



TRANSCRIÇÃO - TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO 3T14

BANCO DO BRASIL - 06/11/2014

OPERADORA: Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 3T14. Conosco hoje estão o senhor Ivan de Souza Monteiro, Vice-Presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores, e o senhor Leonardo Loyola, Gerente Geral de Relações com Investidores do Banco do Brasil.

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

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

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

O Banco do Brasil não se responsabiliza em atualizar qualquer estimativa contida nesta apresentação. Gostaria, agora, de passar a palavra ao Sr. Leonardo Loyola, Gerente Geral de RI, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Leonardo, queira prosseguir.

SR. LEONARDO: Bom dia a todos. E obrigado pela participação na teleconferência de resultados do 3T2014 do Banco do Brasil.

Daremos início à apresentação no slide número 3, mostrando os principais destaques do resultado do Banco do Brasil. No 3T2014 registramos um lucro líquido ajustado de R\$ 2,9 bilhões e crescimento da margem financeira bruta, de 7,3% quando comparado com o acumulado em 9 meses de 2013. A carteira de crédito no conceito ampliado cresceu 12,3% em 12 meses, alcançando saldo de R\$ 732,7 bilhões. A inadimplência do BB permanece como a melhor do sistema financeiro, fechando setembro de 2014 em 2,09%. Por fim, destacamos que o índice de Basileia do Banco do Brasil atingiu 16,04 neste trimestre, elevação de quase 200,0 p.b. quando comparado ao índice apresentado no trimestre anterior.

No slide número 4, apresentamos alguns destaques do resultado. A margem financeira bruta cresceu 7,6% em relação ao 3T13 e 7,3% na comparação com o acumulado em 9 meses de 2013. As rendas de tarifas atingiram 6,7% na visão anual, dentro da estimativa do guidance. Rendas advindas de negócios com cartões, administração de fundos, seguridade são os destaques. Registramos lucro líquido ajustado no 3T2014 de mais R\$ 2,9 bilhões, equivalente a um retorno sobre PL ajustado de 16,1%.

No slide 5, temos nossas fontes e usos, onde destacamos o incremento nas captações em LCA e LCI que, juntas, cresceram 61,9% em 12 meses, atingindo o montante de R\$ 113,5 bilhões em setembro de 2014. Destaque também para as operações compromissadas com títulos privados, com crescimento de 60,6% em 12 meses. Observamos ainda que o principal uso dos recursos captados continua a ser o crédito que corresponde a 89,5% dos usos do BB.

No slide 6, apresentamos a abertura da margem financeira. No gráfico à esquerda, vocês podem ver o comportamento do nosso spread global, que encerrou o trimestre em 4,2%. No gráfico à direita, mostramos o spread de crédito aberto por segmentos. O spread gerencial da carteira de crédito apresentou recuperação nos segmentos de agronegócios e de pessoas jurídicas. No 3T2014, a margem financeira bruta alcançou R\$ 12,5 bilhões, crescimento de 7,6% quando comparado com o mesmo período do ano anterior. No acumulado em 9 meses, houve crescimento de 7,3%, atingindo R\$ 36,7 bilhões. Destacamos ainda, o crescimento da receita financeira com operações de crédito, que atingiu R\$ 60,8 bilhões no período, incremento de 18,7%, justificado sobretudo pelo aumento das receitas em virtude do maior volume do giro da carteira.

No próximo slide, temos a carteira de crédito ampliada do Banco do Brasil, que atingiu R\$ 732,7 bilhões, em setembro de 2014, com expansão de 12,3% em 12 meses. Nesse período, a carteira pessoa física cresceu 6,9%, representando 23,9% da carteira total. A carteira pessoa jurídica cresceu 12,8%, representando 46,7% da carteira total, e a carteira do agronegócio apresentou crescimento de 21,8%, representando 21,6% de toda a carteira de crédito do Banco do Brasil. Considerando-se a carteira de crédito classificada, a participação de mercado do BB foi de 21,1% em setembro de 2014. O guidance para crescimento da carteira de crédito foi revisado como veremos adiante.

No slide 8, trazemos a carteira de crédito classificada no país, lembrando que esta não considera a consolidação proporcional do Banco Votorantim, segregando em saldos por períodos de contratação. Ao final de setembro de 2014, podemos observar que as contratações a partir de 2013 já atingem quase 60,0% da carteira.

No slide 9, temos a carteira de pessoas físicas do Banco do Brasil no conceito orgânico. A carteira cresceu 12,0% em 12 meses e 2,3% no trimestre. As quatro linhas de menor risco - Consignado, CDC Salário, Imobiliário e Veículos -, representam juntas 76,1% dessa carteira, frente a 75,0% em setembro de 2013.

Na parte superior do slide 10, vemos a carteira de crédito consignado do BB. O saldo dessa carteira em setembro de 2014 foi de R\$ 63,1 bilhões, com crescimento anual de 2,3%, permitindo ao BB encerrar o período com 25,8% de participação de mercado. Se considerarmos o saldo da carteira orgânica, 88,2% desse crédito foi concedido a clientes que são servidores públicos, 7,8% referem-se aos aposentados e pensionistas do INSS, e 4,0% a funcionários do setor privado. Destacamos o crescimento da carteira de crédito imobiliário, que atingiu R\$ 35,0 bilhões ao final de setembro de 2014, uma expansão de 73,1% em 12 meses, o que nos permitiu atingir, assim, a posição de segunda maior instituição financeira na concessão de financiamentos imobiliários. O imobiliário PF cresceu 63,2%, atingindo R\$ 25,7 bilhões de reais, enquanto o imobiliário PJ expandiu 108,0%, com saldo de R\$ 9,3 bilhões. No quadro inferior, à direita, temos a carteira de veículos orgânica, cujo crédito é gerado exclusivamente em nossa rede de agências. Em setembro de 2014, quase 83,0% do crédito a veículos foi tomado por correntistas com mais de 5 anos de relacionamento com o BB.

Avançando para o próximo slide, temos a nossa carteira de pessoa jurídica, que atingiu R\$ 342,0 bilhões, crescimento de 12,8% na comparação anual, com destaque para a expansão de 108,0% para crédito imobiliário e 23,6% para as linhas de investimento.

No slide 12, mostramos a abertura da carteira Pessoa Jurídica. A carteira de micro e pequenas empresas encerrou setembro de 2014 com saldo de R\$ 101,5 bilhões, crescimento de 7,5% em 12 meses. Por outro lado, a carteira de médias e grandes empresas teve crescimento de 15,2% para o mesmo período. No gráfico superior à direita, mostramos que R\$ 19,9 bilhões da carteira de micro e pequenas empresas possuem cobertura do FGO, Fundo Garantidor de Operações, e R\$ 3,6 bilhões dessa carteira possuem cobertura do FAMPE, Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas. Essa parcela da carteira de MPE coberta por fundos garantidores vem crescendo 15,0% a.a., ritmo superior ao crescimento da carteira total. Por fim, no gráfico inferior, vemos que mais de 70,0% do saldo da carteira de MPE estão contratadas com clientes que possuem mais de 5 anos de relacionamento com o Banco.

Em seguida, destacamos a nossa carteira de agronegócio, que cresceu 21,8% frente a setembro de 2013, permanecendo com os melhores índices de inadimplência da carteira do BB, atingindo 0,59%. Observamos no gráfico à direita que 64,0% do crédito destinado ao custeio agrícola na safra 14-15 está protegido com as opções de mitigadores oferecidos aos clientes do Banco do Brasil. A safra 2014-2015 que teve início em junho-julho de 2014, tem como meta o desembolso de R\$ 81,5 bilhões até junho de 2015, dos quais R\$ 20,6 bilhões foram desembolsados até setembro de 2014.

No slide 14 detalhamos a qualidade da carteira do BB, onde mostramos a evolução histórica do risco médio do Banco, mantendo patamar inferior ao do Sistema Financeiro Nacional. Encerramos setembro de 2014 com um indicador de risco médio de 3,66%, enquanto o Sistema registrou 4,83%. Em setembro de 2014 registramos índice de cobertura de 185,9%, acima da média entre os grandes bancos brasileiros, conforme demonstrado no gráfico na parte inferior desse slide. É válido ressaltar que o Banco possui níveis de provisões suficientes para eventuais mudanças de cenários, como elevação do nível de inadimplência.

No slide seguinte, na parte superior, vemos que em setembro de 2014, o índice de inadimplência de 90 dias do Banco foi de 2,09%, permanecendo bem abaixo da média do Sistema Financeiro Nacional. Nos gráficos inferiores, apresentamos detalhamento da inadimplência de 15 dias e de 90 dias dos 3 maiores segmentos da carteira de crédito do Banco, pessoa física, pessoa jurídica e agronegócio.

No slide 16, vemos o índice de formação da inadimplência com melhora do indicador com relação ao trimestre anterior e com redução substancial da baixa de ativos para perdas. O indicador se encontra estável e em linha com a curva histórica.

No slide 17, podemos observar a relação entre as despesas de PCLD e a carteira de crédito média do BB. Podemos ver no gráfico superior, à esquerda, o comportamento das despesas de provisão sobre a carteira em 12 meses. Atingimos ao final de setembro um índice de 2,79%, dentro de nossas estimativas, dentro do guidance. Da mesma maneira, no gráfico da direita, vemos estabilidade do indicador na visão trimestral. No gráfico inferior, vemos que o crescimento de 13,2% da carteira de crédito entre setembro de 2013 e setembro de 2014 foi concentrada em operações com os melhores riscos de crédito entre os níveis AA e C.

No slide 18, no gráfico superior, apresentamos o lucro líquido do Banco Votorantim no 3T2014, que somou R\$ 135,0 milhões, completando 1 ano de resultados positivos. No gráfico inferior, à esquerda, temos as informações referentes à produção de financiamento do Banco Votorantim para veículos leves e o índice de inadimplência de 90 dias, com redução de 0,6% na comparação com setembro de 2013. O gráfico inferior, à direita, mostra que a safra nova contratada pós-setembro de 2011 já ocupa 83,0% da carteira total de veículos do Banco Votorantim.

No slide seguinte, mostramos as rendas de tarifas. No acumulado em 9 meses de 2014 as rendas de tarifas atingiram R\$ 18,3 bilhões, crescimento de 6,7% em relação a igual período de 2013, convergindo para o guidance. Destaque para o aumento de 14,5% das rendas com operações de cartão, na comparação acumulada em 9 meses. Na linha de seguros, previdência e capitalização, crescimento de 15,7%, administração de fundos 8,9% e serviços fiduciários, com crescimento de 16,9%, fruto de investimentos recentes nesse negócio.

Apresentamos no slide 20, alguns números da BB Seguridade, empresa que se posiciona hoje como um líder em diversos segmentos tais como: seguro de vida, previdência e capitalização. Importante notar o incremento de 47,5% no lucro ajustado no acumulado em 9 meses de 2014 comparativamente ao mesmo período do ano anterior.

No slide 21, mostramos o organograma dos negócios com cartões no conglomerado BB. Destaque para a empresa Livello que recentemente recebeu autorização do CADE para início de suas operações. Detalharemos o desempenho do negócio de cartões no slide seguinte.

No gráfico superior à esquerda do slide 22 mostramos o lucro líquido do segmento de cartões que atingiu quase R\$ 1,5 bilhão na visão acumulada em 9 meses, representando crescimento de 38,5% na comparação com o mesmo período do ano anterior. À direita, o faturamento de cartões apresentou crescimento de 12,7% em 12 meses. No gráfico inferior, à esquerda, temos a base de cartões Elo emitidos pelo BB, que saiu de R\$ 6,2 milhões em setembro de 2013 para R\$ 7,2 milhões em setembro de 2014. E o faturamento com esses cartões que teve um incremento de 10,1% na comparação de setembro de 2013 com setembro de 2014, atingindo saldo de R\$ 4,2 bilhões. Destaque para o aumento do faturamento de cartões de benefícios emitidos pela Lello, elevação de 37,7% na visão anual.

No slide 23, verificamos o desempenho de nossas despesas administrativas. Tais despesas totalizaram R\$ 23,6 milhões no acumulado em 9 meses de 2014, equivalentes a um aumento de 8,5% em relação ao mesmo período de 2013. Esse aumento foi influenciado pela concretização do acordo coletivo do trimestre e da repactuação de contratos de serviços de vigilância, segurança e transporte que ocorreram no 3T. Continuamos com a expectativa de atingimento do guidance no item despesas administrativas até o final deste ano.

Com relação ao nosso índice de eficiência, no slide 24, podemos observar uma relativa estabilidade na série histórica ao longo dos trimestres apresentados.

No slide 25 apresentamos o índice de Basileia III, que alcançou 16,04% em setembro de 2014. Tendo em

vista a autorização do Banco Central para incorporação ao nosso capital principal dos instrumento híbrido firmado com a União no valor de R\$ 8,1 bilhões, podemos observar a elevação em relação ao 2T2014. Essa elevação decorre também das medidas macroprudenciais divulgadas pelo Banco Central do Brasil. Se considerarmos a aplicação de 100,0% dos ajustes para implementação da Basileia III calculados sobre setembro de 2014, o índice de Basileia estimado seria de 14,69 e o nível I de 10,06. No capital principal, foram adicionados 98 p.b. em virtude da aprovação pelo Banco Central do Brasil para composição do instrumento híbrido e 55 p.b. em função das medidas macroprudenciais divulgadas pelo Banco Central.

No slide 27, encerramos nossa apresentação com o guidance. Considerando os resultados observados até o 3T2014, algumas projeções foram revistas. Em decorrência da estratégia de gestão do portfólio, as captações comerciais foram revistas para o intervalo de 12,0% a 16,0%. A carteira de crédito ampliada teve seu crescimento impactado pela menor demanda e, desta forma, revisamos assim a previsão para 12,0% a 16,0%. As estimativas para as carteiras pessoa física foram alteradas para 8,0% a 12,0%, reflexo do menor volume da carteira de crédito adquirida e crédito veículos, compensado parcialmente pelo crescimento do crédito imobiliário no período. A carteira pessoa jurídica revisada para 12,0% a 16,0% resultado do menor crescimento das operações com PVM privado. No agronegócio revisamos também estimativa de 16,0% a 20,0% considerando o deslocamento da safra em virtude da escassez de chuvas e um desempenho previsto para o 4T2014 inferior ao 4T13, quando atingimos desembolso recorde. Por fim, o retorno sobre o patrimônio líquido ajustado em 15,2%, assim como a margem financeira bruta que atingiu 7,3% e a renda de tarifas, com crescimento de 6,7% no 3T2014. As despesas de PCLD também permanecem dentro do guidance com índice de 2,8%, estável.

Agradeço pela atenção e abrindo agora a sessão de Perguntas e Respostas.

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

Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1.

OPERADORA: Nossa primeira pergunta vem do Sr. Marcelo Teles, do Credit Suisse.

TELES: Bom dia senhores. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira, em relação à evolução da margem financeira no trimestre. A gente viu que o crescimento do NII ficou aquém do crescimento de alguns peers de vocês. Eu queria entender um pouco se teve algum impacto nesse trimestre relativo ao aumento do número de dias, de dias úteis, porque a gente viu um aumento de 62 para 66 dias úteis e a gente sabe que no caso de teu custo e das despesas financeiras, que isso tem um impacto bastante,

potencialmente relevante. Obviamente, uma parte disso deve se compensar aí com alguns ativos que são ligados também aos dias úteis, mas talvez uma proporção menor. Eu queria saber de vocês então se teve algum impacto relevante advindo disso aí e se houver impactos pudessem quantificar para a gente. E a segunda pergunta é em relação aos instrumentos híbridos. A gente viu que R\$ 8,1 bilhão foi reclassificado como patrimônio líquido. Se você pudesse repassar para a gente se teve algum impacto na demonstração de resultado em função disso, em termos do reconhecimento da despesa. Se puder repassar para a gente eu agradeço. Obrigado.

LEONARDO: Marcelo, obrigado pelas perguntas. Sim, em relação à tua primeira pergunta, o impacto do número de dias na composição da MFB especificamente no trimestre, a gente pode verificar que há uma variação do número de dias úteis, do 3T em relação ao 2T, isso pode ter contribuído sim. Mas a gente, pegando uma outra visão, dentro de uma visão de 9 meses que é o que a gente prefere abordar, o volume das captações subiu 15,0%. Nesse mesmo período, a SELIC subiu 39,0% e a despesa não aumentou como deveria decorrente do menor custo de captação, principalmente pela utilização crescente do Banco, de utilização de instrumentos como LCA e LCI. Esses instrumentos ajudam a puxar o custo de funding para baixo. Aí você pode perguntar do lado da receita financeira. Do lado da receita financeira a gente está priorizando as linhas de menor risco. Isso é uma estratégia do Banco que você conhece bem, Marcelo, isso já vem de algum tempo e essas linhas ajudam a fidelizar os clientes no longo prazo porém elas apresentam margens mais apertadas. Então, você tem razão sim, isso pode ter influenciado. O cálculo a gente disponibiliza, a turma de RI do Banco do Brasil para bater esse cálculo com você. Em relação à tua segunda pergunta, especificamente lembrando, Marcelo, que o Banco Central do Brasil autorizou o ingresso do instrumento híbrido de capital, do R\$ 8,1 bilhões a compor o core equity Tier 1 do Banco. O capital principal do Banco, no final de agosto, então o que nós fizemos? Nesse exercício, especificamente, o valor referente após a data de reconhecimento do Banco Central, ele está especificado numa linha lá nas demonstrações de resultado, e nesse período especificamente a gente teve parte desse reconhecimento ainda no método anterior, antes da aprovação pelo Banco Central e parte disso posteriormente também especificado já nessa nova maneira de mostrar a partir do reconhecimento pelo Banco Central.

TELES: Só nesse segundo ponto, Leonardo, foi reconhecida a despesa financeira na DRE para uma parte ou a totalidade, ou não? Só para entender um pouco como é que vai ser o reconhecimento disso para frente. Sei que vocês falaram disso no passado, mas eu só queria ter certeza se realmente essa despesa financeira vai continuar passando pelo PNL ou não. A gente sabe que o efeito fiscal positivo passa pela demonstração de resultado, no meu entendimento, só não estava claro para mim a questão da despesa financeira. Eu imagino que também que tem a questão da receita de equalização. Eu queria entender qual o impacto da despesa financeira em relação a esse híbrido e se tem alguma compensação com uma, por exemplo, redução na receita de equalização.

LEONARDO: Marcelo, passa sim. Os cálculos a gente pode bater com você junto com o time de RI lá em São Paulo. Isso passa, sem dúvida nenhuma. E em relação à equalização eu também deixaria para bater esse ponto com a turma de RI lá em São Paulo, que ele é mais específico, mais técnico.

TELES: Está OK. Perfeito. Eu tenho mais uma pergunta mas vou deixar para os próximos aí para não monopolizar. Obrigado.

OPERADORA: Nossa próxima pergunta vem do Sr. José Luiz Rizado, do BTG Pactual.

RIZADO: Primeiro, bom dia pessoal. A minha pergunta é relacionada à linha de prestação de serviço de vocês, que surpreendeu a gente positivamente no trimestre, depois de a gente ter projetado um número um pouco maior nos trimestres passados. Uma das linhas que pra gente projetar positivo foi justamente a linha de receita com contas correntes, que nos outros tris vinha crescendo muito menos aí do que nos peers privados de vocês e até quando a gente perguntou para vocês anteriormente, vocês falaram que era uma estratégia do próprio Banco, priorizando o programa Bom para Todos e sendo mais transparente com os clientes, buscando cobrar tarifas mais baratas. Houve alguma mudança na estratégia de vocês e o que a gente deve esperar nessa linha para frente? Obrigado.

IVAN: Obrigado pela pergunta. Você tem que combinar sempre essa linha com outra linha bastante importante que é a linha de perdas operacionais. Então, qual foi a estratégia do Banco? A estratégia do Banco é: ele disponibiliza com bastante transparência a informação para o cliente. Que ele utilizando tarifas individualizadas, se ele tiver um compromisso financeiro maior, se ele pagar um volume maior e o Banco tiver um pacote que contemple todo esse conjunto de serviços que ele está utilizando, o Banco oferece o pacote. Apesar de no primeiro momento, do ponto de vista de resultado, ele ser negativo para o Banco, porque você está disponibilizando uma alternativa que aparentemente não faria muito sentido do ponto de vista financeiro, ela é muito boa do ponto de vista do relacionamento de longo prazo, que é o mais importante para o Banco, o Banco quer manter o relacionamento e a qualidade desse relacionamento sempre no mais alto nível e ele ajuda bastante também nas perdas operacionais, porque ele demonstra uma transparência daquele produto e serviço que o cliente está comprando, exatamente qual é o produto e o serviço, exatamente quais são suas características e afasta qualquer tipo de questionamento futuro, em especial em juizados de pequenas causas. Então, o câmputo geral deve ser observado sob diminuição das reclamações nos órgãos de defesa do consumidor e até no próprio regulador, o Banco Central do Brasil, e um maior ganho no relacionamento com cliente de médio e longo prazo. Essa é a estratégia.

RIZADO: Obrigado. Se vocês me permitem fazer uma segunda pergunta, sobre o crescimento de crédito de vocês. A gente viu que vocês revisaram o guidance, mas mesmo assim, no 4T do ano passado o

crescimento de vocês foi muito forte, então, em bases trimestrais o 4T teria que acelerar bem em relação ao 3T para vocês entregarem o low do guidance. Então, eu queria perguntar para vocês se vocês esperam realmente aceleração no 4T e já aproveitando, o que vocês vêem aí para 2015, talvez um guidance próximo ao atual, uma coisa feasible ou não? Obrigado.

IVAN: bom, com relação a 2015 a gente está terminando a constituição do orçamento, ele depois é submetido não só à diretoria executiva do Banco mas ao próprio conselho de administração, então eu não tenho como te adiantar. Com relação à performance de crédito desse ano, outubro já claramente mostrou uma recuperação. A gente teve vários exemplos esse ano que causaram aí, Copa do Mundo e depois as eleições, etc, que causam sempre uma maior instabilidade, uma redução na produção comercial, por exemplo, na Copa do Mundo. Mas claramente houve uma recuperação no mês de outubro e há uma certa tendência de isso acontecer também ao longo de novembro. O 4T sazonalmente é muito melhor para o banco. Então, a expectativa nossa é que ocorra uma recuperação, mas isso foi incorporado na revisão do guidance, tá?

RIZARDO: Obrigado pessoal.

OPERADORA: Mais uma vez, lembramos que para fazer perguntas, basta digitar *1.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Alessandro Arnante, do Bank of America.

ARNANTE: bom dia a todos. Eu tenho algumas perguntas, todas elas se referem aos instrumentos híbridos de capital e dívida. A minha primeira pergunta, olhando para o patrimônio de referência do 3T que vocês têm, eu acredito que há um saldo de uns R\$ 2-3,0 bilhões de instrumento híbrido de capital e dívida que estão classificados como capital complementar. Eu queria saber se é possível vocês, no futuro, reclassificarem esses instrumentos como instrumento elegível a capital principal da mesma forma que foi feito com os R\$ 8,1 bilhões.

LEONARDO: A resposta é não. Em princípio, esse instrumento de 8,1 bilhões que negociamos com o Ministério da Fazenda e depois com autorização do Banco Central do Brasil para compor o capital de nível 1 do Banco, em princípio foi um movimento que fizemos mas não existe nenhum indicativo de que venhamos a fazer qualquer coisa dessa natureza da forma como fizemos no passado.

ARNANTE: Mas isso ainda é possível ou nem possível é porque as características do instrumento, do R\$ 8,1 bilhões, são completamente diferentes das características desse outro instrumento que, acredito, esteja nesse número?

LEONARDO: são diferentes sim. Exatamente, isto é, não temos a intenção de fazer exatamente pelo fato de que estamos falando de instrumentos diferentes que não podem ser, podem ser utilizadas a mesma estratégia que utilizamos para o 8.1.

ARNANTE Ok. E a minha segunda pergunta seria se vocês podem emitir um instrumento diretamente como elegível a capital principal. Eu entendo que tem um limite definido na 4192 sobre o quanto desses instrumentos podem ser contados como capital principal, mas dentro desse limite, se vocês podem fazer essa operação no futuro.

IVAN: Alessandro, nesse momento não há nenhum estudo nesse sentido. Você pode perceber uma captura muito grande, uma melhoria muito grande nos indicadores de capital do Banco, que era nossa prioridade nesse momento. Agora, acho que o Banco vai focar muito na questão da melhoria do ROE, tá? Então, acho que essa é a nossa maior prioridade. Fizemos um grande trabalho, não só em volume como em diversidade de instrumentos. Temos algumas iniciativas ainda, temos alguns títulos subordinados nível 2, LFs subordinados nível 2 no Brasil que não são compliant com a regra final do Basileia III pode ter uma oportunidade de troca, mas depende sempre de ter uma autorização do regulador, de uma interação com os detentores de títulos. Mas é muito pontual. Acho que a grande visita e a grande melhoria dos indicadores já foi capturado, já está aí e a administração se volta agora completamente para recuperação e melhoria do ROE.

ARNANTE: Perfeito. Muito obrigado.

OPERADORA: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Bruno Schermer, do Bradesco Corretora.

SCHERMER: bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta em relação à alíquota efetiva de imposto nesse trimestre, que foi um pouco abaixo da média. Eu queria se vocês pudessem dar uma explicação breve sobre isso, entender se teve alguma coisa a ver com a depreciação do real no tri. A gente sabe que a equivalência patrimonial das subsidiárias no exterior, a gente viu um aumento dessa em volume por causa da apreciação do real. Entendo que vocês têm um hedge disso, não é? Enfim, então o efeito geral é nulo. Eu quero saber se teve alguma distorção do imposto aí e por quê? Obrigado.

LEONARDO: não, não teve distorção não, Bruno. Obrigado pela tua pergunta. Você já respondeu parte dela, exatamente é explicado pelo hedge que a gente tem. Eventuais ganhos que você tenha de um lado eles são compensados pela perda do hedge, no derivativo, e essa perda no hedge é dedutível da base tributária. Então, esse é exatamente a explicação.

SCHERMER: Obrigado.

OPERADORA: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Tiago Batista, do Itaú BBA.

BATISTA: Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é referente ao Banco Postal. Na linha outras despesas, a gente viu um aumento da remuneração das transações do Banco Postal. Vocês podem comentar um pouquinho sobre essa despesa e nos atualizar sobre como está o acordo entre o Banco do Brasil e os Correios, qual é o status desse acordo, se já conseguiram ampliar o escopo do acordo para vender outros produtos, como seguro, por exemplo. A primeira pergunta sobre o Postal. E a segunda é em relação ao crédito imobiliário. Como já foi dito, vocês tiveram um desempenho extraordinário no crescimento do crédito imobiliário nos últimos 2-3 anos. Dá para imaginar que essa carteira vai continuar liderando o crescimento de crédito de 2015? eu sei que o orçamento não está fechado ainda, mas só como tendência, e se vocês têm alguma meta do tamanho absoluto ou relativo, dessa carteira de vocês, em relação à market share, sobre quanto vocês imaginam atingir no crédito imobiliário?

IVAN: eu vou procurar responder a questão do Postal do ponto de vista mais estratégico. O Leo entra no detalhe da outra pergunta. Depois, na parte relativa a crédito imobiliário, nós vamos ter também a colaboração do nosso diretor Amilton. Vou falar um pouquinho da estratégia do Banco Postal. A gente está no processo de elaboração do business plan, nós estamos revisando todos os produtos e serviços para que ao migrarmos esses produtos para o Postal nosso objetivo é aumentar o conteúdo do que é comercializado no Postal. A gente está tomando um cuidado muito grande para que ele se adapte ao público-alvo que a gente pretende ter no Postal. Você sabe que houve um movimento muito grande de bancarização da nova classe média, a expectativa do banco, é uma estratégia do Banco expandir sua base de clientes. A gente acha que ela é mais inteligente do que simplesmente você ficar focando a mesma base de clientes o tempo inteiro, então a ideia nossa é uma expansão de base, e expansão da bancarização, só que os produtos são diferentes dos produtos comercializados numa agência tradicional do Banco do Brasil. A gente está neste momento trabalhando com algumas consultorias, o trabalho está indo muito bem, a gente está tendo muito cuidado em debater isso o tempo inteiro com os Correios, obedecendo as características dos profissionais que estão atualmente nas agências do Banco Postal e a gente acha que até o final do ano a gente deve concluir essa etapa de amadurecimento do business plan, adaptação tecnológica, adaptação normativa dos produtos e assim passar a ter ao longo de 2015 uma efetiva produção, maior e melhor do que a gente está tendo hoje. Eu passo a palavra para o Leo para falar especificamente do ponto que você mencionou.

LEONARDO: Tiago, especificamente lá na, se você olhar na nota explicativa 31-B, ali você tem um histórico de toda a negociação que aconteceu com o Banco Postal e especificamente essa linha de despesa lá, ela começa a ser, a partir de junho, ela começou a ser reconhecida e ela está exposta, você pode ver também

a nota explicativa 22-F, onde você vê qual foi a despesa especificamente no trimestre do Banco Postal, da negociação com o Banco Postal e o valor dos recebíveis do Banco Postal você pode ver na nota explicativa 11-B. Então, olhando essas 3 notas explicativas você tem uma boa visão da evolução do Banco Postal. Eu passo para o Amilton para cobrir a parte imobiliária.

IVAN: lembrando, Tiago, que a gente não teve ainda discussão com o conselho de administração do orçamento do Banco para 2015, tá?

AMILTON: Tiago, Bom dia. Em relação ao crédito imobiliário, a nossa estratégia está pautada muito em cima da captura dos negócios que são apresentados pelos nossos clientes, tanto pessoa jurídica quanto pessoa física. Então, o crescimento que a gente vem obtendo vem muito em cima dessa oportunidade. O grande desafio nosso nos últimos anos foi desenvolver produto e processo. A nossa expectativa é manter um ritmo razoável de crescimento em razão disso. Nós ainda estamos discutindo orçamento para 2015 então assim que a gente tiver esses números a gente vai conseguir precisar melhor o tamanho desse crescimento.

LEONARDO: Amilton, muito obrigado. Tiago, está satisfeito? Algum outro detalhe?

BATISTA: Não, só sobre o Banco Postal, um único detalhe. A despesa, lembro quando foi feita a licitação inicial as despesas eram um percentual por transação, cada transação tinha um custo para vocês. Nesse processo, eu chamo de intermediário, não tem um acordo novo, mas acho que o acordo antigo não sei também se está completamente válido, nesse processo intermediário continua sendo pago por transação ou mudou a forma de remuneração ou de pagamento do Banco para os Correios?

IVAN: Você citou bem a palavra, é intermediário mesmo até chegar ao business plan final do Banco, da instituição financeira, mas ela tem que ser aprovada pelos órgãos de regulação. O que a gente está fazendo? A gente está aproximando o desenho da nossa relação com os Correios de uma relação futura de acionista, tá? Então, a partir da geração de negócios, ele é remunerado e o Banco do Brasil é remunerado. Acho que vai muito nessa linha. Então a gente está num processo bem, como você mencionou, intermediário, mas a vocação e a tendência é essa, é buscar um equilíbrio nessa relação que reflita sócios e não mais uma prestação de serviços, tá?

BATISTA: Perfeito, Ivan, obrigado.

OPERADORA: nossa próxima pergunta vem do Sr. Gustavo Schroeder, do Bank of America.

SCHROEDER: bom dia Ivan, Leonardo. Obrigado pela oportunidade. Eu vou fazer duas perguntas. A primeira é referente à inadimplência. A gente viu aí um crescimento de 1,99 para 2,09 no trimestre, mas o que mais chama a atenção é quando a gente olha o salto que teve na inadimplência de 15 dias, ou a inadimplência de 90 dias no segmento de pessoa jurídica. Eu queria entender o que puxou esse aumento da inadimplência overall do Banco foi essa deterioração em pessoa jurídica e se você pudesse dar um pouco mais de detalhes para a gente o que está acontecendo nesse segmento. A gente viu a mesma deterioração nos outros bancos. É algum segmento específico? Se você pudesse dar um pouco mais de cor ou de clareza para a gente nessa questão. Depois eu faço a segunda pergunta. Obrigado.

IVAN: Obrigado pela sua pergunta. Bem, o primeiro cuidado, é a classificação do que a gente chama de micro e pequena empresa no Banco do Brasil e micro e pequena empresa em outros bancos é diferente, dado o faturamento bruto anual. Então, tem que esse cuidado. Aqui no Banco, a gente fala micro e é micro mesmo. Então, o segmento de micro e pequena empresa é segmento com faturamento bastante diferente em relação aos nossos concorrentes. Mas vamos falar da inadimplência como um todo. A gente vem, há 5 anos, apresentando índice de inadimplência sempre muito inferiores ao do mercado, e vai continuar sendo assim. Por que isso ocorre? Pela qualidade da metodologia de subscrição e pelas prioridades que o Banco definiu em relação àquilo que ele quer participar, de que segmento de mercado que ele quer participar. Vamos pegar a carteira pessoa física. Você deve ter observado, a gente tinha um índice que estava girando em torno de 74-75% da composição desse portfólio focado em 4 linhas: consignado, CDC, ou o que a gente chama de crédito salário, veículos e Financiamento imobiliário. Esse número agora foi para 76,1%. Eu te adianto que, em outubro, a performance de crédito desse segmento, em especial o consignado, foi muito positiva, refletindo algumas alterações contratuais de grandes doadores, ou grandes tomadores do financiamento de consignado. Então, é assim, nós vamos continuar com essa mesma estratégia, focando no segmento de pessoa física naquelas linhas de menor risco. Elas contém menor spread, mas contém muito menor risco e é ali que o Banco do Brasil se sente confortável em trabalhar. Vamos falar um pouquinho do segmento da agricultura. A agricultura está com a menor inadimplência histórica nos 205 anos do Banco do Brasil, com uma performance absolutamente excepcional, tendo uma contribuição para o PIB fantástica, no PIB de 2013, no de 2014 não deve ser diferente de 2015 e ali a gente sempre utiliza muito a figura do mitigador. A gente usa a figura do seguro e depois utiliza a operação de resseguro e retém aproximadamente 20% desse risco. Nós podemos utilizar essa alternativa para as operações de capital de giro e temos usado isso largamente. Você vê na nossa análise de desempenho uma pequena redução, de 65 para 64,0% da cobertura, única e exclusivamente que por conta do regime de chuvas houve um ligeiro atraso na contratação das operações de custeio agora, que estão muito fortes, mas agora, provavelmente com a recuperação desse regime de chuvas a gente deve ter um movimento maior, uma dinâmica maior nessa carteira. Indo para o segmento de pessoa jurídica, estratificando essa carteira desde lá de corporate até micro e pequena empresa, o segmento mais frágil, quando você tem uma economia numa forma mais desafiadora ou em eventos como tivemos esse ano, como Copa do Mundo e eleições e uma grande volatilidade no exterior, é natural que esse seja o segmento

que requeira mais atenção do banco. O que a gente tem feito em termos de mitigação ali? A gente tem utilizado os fundos garantidores. Se você pegar o percentual de crescimento dessa carteira, ela foi de 7,5% e se você comparar com o percentual de crescimento do mitigador, ele foi o dobro. E a gente está cobrindo agora 23,1% da carteira total que, se eu não me engano, é aproximadamente R\$ 101,0 bilhões. Então, foi ali, e você está correto, que ocorreu o maior movimento de crescimento da inadimplência de 90 dias. Se você, nós já tentamos fazer aqui vários ensaios durante um tempo bastante longo, a gente não consegue encontrar uma correlação direta entre o INAD-15 e o INAD-90. O INAD-15 é bastante nervoso e mesmo para o INAD de 15, 89 também é muito difícil achar uma correlação direta com o que acontece depois de uma maneira mais “perene” no INAD-90. porém o 15 a 89 reflete melhor do que o INAD-15 que é muito nervoso, tá? Então, de um modo geral, a nossa preocupação é: nós temos uma carteira no segmento de pessoa física bastante resiliente, se houver um 2015 mais desafiador, nós temos um posicionamento na agricultura que reflete uma inadimplência histórica, a melhor que a gente já teve até hoje, e no segmento de pessoa jurídica, a explicação anterior mostra onde está a nossa preocupação, que é no segmento mais frágil que é o segmento de micro e pequena empresa, que pela classificação que o Banco usa é realmente micro e pequena empresa.

SCHROEDER: Está ótimo. Só se puder aproveitar ainda nessa questão, considerando que a gente deve ter aí um cenário macroeconômico em 2015 tão desafiador quanto 2014, se não pior, a gente deve esperar esse indicador se deteriorando daqui para frente? O que os estudos de vocês mostram em relação a esse segmento específico de micro e pequenas empresas?

LEONARDO: Conforme a gente mencionou na divulgação de ontem, a gente trabalha muito forte com a estabilidade ou até uma pequena redução. Esse é o trabalho que está sendo feito esse momento, apesar de já termos um indicador muito melhor que o do sistema.

SCHROEDER: está ótimo. A minha segunda pergunta, eu vou aproveitar a questão que foi feita pelo Teles no começo, a gente viu uma taxa de IR mais baixa e vocês, em parte, já responderam porque a taxa de IR foi menor. O que a gente deve esperar aí para o 4T e até para 2015, a gente pode esperar uma normalização da taxa de IR ou ela deve vir mais baixa?

LEONARDO: Gustavo, na realidade, o Banco, conforme, a sua pergunta um colega seu fez aí, basicamente o motivo especificamente dessa, dela ter vindo um pouco mais baixa nesse trimestre especificamente foi por conta da perda de hedge fiscal, que abate da base tributária, enfim, isso aí aconteceu especificamente nesse trimestre. Agora, o Banco sempre busca aproveitar a oportunidade quando elas aparecem. Não existe previsão para isso para 2015.

SCHROEDER: está ótimo. Obrigado.

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

LEONARDO: Obrigado a todos pela participação na teleconferência do Banco do Brasil. Tenham todos um bom dia.

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 BB na página de Relações com Investidores. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.

ERROR: syntaxerror
OFFENDING COMMAND: --nostringval--

STACK:

/Title
()
/Subject
(D:20141114140202-02'00')
/ModDate
()
/Keywords
(PDFCreator Version 0.9.5)
/Creator
(D:20141114140202-02'00')
/CreationDate
(f4713366)
/Author
-mark-