldo acumulado de 9 meses. Destaque para o crescimento das receitas de operação de crédito e para o resultado da tesouraria, operando em patamares similares ao de 2012. Por outro lado, as despesas de captação refletiram o aumento recente da taxa SELIC. Ao final da apresentação, o ajuste que foi feito no guidance para margem financeira bruta.

Passando ao slide 7, temos evolução da carteira de crédito ampliada. Tivemos um crescimento de 22,5% na comparação com setembro do ano passado, com destaque para o crescimento de 32,0% na carteira do agronegócio e 25,0% na carteira de pessoa jurídica, as quais respondem respectivamente por 19,9% e 47,1% da carteira de crédito do Banco do Brasil. A nossa carteira de pessoas físicas, no conceito ampliado, cresceu 14,1% em 12 meses e encerrou o trimestre representando 25,1% da carteira do Banco do Brasil. Veremos ao final da apresentação os ajustes que fizemos no guidance de crédito para o ano de 2013.

No próximo slide, temos a carteira PF do Banco do Brasil, pessoa física no conceito orgânico. Essa carteira exclui a consolidação proporcional do Banco Votorantim e as carteiras adquiridas. Nesse conceito, a carteira cresceu 20,4% em 9 meses e 3,4% no trimestre. Como vocês podem ver, 74,9% dessa carteira é concentrada em linhas de menor risco, como crédito consignado, CDC salário, crédito para veículos e crédito imobiliário.

No slide 9, detalhamos um pouco mais sobre essas linhas. Na parte superior do slide, observamos a comparação da carteira de crédito consignado do BB



com nossos pares. Vemos que o saldo dessa carteira em setembro de 2013 era bastante superior ao dos demais bancos e que no Banco do Brasil encerraram o período com 28,4% de participação no mercado. Se considerarmos o saldo da carteira orgânica, 87,2% desse crédito foi concedido a clientes que são servidores públicos. 8,4% referem-se aos aposentados e pensionistas do INSS e 4,4% a funcionários do setor privado. A carteira de crédito imobiliário total do Banco do Brasil atingiu R\$ 20,1 bilhões ao final de setembro de 2013, uma expansão de 87,0% em 12 meses. Esse crédito vem ganhando muita relevância em nossa carteira e esse crescimento vigoroso é justificado por nosso recente ingresso nesse mercado. O BB passou a conceder crédito imobiliário em 2007 e, hoje, estamos posicionados em 5º. lugar dentre as instituições financeiras que atuam no segmento. Esse produto é de extrema importância para o banco, nos favorece a criação de um relacionamento de longo prazo com o cliente e, além de criar uma oportunidade para aumento de cross selling com a oferta de produtos que agregam valor ao relacionamento. Por fim, o quadro inferior à direita mostra o crescimento na carteira de veículos. Como os senhores sabem optamos por uma estratégia de oferta de crédito para nossos clientes dentro da nossa rede de agências, com isso, em setembro de 2013, mais de 80,0% do crédito a veículos foi tomado por correntistas com mais de cinco anos de relacionamento com o banco. Passando ao slide seguinte, carteira de pessoa jurídica ampliada, na página 10, temos essa carteira que ultrapassou R\$ 307,0 bilhões, um crescimento de 2,4% no trimestre, com destaque para a expansão das linhas de investimento e capital de giro.

No slide 11, mostramos a abertura da carteira de pessoa jurídica em micro e pequenas empresas, e médias e grandes empresas. A carteira de micro e pequenas empresas encerrou setembro/2013 com saldo de R\$ 94,4 bilhões, crescimento de 0,4% no trimestre. Lembro que são categorizadas como micro



e pequenas empresas, as empresas que possuem faturamento anual bruto de até R\$ 25,0 milhões no Banco do Brasil. Dessa carteira R\$ 16,8 bilhões possuem a cobertura do fundo garantidor de operações, o FGO. Importante ressaltar que desses R\$ 94,4 bilhões, aproximadamente 2/3 estão contratados com clientes com mais de cinco anos de relacionamento com o banco.

Passando ao slide 12, apresentamos nossa carteira com o agronegócio, a carteira que continua apresentando o melhor índice de inadimplência dentre os vários portfólios do Banco do Brasil. Como vocês sabem, o agronegócio tem impulsionado o crescimento do PIB brasileiro e acompanhando esse movimento, a carteira de agro do Banco do Brasil cresceu 2,4% no trimestre e 32,2% frente a setembro/2012. Destaco para vocês, conforme podemos ver no gráfico à direita, que mais de 65,0% do crédito destinado ao custeio agrícola na safra 13 e 14 está protegido com as opções de mitigadores oferecidas aos clientes do Banco do Brasil.

No slide 13 mostramos alguns elementos importantes que explicam a baixa inadimplência na carteira de crédito do Banco do Brasil. Como vocês podem ver no gráfico localizado na parte superior da página, o risco médio de nossa carteira que é a divisão da provisão requerida na carteira classificada, é inferior ao indicador visto no sistema financeiro como um todo. Encerramos setembro/2013 com indicador de 3,57%, enquanto o sistema registrou 5,08%, isso corrobora a resiliência de nossas metodologias. No gráfico abaixo, à esquerda, vemos um índice de perdas do Banco do Brasil. Somos o banco que menos leva operações para perdas e quando isso ocorre, somos o que mais recupera, como os senhores podem ver no gráfico à direita. Esses fatores influenciam a baixa inadimplência do Banco do Brasil, como veremos no próximo slide. Os níveis atuais de provisão permitem ao banco registrar índice de cobertura de 191,9%, percentual bastante superior ao registrado



pelo sistema financeiro nacional, como vocês podem ver no gráfico em linha, na parte superior desse slide. Na parte debaixo vocês podem notar que o índice de inadimplência superior a 90 dias do Banco do Brasil encerrou em setembro em 1,97%, bem inferior ao índice verificado no sistema financeiro como um todo, que foi de 3,3%. Se excluirmos ainda a inadimplência do Banco Votorantim, esse indicador chega a 1,78%.

Passando ao próximo slide, apresentamos aqui no slide 15, a abertura da inadimplência do Banco do Brasil por segmento. Após atingirmos o piso histórico no 2T2013, percebemos que a inadimplência em todas as carteiras tem apresentado estabilidade em relação ao observado em 2012 e permanece em patamares significativamente inferiores que aqueles apresentados pelo sistema financeiro. O Banco do Brasil possui metodologias de crédito bastante robustas que garantem a qualidade da nossa carteira.

No slide 16, nós abrimos o nosso índice de NPL formation. Chamo a atenção de vocês para o gráfico na parte inferior. Nesse gráfico, as barras azuis representam novos NPL, e na linha azul nesse gráfico, temos a relação do número e a carteira de crédito. Observamos que o indicador voltou aos patamares normais apresentados em 2012 após atingir seu piso nos primeiros trimestres de 2013.

No slide 17 podemos observar as tendências de PCLB, provisão para créditos de liquidação duvidosa, considerando a carteira de crédito média do Banco do Brasil. Os resultados alcançados com a gestão de risco da carteira de crédito aliado ao baixo índice de inadimplência e elevado histórico de cobertura, têm permitido contínuo aprimoramento das metodologias de classificação de risco das operações de crédito do banco. Vocês podem ver no gráfico à esquerda, o comportamento das despesas de PCLB sobre a carteira em doze meses. Esse é o indicador que compõe um dos nossos itens do guidance. Atingimos



ao final de setembro de 2,08%, o que possibilitou uma redução nesse item do guidance, como veremos mais adiante. Da mesma maneira, no gráfico da direita, vemos também uma melhora nesse indicador na visão trimestral. No gráfico, na parte debaixo do slide, temos que o crescimento de 21,7% da carteira de crédito de setembro/2012 a setembro/2013, foi concentrado em operações com os melhores riscos de crédito, entre os níveis AA e C.

Passando o slide seguinte, nesse trimestre o banco realizou revisão em critérios e parâmetros na metodologia de classificação de risco de crédito. Como vocês podem ver no slide 18, essa migração de risco foi feita, principalmente, entre os níveis AA e C. Teve como público-alvo os clientes de melhor risco, com endividamento superior a R\$50.000,00, com os quais verificamos que o rating observado após a concessão de crédito eram melhores que os concedidos na contratação do crédito. Com relação aos critérios foram observados aspectos referentes à natureza das operações, finalidade, prazos e garantias.

Na lâmina 19 mostramos a abertura das despesas de PCLB no trimestre. Tivemos um agravamento de R\$ 183,0 milhões referentes à antecipação dos impactos do Pronaf e R\$ 208,0 milhões referentes a movimentos da carteira. Também tivemos a reversão no valor de R\$ 695,0 milhões que se refere à revisão dos parâmetros e critérios de classificação de risco das operações. Permanecemos com uma provisão adicional no valor de R\$ 1,2 bilhão. Ressalto que, ainda assim mantivemos o nosso nível de cobertura bem acima dos níveis do sistema financeiro.

Na lâmina seguinte temos informações referentes à produção de financiamento do Banco Votorantim para veículos leves. Podemos perceber que a inadimplência dessa carteira tem apresentado uma melhora relevante,



sendo que há doze meses, o indicador de inadimplência há mais de 90 dias tem se reduzido consecutivamente.

No slide 21 abordamos a questão da qualidade do crédito originado no Banco Votorantim. O gráfico superior mostra as despesas com provisão para risco de crédito, dentre as quais destacamos as despesas com PCLB da carteira de veículos que, na comparação deste trimestre com o 3T do ano passado, caíram 46,0%. Também observamos no gráfico inferior da esquerda, o incremento do índice de cobertura do Banco Votorantim, atingindo 120,0% ao final de setembro com Pinad 90 de 5,7%. No gráfico inferior à direita vemos que a participação daquela carteira com elevada inadimplência originada entre julho/2010 e setembro/2011 tem diminuído sua participação na carteira de veículos do BV. A safra nova contratada após setembro/2011 já ocupa 59,0% da carteira total de veículos do Banco Votorantim.

No slide 22 mostramos a nossa performance em tarifas. Esse item cresceu 9,9% no acumulado em nove meses e, com isso, ficamos muito próximos do low do nosso guidance para tarifas. Como vocês sabem, o Banco tem focado na diversificação de receitas. Pensando nisso, destaco receitas com cartões que cresceram 17,5% no acumulado em nove meses, frente ao mesmo período do ano anterior. Teremos mais alguns detalhes sobre cartões no próximo slide. As receitas com seguros, previdência e capitalização e rendas de mercado de capitais também performaram bem nesse período, assim como as receitas de tarifas relacionadas às operações de crédito que subiram 16,6%.

No slide 23 mostramos algumas informações sobre a nossa performance em cartões. Como vocês sabem, no trimestre passado nós ampliamos o escopo de informações desse negócio no nosso MD&A. Gostaria de chamar atenção para o gráfico da esquerda, onde vocês podem ver o que chamamos de



resultado operacional de serviço de cartões. Observamos na comparação dos nove primeiros meses de 2013 com o mesmo período do ano passado um crescimento de 26,5% nesse resultado, explicado pelo crescimento no negócio de cartões. Apresentamos o faturamento de cartões nesse gráfico à direita e também temos aí um crescimento em nove meses, frente ao mesmo período do ano passado, que foi de 21,8%. A intensa utilização do cartão como meio de pagamentos e instrumento de acesso às linhas tradicionais de crédito têm ampliado o faturamento com cartões. O Banco do Brasil tem 24,4% de participação nesse mercado.

No slide 24 verificamos o desempenho das nossas despesas administrativas. Essas despesas totalizaram R\$ 21,8 bilhões no acumulado em nove meses de 2013, um valor que é 5,3% superior ao observado no mesmo período do ano passado. Esse crescimento demonstra um forte compromisso do Banco do Brasil com controle de despesas e eficiência operacional. Cabe destacar aqui que esse crescimento foi inferior à inflação. No slide seguinte temos o resultado desse compromisso do Banco do Brasil. Podemos ver a relativa estabilidade no nosso índice de eficiência com a melhora no indicador no acumulado em doze meses.

No slide 26 temos o índice de Basiléia do Banco do Brasil que encerrou setembro/2013 em 15,17%, um índice bastante confortável mesmo num período de crescimento da carteira em torno de 22,0% na visão de doze meses. Se considerarmos a aplicação 100,0% dos ajustes para a implementação de Basiléia 3 calculado sobre setembro/2013, o índice de Basiléia estimado seria de 13,47% e o nível 1 de 8,55%.

Na página 27 fechamos a apresentação com o nosso guidance. Demonstramos nesse slide a performance em 2013 contra aquilo que projetamos ao longo do ano e, também, a revisão de alguns itens. Atingimos



15,8% de retorno sobre patrimônio líquido ajustado no meio da range do guidance para 2013. Revisamos os itens de margem financeira bruta para um crescimento entre 2,0% e 5,0%, assim como as perspectivas de crescimento para captações comerciais para o intervalo entre 12,0 e 16%. Os itens de crédito na pessoa física e agronegócio também foram ajustados, o primeiro para baixo e o segundo para cima. Além do guidance para despesas para PCLB sobre a carteira de crédito que diminuiu para o intervalo entre 2,7% e 3,0%.

Muito obrigado pela atenção e vamos abrir agora a sessão de perguntas e respostas.

OPERADORA: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem *1. Nossa primeira pergunta vem do Sr. Marcelo Telles, do Credit Suisse.

MARCELO: Bom dia, senhores. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira em relação. Na verdade, as duas relacionadas à qualidade da carteira. A gente viu, olhando a formação de NPL que, já considerando aquela formação de NPL ajustada, teve uma deterioração em relação ao segundo, ao 3T. Eu queria entender que segmentos levaram a essa deterioração e se, por acaso, pode ter havido algum impacto relativo à greve, em função do aumento salarial, se isso acabou impactando vocês mais do que deveria impactar? E, se a gente deveria ver, de repente, uma reversão dessa tendência no 4T. E a outra pergunta em relação à despesa de provisão e ao guidance que vocês reduziram um pouco a ponta alta do guidance 3,1 para 3,0% na despesa de provisão sobre carteira média, vocês estão mais ou menos a 2,8 nos nove meses do ano. E eu queria entender se vocês acham que no 4T, vocês devem fechar o ano, você acha que a tendência é ficar



muito mais próximo desse número mesmo, mais pro low end, ou ficar, ter o risco de ficar na parte mais alta do rating. Eu pergunto isso porque, obviamente, se vocês chegarem nos 3,0%, vocês teriam que ter um aumento muito significativo de provisão no 4T. Então, obviamente, a preocupação aqui é se vocês estão vendo algum cenário de inadimplência pior ou antecipando ter que fazer muito mais provisão aí para frente em função do crescimento forte na carteira de crédito no passado. Obrigado.

IVAN: Marcelo, obrigado pela pergunta. Com relação, primeiro, ao NPL. Com relação primeiro ao NPL, se você olhar pela histórica, ele volta para padrões normais, então não há qualquer preocupação com relação a deterioração futura da carteira por tudo aquilo que o Leonardo descreveu na própria apresentação. Com relação à mudança do guidance, você deve se lembrar que na última divulgação de resultados, divulgação do 1S, nós já havíamos feito uma redução de guidance bastante expressiva e tornamos a fazer de novo na parte alta do guidance. A tendência é que a gente tenha um número muito mais próximo a low do guidance e nós não temos qualquer indicador, qualquer percepção de que vá ocorrer qualquer deterioração na carteira de crédito. Muito pelo contrário, quando você percebe o perfil de contratação entre junho e setembro, a contratação sempre está se concentrando é com clientes com risco entre AA até C. Então, não há qualquer perspectiva, qualquer indicador, qualquer sinalização de deterioração. Lembrando, Marcelo, que em 30 de junho a gente enfatizou bastante na divulgação de que aquele era o melhor indicador do banco nos últimos 11 anos e que a tendência é que ocorresse uma natural estabilização desse indicador e, que era muito difícil, naquele momento, prever uma redução. Ele já é, significativamente, inferior ao indicador do sistema, do mercado como um



todo. Então, de nossa parte, nós cumprimos com nossa obrigação de originar créditos de muita qualidade, de qualidade superior a do sistema. Você está acompanhando como tem se intensificado a concorrência naquelas linhas onde o Banco do Brasil tem larga liderança e nas linhas onde o Banco do Brasil não atuava, como por exemplo, como financiamento imobiliário, você tem percebido um crescimento da carteira sempre focando a base de clientes do banco. As informações adicionais que nós introduzimos agora, nessa divulgação, em relação ao período de relacionamento tanto na carteira de pessoa física, na contratação específica do financiamento de veículos, quanto na carteira de micro e pequenas empresas, o objetivo é gerar mais informação, mais qualidade nessa informação para que vocês possam acompanhar a evolução dessa carteira que, sistematicamente, se comporta com inadimplência muito, muito inferior a do sistema.

MARCELO: Está ótimo, Ivan. Muito obrigado.

IVAN: Obrigado você, Marcelo.

OPERADORA: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Jorg Friedman do Merrill Lynch.

JORG: Obrigado. Eu tenho algumas perguntas também. Só se vocês pudessem dar um pouco mais de cor sobre a reclassificação que foi feita dos ratings de crédito. Eu percebo que, na parte de pessoa jurídica, vocês concentram hoje naquela melhor categoria, AA, 71,0% da carteira total e, na parte de pessoa física, 30,3%, que é um crescimento significativo em relação aos trimestres anteriores. Eu entendi a mudança de metodologia que vocês explicaram. Eu gostaria só de, então, tentar entender se vocês vêem um problema no sistema, porque o sistema financeiro, no total da carteira, ele tem 30,0% dessa classificação em AA, quer dizer, vocês acreditam que existe



então um espaço para que o sistema vá se adequando ao nível que vocês estão? Eu entendo também que a carteira do Banco do Brasil tem um mix bastante diferente mas, particularmente, o que me chamou a atenção aqui foi a PJ, aonde já tem um nível de inadimplência baixo no sistema também. E vocês passaram de 44,3% pra 71,0% a classificação AA. E depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.

IVAN: Obrigado, Jorg, pela pergunta. Eu vou iniciar e depois passo a palavra para o diretor Márcio Amilton, o diretor de crédito do banco. Eu acho que o comportamento da carteira, ele deve ser observado sempre com prazo alargado, aprendizado do meu amigo aqui Gustavo Souza. Se você olhar o comportamento dessa carteira nos últimos 4 ou 5 anos, você verifica que, sistematicamente, o Banco mantém inadimplimento abaixo da inadimplência do sistema e qualidade da subscrição melhor do que do sistema. Como que se reflete isso? Em todos os indicadores que a gente divulgou até agora, mas em especial, o fato da gente concentrar essas subscrições naqueles riscos que são considerados os riscos de melhor qualidade. Então, o que foi feito agora, Jorg? Você tem o chamado, que a gente chama aqui de rating de partida, a atribuição de um determinado nível de rating quando você consegue o crédito. E você tem o andamento, o transcorrer normal da operação nos anos que se sucedem. O que se verificou foi que no comportamento dos clientes, seja através da qualidade do seu próprio rating, performance financeira ao longo dos anos, etc, não só no banco, também no sistema. E como o nível de cobertura que a gente tem em termos de garantias, tudo isso foi colocado e foi ponderado e se verificou que o comportamento dessa carteira foi muito, muito superior ao comportamento dos ratings de partida. Então, essa reclassificação atingiu esse objetivo de se demonstrar que o comportamento na carteira, posterior à concessão, foi superior aos ratings de partida. Eu passo agora a palavra ao diretor Márcio Amilton.



MÁRCIO: Eu acho que é isso, Ivan. Obrigado a pergunta também novamente. Eu acho que o Ivan já resumiu bem o que que é a alteração que nós fizemos. E a observação que você está fazendo em relação a pessoa jurídica, ela acaba sendo muito natural, porque nós, essa metodologia, ela diz respeito a metodologia que você tem em operações com limites com endividamento acima de R\$50,0 mil. Então é natural que isso a gente acabe concentrando bastante fortemente na carteira de pessoa jurídica, visto que nossa carteira de pessoa física temos tickets altos também, mas o nosso ticket médio também é bastante reduzido, é bastante diluído. Então você está correto na sua avaliação do ponto de vista de concentração em pessoa jurídica, em função da metodologia que a gente utilizou nesse momento, na revisão, que é a metodologia de endividamentos elevados. No demais, o Ivan já resumiu muito bem aqui, quer dizer, em relação a questão do histórico da carteira com risco de entrada no momento da classificação lá atrás. Então, é uma revisão natural, em que a gente olhe para esse processo e reclassifique de acordo com o que a gente está enxergando de qualidade da carteira.

JORG: Ok. Minha segunda pergunta se refere mais a parte de despesas. Eu percebi que a evolução continua sendo muito boa. Agora, me chamou a atenção tanto em parte de pessoal quanto de administrativo, dois fatores. Na parte de pessoal, vocês conseguem reduzir até as despesas de pessoal, tri contra tri, no momento em que a gente sabe que houve o dissídio. E eu não sei se vocês estão ainda com provisionais de dissídio para o próximo trimestre ou se o que levou essa redução foi, principalmente, essa pequena redução que vocês tiveram no número de funcionários, não se saíram funcionários mais caros. Então, se vocês puderem dar uma clareza melhor nessa parte de despesas de pessoal. E despesas administrativas, eu notei que ainda vocês continuam fazendo amortização do goodwill do Banco Postal de maneira muito lenta, R\$ 60,0 milhões por trimestre, ou seja, ainda tem um montante



bastante expressivo, acima de R\$ 2,5 bilhões, para serem amortizados até o final do contrato, acho que ainda há um pouco mais de 3 anos. Se vocês consideram a possibilidade dada a evolução de receitas do Banco Postal eventualmente fazer um impairment desse goodwill nos próximos trimestres. Obrigado.

IVAN: Obrigado, Jorg. Começando pela segunda, nenhuma possibilidade de impairment com relação ao Banco Postal. É natural que no início da operação você tenha as despesas menores, dado que a operação, ela ganha corpo ao longo dos anos, em especial, porque você substituiu alguém que já explorava o canal anteriormente. Então, é natural que no início haja um conhecimento, uma nova abordagem, uma forma de apresentação diferente, isso ganha corpo ao longo do desenvolvimento da parceria. Então, com relação à primeira, nenhuma possibilidade. Agora, com relação à primeira pergunta, você tem razão. O que que vem acontecendo? A gente tem por hábito, por conservadorismo, a gente, mensalmente, a gente faz uma provisão basicamente baseada em inflação, em relação a nossa expectativa do que vem a ser o número do dissídio. O número do dissídio desse ano foi superior à nossa expectativa, ligeiramente superior à nossa expectativa. Então, o que que você deve esperar, e por isso que a gente não fez uma operação no guidance de despesas como um todo. A gente deve esperar um aumento desse número, que ficou uma performance excepcional de 5,3%, abaixo da inflação média prevista para esse ano, mas você pode esperar uma aceleração em relação à média que a gente vinha tendo até então. Isso é correto. Também queria te dar uma outra informação. Quando, logo após o dissídio há um movimento natural e logo após o pagamento da participação dos lucros de aposentadoria, de incrementos de aposentadorias. Esse ano, em particular, reflete um concurso, que foi o concurso de 1982, os funcionários, a maioria deles começou a trabalhar em 1983 e que



completaram agora o seu tempo de 30 anos de vinculação a PREVI. Se ele atender ao conjunto de regras de aposentadoria, ele pode pleitear, é um direito dele a partir de agora e houve, nitidamente, a informação que a gente obteve ontem, uma aceleração desse movimento na última semana de outubro e na primeira semana de novembro. Então, nós vamos ter, Jorg, dois efeitos. O primeiro efeito, é do fato do dissídio ter vindo acima do que a gente previa no orçamento, esse é um efeito negativo. Porém, o efeito positivo de aceleração das aposentadorias ao final do mês de outubro, em especial no início do mês de novembro. A conjugação das duas, a gente tem acompanhado um esforço muito grande para manter as despesas, de um modo geral, próximas à inflação para o ano de 2013, o que será a melhor performance do banco nos últimos cinco anos. Com relação às demais despesas administrativas, elas também têm se comportado. Você sabe que nós temos uma rigidez maior na despesa de pessoal, mas as outras despesas administrativas também têm se comportado de uma maneira excepcional. Eu cito um exemplo muito interessante, que foi o lançamento de um produto nessa semana, chamado BB Conta de Pagamento. O objetivo final desse produto é que a gente tenha menos numerário circulando, tanto nos caixas eletrônicos do banco quanto nas próprias tesourarias das agências. Esse tipo de inovação é o que a gente tem perseguido como resposta à melhoria da eficiência do banco.

JORG: Perfeito, Ivan. Só fazendo um follow up rápido na parte do Banco Postal, você mencionou que com o passar do tempo você deve ver o payback dessa operação e eu, claro, entendo isso, mas já são quase dois anos que vocês estão com contrato em vigência. Eu só queria entender quando que você acredita que você atinja o break even da operação do Banco Postal? Obrigado.



IVAN: Olha, Jorg, é uma operação que melhora mês a mês desde o início da operação. Como eu te falei, no início é sempre um pouco mais difícil do que a gente tinha planejado no business plan, mas é uma operação que ganha corpo a cada mês, vem se aperfeiçoando. A gente está bastante otimista em relação a essa operação, tá?

JORG: Tá bom, obrigado.

OPERADORA: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Frederico de Maris, do UBS.

FREDERICO: Bom dia a todos. Obrigado pelo call. Vocês já responderam uma boa parte das perguntas sobre o provisionamento, eu já tive um follow up rápido da pergunta de Jorg. Vocês explicaram um pouquinho da regra de [inaudível – 36:09] target de quase R\$ 700,0 milhões. Eu queria apenas entender porque que está acontecendo no trimestre, será que vocês mudaram alguma coisa nos seus sistemas e, se a gente pode esperar mais reclassificação daqui para frente. E a segunda pergunta tem a ver com inadimplência, vocês explicaram muito bem que vocês estão muito abaixo do sistema, com inadimplência de 1,97%, com a desaceleração da sua carteira, eu queria entender qual é a expectativa que vocês têm para essa linha? Se vocês imaginam que possa ter um aumento e, se esse aumento seria significativo? Obrigado.

IVAN: Obrigado pela sua pergunta. Começando pelo final, a expectativa é de estabilidade, não há nenhuma perspectiva de incremento na inadimplência do Banco do Brasil, a manutenção dos níveis de inadimplência a patamares muito inferiores ao do sistema, queria reforçar isso. Você pode repetir a primeira pergunta?



FREDERICO: Sim, a primeira pergunta é a reclassificação que teve um impacto de quase R\$ 700 milhões, vocês mudaram as letras do risco dos clientes, porque no 3T teve uma mudança de sistema, o porquê desse timing e será que vai ter mais daqui para frente?

IVAN: Eu vou pedir para o nosso diretor de crédito, Márcio Amilton, responder, por favor.

MÁRCIO: Bom dia. Obrigado pela pergunta. Na verdade, assim, não tem uma definição porquê no 3T. A gente faz acompanhamento periódico da carteira e sempre que necessário a gente pode estar reavaliando, do ponto de vista de maior impacto, de maior necessidade quando assim for necessário ou de menor necessidade quando, assim, as metodologias se demonstrarem e qualidade da carteira se demonstrar que temos segurança para isso, tá? Também nesse mesmo trimestre, acho que cabe registrar também, reforçar, nós fizemos antecipação do processo de Pronaf que, na prática, os clientes teriam, pela resolução 4028, até meados do mês de outubro para fazer a renegociação. Como essa parte da carteira, a gente está vendo que não tinha o interesse de determinado clientes na renegociação, a gente também já reconheceu, antecipadamente, esse processo no balanço do 3T. Então, assim, objetivamente a gente está sempre reavaliando a carteira e vendo as necessidades de maior provisão ou quando a carteira estiver com uma qualidade bastante forte, o que que a gente pode fazer em relação à questão de aprimoramento da metodologia.

FREDERICO: Ok, muito obrigado. Ficou claro. Muito obrigado.

MÁRCIO: Lembrando, só chamando a atenção, Frederico, que a gente mantém um índice de cobertura muito acima do índice de cobertura estabelecido pela média do sistema. Então, além de ter esse



acompanhamento periódico, é política nossa manter índice de cobertura muito superiores ao que o próprio sistema requer, no caso R\$ 1,3 bilhão.

FREDERICO: Perfeito. Ok. Muito obrigado.

MÁRCIO: Obrigado você.

OPERADORA: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Francisco Costa do Banco Safra.

FRANCISCO: Bom dia, Ivan, Leonardo, todos. Tenho duas perguntas, uma sobre esse spread. A gente acompanha no Banco Central alguns dados de spread que mostram uma certa recuperação, a gente viu aí, principalmente os spreads de crédito do Banco do Brasil caindo um pouco. Vocês acham que esse nível de spread volta pro 4T. O que que a gente pode esperar, a gente pode esperar uma manutenção dessa queda/ como é que vocês estão vendo aí o cenário para esse spread tanto no 4T ou até para 2014? Obrigado. Depois eu faço minha segunda pergunta.

IVAN: Obrigado pela pergunta, Francisco. Acho que nós temos duas variáveis importantes, você tem o crescimento da taxa SELIC nos últimos trimestres, isso é uma componente que acaba pressionando custo de captação e tem uma consequência imediata também no spread. Você tem uma segunda componente que é o mix da carteira, você tem visto um forte, a carteira que apresentou o maior crescimento foi a carteira de crédito imobiliário, ela traz o spread médio da carteira para baixo. E você tem uma terceira componente que é extremamente importante que é componente competição. Você viu, claramente, o retorno de uma forte competição em linhas como financiamento de veículos, crédito consignado, crédito imobiliário. Então, esse conjunto, a ponderação desse conjunto é que determina o comportamento do spread. Então, eu diria que, naturalmente, ao pressionar o custo de funding vai haver



uma pressão no crescimento dos custo das operações ativas, isso é caminho natural, ponderado pelo mix da carteira, pela alteração do seu mix, ponderado pela competição.

FRANCISCO: Perfeito. Mas vocês acham que o preço na ponta não começaria a trazer um pouco de instabilidade para esses níveis de spread? Ou vocês acham que, então, o custo de funding continua deteriorando um pouco esses spread no 4T?

IVAN: Você observou que a gente tem uma estratégia, que não começou agora, mas estratégia que a gente iniciou há, basicamente, um ano e meio atrás de diversificação de fontes de funding. Qual era o objetivo? O objetivo era, ao diversificar, ter alternativas caso houvesse incremento nesse custo. Não estava previsto esse incremento há um ano e meio atrás, mas a gente, claramente, se beneficiou dessa diversificação do funding. Acho importante assim, são três variáveis que a gente sempre pondera. Se eu fosse te dar uma resposta objetiva, ao pressionar o custo de funding pelo aumento da taxa SELIC, a resposta natural é um crescimento do custo das operações ativas, sempre chamando a atenção para a questão da ponderação das operações, pelo crescimento de algumas linhas de menor spread e a ponderação da competição ou do posicionamento competitivo do banco.

FRANCISCO: Tá certo. E a minha segunda pergunta é bem específica só, é sobre o Refis. Saiu ontem aí a medida do governo. Vocês têm alguma ideia se o Banco do Brasil poderia estar participando disso, enfim, que impacto isso poderia ter em termos de resultado para o banco?

IVAN: Como você mesmo colocou ontem saiu uma medida provisória que está sendo objeto de avaliação pela diretoria jurídica do banco. Nós não temos nenhuma informação adicional sobre isso ainda.



FRANCISCO: Tá ótimo, Ivan. Obrigado.

IVAN: Obrigado você, Francisco.

OPERADORA: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Nishio do Banco Brasil Plural.

Eduardo: Obrigado pela oportunidade. Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira, em relação a Votorantim, se você pudesse dar um update para a gente turn around no banco, qual a perspectiva pra 2014? O que vocês estão vendo para o 4T, se já vem com break even? Depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.

IVAN: Nishio, obrigado. Todos os indicadores do banco apresentam melhoria, todos os indicadores. O principal, que chamou mais atenção foi a queda substantiva da inadimplência na carteira de veículos leves, houve uma redução de 46,0%. A gente já pode adiantar que a perspectiva, os melhores números que nós temos hoje apontam para uma nova queda para 2014, ao redor de 25,0%, então imagina o tamanho da queda combinada. Então, a perspectiva é de break even da operação para o 4T, essa é a nossa melhor estimativa e a perspectiva, efetivamente, de uma melhora muito grande para 2014. Basicamente, corroborada por um controle muito grande da melhoria da eficiência do banco, um controle muito grande das despesas, de uma melhoria das margens do banco, de uma melhoria da inadimplência que está numa queda acentuada, e de uma maior integração entre as duas operações entre Banco do Brasil e Banco Votorantim. Então, eu te diria que a perspectiva é de break even para o 4T e, efetivamente, de um resultado positivo para o ano que vem.

IVAN: Ok, muito obrigado. Minha segunda pergunta é em relação à inadimplência, de novo, eu vou mais uma vez, vocês tiveram um benefício na



parte de despesas, PCLD, por conta das reclassificações de R\$ 695,0 milhões, dado que a perspectiva dos senhores para o 4T é uma manutenção dos níveis de inadimplência, a minha pergunta é em relação ao nível de provisão, as despesas. Dado que as reclassificações já foram feitas todas, exauridas agora nesse trimestre, existe a possibilidade de ver essa linha de despesas aumentar para o 4T dado essa perspectiva de inadimplência flat, tri a tri, para o 4T? E ainda nessa parte de inadimplência, se você pudesse quebrar um pouquinho o que aconteceu na carteira agrícola, na PF e na PJ, principalmente na parte agrícola, que você teve um aumento um pouco maior de inadimplência? Obrigado.

IVAN: Nishio, vamos começar pela última...a parte agrícola você sabe que o comportamento da inadimplência, ela está no melhor nível da história do banco, de 205 anos. Ela, sistematicamente, está se comportando abaixo do 1,0%, majoritariamente, o efeito que ocorreu agora, eu queria só destacar que a gente antecipou o efeito, tá Nishio – isso era previsto para até 15 de outubro, portanto até o próximo trimestre, porém o banco decidiu antecipar dada a explicação do nosso diretor de crédito, Márcio Amilton, que a gente não via perspectiva ou não via nenhum movimento claro do cliente buscando essa renegociação. Então, a gente se antecipou e o efeito bruto combinado foi um efeito bruto de R\$ 512,0 milhões na reclassificação mais a antecipação. Queria destacar esse ponto. Eu acho que, de um modo geral, a perspectiva é sempre que você olha inadimplência, despesa, PCLB, somente o número da despesa você vai incorrer em erro. Você tem sempre que olhar a relação entre aquilo que você está subscrevendo, de dívida nova, e a qualidade dessa dívida versus o comportamento da subscrição anterior com aquilo que você está levando a perdas. Todos os indicadores do banco, aquilo que o banco subscreve, se concentra em linhas de menor risco, aquilo que o banco joga para perdas é menor do que o sistema como um todo, aquilo que o banco



recupera quando joga para perdas é melhor que o sistema como um todo. Então, tudo isso nos faz indicar que nós cumprimos o guidance que está posto para o mercado que já tinha sofrido uma revisão para baixo em 30 de junho e sofreu, agora, uma nova pequena redução para o período do último trimestre, finalizando o ano dentro do guidance que a gente acabou de reajustar. Eu acho que, assim, o comportamento, é um comportamento de estabilidade. Eu queria reforçar, não há nenhuma perspectiva de deterioração e a gente continua capturando a redução muito forte que está acontecendo de inadimplência na carteira do Votorantim. Eu queria passar para o diretor Márcio Amilton, se quiser complementar com alguma informação adicional.

MÁRCIO: Eu acho que é isso, Ivan, e além da questão da antecipação do processo do Pronaf também, a maior força que a gente tem aí com relação a questão do custeio, no setor de água, ela acontece agora a partir de outubro e também acaba trazendo maiores desembolsos para essa carteira, agora, a partir de outubro, só complementando isso.

NISHIO: Perfeito. Muito obrigado. Se a gente tirasse esse efeito do Pronaf, quanto seria a inadimplência do agrícola?

GUSTAVO: Gustavo aqui falando. Quase igual ao do trimestre passado, entre 0,47 e 0,50.

MISCHIO: Perfeito. Muito obrigado.

IVAN: Obrigado, Mischio.

OPERADORA: Nossa próxima pergunta vem do Sr. João Luís Braga da CSHG.

JOÃO: Olá pessoal. São duas perguntas rápidas. A primeira em relação, voltando ao assunto que todo mundo já perguntou, mas vou fazer uma



pergunta um pouco diferente em relação às classificações, mas não as classificações que vocês falaram. Eu percebi também que além da parte de cima que já foi bem explorado, também teve uma mudança bem grande na parte de debaixo, como você coloca no anexo 41, abertura da carteira, de E a H, a carteira cresceu R\$ 4,0 bi. Enfim, cresceu bastante e isso foi meio que acompanhado por uma queda no D. A minha pergunta é: houve alguma reclassificação, além do Pronaf, para baixo também?

IVAN: Não houve nenhuma ocorrência que se diferenciasse do que é o comportamento normal da carteira, Eduardo. O Gustavo Souza gostaria de acrescentar um dado.

GUSTAVO: Eu acho o comentário aqui é o seguinte, um ponto que chama atenção é o seguinte, nesse processo que foi feito de acompanhamento dos parâmetros dentro da metodologia da classificação de crédito no 3T, tivemos ajustes que não foram só de upgrade. Quando você faz um ajuste de metodologia é uma avaliação ampla, então, alguns ratings, isso aconteceu dentro do AA ao C, passam por upgrade, e como você mesmo destacou, alguns outros ratings que estavam do E até o H também passam por um agravamento de risco, isso aconteceu. Então, esse número que a gente destaca aqui como um efeito de um pouco mais R\$ 690,0 milhões no trimestre desse recálculo de parâmetros é o net desses dois movimentos, um positivo e outro negativo, o que é completamente natural em ocasiões de atualização de parâmetros.

JOÃO: Legal, obrigado. A minha segunda pergunta é sobre uma linha que vocês vocês mencionaram bastante, que foi uma linha de despesa, outras despesas que fica lá embaixo, não as administrativas mas as outras despesas operacionais, despesas de receita. A linha geral começou no ano passado em R\$ 500,0 milhões até o 4T também foi perto de R\$ 500,0 milhões de despesa



net, passou a R\$ 700,0 e essa linha foi a R\$ 1,3 bi nesse último trimestre. Foi bem acima do que vem na história, na média. A minha pergunta é o que que impactou tanto para essa linha vir tão pior e, enfim, se tem alguma coisa não recorrente, o que que eu posso esperar dessa linha para frente?

IVAN: João, nós não temos uma resposta imediata aqui para você. Então, até o final, terminando a teleconferência a gente verifica e te liga. Mas não tem nada que chame a atenção, tá, Que chame a nossa atenção.

JOÃO: É porque, realmente, essa linha...

IVAN: A gente vai efetuar a pesquisa e a área de RI entra em contato com você.

JOÃO: Legal. Muito obrigado.

IVAN: Obrigado. Tchau, tchau.

OPERADORA: Nossa próxima pergunta vem da Sra. Regina Sanchez do Itaú BBA.

REGINA: Oi pessoal. Bom dia a todos. Também tenho duas perguntas. A primeira imagino que vocês devam estar finalizando o processo de orçamento para 2014, eu queria saber, assim, em termos de estratégia do banco, de focar em crescimento, de tarifas e receitas de prestação de serviços, também seguros, previdências, produtos de cartões de crédito – no cenário de os spreadzinhos até se reduzindo, se vocês veem alguma mudança maior em termos de estratégia, dado que, recentemente, a gente está vendo um ciclo de aumento da SELIC, ou se vocês acham que não vai ser uma mudança muito material. Porque, em termos de longo prazo, só o aumento da SELIC talvez não seja tão significativo. Ou, em outras palavras assim, vocês acreditam que as metas que são estabelecidas para os gerentes das agências



não vão, assim, mudar substancialmente, em termos qualitativos para 2014, em relação ao que gente viu em 2013. E depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigada.

IVAN: Obrigado, Regina. Eu acho que a gente pode sintetizar a estratégia para o ano que vem, queria só chamar atenção, o orçamento final do banco ainda não foi aprovado pelo Conselho de Administração. A gente ainda não pode divulgar nenhum tipo de guidance para o ano que vem, mas a gente pode falar um pouco da estratégia macro do Banco. Obsessão em relação à redução dos custos e melhoria da eficiência do banco. A gente já capturou isso, e eu não queria voltar a fazer as observações que eu já fiz na primeira pergunta do Jorg, mas aqui é uma obsessão. A gente vai ter uma novidade para o orçamento do ano que vem. A gente vai, todas as agências, todas as carteiras vão ter um índice e vão poder observar o seu comportamento, quase que real time, quase que online, real time, em relação a como está performando, comparando ele com os pares dele na agência, comparando ele com a região dele ou com outras agências situadas em outros Estados brasileiros. Na nossa visão, isso vai ser muito positivo, e vai, dar um indicador bastante bom de quanto a contribuição das agências para percepções que às vezes demoram a serem capturadas pelos sistemas, ou porque o órgão central fica em Brasília, podem talvez ser corrigidas de imediato. Então, a gente está bastante otimista em relação a isso. Dois pontos que eu queria chamar atenção então, a base é uma busca constante de melhoria da eficiência do banco como a gente já vem capturando ao longo desse ano. Duas linhas vão chamar muito a atenção, Regina, a primeira é a performance do Banco na área de seguros, você pôde acompanhar o resultado da BB Seguridade desde a abertura de capital em abril e como a gente tem tido uma performance comercial, absolutamente, espetacular. Todos os indicadores que a gente havia se comprometido com o mercado, na abertura de capital,



estão sendo entregues e a perspectiva continua sendo muito positiva. E uma outra linha de negócios que a gente dava o conjunto de formação pequeno, aumentamos o conjunto dessas informações em 30 de junho, tornamos a aumentar agora, em 30 de setembro e, temos como meta gerar o resultado final dessa operação até 31 de dezembro, é a linha do segmento de cartões. Então, a gente lançou semana passada, um produto absolutamente inovador, que é esse BB Conta de Pagamento, e essa é uma área que tem tido, constantemente, à semelhança da área de seguros, um crescimento acima do mercado, organicamente. Então, essas duas áreas continuarão sendo áreas prioritárias para a performance do banco ano que vem. Então, eu te diria que, hoje, o conjunto de informações que posso te passar é esse.

REGINA: Ah, legal, Ivan. E a minha segunda pergunta, só para não ficar fora da turma, eu gostei muito do slide 19 e da apresentação dando esse detalhamento aí da questão do Pronaf e das revisões. Mas só para dizer, assim, se eu entendi exatamente, tipo, em termos de despesa de provisão para frente, quer dizer, mesmo a gente vendo essas reclassificações, upgrades, downgrades no trimestre, a gente viu que a despesa ficou aí dentro do range que era para o ano, mas se a gente fizer no trimestre e anualizar, em torno de 2,7% da carteira de crédito. E, a gente pode esperar também para frente, para o 4T, que vai ficar dentro desse range, que é o guidance do ano, entre 2,7% e 3,0% da carteira de crédito. É razoável esperar algo dentro dessa faixa?

IVAN: É exatamente isso. A expectativa nossa é de estabilidade, não há qualquer perspectiva de deterioração, há perspectiva de contínua melhora na carteira do Banco Votorantim e o range que a gente forneceu é a nossa obsessão para entregar. E a gente tem as melhores estimativas que nós temos hoje demonstram que nós vamos entregar dentro dessa range.



REGINA: Não, perfeito. Só um follow up para o diretor Marcos Amilton, é na realidade uma uma curiosidade minha para entender, em relação a essa questão que aconteceu do Pronaf. Quer dizer, não tinha em períodos anteriores, vocês não tinham como saber, ou evidencia, enfim, em relação aos clientes que viriam ou não para renegociar, quer dizer, não tinha como ter antecipado mais ainda essa antecipação que vocês fizeram? E, para eu entender tecnicamente o porquê agora e, se existe algum outro programa, enfim, não só em relação ao agronegócio, outra carteira que pode acontecer no futuro, enfim, de vocês também terem que fazer alguma antecipação de impacto? Obrigada.

MÁRCIO: Regina, obrigada pela pergunta. Na verdade, assim, a gente tem um prazo legal para poder cumprir, que era 15/10, durante esse período, o que é que a gente faz, a gente mobiliza toda a nossa rede para poder buscar uma renegociação com os clientes. E como o prazo já está chegando, já estava chegando em um prazo final, a gente resolveu antecipar para aqueles que não tinham ainda manifestado, fortemente, interesse de renegociação. Tinha outro agrupamento de clientes, também do Pronaf, que já tinham manifestado interesse de renegociação, e isso, pelo prazo legal, novamente, a gente tinha até o dia 15/10 para poder fazer a formalização desse processo. Então, assim, na verdade, o antecipar mais, ainda estava em cima do trabalho da própria rede nossa, de buscar o cliente, de buscar uma alternativa para esse contrato em aberto. Esse foi o objetivo da gente tentar fazer isso agora, no 3T onde a gente já viu uma robustez maior em relação a todo contato da rede feita para o processo de renegociação.

REGINA: Perfeito, Marcos. Muito obrigada.

MÁRCIO: Obrigado, você.



OPERADORA: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Rosnan do BTG Pactual.

EDUARDO: Oi, pessoal. Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira sobre crédito e competição, acho que o Banco do Brasil já há muitos anos já foca seu crescimento nos segmentos de menor risco e até por causa disso, ele é um banco que tem um índice de inadimplência bem menor que o do mercado, só que agora todos os bancos parecem ter a mesma estratégia de crescer nesse segmentos com melhor colateral e menos risco, então eu queria entender se isso pode fazer o Banco do Brasil repensar um pouco a estratégia e passar a crescer de forma um pouco mais agressiva nos segmentos que os bancos privados não querem mais crescer? Essa seria a minha primeira pergunta. A minha segunda pergunta é sobre serviço. Quando a gente olha a sua receita de prestação de serviços, a gente vê um bom crescimento em quase todas as linhas, mas chama atenção as receitas de tarifa de conta corrente, que eu acho que é a segunda linha de mais relevância dentro da receita total e ela está caindo. Então eu queria que vocês explicassem um pouco o comportamento dessa linha, até porque, quando a gente olha o comportamento dessa linha em outros bancos, a gente vê um crescimento muito forte. Obrigado.

IVAN: Obrigado, Eduardo. Não há nenhuma intenção do banco em crescer e alterar sua estratégia de crescimento das linhas de menor risco. Isso não vai alterar, não vão mudar o comportamento do banco não. Com relação a essa linha que você apontou, a renda de tarifas, é claro, o foco do banco, não em uma linha específica mas no cliente como um todo, no relacionamento do cliente como um todo. Quer dizer, você sabe muito bem que é muito melhor trabalhar com cliente fiel e o banco conseguir, ao longo dos anos, praticar e vender e comercializar produtos, a quantidade a maior possível para o mesmo



cliente, do que você ficar prestando serviço “de não muita qualidade” e ficar perdendo esses clientes, tentando reconquistá-los muito mais difícil. Então, te diria o seguinte, no conjunto geral você vai ter um destaque para o relacionamento e menos para a transação, o que é uma característica do Banco do Brasil. O Banco do Brasil entende que no momento que o nosso país vive, é o momento em que as pessoas estão precisando pensar - estão fazendo isso - em adquirir o seu primeiro imóvel, em adquirir um automóvel, mobiliar sua casa, em que as empresas estão fazendo fortes investimentos para atender essa nova demanda da nova classe média com um compra de maquinários, com expansão, com obras civil, e toda a agenda que nós temos de infraestrutura, você imagina, ter um relacionamento com uma empresa ou com uma família baseado no dia seguinte. Então, a filosofia do Banco do Brasil são relacionamentos de médio e longo prazo em que o cliente conta com o apoio do banco, aquelas condições que banco julga adequadas para apoiar, esse é um primeiro aspecto. Essa linha específica, ela é objeto de forte acompanhamento por parte do regulador. Qual foi a decisão do banco? Você sabe que aqui se você consumir um conjunto de serviços e nesse conjunto ficar indicado que se você aderisse a um pacote o custo para você, como cliente, seria menor, você vai receber do banco um indicativo de que, “Eduardo, ao invés de consumir serviços específicos - A, B, C, D – é muito melhor você contratar o pacote H, que congrega esse conjunto de serviços a um preço menor do que se você os consumisse individualmente”. Então, é essa filosofia do banco e, por isso, você percebeu, corretamente, uma diminuição na arrecadação. A forma de compensar isso não será nessa linha, Eduardo. Será no conjunto de relacionamento com os clientes do banco.

EDUARDO: Perfeito, Ivan. Super obrigado.

IVAN: Obrigado, você.



OPERADORA: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Leonardo Loyola para as considerações finais. Por favor, Sr. Leonardo, pode prosseguir.

LEONARDO: Queria agradecer a participação de todos. Tenham todos um bom dia.

OPERADORA: A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos, lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está disponível no portal BB na página de Relações com Investidores. Agradecemos a participação de todos e tenha um bom dia.