



BANCO DO BRASIL TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 2T2021

OPERADOR - Bom dia, senhoras e senhores. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 2T2021. Informamos que este evento está sendo gravado e transmitido simultaneamente pela Internet via webcast, podendo ser acessado no endereço www.bb.com.br/ri. O replay estará disponível pelo telefone 55 11 2188-0400 até o dia 12/08/2021, em português e inglês. Para acesso ao replay, você deve solicitar à operadora para ouvir a tele do BB e sua identificação será solicitada. A apresentação completa, com o áudio detalhando os principais itens do resultado do 2T do Banco do Brasil foi disponibilizada ontem e pode ser acessada no site de Relações com Investidores. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queiram por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0. Conosco hoje estão os senhores Fausto Ribeiro, presidente; Ricardo Forni, vice-presidente de gestão financeira e de relações com investidores; e Daniel Maria, gerente geral de relações com investidores do Banco do Brasil.

Passo agora a palavra ao senhor Fausto Ribeiro para abertura. Em seguida, o senhor Ricardo Forni fará suas considerações e então abriremos a sessão de perguntas e respostas. Por favor, senhor Fausto Ribeiro, queira prosseguir.

FAUSTO RIBEIRO – Obrigado. Bom dia a todos, é um prazer estar aqui com vocês hoje para falar sobre o resultado do 2T2021 e o acumulado do 1S. Pois bem, pelo segundo trimestre consecutivo o Banco do Brasil apresentou resultados recordes. Ao final do 1S deste ano, nosso lucro ajustado alcançou a cifra de R\$ 10,0 bilhões, crescimento de 48,4% no comparativo com o mesmo período do ano passado. No trimestre, alcançamos um lucro ajustado de R\$ 5,0 bilhões, representando um crescimento de 52,2% em relação ao 2T2020 e 2,6% em relação ao 1T2021, um patamar superior ao que tínhamos antes da pandemia. O resultado, este amparado no crescimento robusto do crédito com a carteira que superou R\$ 776,0 bilhões, um crescimento de 6,1% em 12 meses. Esse crescimento foi



acompanhado de muita qualidade em todas as carteiras. As despesas de PCLD tiveram redução de 52,0% no semestre em virtude de antecipações de provisões feitas de forma preventiva no ano passado. Avançamos na geração de receitas com diversificação e especialização do atendimento. E mantivemos a despesa totalmente sob controle com redução de 0,2% na comparação com o 1S2020, resultado da nossa gestão eficiente das despesas. Nosso capital principal atingiu 13,49% de forma orgânica e vai continuar suportando crescimento consistente da nossa carteira. O nosso compromisso com a rentabilidade e a construção de resultados crescentes e sustentáveis é um dos norteadores da minha gestão, como eu já havia comentado quando estive aqui com vocês no trimestre passado. Para compor o tripé da nossa agenda estratégica, além do foco na rentabilidade, temos investido em proximidade e no digital na prática. Essa proximidade pode ser traduzida no conhecimento do cliente, de seu perfil, de suas necessidades. Com isso, especializamos nossos modelos de atendimento e nesse sentido uma entrega relevante deste trimestre foi a conclusão de mais um ciclo de especialização do atendimento com o encarteiramento de mais de 1,4 milhão de clientes nos escritórios Leve, Estilo Investidor e Agro, e em três meses percebemos um aumento de 18,0% na rentabilidade desses clientes. Mais um reflexo do sucesso da proximidade com o cliente foi a elevação em 10 pontos do nosso NPS em um ano. Na busca continua pelo alinhamento entre o melhor atendimento e a eficiência, alteramos tipologias da nossa rede migrando para estruturas mais leves. Com o aumento da preferência dos clientes pelo digital, é natural que nossos modelos de atendimento reflitam esse comportamento. Outra alteração importante foi que em um ano quase dobramos a atuação na Rede Mais Banco do Brasil, rede de nossos correspondentes. Essa atuação em parceria com os correspondentes bancários é mais uma forma de ampliarmos nossa capilaridade com eficiência operacional. Os escritórios Leve Digital agregam um novo modelo de atendimento gerenciado para clientes com alta maturidade digital e nos possibilitam ter um menor custo, com equipes especializadas em relacionamento e uma maior quantidade de clientes atendidos. Com o uso de soluções digitais oferecemos atendimento qualificado na conveniência do cliente. Com isso ganhamos escala e rentabilidade.

Quando eu falo em ser digital na prática estou me referindo a um conjunto de iniciativas que estão em andamento e que se desdobram em otimização digital, ou seja, que aprimoram o nosso modelo de negócios e transformação digital que envolve buscar novas



fontes de resultado, ambas habilitadas para uma profunda transformação cultural pela intensificação do uso de inteligência analítica, por novas formas de atuar e novas tecnologias. Estamos otimizando os nossos modelos de negócios com o uso de tecnologia. Alcançamos em junho 21,6 milhões de clientes digitais, desses, 6,5 milhões contaram com a assessoria dos assistentes virtuais por meio de inteligência artificial, tanto no Fale Com, dentro do aplicativo BB, quanto nas redes sociais ampliando nossa capilaridade digital e facilitando o acesso do cliente para além dos canais próprios. Neste trimestre, captamos mais de R\$ 21,0 bilhões de forma totalmente digital por meio de soluções que usam analytics e dados para recomendar a melhor opção de investimento a partir do perfil dos objetivos do cliente. Quando levamos os negócios e o relacionamento para o digital, ganhamos eficiência com o transacional, trabalhamos com o menor custo operacional, agregamos uma experiência bastante positiva e ao mesmo tempo liberamos a força de vendas para atuar no negocial. Ao falarmos de transformação digital, olhamos especialmente para as novas fontes de resultados acelerados por inovação aberta e tecnologias digitais. Neste sentido, o BB vem expandindo sua atuação como plataforma, com produtos e serviços bancários e não bancários. O Broto, nossa plataforma digital agro, já alcançou mais de R\$ 756,0 milhões em negócios e é o nosso hub de inovação neste segmento. Também ampliamos a variedade de gift cards no app Banco do Brasil, com comercialização de 420 mil unidades no 2T2021. No contexto do Open Banking, temos importantes vantagens competitivas. O Banco do Brasil foi o primeiro banco a desenvolver soluções de crédito por API, ainda em 2017, e hoje é a instituição financeira com maior quantidade de interfaces disponíveis. Para nós, é muito importante estarmos à frente de segmentos relevantes e que geram valor, reforçando nossos protagonismos, e aqui, gostaria de citar especialmente nosso apoio ao agronegócio. Nossa carteira de crédito para o setor ultrapassou R\$ 205,0 bilhões e anunciamos o maior Plano Safra da história, com disponibilização de R\$ 135,0 bilhões em recursos, 18,0% superior à safra anterior. Outro marco importante foi o atingimento de R\$ 100,0 bilhões em saldo de crédito consignado, um dos mercados mais competitivos da indústria financeira. Também reforçamos nosso apoio às MPE, com R\$ 6,5 bilhões de desembolsos na nova fase do Pronamp, agora no mês de julho.

Agora vamos falar da sustentabilidade, um tema que permeia toda a nossa atuação. No 2T ampliamos a oferta de produtos com o lançamento da nossa linha BB Crédito Energia



Renovável, onde desembolsamos R\$ 50,0 milhões entre maio e julho, e de Consórcio Verde que totalizou mais de R\$ 700,0 milhões em volume de vendas em apenas um mês. Essas iniciativas auxiliam nossos clientes na transição para uma economia mais sustentável.

Agora, antes de passar a palavra para o meu CFO Ricardo Forni, eu quero aproveitar mais uma vez a oportunidade de agradecer o corpo de funcionários do Banco do Brasil. Seguramente, posso afirmar para os senhores que nós temos um corpo de funcionários extremamente qualificado, se não for o melhor de mercado é um dos melhores que nós temos no mercado. Então, muito grato pelo esforço, pela dedicação de todos eles, principalmente da nossa rede de agências que abraçaram as campanhas que nós fizemos e com muita justiça parabenizo todos eles pelo resultado excepcional que tivemos. Só com o apoio de uma rede integrada como nós temos, um corpo de funcionários conscientes dos desafios e que abraçaram comigo todos esses desafios, nós conseguimos chegar a resultados tão fantásticos como esse aí. Isso mostra a força e a capilaridade do Banco, e a nossa vocação para algumas linhas específicas como o agronegócio, que nos dá esse diferencial significativo para a gente continuar liderando e auxiliando este país no desenvolvimento econômico e social.

Bom, eu passo agora a palavra ao Ricardo Forni, que vai falar um pouco mais em detalhes sobre o nosso resultado. Muito obrigado.

RICARDO FORNI - Obrigado presidente Fausto por trazer essas iniciativas estruturantes que estão transformando o banco.

Em primeiro lugar, bom dia, eu sou Ricardo Forni, é um prazer estar aqui com vocês hoje. Entregamos neste 2T um resultado bastante robusto fruto da competência do time do Banco do Brasil, o material já foi distribuído, vocês tem bastante detalhes nas informações, aqui eu vou trazer só alguns destaques, para em seguida abrir às perguntas.

O lucro líquido ajustado do 2T alcançou o maior patamar da série histórica, R\$ 5,0 bilhões. Um crescimento de 2,6% na comparação com o 1T e de 52,0% na comparação com o 2T2020. No trimestre, tivemos aceleração das receitas com prestação de serviços convergindo para o guidance e um bom comportamento das despesas administrativas. A PCLD ampliada teve um aumento de 13,8%, porém se manteve abaixo dos patamares anteriores da pandemia, ainda refletindo impactos dos efeitos da antecipação prudencial de 2020, além da qualidade da nossa originação de crédito. A margem financeira bruta teve



queda no trimestre refletindo elevação da TMS, que impactou o custo de captação. Este efeito foi parcialmente compensado pela elevação de receitas de crédito em linha com o forte crescimento das carteiras. O spread global apresentou uma pequena contração de 10,0bps para 3,6%, impactado pela liquidez elevada. Se estivéssemos com o mesmo patamar de liquidez anterior a pandemia, o número estaria ao redor de 4,0%. A carteira de crédito apresentou crescimento em todos os segmentos alcançando R\$ 766,5 bilhões. O segmento pessoa física apresentou evolução de 10,3% no comparativo com junho 2020 e de 2,8% em relação a março de 2021. Os destaques foram o crédito consignado, com crescimento de 16,4% no ano, superando a marca de R\$ 100,0 milhões. E também a evolução das linhas de não consignado, em especial do crédito pessoal e cartão de crédito. A carteira Agro cresceu 9,7% em relação a junho 2020, e 3,7% no trimestre. Atingimos a marca histórica de R\$ 205,9 bilhões nessa carteira. Destaque ainda para o crescimento de 47,3 em CPR e CVA, são novas formas para o financiamento do agronegócio que tem apresentado uma evolução significativa de mais de 100,0% nos últimos dois anos, tendo atingido quase R\$ 8,0 bilhões de saldo em junho de 2021. O segmento MPME apresentou crescimento de 24,8% no comparativo anual e 0,6% no trimestre, influenciado pelos desembolsos nas linhas de Pronamp, CGPE e Pese realizados desde o ano passado. A carteira prorrogada continua em trajetória de redução, reflexo das amortizações e liquidações. No pico, essa carteira chegou a R\$ 130,0 bilhões. Em junho, o saldo estava em R\$ 94,0 bilhões. Destes, apenas R\$ 12,0 bilhões ainda estavam em carência, sendo que deste montante cerca de R\$ 9,4 bilhões, ou 78,0%, devem retomar os pagamentos no 3T2021.

A inadimplência mostrou redução em todas as carteiras no trimestre. O índice de inadimplência acima de 90 dias encerrou o mês de junho em 1,86%, reflexo da qualidade da originação e metodologias robustas de gestão e monitoramento da carteira de crédito. A cobertura teve uma leve redução encerrando o trimestre ainda em 325,9% contra 328,2% no 1T2021. O new NPL da carteira atingiu 0,74% e a sua cobertura alcançou 74,6%. O índice de capital principal encerrou junho em robustos 13,49%.

Por fim, realizamos algumas revisões nas nossas projeções corporativas. Elevamos o intervalo de crescimento da carteira rural para 11 a 15,0% refletindo as boas perspectivas para o segmento. Em contrapartida, reduzimos o intervalo do atacado para de 3 a 7,0% de crescimento em função do impacto de liquidações antecipadas e da estratégia de



direcionamento desse público para o mercado de capitais. As estimativas de varejo permaneceram inalteradas, assim como a expectativa para a carteira total. A PCLD ampliada, considerando os bons índices de inadimplência em todas as carteiras, somadas à gestão granular da qualidade da carteira, nos permitiu diminuir o intervalo proposto para de R\$ 13,0 a R\$ 15,0 bilhões. Reduzimos o intervalo de MFB para 1 a 4,0%, em função de um ritmo de elevação da SELIC mais acelerado e do impacto de nossas despesas de captação, dado o perfil de descasamento do nosso balanço. Os intervalos de receitas de prestação de serviços e despesas administrativas permanecem inalteradas.

Por fim, incorporando os efeitos dos ajustes mencionados aliados ao forte lucro de R\$ 10,00 bilhões no 1S estamos ajustando o intervalo de guidance de lucro líquido para para R\$ 17,0 a R\$ 20,0 bilhões em 2021.

Agradeço agora a presença de todos e podemos seguir para a sessão de perguntas e respostas.

OPERADORA - Senhoras e senhores, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor digitem *1.

Nossa primeira pergunta vem do senhor Jorg Friedemann, do Citibank. Por favor, pode prosseguir.

JORG FRIEDEMANN – Obrigada pela oportunidade. Duas perguntas relacionadas ao guidance. Primeiro a gente nota que o guidance ajustado de lucro líquido, no ponto médio implica uma queda de lucro para o 2S em relação ao 1S. A gente quer entender se isso é um conservadorismo do Banco ou se, de fato, vocês acreditam que o 2S vai trazer tendências operacionais um pouco mais complicadas. E essa pergunta se divide em duas: primeiro, na parte de provisões, que a gente nota que vocês estão esperando pro 2S uma aceleração significativa, foram 5,6 nesse 1S e vocês falam de PCLD expandida de R\$ 15,0 a R\$ 13,0 bi, então seria um crescimento expressivo. Vocês estão vendo alguma coisa que preocupa o Banco para o segundo semestre? E em relação à margem, se você for pegar o 1 a 4,0% e considerar a base do 2S que é um NII médio de 14, você está esperando um decréscimo do NII em relação ao primeiro semestre, então entender qual que é de pressão no NII dado que o mix de carteira tem-se apresentado de maneira positiva, se bem que funding está encarecendo, então, se as dinâmicas estão afetando o resultado total, tanto a parte de provisões quanto a parte de margens financeiras. Muito obrigado.



FAUSTO RIBEIRO – Jorg, prazer estar com você aqui de novo. Eu lembro que nós estivemos juntos na última lá do 1T. Antes de passar para o Ricardo, falar um pouquinho, nós temos explicações para cada uma das recalibrações que nós fizemos aqui em relação ao guidance. Só pra dizer pra você o seguinte: todos os intervalos representam desafios, em especial aqueles que foram alterados. Os intervalos atuais foram recalibrados para representar a expectativa da administração para o momento atual. E obviamente leva um pouco de expectativa de crescimento de negócios, expectativas por trás de uma economia mais ativa no 2S, enfim, para cada um desses indicadores que foram recalibrados nós temos uma explicação pertinente aqui para tentar clarificar para vocês aí exatamente qual é a expectativa dessa administração. Então eu vou passar para o Forni que ele vai passar para os indicadores específicos.

RICARDO FORNI – Bom dia, Jorg. Obrigado pela pergunta. Na verdade, tua pergunta talvez seja um grande resumo da nossa expectativa em relação ao 2S, à luz da revisão do guidance que foi feita e, como o Fausto já antecipou, na verdade, digamos assim, é todo o conjunto de desafios que estão colocados. A parte da adequação do lucro líquido, a gente ampliou esse intervalo do guidance esperando resultado melhor do que aquele que a gente previa e acho que o ponto que você está colocando é: olhando o realizado do 1S, se a gente está olhando o 2S de uma maneira mais negativa ou se é conservadorismo. Eu diria que, ao comentar os componentes, a gente pode entrar nos componentes, mas falando da parte de resultado, a gente está falando num lucro líquido olhando para o 2S de uma maneira conservadora, olhando todo o conjunto de desafios que existe. O grande influenciador nisso tudo, assim como foi o ponto de destaque do nosso resultado no 1S, a questão da qualidade, e o custo do risco de crédito, o ponto que nós estamos colocando é que, a performance do 1S foi muito boa, o volume de provisões prudenciais que foram feitas no ano passado, frente ao desempenho da carteira, e aí o desempenho da carteira olhando do ponto de vista de pagamento, ele foi muito melhor do que o originalmente esperado na constituição da provisão. Quando a gente olha para frente, apesar de a gente estar com a visão otimista da economia, a gente espera um desempenho de provisão mais alinhado, ou mais próximo, daquele normal do período anterior à pandemia. Então, isso significa dizer que o custo do crédito esperado, o mais provável, é superior ao que houve no 1S. Então, isso não é, vamos dizer assim, não é um pessimismo, não é um problema de desafios, mas é questão de olhar essa realidade de uma normalização na carteira e um custo maior de



crédito, talvez seja o maior contribuidor. A gente tem, como a gente reajustou a questão de margem na parte de MFB, acho que a questão da combinação de inflação e Selic mais alta traz desafios na questão da recomposição das margens, porque o ritmo de elevação da Selic está superior aos cenários onde a gente tinha projetado isso lá no final do ano passado, quando foi olhar para 2021. E também, assim, a própria questão de reprecificação da carteira também está num contexto de bastante competitividade. Então a gente vai reprecificar o ativo, mas estamos inseridos num contexto de bastante competitividade. Então, esses são os desafios em relação ao item MFB, por isso estamos reajustando o intervalo de MFB um pouco abaixo. A PCLD nós reajustamos, como eu já falei, na questão de uma tendência de normalização do nível de PCLD no patamar trimestral ou semestral. A carteira agro, o guidance foi elevado numa perspectiva do desempenho do setor e de um protagonismo que o Banco tem focado e está muito dedicado a isso. Já tivemos um resultado agora nesse primeiro semestre de recuperação de market share e, como o presidente falou, temos o maior plano de safra da história, temos recursos e temos a proximidade com o produtor rural que acho que esse é o grande diferencial do Banco do Brasil. Então, no agro, a gente vê com muito boas perspectivas o crescimento da carteira, a revisão no atacado PJ está muito mais relacionado aos movimentos que já ocorreram no 2S2020, houveram liquidações antecipadas e tudo mais, tanto é que o desempenho da carteira no 1S está bem abaixo, mas essa recuperação tem uma combinação da mudança de uma base com o desempenho da carteira normal, apesar de esse ser um segmento que está indo para mercado de capitais de maneira mais recorrente. E finalizando, essa análise com relação ao lucro que combina tudo isso e a gente vendo o 2S com otimismo, mas com o custo de crédito um pouco mais elevado do que foi no 1S. Acho que esse é o grande resumo.

JORG FRIEDEMANN – Perfeito. Se você me permitir follow up aqui, sobre a questão da provisão expandida, eu entendi sobre a normalização. Só pra ter certeza, vocês não têm nada já evidenciado que demandasse esse hiato de provisão, é só uma questão de esperar uma normalização gradual que possa levar à revisão. É isso, não é?

DANIEL MARIA – Jorg, só trazendo alguns números históricos, em 2019, a nossa provisão, o nosso fluxo de provisão girava em média de R\$ 2,7 bi. Quando a gente, em 2020, com as provisões prudenciais que nós realizamos, o fluxo trimestral passou na casa de R\$ 5,5 bi. O que nós observamos nesse 1T, ou no 1S, foi um fluxo de provisão na casa



de R\$ 2,5 bi, ou seja, ele é mais baixo do que o que a gente observava no histórico. Quando você vê o nosso guidance implícito, significaria um fluxo de provisão, para o 2S, na casa de R\$ 4,0 a R\$ 5,0 bi por trimestre, ou seja, menor do que foi no ano passado, mas um pouco maior do que é normalizado. Então, o que o Forni colocou dessa normalização é essa expectativa que nós temos com o crescimento da carteira e com toda a evolução, com toda a dinâmica da economia. Mas isso a gente vem acompanhando de perto, mas é basicamente, esses números mostram até pelo histórico e pelo comportamento que a gente tem observado que é a nossa melhor próxi que nós temos nesse momento. Ficou claro?

JORG FRIEDEMANN – Na verdade, já estava claro, eu só queria ter certeza de que eu tinha entendido de maneira correta. As explicações foram excelentes. O único outro ponto de follow up é se no 2S de não crescimento do lucro líquido, se ele está prevendo já aumento de alíquota ou não, se você consegue compensar isso com JCP?

DANIEL MARIA – Só mais uma observação, tem um efeito do crescimento de alíquota que a gente está falando da CSLL. O que é que nós fizemos nesse primeiro semestre, no 2T? Nós fizemos a reprecificação dos créditos tributários de CSLL dentro do que nós esperávamos consumir ao longo de 2021, isso passou como extraordinário. Efetivamente, no 2S2021 nós teremos um aumento de CSLL que automaticamente elevaria a alíquota de impostos, só que esse movimento acontece todo dentro do ano fiscal. Então, qual é o movimento que nós vamos fazer até mesmo para buscar estabilizar um pouco a questão da alíquota? Nós passamos como extraordinário o evento positivo e o aumento de tributação relativo à CSLL também passará como extraordinário, então, com isso a taxa de imposto ao longo de 2021 a gente continua esperando na casa de 18 a 23,0%, talvez mais para a ponta baixa, que está coerente com o que nós entregamos no 1S, que ela ficou na casa de 17, 17 e pouquinho, quase 18%.

JORG FRIEDEMANN – Entendido, perfeito, Daniel. Obrigado pessoal. Obrigado Ricardo e Fausto também.

OPERADOR - Nossa próxima pergunta vem do senhor Gustavo Schrodén, do Bradesco BBI. Por favor, pode prosseguir.

GUSTAVO SCHRODEN – Obrigado. Bom dia a todos. Bom dia, Fausto, Ricardo, Daniel. Obrigado pela oportunidade. Eu vou fazer duas perguntas também. A primeira seria referente à base de capital. O Banco está com quase 20,0% de Basileia, 3,5 de common

equity tier 1 e, enfim, acho que é uma base bastante sólida e a questão que fica aqui é, enfim, existe alguma expectativa agora, de utilização disso via dividendo, ou seja, a gente pode esperar que algum dividendo extraordinário ao longo do 2S ou a ideia seria manter essa base de common equity tier 1 em 13,5%? Enfim, eu queria entender qual é a estratégia do Banco em termos de Basileia, dividendos, considerando que a base está bem alta nesse trimestre. E a minha segunda pergunta seria referente à reforma tributária. A gente entende que existe ainda muita incerteza, mas considerando o que já foi colocado na mesa, acho que tem uma conta aqui que a gente consegue fazer que é o fim do JCP, perde o benefício fiscal, na outra ponta a gente teria uma compensação disso com uma redução da alíquota. Eu queria entender o impacto dessa redução da alíquota na reprecificação dos créditos tributários. Nesse caso aqui seria um efeito contrário da redução da CSLL, acho que seria um aumento grande, né. A gente tem visto alguns pares privados colocando que estão negociando, pelo menos tentando negociar, que esse impacto seja negativo em capital, que essa reprecificação dos créditos tributários fosse diferida ao longo do tempo. Eu queria ouvir a visão de vocês, se vocês compartilham, se vocês também estão buscando, vamos dizer assim, essa negociação com o Banco Central, com o regulador, para ver a possibilidade de ir amortizando esse impacto no capital ao longo do tempo. Obrigado.

FAUSTO RIBEIRO – Gustavo, excelente pergunta. Vamos começar então pela reforma tributária porque ela tem desdobramentos sobre o outro ponto que você questionou. Então vamos lá, a primeira coisa que eu digo em relação à reforma é que ela é importante para o país, está no caminho certo, desonerar realmente as empresas e buscar alguns mecanismos de compensação. E ela é importante, está tramitando nas casas do Congresso, lá na Câmara dos Deputados. Ontem teve uma votação de PL em regime de urgência, enfim, ela pode ir para a pauta a qualquer momento. O que eu disse na coletiva anterior e repito agora para vocês é o seguinte: em termos de capital nós não temos preocupação. Estamos numa posição relativamente confortável, estamos com um índice muito bom, o Ricardo vai colocar com mais detalhes para vocês. Mas tem um ponto que merece um cuidado especial e uma discussão, e aí eu faço coro com meus pares, Bradesco e Itaú, que já falaram, o próprio Santander, de que esse ponto relativo à imparidade do crédito tributário merece uma discussão mais aprofundada, para evitar que a gente tenha impactos de imediato no balanço dos grandes bancos. E tem uma outra questão que, aliada a isso, requer também um olhar mais atento, é a questão do momento que nós estamos de



retomada econômica do país, você reduzir um pouco o poder de alavancagem dos grandes bancos, e aí é um estudo feito pela Febraban, que esse poder de alavancagem pode se reduzir em R\$ 500,0 bilhões, isso talvez não corrobora com o momento que o país precisa, de um momento de retomada, de mais injeção de crédito na economia. Enfim, é um ponto que merece uma discussão e um olhar diferenciado e certamente, juntamente com meus pares e junto com a Febraban nós estamos buscando as interlocuções adequadas na Receita, no Bacen, no próprio Congresso, pra tentar minimizar, ou criar uma regra de transição que suavize esse impacto e que não prejudique esse momento de retomada tão importante que nós estamos vivenciando nesse momento.

Bom, e agora o Forni vai explicar um pouquinho sobre quais são os desdobramentos sobre nossas políticas de distribuição de resultado.

RICARDO FORNI – Gustavo, o Fausto deu o contexto da reforma tributária e ter uma definição em relação a reforma vai ser fundamental para qualquer decisão que a gente tome. Então, a gente está acompanhando de perto esse assunto, o primeiro projeto tinha uma questão até mais forte em relação à neutralidade em relação aos bancos, isso foi evidenciado, na verdade, que acabava aumentando a carga, aquele projeto, o segundo projeto do relator já, vamos dizer assim, ajustava em grande maneira, e tem as novidades da última semana sendo incorporadas. Então, em primeiro lugar é a gente acompanhar de perto, mas esperar uma definição para poder decidir com base nisso. Em relação à questão do nível de capital, nosso nível de capital está bastante robusto e a gente mantém a nossa meta de 11,0% de capital e eventualmente excessos em relação a isso poderiam ter alguma ação nossa nesse sentido, mas a gente tem que considerar uma série de questões nesse contexto, inclusive da reforma tributária. A gente tem um acompanhamento de capital, olhando num horizonte de longo prazo, onde a gente projeta toda essa evolução. A gente tem que lembrar que no início de 2023 a gente tem uma perspectiva de entrada de novas exigências de capital de Basileia. Então, esse é um ponto que a gente tem bastante atenção, qual será o capital que a gente terá nesse contexto todo que a gente falou de um potencial impacto da reforma tributária sobre créditos tributários, que a gente está considerando. Além disso, o Banco do Brasil tem uma característica específica da questão do risco atuarial também impactando o capital. Esse é um efeito que tem sido positivo nos últimos semestres, mas esse é um ponto de atenção pra gente em relação a isso. Então, falando objetivamente, a gente olhando no longo prazo não há uma expectativa de



distribuição de dividendos à luz desse cenário. É lógico que, havendo definições, todas essas questões que estão em aberto elas são riscos e a gente precisa à medida que esses riscos forem se materializando em decisões que vão poder ser já considerados os fatos, a gente pode ter uma certeza maior em relação ao colchão de disponibilidade de capital e aí tomar alguma decisão. Mas, por enquanto, acho que nesse contexto de reforma tributária é esperar para ver, vamos dizer assim, a reforma que passará no Congresso, os efeitos sobre o Banco do Brasil e fazer os ajustes necessários. Nós temos uma política de remuneração aprovada para esse ano de 40,0% de payout que a gente vai procurar perseguir dentro de todos esses fatores que a estão afetando.

FAUSTO RIBEIRO – Gustavo, conseguimos responder você? Ficou alguma coisa?

GUSTAVO SCHRODEN – Não, está perfeito, está ótimo. Foi bastante claro, sim. Muito obrigado.

OPERADOR – Nossa próxima pergunta vem do senhor Marcelo Telles, do Credit Suisse. Por favor, pode prosseguir.

MARCELO TELLES – Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira, em relação à qualidade de carteira, é até um pouco um follow-up na pergunta do Jorg. Me chamou um pouco a atenção quando a gente olha a análise de safras que vocês divulgam. A gente viu que as safras de qualidade de carteira, de inadimplência de pessoa física e MPE, ela está sendo a pior em nove anos, olhando ali nos dois gráficos que vocês divulgam. E eu queria entender um pouquinho qual a razão para isso. Eu sei que o ano está começando, são seis meses só, mas me chamou a atenção inclusive a MPE parece que está pior até do que foi 2016, ou mais ou menos ali, parecido, foi um ano muito ruim, e PF também é o pior ano na série que vocês divulgam em nove anos. Eu queria entender o que está por trás disso e se isso também é uma indicação, seria uma das razões para vocês esperarem um aumento do provisionamento relevante nos próximos trimestres. Essa é minha primeira pergunta. E a segunda pergunta: quando a gente olha o crescimento de crédito de vocês, o que a gente vê é que olhando as linhas de PF e pequena e média empresa, vocês estão crescendo muito abaixo dos bancos privados. Olhando ali a parte de MPE, um crescimento de 0,6%, os privados ali crescendo na média de 5,0% ou até mais do que isso. E no caso da PF, mesmo se a gente excluir o imobiliário, que a gente sabe que tem um crescimento muito forte aí dos privados, até por conta do cumprimento da



exigibilidade, a gente ainda vê também um crescimento bem abaixo do crescimento que a gente viu para os privados. A minha pergunta aí é: como é que a gente deve pensar na capacidade de crescimento do BB? Isso é o novo normal, o BB crescendo menos, perdendo market share nessas linhas de PF e SME para os privados, ou isso é algo mais pontual? Como a gente deve pensar o posicionamento do BB em relação ao resto do mercado, principalmente os grandes bancos privados? Obrigado.

DANIEL MARIA - Está ótimo, Teles. Obrigado pela sua pergunta. Deixa eu só começar com a questão das safras. Bom, primeiro, você explica a safra um pouco mais pressionada até pela própria conjuntura, mas o mais importante, porque quando você olha a safra de 2021 ela é muito nova, então, o mais importante do início dessa safra é a trajetória que ela vai ter, e aí tem todo o trabalho que nós estamos fazendo próximos aos clientes, acompanhando a capacidade de pagamento e o pulso desses clientes, e o processo que a gente vem fazendo de provisões. Eu cheguei a comentar bastante do uso de modelos analíticos que a gente faz, tanto para identificar a resiliência das empresas e no caso de PF identificar alguns sinais que são bandeiras amarelas, e a partir daí você vai tomando suas medidas necessárias em termos de provisão. Então, esse é um fato que se observa numa série muito nova, mas eu diria que ainda é muito cedo para fazer inferências qual será o comportamento dela, até mesmo porque a gente vem trabalhando, vem observando isso e essa é uma realidade de todo o mercado, dada a conjuntura. Com relação ao posicionamento do crescimento da carteira, eu acho que você fez alguns exercícios, comparando, fazendo algumas exclusões, mas a gente tem um efeito base também. Você comentou que o sistema cresceu bastante no crédito imobiliário, e o crédito imobiliário, até pela característica da nossa carteira, ela está andando um pouco mais de lado. A gente tem o movimento que o imobiliário de baixa renda, que oferece um pouco mais de desafios, você tem algum write off, e você tem outros desembolsos no segmento específico que estão acontecendo. Então, por isso que o crescimento de imobiliário segue um perfil um pouco diferente. Em termos percentuais, quando você olha para a carteira, você tem uma base muito grande, por exemplo, no crédito do consignado, então percentualmente você pode ver um crescimento menor, mas em termos de market share a gente está observando a manutenção. Então, eu só queria reforçar aqui qual é o objetivo do Banco. A gente olha sim para estar próximo dos clientes, a gente quer monetizar essa base de clientes, com rentabilidade. É esse o nosso objetivo.



MARCELO TELLES – Obrigado, Daniel. Meu ponto mais, por exemplo, na parte da qualidade da carteira, essa tendência de 2021 me chamou a atenção porque ela vai bem na contramão do que a gente está vendo para os privados. Aliás, acho que todo mundo falando que o risco na ponta está melhor do que o que estavam esperando, então não sei se tem algum efeito de seleção adversa, alguma coisa que possa ter impactado aí. E do lado do crescimento, o que chama a atenção mesmo, eu acho que é a questão do imobiliário, você falou muito bem, tem uma questão aí de exposição e de mix de carteira, vocês fazendo, saindo daquela carteira de mais baixa renda, mas o ponto é que mesmo se você excluir o imobiliário, a carteira lá de PF cresceu acho que 3,5% quando os bancos estão crescendo perto de 5,0-6,0%, então isso, acho que é algo que me chamou a atenção. Mas está ótimo. Muito obrigado, Daniel. Obrigado a todos.

DANIEL MARIA – Teles, só um comentário aqui. Acho que a gente tem várias métricas para olhar para o comportamento da carteira. Uma delas é a inadimplência. E quando você vê o comportamento da inadimplência, ela tem as principais linhas, ou a maior parte das linhas, está em queda, inclusive numa tendência diferente do mercado. Especificamente as safras, o nível de disclosure que a gente dá é um pouco diferente do sistema. Então, acho que tem talvez algumas métricas que não são comparáveis. Mas quando você olha com métricas comparáveis, que é a inadimplência, o nosso comportamento da inadimplência está justamente descolado de forma positiva com o que a gente está vendo com o sistema.

MARCELO TELLES – O único ponto que eu faria aí, Daniel, é que quando a gente olha o NPL creation, a formação de NPL, na verdade, a formação de NPL de vocês subiu, dos privados, quando você olha a formação de NPL ajustado para o renegociado, ou mesmo se ela caiu, então acho que é um ponto que vale ressaltar. Mas está ótimo, obrigado, Daniel, pelo tempo de todos vocês.

OPERADOR – Nossa próxima pergunta vem do senhor Flávio Yoshida, do Bank Of America. Por favor, pode prosseguir.

FLAVIO YOSHIDA – Olá, bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. A minha questão é com relação ao spread gerencial, especificamente no segmento PF. Vocês comentam que o spread gerencial não é impactado pela variação da Selic. Mesmo assim, a gente consegue ver que esse spread vem caindo de forma recorrente. Então, eu gostaria de ter um pouco mais de detalhe do que vem ocasionando esse movimento e o



que a gente pode esperar pela frente também. E se de fato essa movimentação acabou influenciando na revisão do guidance de margem financeira bruta para baixo.

DANIEL MARIA – Bom, Flávio, primeira questão, a revisão do guidance de margem financeira ele está associado com a LM, só para informação: quando nós construímos o nosso orçamento, e consequentemente o nosso guidance, a gente trabalhava com uma taxa Selic chegando ao final do ano a 3,5%. Hoje a gente está, o mercado vem trabalhando com 7,0%. Isso traz uma dinâmica pro balanço que nós ajustamos no guidance. É essa a razão do ajuste do guidance. Tanto é que eu vinha comentando com o mercado, vinha comentando com vocês, que a gente esperava a performance do NII, da margem financeira, mais na ponta baixa, que era 2,5. E essa revisão que nós fizemos justamente traz essa range para o cenário mais provável. Então, essa é a razão da revisão. Com relação ao spread gerencial, aí você tem alguns movimentos. Efetivamente, você tem linhas que tem compressão do spread, isso é natural, está havendo no sistema como um todo. A gente entende que há possibilidade de trabalhar com um mix para compensar esse movimento. Mas esse movimento de spread você vê no próprio Notimpe, nos próprios dados do sistema isso está ficando claro que acontece. Agora, qual a forma de você trabalhar com isso? É justamente com mix e aí a gente tem potencial de trabalhar desde que a nossa expectativa é de um spread gerencial para crédito é de estabilidade, podendo ter alguma variação trimestre a trimestre por conta do mix.

RICARDO FORNI – Daniel, só complementando, a questão também é que o spread está, vamos dizer assim, no ponto mais baixo da série histórica por uma questão de liquidez. A liquidez está elevada e, na verdade, esse spread é afetado pela liquidez. Se o patamar de liquidez estivesse nos níveis anteriores à pandemia, o spread global estaria ao redor da média de 4,0%. Então, só para contextualizar também, é menos Selic e mais liquidez, talvez, a explicação de uma fraqueza do spread.

FLAVIO YOSHIDA – Entendi, pessoal. Está ótimo. Obrigado.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do senhor Pedro Leduc, do Itaú BBA. Por favor, pode prosseguir.

PEDRO LEDUC – Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Vou começar aqui na parte de despesa administrativa. Teve um bom comportamento nesse trimestre e vocês mantiveram o guidance em queda de 1,5 a +1,5% e com essa pressão inflacionária, esses



custos a mais, imagino que vocês tenham que ter tido um esforço adicional para manter esse guidance. Então, se acharam mais eficiência mesmo, se não fosse essa pressão inflacionária você poderia ter revisado para baixo inclusive a parte de despesa administrativa, e como a gente pode imaginar ela. Obrigado.

FAUSTO RIBEIRO – Ricardo, deixa eu começar aqui aí eu passo a palavra para você. Pedro, obrigado. Prazer te reencontrar aqui também. Bom, eu comentei lá no 1T que nós temos um plano de eficiência operacional aprovado e nós estamos seguindo rigorosamente o que está naquele plano. Envolve uma série de ações, boa parte delas relacionadas à parte de despesas administrativas, como revisão de contratos, antecipação de revisão de contratos buscando enquadrar mais a realidade, aproveitando a oportunidade que nós devemos implementar uma sistemática de trabalho que vai permitir que uma pequena parte do nosso corpo de funcionários trabalhe em casa, dado que o trabalho remoto se demonstrou muito efetivo, então a gente vai ter um pequeno percentual que a gente vai colocar e aí tem devolução de edifícios e uma série de medidas. O que eu quero colocar na prática para vocês é o seguinte: tem uma série de medidas em andamento que de alguma forma nos dão um norte em relação ao processo de redução de despesas. Claro que nós temos alguns desafios no decorrer do próximo semestre, principalmente o dissídio coletivo, mas o processo de gestão continua firme e eu tenho um compromisso muito sério que declarei lá durante a minha posse, que é a austeridade em relação às despesas e nós vamos manter isso. Forni, por favor, complementa.

RICARDO FORNI – Obrigado. Pedro, essa tua pergunta é interessante porque, em primeiro lugar, esse contexto que o Fausto deu, eu acho que o Banco do Brasil tem um histórico de austeridade, de eficiência em despesa, que a gente vem ano a ano evoluindo em relação a isso. Então, esse é um compromisso da administração e esse primeiro semestre a questão inflacionária ela já foi um desafio para todo esse planejamento. O que está sendo feito, na verdade, acho que em primeiro lugar é uma execução das estratégias que foram desenvolvidas aí nos últimos semestres com muito zelo, com muito afinho, e isso tem permitido que nesse primeiro semestre, apesar de uma inflação, o IPCA está rondando aí 6,7,8% a gente conseguiu manter as despesas administrativas flat nesse período. No segundo semestre, vamos dizer assim, não tem uma medida adicional do ponto de vista de novas medidas ou alguma coisa, alguma estratégia nova. É insistir nas estratégias que estão colocadas, que vem dando resultado. A gente tem um desafio nesse 2S em relação



à questão do reajuste salarial, que já está contratado. E por isso que a gente não revisou o guidance. Ou seja, muito provavelmente, se a gente não tivesse esse contexto inflacionário tão acentuado, a gente estaria performando abaixo do guidance, revisando o guidance para baixo. A manutenção do guidance é uma expressão, vamos dizer assim, o nosso compromisso com a gestão de despesas administrativas. É um enorme desafio, mas a gente está comprometido em entregar. Entregou no primeiro semestre e o time está engajado nessa entrega de tudo o que foi prometido e estender a execução dessa estratégia. Não tem receita nova, é a mesma receita, só que com muito mais execução e muito mais acompanhamento em relação a isso para a gente não deixar esse quesito fugir do nosso planejamento.

DANIEL MARIA – Pedro, só um comentário. O reajuste salarial deste ano traz desafios, como o Forni falou, só que a gente captura quatro meses dentro desse ano. Agora, para 2022 o desafio é muito maior. Lembrando que 60% de nosso custo é folha e você está colocando um aumento de 10,0%. Logicamente, que aí vem o trabalho que a gente vem fazendo, cortar em outros lugares, buscar outras formas de administrar isso. Então, acho que esse compromisso é importante, mas o desafio é grande.

PEDRO LEDUC – Está certo, Daniel. Muito obrigado a todos.

FAUSTO RIBEIRO – Obrigado, Pedro.

OPERADORA – Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. O senhor Fausto Ribeiro fará as considerações finais. Por favor, senhor Fausto, queira prosseguir.

FAUSTO RIBEIRO – Obrigado. Bom, se alguém ainda tiver alguma pergunta para ser feita, por favor, faça pelo e-mail lá para o nosso pessoal. Não há problema algum, a gente se compromete a responder todas elas. O importante é que vocês de fato tenham o esclarecimento necessário em relação à verdadeira situação econômico-financeira da empresa, que se reflete nos bons números que nós estamos apresentando. Eu mais uma vez agradeço a presença de todos vocês, peço compreensão pelo tempo, o tempo é realmente muito curto, mas nós temos à disposição outros mecanismos para tentar clarificar. Aproveito também novamente a oportunidade, agradeço ao meu pessoal da rede de agências pelo belo resultado que nos proporcionaram. As nossas redes demonstram uma vez mais que a nossa capilaridade, a nossa força, é muito importante para nos ajudar



a perseguir esses resultados tão robustos como nós atingimos. Então, de coração, obrigado aos meus funcionários, aos diretores, aos vice-presidentes que ajudaram no cumprimento de todas as diretrizes estratégicas que foram desenhadas e muito bem operacionalizadas pelo nosso time de rede, um time campeão, e se não for o melhor time do mercado financeiro, dado que o banco já faz um processo seletivo de partida que já garante que a gente tenha uma qualidade de funcionários de entrada muito boa, seguramente é um dos melhores do mercado. A qualidade do corpo técnico do Banco do Brasil é a diferença para que a gente consiga atingir resultados tão expressivos. Então, muito obrigado a vocês investidores, continuem acreditando no potencial do Banco do Brasil. Está demonstrado com a qualidade de carteira, com índices de inadimplência abaixo do mercado, com resultados consistentes e sustentáveis. Obrigado a todos vocês. Um grande abraço e até a próxima.

OPERADORA – A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos e lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está disponível no portal de relações com investidores na internet. Tenham um bom dia.