



Banco do Brasil

Resultados do 4º Trimestre de 2021

15 de fevereiro de 2022

Operadora

Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à Teleconferência de Resultados do Banco do Brasil para discussão referente ao 4º Trimestre de 2021.

Informamos que esse evento está sendo gravado e transmitido simultaneamente pela internet, podendo ser acessado no endereço www.bb.com.br/ri. O replay estará disponível pelo telefone +55 (11) 3193-1012 até o dia 15 de março de 2022.

Conosco, hoje, estão os senhores:

- Fausto Ribeiro, Presidente;
- Ricardo Forni, Vice-Presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores;
- Daniel Maria, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; e
- Janaína Storti, Gerente Geral de Relações com Investidores do Banco do Brasil.

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

Sr. Fausto Ribeiro - Presidente

Bom dia a todos. É um prazer estar com vocês para falar dos nossos resultados de 2021 e das nossas perspectivas para 2022. Em abril do ano passado, assumi a presidência do Banco do Brasil e estabeleci dez iniciativas estruturantes alinhadas a um planejamento estratégico 2021 a 2025. As entregas que irei apresentar são frutos dessas iniciativas, que agrupamos em três grandes eixos: Rentabilidade, Proximidade e Digital na Prática. Essa estratégia nos colocou na rota certa para a entrega de resultados recordes, trimestre a trimestre, em 2021.



Transcrição da Teleconferência 4T21

Nosso lucro líquido ajustado cresceu 51,4% em um ano, atingindo R\$ 21 bilhões. O resultado foi impulsionado pela geração robusta de negócios, tanto no crédito quanto em serviços, pelo controle das despesas administrativas, a partir da execução de uma série de medidas de eficiência, e pela redução da PCLD ampliada em 40,2%, alinhada ao perfil de risco da nossa carteira. Com isso, o RSPL alcançou 15,8% no ano, e queremos avançar ainda mais em 2022, entregando um lucro líquido ajustado crescente entre 23 e 26 bilhões.

O crédito é o componente mais relevante do nosso resultado e tivemos mais um recorde nesse trimestre, atingindo quase R\$ 875 bilhões, uma evolução de 17,8% em um ano, com crescimentos importantes em todas as carteiras. Mas mais importante do que crescer é crescer com qualidade, e é isso que fizemos. Nosso indicador de inadimplência acima de 90 dias encerrou o ano em 1,75%, inferior à média da indústria financeira, enquanto o índice de cobertura permaneceu acima dos 300%. Esse elevado patamar de qualidade reflete a robustez do nosso modelo de análise de risco de crédito e o perfil da nossa carteira.

Realizamos ainda no final do ano passado campanhas de renegociação de dívidas que beneficiaram mais de 285 mil clientes, envolvendo um montante total renegociado na ordem de R\$ 4,8 bilhões. O desafio de 2022 está traçado. Partimos de uma base elevada e a nossa carteira de crédito no conceito de guidance deve crescer entre 8 e 12%, com um mix mais diversificado e rentável, o que sustentará um crescimento da nossa margem financeira bruta em patamar superior à carteira.

Temos trabalhado também para fortalecer nossa atuação onde somos e continuaremos sendo protagonistas e líderes. Somos o maior parceiro do agro de todos os tempos. Nossa carteira atingiu o saldo recorde de R\$ 248 bilhões. No crédito rural, apresentamos crescimento anual de 34,3%.

Além disso, tivemos o lançamento do fundo de investimentos BB Fiagro, com captação de mais de R\$ 400 milhões, a maior captação da B3 para esta modalidade até agora.

E seguimos inovando, e agora em janeiro lançamos mais uma etapa do circuito de negócios agro: serão três carretas adaptadas para funcionar como agências móveis e assistência técnica e itinerante, com agrônomos do Banco do Brasil e o Sebrae/Senar. Eles irão visitar mais de 600 municípios trazendo produtos, serviços, inovações tecnológicas e capacitação técnica para quase 500.000 produtores rurais.

Registramos R\$ 106,8 bilhões no crédito consignado, um crescimento anual de 14,2%. A maior parte dos clientes aqui são servidores públicos, e



continuaremos competitivos neste mercado oferecendo a estes clientes soluções que vão além do crédito.

Nos mantivemos ao lado das micro e pequenas empresas. Em 2021, foram liberados R\$ 70,4 bilhões em créditos, beneficiando 349 mil empresas pelo país. Reforçamos, ainda, o apoio para a atuação internacional de nossos clientes, provendo consultoria especializada em comércio exterior. Com isso atingimos R\$ 17,6 bilhões de saldo em ACC/ACE, o que nos levou a sair da sétima posição, no momento em que assumi a presidência, para a segunda posição do ranking ao final desse ano.

Quem determina o tamanho e modelo da nossa rede é o nosso cliente. No BB, o cliente conta com atendimento em todo o Brasil, onde, como e quando ele desejar, tendo à sua disposição toda a nossa conveniência física e digital. No trimestre, realizamos 21,6 milhões de atendimentos por meio de assistentes virtuais, com elevado nível de resolutividade. Com isso, ampliamos a nossa capacidade de atendimento com mais rapidez e disponibilidade ao cliente.

Neste último ano, ampliamos nossa presença nos municípios brasileiros alcançando 96,8% em dezembro. Isso foi possível, pois avançamos na migração da nossa estrutura de atendimento para modelos mais leves e mais eficientes com novas formas de atendimento, a exemplo das agências especializadas para clientes com perfil investidor, com perfil agro e clientes com alta maturidade digital, além de ampliar a rede de correspondentes bancários. Na medida em que investimos em canais digitais e em estruturas de atendimentos mais leves reduzimos o custo transacional e agregamos eficiência em todos os pontos de contato com nosso cliente. Esse é um movimento permanente e que continuará em nossa pauta em 2022.

Estamos investindo cada vez mais na especialização do atendimento. No último ano, totalizamos 7 milhões de clientes com atendimento gerenciado, 100% do alto varejo, que são aqueles clientes com renda superior a R\$ 4 mil, e estamos expandindo a especialização para novos públicos.

Destaco, ainda, que atendemos o cliente agro em quase todo o país, com 3.954 unidades que geram negócios todos os dias nesse segmento. Contamos com mais de 7 mil funcionários dedicados ao atendimento das micro e pequenas empresas. Também ampliamos o relacionamento especializado para as grandes empresas e para o setor público. Quando estamos próximos de nossos clientes, proporcionamos uma experiência de atendimento completa e resolutiva, que resulta em níveis elevados de satisfação. Tivemos um crescimento contínuo em todos os nichos de atuação, com aumento anual de 8,5 pontos no NPS.



Transcrição da Teleconferência 4T21

Temos investido pesadamente na capacitação de nossos funcionários, com vistas à melhor experiência ao cliente e ao desenvolvimento de habilidades digitais. Fomos reconhecidos pela nona vez consecutiva como Top Employer no país, certificação internacional que demonstra nosso cuidado com as pessoas.

Realizamos o maior concurso da história do Brasil, com 1.650.000 inscritos, numa concorrência superior aos maiores vestibulares desse país, o que de fato nos garante uma maior qualidade no processo de seleção dos novos funcionários, ao mesmo tempo em que renovamos a força de trabalho. Com essas ações, temos os melhores funcionários no melhor lugar para se trabalhar e no melhor momento da empresa.

A sustentabilidade está presente na nossa estratégia, na gestão e nos nossos negócios há mais de trinta anos e faz parte do nosso DNA. A carteira de crédito de negócios sustentáveis alcançou R\$ 291,4 bilhões em dezembro de 2021. Ela representa cerca de um terço de todo o nosso portfólio e é também a maior carteira com essas características no Brasil, contando inclusive com validação de uma terceira parte.

Gostaria de destacar a emissão do nosso primeiro Social Bond, em janeiro deste ano, no montante de U\$ 500 milhões de dólares a uma taxa de 4,875% ao ano. Como resultado de nossas ações, mais uma vez fomos eleitos o banco mais sustentável do mundo pela Ranking Global 100.

Em 2021, nos estruturamos e iniciamos a experimentação de uma série de soluções e novos modelos de negócios, que são importantes vetores de nossa transformação digital.

Lançamos a Loja BB no app, que foi um sucesso na comercialização de produtos. Estruturamos e iniciamos aportes em inovação aberta com nosso programa de investimentos em Startups.

Demos um grande passo para a modernização da nossa arquitetura de TI, avançando no uso de nuvem pública e privada como plataforma de construção de software. A estratégia do banco é multifornecedor, o que reduz a dependência de soluções específicas. Todos os dias mais de 270 milhões de operações são executadas em nuvem, como por exemplo as transações do PIX, do Open Banking e Bot no Whatsapp. O nosso direcionamento é que todos os novos aplicativos serão desenvolvidos em nuvem.

E o que vem por aí? Agora vamos escalar os modelos iniciados, além de expandir e diversificar a nossa atuação. Lançaremos neste ano quatro laboratórios de inovação e tecnologias nos segmentos agro, que será em Piracicaba, junto às Agritechs; 5G e IoT em São Paulo; Blockchain em Brasília;



e inteligência Artificial com um centro de referência em pesquisa e desenvolvimento nesse assunto no Canadá.

O app BB é um grande hub de soluções financeiras e não financeiras. Ampliamos nossa atuação como plataforma com o lançamento do programa marketplace afiliados na loja BB no nosso app. A primeira marca que trouxemos foi a Amazon do Brasil e iremos aumentar o número de parceiros ao longo desse ano. Com isso, vamos cobrir mais necessidades dos clientes, enriqueceremos o nosso data lake sobre os seus comportamentos e gostos, e vamos gerar mais receitas para o banco. E criaremos, ainda, mecanismos para incentivar nossos clientes a direcionarem cashback para causas sociais e ambientais, tais como reflorestamento de áreas e doações para entidades que combatam o câncer infantil.

Desde dezembro de 2020, comercializamos mais de 1,5 milhão de gift cards, trazendo mais recorrência no uso do nosso app, em especial com o público jovem.

Destaque também para a plataforma digital agro Broto, nossa primeira iniciativa na estratégia de atuação em ecossistemas digitais. O Broto segue em forte ritmo de expansão. Desde o seu lançamento, já originou mais de R\$ 1,3 bilhão em negócios.

E neste ano, avançaremos na estratégia de banco como plataforma, trazendo mais conexão, proximidade e negócios com nossos clientes.

O programa estratégico de investimento em Startups BB tem como foco o investimento em startups inovadoras, que possibilitem a geração de novas fontes de receita, melhores experiências aos nossos clientes e maior eficiência nas nossas operações. Ele possui hoje um orçamento de R\$ 200 milhões, e ao longo de 2021 investimos em 29 startups.

Gostaria de destacar, no ramo das agritechs, nossa parceria com a startup FieldPRO. Trata-se de um dispositivo nacional que permite coletar informações sobre o clima, a lavoura e o solo. Com isso, o dispositivo avisa os melhores momentos para semear, pulverizar e colher, aumentando a produtividade do homem no campo.

Conectado em todas as tendências, o BB está On para atrair e servir o público jovem, que é hiper digital e busca soluções ágeis, simples e na ponta dos dedos. Em 2021, reforçamos nossa atuação junto ao público jovem, ultrapassando a marca de 1 milhão de clientes universitários. Destaque para a aquisição do Cartão Universitário, com cerca de 100.000 emissões no segundo semestre.



Transcrição da Teleconferência 4T21

Outra porta de entrada do público jovem é por meio dos games. O BB começou a apoiar o segmento de jogos eletrônicos em 2018, e desde então patrocina eventos do eSports. E o Banco do Brasil está no Metaverso, com ações do mundo real transportadas para a cidade virtual do complexo, que conduz o gamer à criação do edifício do Banco do Brasil, onde é possível abrir contas e realizar investimentos em fundos diferenciados.

Com tudo que mostrei até aqui, tenho a certeza de que estamos no melhor momento da nossa empresa. Selecionamos os melhores funcionários, realizamos mais negócios com um mix mais rentável. Preparamos o banco para a atuação de novos modelos digitais, ampliamos a principalidade e a satisfação no relacionamento com nossos clientes de forma completa e omnichannel. Com isso, entregamos o maior resultado da história do Banco do Brasil e isso nos motiva a querer ainda mais.

Em 2022, seguiremos nossa estratégia de centralidade no cliente, engajados em oferecer a melhor experiência. Avançaremos em nossa estratégia digital, com maior atuação em ecossistemas digitais. Agora é um momento de escalar, acelerando esse trabalho e gerando resultados em serviços financeiros e não financeiros.

Seguiremos no compromisso com a busca por eficiência, otimizando nossa capilaridade com a expansão de modelos mais leves e mantendo nossa presença no país. A sustentabilidade continuará norteando nossas práticas e decisões, permitindo que o BB gere valor e impactos socioambientais positivos para todos seus públicos de interesse.

E, por fim, reforço meu compromisso de continuidade na entrega de resultados crescentes e sustentáveis.

Encerro por aqui e agora eu passo a palavra para o nosso CFO, Sr. Ricardo Forni, que irá detalhar os principais números do nosso resultado.

Sr. Ricardo Forni - VP de Gestão Financeira e de RI

Bom dia a todos. É uma satisfação estar com vocês em mais uma teleconferência de resultados. Como o presidente Fausto já mencionou, atingimos mais um resultado recorde. O lucro líquido ajustado apresentou crescimento de 51,4% no ano de 2021, encerrando o período em R\$ 21 bilhões, no intervalo superior do nosso guidance.

Esse resultado foi amparado pelo forte crescimento da carteira de crédito, que atingiu R\$ 875 bilhões, com crescimento em todos os segmentos e



Transcrição da Teleconferência 4T21

inadimplência absolutamente sob controle em 1,75%, abaixo da média do sistema financeiro nacional.

A margem financeira bruta e as receitas de prestação de serviços apresentaram crescimento de 4,9% e 2,2% respectivamente. As despesas administrativas seguiram sob rígido controle, com elevação de 1,4%, abaixo da inflação do período.

Com isso, registramos o índice de eficiência de 35,6% e o índice de capital principal de 11,9%.

Passando para o próximo slide, mostramos o lucro líquido ajustado trimestral, que alcançou R\$ 5,9 bilhões no 4T21 com um RSPL de 16,6%, um crescimento de mais de 15% em relação ao trimestre anterior.

A carteira de crédito ampliada atingiu R\$ 875 bilhões em dezembro de 21, evolução de 7,4% na comparação com setembro e 17,8% na comparação anual, com crescimento em todos os segmentos como mencionei anteriormente.

A carteira pessoa física cresceu 4,5% frente a setembro de 21. Destaque para a performance positiva no cartão de crédito com elevação de 20,4% e no empréstimo pessoal, um crescimento de 6,4%, bem como crédito consignado que evoluiu 2,1%.

O comportamento das linhas de crédito não consignado está alinhado à estratégia de mudança de mix para linhas com melhor retorno ajustado ao risco.

Na pessoa jurídica observamos crescimento de 2% nos créditos para micro, pequenas e médias empresas, lembrando que no trimestre passado tivemos desembolso de mais de R\$ 8 bilhões nas linhas do Pronampe.

Ao mesmo tempo, a carteira de créditos para grandes empresas evoluiu 13,4% devido a movimentos de antecipações de demanda por parte dos clientes. Destaque para o crescimento de 32% nos títulos privados e 30,7% em recebíveis.

A carteira agro cresceu 9,9% na comparação com setembro de 21, com destaque para as operações com os produtores rurais e para os títulos do agronegócio.

No slide 18, apresentamos a evolução da carteira prorrogada. As liquidações e amortizações vêm ocorrendo em linha com o esperado e o saldo atual da carteira atingiu R\$ 73 bilhões em dezembro, dos quais apenas R\$ 2,4 bilhões permanecem sob carência. Essa carteira é composta por operações que, no



Transcrição da Teleconferência 4T21

decorrer de sua vigência, contaram com alguma prorrogação no âmbito das medidas de enfrentamento à pandemia em 2020. A inadimplência acima de 90 dias dessa carteira foi de 2,05%, resultado da nossa assertividade nas originações.

No slide seguinte, olhando para os indicadores da qualidade da carteira, a inadimplência acima de 90 dias mostrou redução em relação a setembro, alcançando 1,75% em dezembro, abaixo do sistema financeiro, mesmo com o crescimento da carteira e a alavancagem na pessoa física em direção a linhas de maior risco. O índice de cobertura da carteira encerrou o trimestre em 325%. O New NPL da carteira atingiu 0,63% e a cobertura do New NPL alcançou 111,9%.

No slide 20, trazemos a evolução da PCLD no conceito ampliado, que encerrou o trimestre em R\$ 3,8 bilhões, redução de 3,4% na comparação com o terceiro trimestre. Na visão anual a PCLD encerrou em R\$ 13 bilhões, redução de 40,2% em relação a 2020, quando prudencialmente antecipamos R\$ 8,1 bilhões em provisões de crédito. O custo do crédito encerrou o quarto trimestre em 2,5%.

No próximo slide, trazemos a margem financeira bruta, que cresceu 4,9% em 2021, totalizando R\$ 59,3 bilhões. O desempenho é explicado pelo aumento das receitas financeiras de crédito, influenciadas pelo crescimento da carteira e também pelo forte desempenho do resultado de tesouraria.

No trimestre, a margem teve redução de 5,4%, sendo que o principal impacto veio do aumento dos custos de captação em função da maior TMS, movimento que já era esperado. O efeito dos custos foi parcialmente compensado pelas receitas de crédito e também pela tesouraria. É importante mencionar que esperamos que o custo de funding tenha um comportamento diferente do observado em 2021, com oscilações menos agressivas dada a perspectiva de Selic mais estável ao longo do ano. Ao mesmo tempo, as receitas de crédito e a tesouraria devem continuar performando positivamente, contribuindo para um perfil de crescimento de MFB saudável.

O spread global ficou em 3,5%, refletindo principalmente a redução de 5,4% na MFB, além de uma ligeira elevação no saldo médio dos ativos rentáveis de +1,3%.

O spread gerencial das operações de crédito permaneceu estável no trimestre, com a carteira de agronegócio mostrando leve oscilação positiva.

No slide 22, as receitas de prestação de serviços totalizaram R\$ 7,8 bilhões no trimestre, crescimento de 5,2% na comparação trimestral. No ano, as receitas somaram R\$ 29,3 bilhões, um aumento de 2,2% quando comparado com 2020,



Transcrição da Teleconferência 4T21

acima do nosso guidance, influenciado principalmente pelo desempenho comercial nos segmentos de administração de fundos, seguridade e consórcios, que mais do que compensaram a redução nas receitas com conta corrente.

As despesas administrativas mantiveram-se dentro do intervalo das projeções corporativas de 2021, reforçando nosso comprometimento com controle de custos.

No 4T21, as despesas totalizaram R\$ 8,5 bilhões, uma alta de 7,6% em relação ao trimestre anterior. Tal aumento foi motivado pelo crescimento de 11,7% nas outras despesas administrativas, principalmente com serviços de terceiros e serviços de vigilância, segurança e transporte, que são sazonalmente mais elevados no final do ano; e pela elevação de 5,2% das despesas de pessoal, devido ao reajuste salarial dos bancários.

O índice de eficiência acumulado em doze meses encerrou período em 35,6%.

No slide 23, trazemos os indicadores de capital do BB. O índice de capital principal encerrou dezembro em 11,94%. A redução é explicada principalmente pela elevação de 89 bps do RWA, em função majoritariamente da performance da carteira de crédito.

Para encerrar, no slide 24 apresentamos a performance em relação às projeções corporativas. Nós entregamos todos os itens com superações importantes no crédito em todos os segmentos.

No varejo, observamos crescimento nas linhas de crédito consignado, empréstimo pessoal e cartão de crédito, que influenciaram o desempenho da pessoa física, além da evolução da carteira MPE.

No atacado, o desempenho foi influenciado pela antecipação da demanda por crédito das empresas, com destaque para as operações de TVM.

Na carteira rural, o crescimento foi influenciado por maiores demandas do setor, e pelo protagonismo e especialização do BB no atendimento a toda a cadeia do agro.

As receitas de prestação de serviços cresceram acima do guidance, influenciadas pelo bom desempenho comercial de produtos de seguridade, consórcio e administração de fundos ao longo do ano.

Na margem financeira bruta e nas despesas performamos como esperado.

Todos esses movimentos resultaram em um lucro líquido ajustado na ponta alta do guidance.



Transcrição da Teleconferência 4T21

Apresentamos no slide 25 as projeções corporativas para 2022. Nesse novo ciclo optamos por adotar as projeções para a carteira de crédito abertas nos segmentos: pessoas físicas, empresas e agronegócio. Em nossa opinião, além de conversar melhor com as aberturas que já fornecemos em nossos materiais essa nova visão permite uma leitura direta e intuitiva dos segmentos.

Estimamos crescimento da carteira de crédito entre 8 e 12%, sendo de 10 a 14% para pessoas físicas, de 3 a 7% para empresas e de 10 a 14% para o agronegócio.

A margem financeira bruta tem intervalo entre 11 e 15%; as receitas com prestação de serviços de 4 a 8%; e as despesas administrativas entre 4 e 8% também.

Estimamos que a PCLD ampliada fique entre R\$ 13 e R\$ 16 bilhões. Com isso, esperamos atingir entre 23 e 26 bilhões de lucro líquido ajustado neste ano.

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

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora

Com licença, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor digitem asterisco um.

E nossa primeira pergunta vem de Marcelo Telles, Credit Suisse.

Sr. Marcelo Telles – Credit Suisse

Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade e parabéns pelo excelente resultado e por esse guidance forte aí para 2022.

Eu queria fazer uma pergunta em relação ao crescimento da margem financeira. A gente viu realmente um crescimento esperado de 11 a 15%. Eu sei que vocês já comentaram um pouco nos seus comentários iniciais, mas eu queria entender um pouquinho nesse guidance qual o impacto que vocês têm em função também de uma margem de depósito melhor; é só para tentar entender um pouco a composição.



O que realmente puxa, é mais a parte do crescimento do crédito com participação de linha removente? Qual o impacto, se vocês já consideram impacto relevante por conta da melhor margem de depósitos? Eu imagino principalmente na parte de depósitos judiciais. Então se eu puder entender esse ponto isso seria legal.

E o segundo ponto sobre inadimplência. O guidance de vocês realmente incorpora um cenário bastante construtivo para a inadimplência, com crescimento de provisão no mid-point, em linha com o crescimento da carteira.

E eu queria entender um pouquinho se vocês veem algum risco ou alguma luz amarela nisso, quer dizer, se vocês acham e se esse guidance inclui de alguma maneira algum uso ou reversão de provisão. Eu vi que vocês realmente ficaram com cobertura de provisão basicamente estável, até aumentou um pouquinho, acho que 325% a cobertura do teu NPL de 90 dias. Então eu queria entender um pouco esse guidance de provisão que parece ser muito bom, mas se tem também alguma perspectiva de uso ou de redução na cobertura para 2022, muito obrigado.

Sr. Fausto Ribeiro - Presidente

Obrigado Marcelo, Fausto falando, um prazer estar falando contigo novamente. Bom, vamos lá. Você fez várias colocações, vamos ver se eu consigo me recordar de todos os tópicos que você mencionou. O Ricardo depois vai poder também complementar.

Antes de mais nada, deixa eu comentar com vocês que eu fiz questão de todos os vice-presidentes estarem comigo aqui hoje. Então nós temos aqui a figura dos demais vice-presidentes, até para que vocês possam também conhecê-los um pouquinho, e vocês vão perceber que são todos técnicos da casa, pessoas com altíssimo gabarito em termos de conhecimento técnico e de longa experiência dentro do próprio Banco do Brasil. Então em algum momento oportunamente vou dar a palavra para eles também participarem conosco aqui.

Então vamos lá. Você falou, nós temos realmente projetado aí um crescimento da margem financeira para 2022. É um desafio e tanto para nós. Como é que a gente está buscando perseguir o resultado lá de 23 a 26 que está no guidance? É um resultado bem desafiador, mas crescente, mostrando que, e se você pegar a série histórica de resultados do banco você vê que o banco vem numa crescente em termos de resultado, de forma consistente, com um modelo de crédito nosso de originação de operações bem robusto, o que nos traz um índice de inadimplência bem abaixo do setor financeiro. Nós estamos com 1,75 de Inad 90 contra 2,30 do setor financeiro.



Mas como é que nós pretendemos crescer essa margem financeira? Primeiro uma composição, um mix em termos de foco de negócios um pouco diferente dando prioridade a algumas linhas que apresentam maior margem financeira para o banco. Nós estamos falando aqui de explorar bastante questões de cartão de crédito, principalmente o rotativo; de trabalhar com o CDC para não correntista, trabalhar num mar aberto. O ano de 2021 foi marcante para nós, porque nós conseguimos investir em soluções de tecnologia que vão nos dar segurança para que a gente possa crescer no mar aberto de uma forma mais sustentável, sem tanto receio de fraude, porque esse mercado do mar aberto ele é um mercado que nos assustava num primeiro momento, mas com essas soluções de TI que nós adquirimos nós temos, estamos seguros que nós vamos entrar de forma consistente, com um índice de qualidade elevado.

A ideia então é crescer em linhas que apresentam maior margem financeira para o banco, e também reduzir o nosso custo de captação. Como vocês bem sabem, no decorrer do segundo semestre houve uma elevação das condições da Selic e isso afetou de alguma forma o nosso custo de captação - e a gente leva um tempo, qualquer banco, qualquer instituição financeira, para reprecificar seus ativos. A gente acredita que esse movimento deve diminuir daqui para frente, deve se estabilizar e a gente vai conseguir ter mais equilíbrio nessa equação, reprecificando os nossos ativos mais rapidamente e gerando maior margem de contribuição para o resultado.

Ricardo, não sei se você gostaria de fazer algum complemento?

Ah, falta falar sobre a projeção da Inad, né? Nós temos um índice de cobertura que está em 325 e isso nos dá de alguma forma, além de ser um índice robusto se você comparar com o mercado, nos dá margem para poder fazer um crescimento nesses ativos de maior rentabilidade. Nos dá aquela gordura necessária para poder crescer, tá?

Basicamente isso, é dessa forma como nós estamos enxergando essa margem, esse índice de cobertura nosso em 325 nos dando potencial para poder fazer crescimento ao longo de 2022, e queimando em algum momento um pouquinho dessa gordura - mas mesmo assim ainda o projetado nosso ainda ficar ainda acima, um pouco acima da média de mercado.

Ricardo, por favor.

Sr. Ricardo Forni - VP de Gestão Financeira e RI

Só complementando então o que o presidente Fausto já colocou, eu acho que assim que na parte de carteira de crédito é uma continuidade dessa estratégia



Transcrição da Teleconferência 4T21

de melhoria do mix. Então a gente vê crescimento nas linhas onde a gente tem priorizado muito, acima desse crescimento na média da carteira. Então a gente vai crescer cartão de crédito não consignado de uma maneira mais robusta, como a gente cresceu acho que nesse quarto trimestre, foi um pouco reflexo já dessa estratégia já a pleno vapor.

Então isso vai contribuir para essa melhoria de margem, mas não explica todo o movimento, vamos dizer assim, toda a nossa perspectiva em termos de guidance.

Este ano de 2021, a gente teve uma margem financeira onde a parte de captação ela foi um pouco o detrator disso, porque ao longo do ano ela veio sendo consumida um pouco por conta da elevação da Selic, e correndo atrás em relação a isso com a questão de reprecificação da carteira. Então a reprecificação da carteira já está, vamos dizer assim, bastante adiantada. Os movimentos ainda de elevação da Selic são ainda, vamos dizer assim, o ciclo de elevação já está no seu fim e agora a gente já tem todo o benefício da questão do barateamento relativo do custo de captação oriundo da poupança, que é um pedaço expressivo da nossa captação junto com o depósito judicial. E a parte, e a gente entende que essa parte aqui de captação ela vai dar uma contribuição importante na margem para a gente atingir esse guidance de 11 a 15.

Então acho que esse é o cenário que a gente se enxerga para 2022, que ele é um cenário benigno de margem. A tesouraria também foi um contribuidor importante de resultado no segundo semestre. No terceiro trimestre ele até foi mais destacado, mas a gente entende aí a margem de tesouraria se estabilizando num nível muito próximo do que foi no 4T.

Então acho que aí em relação à inadimplência talvez a Paula melhor qualifique os números, porque acho que a questão da qualidade de crédito eu acho que ela foi o grande destaque do nosso resultado do ponto de vista anual. Eu acho que a grande diferença de performance em relação àquilo que se entendia que seria o resultado atingido no final do ano ele foi muito explicado por conta do cenário de gestão de crédito, do risco de crédito muito abaixo daquele esperado e acho que a gente tem um cenário para 2022 que do ponto de vista de economia é um pouco mais desafiador, mas a gente entende que a carteira está com muita qualidade.

Sra. Ana Paula Teixeira de Sousa – VP de Controles Internos e Gestão de Riscos



Perfeito. Os nossos indicadores eles refletem a qualidade da nossa carteira, o perfil da nossa carteira, e a gente tem comentado aqui, inclusive dentro desse composto de uma margem financeira bruta aí que está colocada no nosso guidance, que nós vamos continuar trabalhando, o que a gente já vem fazendo, nessa alteração do mix da nossa carteira. Os nossos indicadores de inadimplência eles vão refletir com uma originação qualificada da mesma forma como a gente vem fazendo, pautado nos nossos modelos, com o uso aí cada vez mais de analytics para que a gente tenha aqui o nosso trabalho é feito assim, as nossas provisões são feitas de acordo com o perfil do cliente, da operação.

Então à medida que essa alteração no mix ela vá avançando nas linhas que trazem maior retorno, como já foi colocado que pelo Ricardo Forni e pelo nosso presidente Fausto, o nosso perfil vai refletindo isso, o nosso indicador reflete isso.

E o índice de cobertura ele traz para a gente essa segurança da gente conseguir, fazendo isso com tranquilidade; você perguntou se a gente tem alguma perspectiva de reversão de provisão. Não temos. Nós temos aí sim um composto da gestão do risco de crédito que traz bastante tranquilidade para que a gente vá avançando em linhas que tragam maior retorno em relação ao risco alocado, e com isso contribuir positivamente para a geração de margem financeira bruta.

Sr. Fausto Ribeiro - Presidente

Marcelo, outro ponto importante, aqui volto a mencionar, é que 2022 é a hora de escalar algumas coisas que foram iniciadas em 2021. E aí eu digo com muita tranquilidade, nós tivemos um crescimento forte no atacado e no agronegócio. Então quando eu digo que é hora de escalar, é hora de escalar a questão de explorar a cadeia de negócios desses dois segmentos.

Quando a gente fala no agronegócio nós temos as revendas de máquinas e equipamentos, as revendas de insumos, de adubos, fertilizantes, enfim, toda a cadeia de negócio agro que possa complementar o RAR, o retorno ajustado ao risco daquela operação precisa ser explorado com muita profundidade e da mesma forma para o atacado. No atacado há um potencial enorme de explorar a folha de pagamento das empresas, os recebíveis, os fornecedores, o adiantamento... Enfim, há um potencial enorme em cada um desses segmentos que nós vamos dar foco ao longo de 2022 para que a gente possa retirar disso maior margem financeira, complementando a receita do banco.



Transcrição da Teleconferência 4T21

Eu vou passar ao Barreto também, nosso vice-presidente de governo tem uma informação bem interessante para compartilhar com vocês sobre custo de depósitos judiciais que de alguma forma impacta a nossa captação.

Sr. Antônio José Barreto de Araújo Jr. – VP de Governo e Sustentabilidade Empresarial

Marcelo, tudo bem? É importante a gente falar, quando você tocou num assunto caminho dos depósitos judiciais, é um funding de disponibilidade de aplicação no longo prazo e a gente tem clareza da relevância dele na nossa composição de capital, e em especial na nossa liquidez.

Os depósitos judiciais eles traçaram nos últimos doze meses uma redução do nosso custo de captação. Nosso custo ele era maior em um momento passado em um cenário de negociações feitas junto aos tribunais, mas a evolução disso no tempo trouxe a gente de um patamar em doze meses de dezembro de 20 de 122% do CDI para um patamar hoje de 92% do CDI - o que coloca a gente numa condição bem melhor em relação às negociações junto aos tribunais e ao futuro que a gente enxerga promissor desta condição de capital internalizado dentro do caixa do Banco do Brasil.

Sr. Fausto Ribeiro - Presidente

Então é isso, Marcelo. Nós vamos tirar proveito dessa estratégia que o Barreto colocou sobre a mesa de negociação com os tribunais. Nós vamos tirar proveito fortemente agora em 2022, então isso vai contribuir razoavelmente para que a gente tenha um custo de captação menor e com certeza uma margem financeira maior nas nossas operações.

Espero que a gente tenha conseguido te responder, Marcelo.

Sr. Marcelo Telles – Credit Suisse

Excelente Fausto, muito obrigado, claríssimo e parabéns mais uma vez pelo resultado, pela perspectiva para 2022.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Jorg Friedemann, Citibank.



Sr. Jorg Friedemann - Citibank

Obrigado. Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Eu tenho duas perguntas, a primeira relacionada a capital. A gente viu nesse trimestre um impacto grande de capital, derivado principalmente de ajustes prudenciais, também de RWA. Vocês estão agora um pouquinho abaixo de 12%, em 11,94. Eu queria entender qual que foi o grande motivo por trás disso, se algumas, alguns dos efeitos observados nesse 4T eles porventura voltam agora a partir do 1T de 2022, porque mesmo com o crescimento forte da carteira nesse último trimestre vocês já vinham crescendo forte nos trimestres anteriores e a gente não tinha um impacto tão grande em capital. Então entender exatamente o motivo que levou a isso e vocês livrarem a meta atual de capital. Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta ela é relacionada à Previ. Eu estava observando os ajustes que aconteceram no final do ano em Previ, e algumas coisas chamaram a atenção: a primeira coisa que vocês fizeram os ajustes da taxa atuarial, claro, em linha com o aumento de taxa de juros; e segundo ajuste que me chama ainda mais a atenção foi a redução da exposição em equity, que estava acima de 43% e agora está em 33%, uma redução drástica.

Eu entendo que isso tem a ver com o cenário mais construtivo de liability, um cenário de taxa de juro mais alto, mas eu queria entender se vocês trabalham com esse cenário para longo prazo e por isso reduziram a exposição a equity e se isso pode voltar a crescer no médio prazo. Acho que no curto prazo nem dá para reconstituir tão rapidamente, mas se vocês acreditam em que vai ter volatilidade nessa linha em termos de exposição para equity e o que isso significa, obviamente, para os resultados de Previ, obrigado.

Sr. Daniel Maria - Diretor de Finanças e RI

Jorg, é o Daniel falando. Eu vou começar respondendo sobre Previ e depois passar para a questão de capital. Bom, a Previ depende muito mais da gestão do fundo, e esse já era um dos pontos que o próprio fundo tinha demonstrado interesse em já como é um fundo maduro - principalmente o Previ I - ele tinha uma participação maior em equity, ele tinha um interesse de migrar para renda fixa.

O cenário permitiu que fossem feitas essas movimentações. A gente já vinha observando isso trimestre a trimestre - e ele foi mais forte nesse último trimestre, até mesmo pela abertura dos pontos que você observou. Isso, ele é



benéfico, de certa forma, para essa posição, porque ele dá mais estabilidade. A participação da Vale especificamente continua sendo uma ação importante, por isso que a gente até coloca no teste de sensibilidade, mas a ideia, até como gestor, é, de novo, que você reduza essas concentrações.

E como você falou, a questão da taxa de desconto é reflexo até do próprio movimento das curvas. Antes de passar para capital, respondeu sua pergunta com relação à Previ?

Sr. Jorg Friedemann - Citibank

Só um follow up rápido, porque Daniel, é entender o cenário, a exposição de equity relacionada ao cenário de taxas. Por que é que eu estou falando isso?

Se você voltar no início do ano em primeiro trimestre de 2021, com o cenário de taxas mais baixas o seu liability atuarial ele estava muito próximo a R\$ 200 bilhões.

Então o ponto é o seguinte: se você fosse trabalhar com a remuneração de renda fixa majoritária que você tem hoje para pagar aquele liability, você rodaria muito provavelmente um déficit. Por isso que eu estou perguntando se o cenário que vocês trabalham tem reduzido, quer dizer, que a Previ trabalha para ter reduzido essa exposição de equity é um cenário de taxa de juros mais alta por mais tempo.

Sr. Daniel Maria - Diretor de Finanças e RI

Bom, quem melhor responderia a própria gestão seria a Previ, mas efetivamente, só lembrando que esse Plano I que é o que a gente marca no nosso resultado é um plano que ele foi fechado em 97. Ele tem por volta de 4000 ativos e uns 90.000 aposentados, ou seja, ele é um plano maduro, então quer dizer, ele é um plano que faz mais sentido que você tenha uma participação mais em renda fixa.

E aí teve um aspecto que é importante: é que o cupom que você observou para os títulos vinculados a inflação ele teve uma abertura nesse período, e aí que foi a janela para você fazer uma troca da composição. Certamente isso continuará tendo uma participação em equity, mas não do tamanho que você tinha anteriormente, né?

Sr. Ricardo Forni - VP de Gestão Financeira e RI



Transcrição da Teleconferência 4T21

Eu acho que, só complementando o que o Daniel falou, essa estratégia que vem sendo executada, vamos dizer assim, dirigida pela própria Previ, ela em função do plano ser um plano maduro ele vem aos poucos fazendo a transição de uma carteira majoritariamente em equities para renda fixa.

Quando a gente teve o cenário de taxa de juros muito baixo, você tinha até questão de título público, principalmente os títulos públicos vinculados à inflação, que são os que mais protegem, vamos dizer assim, a carteira do fundo, com taxas abaixo do atuarial. Então esse movimento de migração ele fica até prevenido.

E o que aconteceu agora mais recentemente é que, por exemplo, as taxas dos NTN-Bs abriram, então agora acima daquilo que seria o atuarial. Então isso dá uma janela de oportunidade, mas isso é uma estratégia de longo prazo, que vem sendo executada aí conforme...

Então aos poucos o fundo vai perdendo exposição em equity e vai ganhando exposição em renda fixa.

O que a gente monitora aqui no banco, o que a gente monitora aqui, a contribuição de Previ para o resultado ela veio no ano de 2021 e para o ano de 2022 a perspectiva é que essa contribuição, fruto de todo esse movimento atuarial, para o primeiro semestre ele também continua positivo. Então esse é...

Sr. Jorg Friedemann - Citibank

Mas reduz, né?

Sr. Ricardo Forni - VP de Gestão Financeira e RI

Reduz um pouco: ele cai de 700 milhões por trimestre para na faixa de 540 milhões por trimestre a contribuição, agora já, vamos dizer assim, vislumbrada para o primeiro semestre. Ao final do primeiro semestre a gente vai saber o do segundo.

Então esse foi, vamos dizer, a contribuição que a gente teve ao longo de 2021 e que começamos o ano de 2022 com a mesma perspectiva. Então é uma variável que a gente sempre considera, está monitorando constantemente, mas vem a ajudar essa perspectiva positiva do guidance.

Sr. Jorg Friedemann - Citibank



Perfeito gente, muito obrigado.

Sr. Ricardo Forni - VP de Gestão Financeira e RI

A parte de capital acho que agora a gente pode falar um pouco mais. Eu vou falar rapidamente aqui e a vice-presidente de riscos, a Ana Paula, ela pode depois agregar alguma cor a isso aí.

Além da questão do forte crescimento da carteira de crédito, a gente teve alguns movimentos aí que vieram da parte de ajuste prudencial na parte de VRN, que foi um VRN contratado no segundo semestre e que contribuiu para consumo; e a gente teve um efeito que ele foi muito, vamos dizer único, em relação ao fim, à maturação do nosso overhead. Ele acabou criando um descasamento de critério, e a gente tem um consumo de capital no final do ano de 15 bps, que já no dia 1 de janeiro já não existe mais.

Então assim, na prática esse índice de capital principal de 11,94 ele poderia ter, seria mais justo em 12,09. Ele já voltou para esse patamar, porque é simplesmente uma questão de vencimento de contrato em relação ao overhead que deixou de ser feito no fim do ano.

Sr. Jorg Friedemann - Citibank

Perfeito, tá ótimo.

Sra. Ana Paula Teixeira de Sousa – VP de Controles Internos e Gestão de Riscos

Essa questão, como o Ricardo colocou, de que a gente tem os efeitos dos ajustes prudenciais relacionados a toda a parte de crédito tributário, às diferenças intertemporais, mas assim focado em VRNs, lembrando que essas VRNs elas seguem o curso natural ordinário do negócio e elas vão trazer resultados futuros, o que retroalimenta esse nosso capital.

Lembrando também que nós temos aí uma meta de otimização do nosso capital, que para janeiro 22 é de 11%. Então a gente vem buscando essa otimização - mas como muito bem destacou aqui o Ricardo, a gente teve o efeito aí desse desfazimento do overhead, que por uma questão aí temporária



Transcrição da Teleconferência 4T21

de ptax a gente teve o impacto no RWA na exigência com risco de mercado, que já retornou.

Então eu entendo aí em todas as simulações que a gente tem de cenários - mesmo colocando cenários de stress - nós temos bastante resiliência de nosso capital para poder sustentar o nosso ritmo de crescimento dado aqui para o nosso foco no guidance, no guidance de 22.

Sr. Jorg Friedemann - Citibank

Perfeito Ricardo e Ana Paula, tá super claro. Só um follow up rápido aqui: dado o crescimento estimado da carteira de 8 a 12% e esse target de 11% de capital, vocês acreditam que haja mais espaço para pagamento de dividendos esse ano acima dos 40% históricos?

Sr. Ricardo Forni - VP de Gestão Financeira e RI

Olha, a gente já definiu, já fez a proposta ao conselho de administração. Nossa previsão é do payout desse ano de 40%, ele está em linha com esse consumo, vamos dizer assim, que a gente viu aí ao longo de 2021, que é fruto de crescimento de crédito. Ele está alinhado à nossa trajetória de crescimento para 2022 e olhando para frente também, e a gente está atento também às novas entradas em vigor de exigência de capital, que afetam essa trajetória.

Então a gente faz sempre uma visão de capital olhando o mais, de 1 a 3 anos assim com bastante atenção, e assim o que a gente percebeu é que 40%, que foi o payout de 2021, ainda ele se mantém adequado. Se tiver alguma novidade que possa, vamos dizer assim, liberar a expectativa de consumo de capital, e isso poderia se avaliar.

Uma questão em relação a isso também que a gente continua atento é questão da reforma tributária, que pode afetar um pouco essa questão como um todo - mas 40% é o que foi definido como estratégia para 2022, e com as informações que nós temos não vemos mudança de rota com relação a isso.

Sr. Jorg Friedemann - Citibank

Perfeito gente, super obrigado e parabéns pelo resultado recorde.



Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Gustavo Schroden, Bradesco BBI.

Sr. Gustavo Schroden - Bradesco BBI

Bom dia, pessoal, vocês me escutam bem?

Sr. Fausto Ribeiro - Presidente

Sim, escutamos, Gustavo.

Sr. Gustavo Schroden - Bradesco BBI

Tá bom, tranquilo. Bom dia Fausto, Ricardo, Daniel, Ana e demais executivos, e executivas aí do banco, parabéns pelo lucro do trimestre.

Eu queria fazer duas perguntas, a primeira é referente ao guidance. Acho que a maioria das linhas elas estão bem claras. Eu só queria entender o que é que vocês estão considerando nesse lucro de 23 a 26, qual o range de tax rate que vocês estão considerando e o que a gente deve trabalhar principalmente naquelas linhas de provisões legais, tanto é que nesse último trimestre ela caiu um pouquinho daquele patamar de 1,7, 1,6 bi por trimestre, acho que atingiu 1,3.

O que a gente deve esperar para 2022, enfim, o que é que está implícito nesse guidance de vocês de lucro nessas duas linhas. Acho que Previ vocês acabaram de falar em torno de 540 milhões por trimestre. Eu queria só entender essas outras variáveis para a gente trabalhar nessas linhas que não estão explícitas no guidance.

E a minha outra pergunta é mais referente especificamente ao NII. Acho que veio um resultado muito forte de tesouraria mais uma vez, e eu entendo por um lado um efeito grande dos juros na marcação nos títulos, nos securities, mas eu queria entender assim o quanto, porque para a gente aqui talvez não fica claro, a gente não consegue enxergar o quanto é que tem também desses juros remunerado o capital, ou seja, o capital de giro.

Eu entendo que vocês têm uma alocação um pouco diferente, mas vocês só podem passar um pouco de cor para a gente qual o impacto que os juros mais altos têm no capital, na remuneração de capital?



E o quanto vocês também consideram isso no guidance para 2022? Porque se eu entendi bem, se a gente manter esse patamar de tesouraria que vocês passaram entre 4,5 e 5 bi por trimestre ao longo do ano, me parece que foi grande, vamos dizer assim apesar de ter uma expectativa positiva para o NII com o cliente também, mas tesouraria foi sempre importante para o ano.

Então eu só queria entender aqui o quanto é que a gente tem que trabalhar, tentar fazer um breakdown aqui dentro do NII, ou seja, o que é que é de NII com clientes, ou seja, NII de crédito, o que é NII de marcação com os títulos, o que é que seria a remuneração do capital? Qualquer cor que vocês conseguirem passar para a gente aqui eu acho que ajuda a gente na análise dessa qualidade de NII, obrigado.

Sr. Ricardo Forni - VP de Gestão Financeira e RI

Obrigado Gustavo pela pergunta. Eu vou tentar, eu anotei aqui algumas coisas que você falou. Então primeiro, a primeira questão a questão da expectativa de taxa de imposto para esse guidance de 23 a 26. Então a gente está olhando para frente e vendo uma alíquota efetiva na range de 18 a 23%, seria nossa melhor estimativa. É lógico que reforma tributária mexe com isso aí, tem agora, volta a CSL ao patamar, vamos dizer assim normal, que não o específico que vigeu no segundo semestre de 2021.

Sobre risco legal, risco legal a gente, é verdade que no último trimestre veio um pouco abaixo do que a gente tinha como expectativa. Isso foi fruto natural da questão de andamento dos processos. A gente entende que do ponto de vista de guidance ele foi em linha com aquilo que tinha sido sinalizado, na verdade é um desvio que está dentro do normal da condução em relação a isso aí. Ele não muda nossa expectativa de guidance para 22, e até o olhando para 23 a gente espera esse patamar de certa forma estabilizado. É lógico que, vamos dizer assim, é na gestão do dia-a-dia dessa questão da condução das ações e tudo aquilo que é feito para prevenir originação de novas demandas é que essa parte de risco legal ela vem.

Sobre a parte de NII, eu vou fazer uma dobradinha com o Daniel aqui. Acho que voltando no ponto de que tivemos um movimento em 2021 onde a estratégia de melhoria do mix ela aconteceu, mas ela do ponto de vista de uma margem ela teve todo um período de busca de reprecificação ao longo do ano quando a Selic começou a andar. Então esse processo ele no mercado como um todo - não foi só no banco, com os pares - no começo por uma pressão competitiva, mas depois com a dinâmica de curvas de taxa de juros todos foram reprecificando seu portfólio. A gente está com o portfólio hoje em dia



Transcrição da Teleconferência 4T21

bastante alinhado com as taxas de juros vigentes, e estamos bastante antenados com os próximos movimentos que vão encerrar o ciclo.

Então a dinâmica de NII em 2022 ela vai ser muito mais benéfica em relação a essa questão do ciclo de juros, né?

Temos um movimento importante também que acho que de tesouraria. A gente teve um desempenho no segundo semestre de melhoria na questão de NII de tesouraria, no terceiro trimestre um desempenho mais destacado - mas a gente vê o desempenho do 4T como uma espécie de referência para a gente olhando para frente. Então essa contribuição de tesouraria ela permanece ao longo do ano.

E a questão da contribuição na parte de captação, onde a gente entende que a questão do custo de poupança e depósito judicial e outras dinâmicas de gestão de captação também vão contribuir de maneira positiva para a margem.

Não sei se a Paula quer contribuir com alguma questão em relação a risco legal e o Daniel, aí fica aberto.

Sra. Ana Paula Teixeira de Sousa – VP de Controles Internos e Gestão de Riscos

Só destacar que o nosso soft guidance ele leva em consideração uma mudança estrutural que o banco vem implementando, que dá ênfase em acordos entre as partes. Então isso também está considerado nesse composto, e isso traz um fluxo, um pouco mais essa expectativa de um fluxo menos pressionado. Então isso já está refletindo, essa nossa estratégia, nesse fluxo que a gente vem imprimindo - em que pese que a nossa melhor expectativa realmente para 22 é a gente manter mais ou menos os patamares que observamos no último trimestre, no último semestre de 21.

Um outro ponto também se refere a todo esse contexto de que o ambiente do judiciário, dos processos, ele também está entrando ainda no seu ritmo, na sua normalização. Isso também traz para a gente um olhar e os efeitos, eventuais agravamentos, também entram num fluxo de normalidade para o ano de 22 agora.

Sr. Daniel Maria - Diretor de Finanças e RI



E só finalizando a questão da tesouraria que você perguntou. Primeiro, a remuneração do capital de giro está dentro da tesouraria, então o movimento de Selic ele contribui com isso.

Um outro aspecto também que está dentro da tesouraria é carteira TVM, as carteiras CDCA e CPR, e ele teve um aumento que você observou dessas carteiras, e isso ajuda também o resultado de tesouraria.

Mas eu diria que a remuneração, o impacto da Selic é uma grande variável para a tesouraria. A tesouraria antes a gente mostrava um número entre 3 a 3,5. Nós batemos 5,2 no último trimestre e nesse aqui veio na casa de 4, 4,5. Eu diria que alguma coisa entre 4 e 4,5 é razoável para você considerar na sua modelagem, tá?

Sr. Gustavo Schroden - Bradesco BBI

Tá ótimo, muito obrigado. Um pequeno follow up nesse tema ainda. Vocês conseguem passar para a gente quanto da carteira de vocês já foi reprecificada? Eu sei que é um processo dinâmico, mas rough number mesmo, quanto vocês acham, ou que em que estágio vocês acham que vocês estão de reprecificação do book de vocês, principalmente pessoa física? Tem alguma indicação para a gente aqui? Mais para a gente entender quando é que a gente começa a ver esse NII de crédito mostrando esse efeito positivo que vocês estão esperando para o ano.

Sr. Daniel Maria - Diretor de Finanças e RI

Não, perfeito. Tem a questão da reprecificação das novas operações. Aí vem o ajuste de preços que isso vem sendo feito à medida que o mercado vem alterando.

O segundo ponto é um pouco do carregamento, lembrando que nós temos dentro da nossa carteira em ativos uma parte importante em taxa fixa, essa parte vem de consignado. O consignado ele traz uma opcionalidade, que é muito natural que você contrate operações longas e você vai reprecificando, você vai renovando essas operações.

Eu diria que a gente tem o potencial de reprecificação dessa carteira ao longo de 22, e essa dinâmica ela está implícita no nosso guidance. A reprecificação dessa carteira, a mudança de mix da carteira, a questão do custo de captação que o Forni colocou, e certamente também a questão do mix que foi discutida aqui.



Sr. Gustavo Schroden - Bradesco BBI

Perfeito. Muito obrigado e parabéns pelo lucro obtido no trimestre, obrigado.

Operadora

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

Sr. Fausto Ribeiro - Presidente

Em primeiro lugar agradecer vocês aí por estarem na reunião conosco acompanhando os resultados do Banco do Brasil. Quero dizer a vocês que estamos com um time muito coeso, alinhados em um propósito de cada vez mais construir um banco sólido, um banco consistente em termos de resultado.

A gente vem crescendo ao longo dos últimos anos de forma consistente, equilibrada e apresentando resultado satisfatório para a sociedade.

A ideia também é manter cada vez mais um serviço de qualidade à população brasileira, extraíndo aí o resultado máximo possível da cadeia dos negócios que eu comentei com vocês anteriormente, explorando as oportunidades que o mercado está nos oferecendo, aumentando a margem financeira do Banco do Brasil e levando o Banco do Brasil para outro patamar em termos de gestão.

Então obrigado a todos vocês e vamos ficar também à disposição para as demais perguntas por meio de correio eletrônico para poder responder vocês aí, tá bom?

Muito obrigado.

Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de RI

Pessoal, também a gente vai, vamos começar a teleconferência em inglês na sequência. Os analistas que não conseguiram colocar pergunta agora peço para colocar no inglês, tá bom? Obrigada.



Operadora

A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos e lembramos que o material utilizado nessa teleconferência está disponível no portal de relações com investidores na Internet.

Tenham um bom dia.
