



## **Teleconferência dos Resultados – 1T14 - 08/05/2014**

**OPERADORA:** Bom dia a todos e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 1T14. 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](http://www.bb.com.br/ri), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. Lembramos que os participantes poderão fazer perguntas para os executivos do Banco do Brasil, que serão respondidas na sessão de Perguntas e Respostas ou por e-mail.

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



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

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

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

**SR. LEONARDO:** Bom dia a todos. E obrigado pela participação na teleconferência de resultados do 1T2014 do Banco do Brasil.

Começo a apresentação no slide 3, onde mostramos os destaques do desempenho do BB. Obtivemos um lucro líquido contábil de R\$ 2,7 bilhões no 1T14. Na visão ajustada o lucro do 1T foi de R\$ 2,4 bilhões. A margem financeira bruta cresceu 8,0% em comparação com 1T13, superando nosso guidance para essa linha. A carteira de crédito no conceito ampliado cresceu 18,0% em 12 meses, alcançando saldo de R\$ 699,3 bilhões. A inadimplência do BB continua sendo a melhor do sistema financeiro, fechando março de 2014 em 1,97% e destaque ainda a redução de 8,1% nas despesas administrativas em comparação com o 4T13.

Passando para o slide 4, nós apresentamos alguns destaques do resultado, começando pela margem financeira bruta que cresceu 8,0% em relação ao 1T13. Detalharemos esse item mais adiante. Nossas tarifas cresceram 6,6% na comparação com o 1T13 e tiveram uma redução de 7,1% frente ao 4T13. As despesas administrativas caíram 8,1% na comparação com o trimestre anterior. Na visão anual, houve uma elevação de 9,7% motivada por fatores



sazonais. As despesas com PCLD ficaram estáveis na comparação com 4T13. Em relação à visão acumulada em 12 meses, tais despesas aumentaram em 15,0% em relação a março de 2013, percentual inferior ao crescimento de 20,8% da média em 12 meses da carteira de crédito classificada. Registramos lucro líquido ajustado de R\$ 2,4 bilhões no 1T14, correspondente a um retorno sobre PL médio ajustado de 14,0%, também dentro da nossa projeção para o ano.

Passando agora para a página 5, nós temos a abertura das nossas fontes e usos, onde observamos continuidade da estratégia de diversificação do nosso mix de captações. Com destaque para o crescimento das captações em LCA e LCI que, juntas cresceram 146,8% em 12 meses e também para as operações compromissadas com títulos privados, com crescimento de 214,1%. Observamos também que o principal uso dos recursos captados continua sendo o crédito, que corresponde a 83,6% dos usos do Banco do Brasil. Ainda nesse slide, chamo a atenção de vocês para o indicador da carteira de crédito líquido ajustada sobre captações comerciais, que alcançou 86,5% no mês de março de 2014, o que demonstra que a carteira de crédito do BB está adequada ao seu nível de captações comerciais.

Seguindo para o slide 6, temos a abertura da margem financeira. No gráfico à esquerda vocês podem ver o comportamento do nosso spread global, que encerrou o trimestre em 4,1%. No gráfico à direita, mostramos o spread de crédito aberto por segmentos. Gostaria de enfatizar que podemos verificar uma recuperação no spread de crédito. Na tabela de baixo, mostramos a abertura da margem financeira bruta, que apresentou crescimento de 8,0% com destaque para a elevação com despesas de operações de crédito, para recuperação de crédito e para resultado de tesouraria.



Passando agora ao slide 7, temos a evolução da carteira de crédito ampliada. Vemos um crescimento em 12 meses em gradual desaceleração, atingindo 18,0% no período. Cabe destaque para crescimento de 35,7% na carteira do agronegócio e de 16,9% na pessoa jurídica, as quais respondem respectivamente por 21,4% e 46,4% da carteira de crédito do Banco do Brasil. A nossa carteira de pessoas físicas, no conceito ampliado, cresceu 8,6% em 12 meses e encerrou o trimestre representando 24,3% da carteira.

No próximo slide, temos a carteira de pessoas físicas do Banco do Brasil no conceito orgânico. Essa carteira exclui a consolidação proporcional do Banco Votorantim e as carteiras adquiridas. Nesse conceito, a carteira cresceu 14,6% em 12 meses, e 2,0% no trimestre. O Banco vem adotando a estratégia de concentração do crédito para pessoas físicas em 4 linhas de menor risco: consignado, CDC Salário, Imobiliário e Veículos que, juntas, representam 75,3% dessa carteira.

Na parte superior do slide 9, observamos a comparação da carteira de crédito consignado do BB com seus pares. Vemos que o saldo dessa carteira em março de 2014 é bastante superior ao dos demais bancos, permitindo ao BB encerrar o período com 27,1% de participação de mercado. Se considerarmos o saldo da carteira orgânica, 87,7% desse crédito foi concedido a clientes que são servidores públicos, 8,2% referem-se aos aposentados e pensionistas do INSS, e 4,0% funcionários do setor privado. Gostaria de destacar a carteira de crédito imobiliário, que atingiu R\$ 27,0 bilhões ao final de março de 2014, uma expansão de 88,0% em 12 meses. Esse produto é de extrema importância para o Banco, pois favorece o relacionamento de longo prazo com o cliente bem como cria oportunidades de oferta de novos produtos e serviços. Por fim, o quadro inferior direito mostra a carteira de veículos orgânica, ou seja, aquele



crédito gerado exclusivamente em nossa rede de agências. Em março de 2014, mais de 81,0% do crédito a veículos foi tomado por correntistas com mais de 5 anos de relacionamento com o BB.

Na página 10, temos a nossa carteira de pessoa jurídica que ultrapassou R\$ 324,0 bilhões, crescimento de 16,9% na comparação anual, com destaque para a expansão de 26,3% para as linhas de investimento e 25,1% para títulos privados.

No slide 11, mostramos a abertura da carteira PJ em micro e pequenas empresas e médias e grandes empresas. A carteira de MPE encerrou março de 2014 com saldo de R\$ 100,2 bilhões, crescimento de 12,2% no ano. Carteira de médias e grandes empresas teve crescimento de 19,1% para o mesmo período. Como vocês podem ver no gráfico superior direito, R\$ 18,6 bilhões da carteira de MPEs possui cobertura do fundo de garantia de operações, montante que teve crescimento de 30,4% frente a março de 2013, resultado de um aumento proporcional na utilização de mitigadores de risco na carteira. Por fim, conforme mostramos no gráfico inferior, mais de 2/3 do saldo da carteira de MPEs estão contratados com clientes que possuem mais de 5 anos de relacionamento com o Banco do Brasil.

No slide 12, o destaque para nossa carteira com o agronegócio que cresceu 3,6% no trimestre e 35,7% frente a março de 2013. Essa carteira permanece com os melhores índices de inadimplência da carteira do BB, fruto da estratégia do Banco de trabalhar intensamente com o uso de mitigadores. Como vocês podem ver no gráfico à direita, mais de 64,0% do crédito destinado ao custeio agrícola da safra 2013-2014 está protegido com as opções de mitigadores oferecidas aos clientes do Banco do Brasil. Em março



de 2014 o BB já desembolsava R\$ 56,9 milhões, ou seja, 81,3% de toda a meta orçada para o plano Safra 13-14, montante 30,5% superior ao montante de desembolso no mesmo período do Plano Safra 12-13. Cabe ressaltar o crescimento do uso de mitigadores do custeio agrícola da safra 13-14, atingindo 64,4%.

No slide 13, entramos no bloco que detalha a qualidade da carteira do BB. Historicamente, o BB apresenta índices de inadimplência inferior ao do sistema financeiro, como demonstramos na parte superior do slide. Em março de 2014, o Inad90 foi de 1,97%, menor que o índice apresentado em dezembro e março de 2013. Isso é resultado da eficiência de nossas metodologias para análise e acompanhamento do risco de crédito. Os níveis atuais de provisão permitem ao Banco registrar índices de cobertura de 193,5%, percentual superior ao registrado pelo sistema financeiro nacional, demonstrado no gráfico em linha na parte inferior desse slide.

No slide 14, mostramos alguns elementos importantes que explicam a baixa inadimplência da 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 é inferior ao indicador visto no sistema financeiro. Encerramos março 2014 com indicador de 3,58% enquanto o sistema registrou 4,85%. No gráfico abaixo, à esquerda, vemos o índice de perdas do Banco do Brasil. Somos o banco com menos operações encaminhadas para perdas. E quando isso acontece, somos o que mais recupera conforme o gráfico à direita.

Apresentamos no slide 15, a abertura da inadimplência do BB por segmento. As carteiras têm mantido os indicadores de Inad90 nos mesmos patamares



apresentados em 2013, significativamente inferiores àqueles apresentados pelo sistema financeiro.

No slide 16, abrimos o índice de formação da inadimplência. Observamos que o indicador registrou o menor patamar da série desde março de 2012.

No slide 17, podemos observar a relação entre as despesas de PCLD e a carteira de crédito média do Banco do Brasil. Podemos ver no gráfico superior à esquerda, o comportamento das despesas de provisão sobre a carteira em 12 meses. Esse é um indicador que compõem um dos nossos itens de guidance. Atingimos ao final de março um índice de 2,82%, dentro de nossas estimativas. Da mesma maneira, no gráfico à direita, vemos a estabilidade do indicador na visão trimestral. No gráfico na parte de baixo do slide, vemos que o crescimento de 17,6% da carteira de crédito classificada entre março de 2013 e março de 2014 foi concentrada em operações com os melhores riscos de crédito, entre os níveis AA e C.

No slide 18, apresentamos a evolução do resultado do Banco Votorantim. Nesse trimestre, o Banco Votorantim manteve um resultado positivo e crescente, atingindo lucro líquido de R\$ 152,0 milhões. Esse resultado consolida os esforços promovidos na mudança estruturais que foram implementadas ao longo dos últimos anos e fortalecem a atuação do Banco do Brasil.

No slide a seguir, temos informações referentes a produção de financiamentos do Banco Votorantim para veículos leves. A nova safra apresenta performance bastante superior à safra gerada entre julho de 2010 e setembro de 2011.





No slide 20, abordamos a questão da qualidade do crédito originado no Banco Votorantim. O gráfico superior mostra as despesas com provisão para risco de crédito da carteira gerenciada. Podemos observar uma diminuição importante da PCLD, de 43,6% frente ao trimestre passado. Se vocês observarem as despesas de PCLD do atacado do BV, ficaram estáveis em relação ao 1T2013. O indicador que mede a inadimplência superior a 90 dias do BV encerrou março em 6,2%. Como vocês podem ver no gráfico inferior à direita, a safra nova contratada após setembro de 2011 já ocupa 72,0% da carteira total de veículos do Banco Votorantim.

No slide 21, mostramos a evolução das rendas de tarifas. Esse item apresentou desempenho abaixo do guidance com crescimento de 6,6% na comparação com o 1T2013, reflexo principalmente da estratégia de fidelização e transparência no relacionamento com o cliente. Nessa estratégia, temos a perspectiva de maiores ganhos de receita no médio e longo prazo.

Apresentamos, no slide 22, o faturamento de cartões que apresentou um crescimento de 22,8% em 12 meses. Essa linha tem impulsionado a diversificação de nossas receitas com tarifas.

No slide 23, mostramos a BRE no segmento de cartões. Esse negócio apresenta forte crescimento ano após ano e responde hoje por mais de 26,0% de nossas receitas com tarifas. O resultado de serviços de cartões após a tributação totalizou R\$ 477,0 milhões no 1T2014, crescimento de 37,9% quando comparado a igual período do ano anterior.





No slide 24, verificamos o desempenho das nossas despesas administrativas. Essas despesas totalizaram R\$ 7,7 bilhões no trimestre, redução de 8,1% sobre o trimestre anterior. O crescimento dessas despesas em relação ao ano anterior foi influenciado por gastos de natureza sazonal, tais como repactuação dos contratos dos serviços de vigilância, segurança e transporte. A expectativa é que esses efeitos sejam diluídos ao longo do exercício.

Como resultado, podemos observar no slide 25 a estabilidade do nosso índice de eficiência frente a dezembro de 2013.

No slide 26, temos o índice de Basileia que encerrou março de 2014 em 13,84%, com nível I de 9,93%. essa visão já considera os ajustes de Basileia III para o período. Se considerarmos a aplicação de 100,0% dos ajustes para implementação da Basileia III calculados sobre março de 2014, o índice de Basileia estimado seria de 12,4% e o capital de nível I 8,4%.

Na página 27, fechamos a apresentação com nosso guidance. Atingimos 14,0% de retorno sobre o PL ajustado dentro do guidance para 2014. Assim, como as captações comerciais que obtiveram crescimento de 17,7% e as despesas de PCLD sobre carteira, que encerraram março com índice de 2,8%. Ficamos acima do guidance para a margem financeira bruta, que teve crescimento de 8,0% frente ao 1T13, bem como para a carteira de crédito, que registrou incremento de 18,3% com destaque para crescimento de 35,7% da carteira de crédito do agronegócio. Ficamos abaixo do guidance nos itens de crédito para pessoas físicas, rendas de tarifa e despesas administrativas.

Muito obrigado pela atenção e vamos abrir agora para a sessão de Perguntas e Respostas.



**OPERADORA:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem \*1.

**OPERADORA:** O Sr. Carlos Firetti, da Bradesco Corretora, gostaria de fazer uma pergunta.

**FIRETTI:** Bom dia a todos. A primeira pergunta que eu queria fazer é em relação as outras despesas operacionais, onde você tem especialmente o efeito do intangível que, pelo que eu entendo teve um impacto de certa forma extraordinário esse trimestre. Eu queria que vocês explicassem um pouco o processo que tem a ver com a joint venture com o Banco Postal e como a gente pode estimar essa linha indo pra frente. Eu entendo que tem mais R\$ 80,0 milhões mais ou menos de amortização de intangível no 2T e eu queria entender até como fica esses valores para o 2S. Obrigado.

**LEONARDO:** Firetti, obrigado pela pergunta. Eu acho que, enfim, você tem acompanhado aí a negociação com o Banco Postal, só pra gente colocar em perspectiva. No bojo das negociações em função das necessidades de discussões e tratativas do Banco com o Cade, o Banco Central, Ministério das Comunicações, enfim, o fechamento dessa operação está previsto para o 1S. Eu acho que, dessa forma, considerando também a amortização acelerada do 1T, de R\$ 390,0 milhões aproximadamente, essa situação exigiu a revisão de forma prudencial dos critérios de amortização a serem adotados agora no 2T. Então, como essa negociação está prevista conforme a nota explicativa do item 16-B, como está nas nossas demonstrações financeiras, essa amortização foi feita de forma prudencial e a nossa previsão é que esses R\$ 80,0 milhões que constam da nota explicativa elas sejam amortizadas agora ao longo do 2T na perspectiva de fecharmos a negociação com o Banco



Postal.

**FIRETTI:** Tá, mas para o 2S vocês, pelo que eu entendo e conversei com vocês, vocês devem estar fazendo um pagamento para os Correios pelo uso do espaço dos Correios até a criação do Banco, fechamento da joint venture que deve acontecer provavelmente no começo do ano que vem, é isso?

**LEONARDO:** Aí a gente, na realidade, a nota explicativa ela fala que esse valor do intangível deverá ser transformado em recebíveis e, obviamente, como essa negociação não está fechada, a gente vai trazer maiores informações para o mercado quando efetivamente isto estiver fechado, tá?

**FIRETTI:** OK. Uma outra pergunta em relação ao cálculo de Basileia que vocês mostram no conceito fully loaded, eu queria, se vocês pudessem detalhar um pouco as premissas que vocês usam, os indicadores que vocês usam para chegar nesses 8,4% e qual seria esse número se vocês não incluíssem nenhum desses indicadores.

**LEONARDO:** Só para a gente ser mais específico, que tipo de premissas você se refere?

**FIRETTI:** Por exemplo, o Itaú, por exemplo, eles colocam, indicam como indicadores nos números deles redução de capital na seguradora, aparentemente o Bradesco coloca alguma coisa em termos de reversão de provisão adicional. Que outras premissas, a não ser pura e simples aplicação de 2 mil, de todas as exclusões até 2019 vocês colocam para chegar nesses 8,4%. Alguma coisa de expectativa de crescimento de carteira, alguma coisa de estimativa que não simplesmente a pura e simples aplicação do que é



esperado até 2019?

**LEONARDO:** Obrigado, Firetti, o Gustavo vai responder a essa pergunta.

**GUSTAVO:** Oi Firetti, tudo bem? No nosso cálculo do fully loaded, a base é o balanço na última posição fechada dele e a implementação de tudo aquilo que está previsto de deduções de capital e também do decaimento daqueles instrumentos de capital. Então, tudo o que está previsto para os próximos anos a gente extrai e faz isso acontecer, impactar os números do balanço hoje. Um ajuste importante nessa questão diz respeito ao intangível. No intangível a gente usa exatamente a expectativa de amortização pro intangível que consta nas nossas notas explicativas. Em grande resumo, é isso. Deduções agendadas e phase out de instrumento de capital, todos implementados no balanço com números atuais.

**FIRETTI:** Está bom. Só uma pergunta, vocês não tem nenhuma, ultima pergunta, em relação à operação de consignado. A gente vê que vocês estão crescendo bem menos e num ambiente competitivo bastante forte, onde todos os outros players estão aí batalhando para recuperar mercado e tem crescido mais do que vocês, até principalmente usando o instrumento da geração via Bacen. Eu queria saber como vocês estão vendo esse mercado e quais as medidas que vocês estão tomando para voltar ao nível de crescimento um pouco maior e até em relação à taxa. Vocês têm até uma tabela, a tabela 41, onde vocês colocam lá a operação de crédito consignado e tem as taxas e prazos, a gente vê que lá vocês mostram uma taxa média de 1,77%, que é contra 1,87% ao mês em março de 2013. Ou seja, apesar do aumento de taxa de juros, provavelmente por causa talvez mix, ou talvez por causa de competição, vocês até reduziram um pouco a taxa e praticam uma taxa, a



gente sabe, abaixo do teto em alguns produtos, mesmo nesse ambiente. Então, se você puder falar um pouco essa perspectiva de como vocês vêem essa precificação do produto e o ambiente competitivo, eu agradeço.

**IVAN:** Firetti, bom dia. O produto continua com uma total prioridade, não agora, essa prioridade é já há mais de 5 anos do banco. O Banco é líder disparado nesse mercado, a competição acordou faz pouco tempo. Acordou e trabalha agressivamente, isso é até positivo, porém o Banco do Brasil não se utiliza, ou utiliza muito pouco, de originação por terceiros. A geração do Banco, a grande maioria é feito nas próprias agências do Banco diretamente com os clientes. Isso permite que o Banco tenha taxa financeira, uma taxa mais competitiva que os demais, porém porque não paga comissão, ou paga comissões em níveis que o Banco considera adequado. Tanto no Banco do Brasil quanto no Banco Votorantim. Então, o que eu posso dizer é que o resultado final desse produto não é só a taxa que você enxerga na tabela que você mencionou. Você tem que olhar o contexto como um todo. Continua como prioridade, porém o Banco não vai sacrificar a rentabilidade tendo em vista que nesse momento alguns concorrentes estão bastante agressivos nesse segmento. Como eu te disse, o Banco é líder nesse segmento há mais de 5 anos.

**FIRETTI:** Ok, muito obrigado.

**OPERADORA:** O Sr. Eduardo Rosmann, do BTG Pactual, gostaria de fazer uma pergunta.

**ROSMANN:** Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é referente a serviços. Já que ficou um pouco abaixo do esperado no trimestre,



o crescimento ano contra ano ficou em 6,6% mas se a gente excluir as tarifas de conta corrente as receitas teriam crescido mais de 9. Então, eu queria entender um pouco mais a dinâmica da evolução das tarifas de conta corrente, essa receita vem mostrando desaceleração desde 2002. Eu sei que ela faz parte do programa Bom para Todos, que visa dar mais transparência para os clientes do Banco, mas é interessante que em algum momento a base de comparação vai ficar fraca e essa linha deveria voltar a mostrar crescimento. Então, essa seria a primeira pergunta. E a segunda pergunta, também sobre intangível. A gente viu que o Banco comprou uma folha de pagamento no valor de R\$ 2,4 bilhões no trimestre, eu queria pedir se vocês podiam lembrar um pouco para a gente o que foi isso e que receita dessa folha de pagamento ela pode trazer. Então são essas duas perguntas. Obrigado.

**IVAN:** Obrigado, Rosmann. Com relação a tua primeira colocação...

**ROSMANN:** a de tarifa...

**IVAN:** Tua resposta você mesmo respondeu. O que nós fizemos? Nós disponibilizamos uma ferramenta para o cliente onde ele pode comparar o consumo individual dele e o preço que ele paga por isso com o preço caso ele faça uma adesão a um pacote padronizado. E por que nós fizemos isso? Porque é essa a proposta de valor que o Banco do Brasil tem com seus clientes, transparência total no relacionamento. Como ele pode comparar muitos dos clientes migraram, que utilizaram serviços individualizados, migraram para os pacotes individuais. Isso causou, num curto prazo, uma redução na arrecadação dessa tarifa. Seu raciocínio está perfeito e correto. O que a gente espera com isso? A gente espera ganhar um cliente muito mais



fiel no relacionamento, dado o nível de transparência que o Banco adotou para esse mesmo relacionamento. Então, a gente espera que ao longo do ano de 2014 e nos anos que se sucederão, a gente tenha uma fidelidade grande desse cliente. E nós já temos estudos bastante confiáveis internos que demonstra que esse cliente consome mais produtos. O cliente que migrou e aderiu a esses pacotes padronizados é sim um cliente mais fiel no consumo de produtos e serviços e portanto você não teria um custo depois, posterior, de tentar uma aquisição através de marketing, propaganda etc, que é sempre muito mais caro. É muito melhor mantê-lo. O segundo ponto, que é difícil de perceber mas também é muito interessante, é que nessa qualidade do relacionamento entre Banco e cliente, você tem percebido como código de defesa do consumidor, como as relações de consumo nas mais diversas esferas, elas têm se tornado muito mais robustas. Pelo amadurecimento do próprio código e pela clara e nítida tendência do fortalecimento da visão consumidor no segmento bancário. Isso se reflete, se você não tiver uma boa relação cliente-consumidor, se você não tiver uma relação transparente nesse relacionamento, isso se refletirá, pode se refletir no futuro, em demandas judiciais, em discussões junto aos Procons, junto aos juizados especiais cíveis. Então, também é uma preocupação muito grande do Banco do Brasil, em estar performando muito bem no relacionamento com seu cliente e capturar esse reflexo no ranking Bacen de reclamações e no ranking dos Procons. Então, acho que é uma aposta muito forte no nível de transparência e na qualidade dos serviços e no relacionamento de longo prazo.

**ROSMANN:** Perfeito. Ficou super claro. E agora, sobre essa parte de intangível na folha de pagamentos?

**IVAN:** a aquisição de folha de pagamentos é uma atividade natural e





tradicional da atividade do Banco, então, quando você tem uma flutuação, pode ter havido o vencimento de um convênio muito grande e ele ter sido renovado, como pode não ter havido isso. Nesse caso, provavelmente, eu não sei o caso específico que você está mencionando, mas deve ter havido o vencimento de um convênio muito grande e a sua renovação deu impacto no intangível, mas isso é usual do negócio do Banco.

**ROSMANN:** Perfeito, Ivan, obrigado.

**OPERADORA:** Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar \*1.

O Sr. Eduardo Nishio, do Brasil Plural gostaria de fazer uma pergunta.

**NISHIO:** Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas também. A primeira em relação a um follow up em relação à Basileia e olhando o payout de vocês de 40,0% me parece, na minha visão aqui, que é um pouco alto em relação à rentabilidade que o Banco hoje está entregando, o crescimento de carteira. Eu queria saber quais, e principalmente por conta da Basileia III que está sendo implementada agora, se vocês tem alguma consideração em relação ao potencial redução do payout. Essa é a primeira pergunta, depois eu passo à segunda. Obrigado.

**IVAN:** Nishio, bom dia. Obrigado. Na gestão, a gente tem um plano de capital, ele é extremamente fidedigno, é feito por 3 anos, você sabe que o orçamento do Banco é feito em bases, nós temos um orçamento geral de 5 anos e um orçamento de capital de 3 anos. E essas coisas conversam evidentemente com a estratégia geral do Banco. Você está correto em relação à questão do payout do Banco. É uma política que o Banco adotou, acho que são 7 ou 8



anos seguidos com esse mesmo payout, em um ambiente fora das regras gerais do Basileia III. Então, é absolutamente razoável, que na discussão do orçamento do Banco do Brasil para o ano de 2015 haja uma discussão sim não só dessa métrica, haja uma discussão de todas as métricas que afetam a performance e os indicadores de capital que tem que seguir as regras finais de Basileia III, que foram implementadas em outubro, e qualquer dessas variáveis, Nishio, payout, rentabilidade, todas elas estarão em discussão para que o Banco preserve um nível extremamente conservador, que é a característica do Banco do Brasil, em relação ao indicador mínimo apontado pelo regulador. Então, essa métrica será uma métrica que nós levaremos para discussão com relação ao resultado do Banco de 2015. Em relação ao resultado do Banco do Brasil de 2014 o payout está mantido e a 40,0%.

**NISHIO:** obrigado. A minha segunda pergunta é em relação ao NIM. A gente viu a compressão já há alguns semestres do NIM. Em termos de spread, por produto, estão aumentando, não só no Banco do Brasil como nos sistema como um todo. A minha pergunta é, essa compressão de NIM me parece que veio de um custo de funding maior, a SELIC, mas eu queria saber a evolução desse indicador de NIM pra frente. Quando vocês acham que os spreads, o NIM bancário vai fazer o offset em relação à pressão que o funding hoje faz. E a consideração futura em fazer o hedging do balance sheet para futuros aumentos ou quedas da SELIC. Obrigado.

**IVAN:** Nishio, você tem razão. A perspectiva nossa é de uma melhoria desse indicador, você mesmo respondeu, você tem um aumento importante de SELIC, há uma reprecificação imediata de parte do funding, do lado da capacidade do funding, da captação. Porém, você deve ter percebido que o custo de funding cresceu abaixo da reprecificação da SELIC, por quê? Pela



introdução das letras. Tanto a LCAs quanto as LCIs quanto a compromissada com títulos privados. Então, assim, esse conjunto de produtos traz o custo de funding pro Banco para um comportamento inferior à variação da SELIC. Porém, a variação da SELIC é uma componente importante dado que o Banco, na formação do resultado do Banco é muito forte e puxado pela carteira de crédito. A perspectiva que nós temos, se houver um ambiente de estabilidade da SELIC é de uma recuperação dada a reprecificação do lado do ativo, vencimento das operações que foram contratadas no passado e sua reprecificação aos novos níveis de SELIC que estão sendo praticados no momento.

**NISHIO:** Você teria um timing para a gente ver quando essa NIM global venha a se recuperar esse ano ou não?

**IVAN:** A expectativa é ao longo desse ano, Nishio. Eu não queria me comprometer com você porque são vários movimentos. Teria que haver uma estabilidade na SELIC, teria de haver um ambiente de reprecificação e, da mesma forma que a carteira reprecifica, a carteira por dentro também sofre alterações. Você viu um crescimento muito forte por exemplo, do imobiliário, que traz, que carrega em si uma expectativa de relacionamento com o cliente de longo prazo, mas é uma taxa bastante inferior se você comparar com uma taxa, por exemplo, de financiamento ao consumo. São movimentos difíceis, a gente acompanha isso com muita atenção, mas eu não queria me comprometer. A expectativa da administração, hoje, é que ao longo de 2014 e o cenário de uma futura, possível, de uma estabilidade da SELIC acontecer é que haja uma recuperação nesse indicador.

**NISHIO:** E em relação à estratégia de hedging? Meu entendimento é que



vocês não tem uma estratégia muito ativa do hedging em relação à taxa de juros. Alguma consideração futura para fazer um hedge mais ativo do balance sheet, ou não?

**IVAN:** Eu vou passar para o diretor José Maurício, de finanças, tá?

**JOSÉ MAURÍCIO:** Bom dia, Nishio, tudo bem? Se você entrar no MD&A, na figura 63, uma posição que mostra a nossa posição ativa líquida pré-fixada, que é da ordem de R\$ 302,0 bilhões. Dessa posição total ativa, apenas cerca de 34,0% são de fato sensíveis ao aumento da taxa de juros, porque o resto eu tenho posições passivas que compensam isso aí. Dentro desse valor, se você pegar também na página 128, capítulo 9, uma outra tabela, a 150, vai te ajudar a complementar essa variação e você vai perceber que boa parte desse que está solto, esses 34,0%, ele é reprecificado num prazo de até 30 dias. Então a gente entende que essa exposição é bastante controlada e mitigada por esses fatores que eu te coloquei. Se depois de olhar você tiver alguma dúvida, a gente pode fazer um contato e detalhar um pouquinho mais para você. Eu peço para você olhar a figura 63 e a figura da tabela 150 do capítulo 9.

**NISHIO:** Ok, obrigado.

**OPERADORA:** A Sra. Regina Sanches, do Itaú BBA gostaria de fazer uma pergunta.

**REGINA:** Bom dia a todos. Tenho duas perguntas. A primeira é questão de regulação. A gente viu agora, dia 5 de maio, a introdução das regras de portabilidade e a gente sabe que a partir de janeiro de 2015 também vai estar



valendo as novas regras de comissionamento para os passivos. Eu queria saber como vocês enxergam essas novas regulamentações e se isso é positivo até para minimizar alguns competidores, tentar a roubar a carteira de consignados do Banco do Brasil e especificamente em relação à portabilidade, se já está definido a questão de pagamento de tarifa na questão do financiamento imobiliário, porque acho que ficou a critério de ser uma autoregulação e não definido diretamente pelo regulador essa questão do imobiliário. E a minha segunda pergunta é em relação à recuperação de crédito. Eu notei que melhorou no 1T em relação ao 4T e geralmente costuma ser o contrário, por questão de sazonalidade, as pessoas recebem o 13. salário. Eu queria saber se tem algum motivo, se teve alguma iniciativa na cobrança de recuperação para ter melhorado bem tri contra tri. Obrigada.

**IVAN:** Bom dia, Vou começar pela segunda tá? A gente tem feito uma profunda reformulação na estratégia de recuperação de crédito. Por que profunda e por que necessária só agora? Porque a gente trabalha com metodologias baseadas em recuperação, trazendo os valores, a perspectiva dos valores que foram emprestados, exaurindo e fazendo pesquisas patrimoniais, trazendo e comparando isso tudo a valor presente. Valor da dívida versus a perspectiva de ganho do banco numa ação judicial trazido a valor presente. Isso tem sido utilizado durante muitos anos, descontada a uma determinada taxa a um custo de oportunidade. Isso tem sido utilizado durante muitos anos. Porém, o que a gente fez? Conforme a gente vai sofisticando o sistema de acompanhamento das decisões judiciais e conforme a gente vai simplificando o sistema de acompanhamento desde o início da ação ao seu comportamento no judiciário, percebe-se claramente duas macrotendências. A primeira: é sempre melhor buscar um acordo a partir de um determinado momento da ação judicial, ou quando você percebe que esgotou toda a



pesquisa patrimonial, ou quando você percebe que aquela companhia, por N motivos, ou aquele cliente, por N motivos, não terá fluxo para fazer o pagamento. Então, essa perspectiva de acordo, de ter uma estratégia de acordo, e a própria melhoria dos indicadores de acompanhamento dessas ações na justiça nos levaram a melhorar a efetividade da recuperação. A gente está priorizando muito a recuperação à vista em detrimento da recuperação parcelada. Você sabe que quando ocorre o default de uma operação ela vai para risco H, quando você recupera parte não recebida à vista, continua com risco H, então não tem qualquer impacto, em termos de resultado, a questão do recebimento parcelado. Porém, a prioridade do Banco tem sido o recebimento a vista e dentro dessa prioridade, um programa de buscar acordo. Então, essa tem sido a principal mudança e a gente está começando a capturar esses benefícios agora. Então, com relação a primeira pergunta, o Banco estimula e se sente bastante satisfeito com as decisões que foram tomadas pela nova regulação. Por que? Porque elas incentivam uma competição muito mais saudável, elas oferecem ao Banco a perspectiva de argumentar com seu cliente antes da efetiva transferência da operação para um outro banco, que era estimulado pela questão do pagamento à vista das comissões envolvidas com essas transferências. Então, tanto a primeira medida, que já entrou agora a partir de maio, quanto a medida que vigorará a partir de 1º de janeiro de 2015 são altamente saudáveis para o bom funcionamento desses mercados. Tanto a limitação do pagamento de comissão quanto seu pagamento em parcelas, quanto essa que entrou agora, que permite efetivamente que o cliente vá e compareça junto ao Banco e solicite formalmente que o banco dê a perspectiva para que o Banco possa argumentar o porquê daquela transferência, qual o motivo, isso é muito saudável e muito positivo para nós em especial.



**REGINA:** Legal, obrigada, Ivan. Obrigada a todos.

**OPERADORA:** Obrigada. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e resposta. Gostaria de passar a palavra ao senhor Leonardo Loyola para as considerações finais. Por favor, Sr. Leonardo, queira prosseguir.

**LEONARDO:** Queria agradecer a participação de todos no call do Banco do Brasil. Tenham um bom dia.

**OPERADORA:** A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está disponível no portal do Banco do Brasil na página de RI. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.