

## Relações com Investidores

Transcrição da Teleconferência 1T22



**Banco do Brasil**

**Resultados do 1º Trimestre de 2022**

**12 de maio de 2022**

### **Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de Relações com Investidores**

Olá, bom dia. Sejam todos bem-vindos à nossa *live* de resultados do 1T22. Eu sou Janaína Storti, Gerente geral de relações com investidores do Banco do Brasil. Para esse evento temos três canais de áudio disponíveis: português, inglês e áudio original. Para aqueles que nos participam por vídeo você pode escolher o idioma clicando no canto direito da tela.

Aqui comigo estão nosso Presidente Fausto Ribeiro, o CFO Ricardo Forni, a Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos Paula Teixeira e Daniel Maria, Diretor de Finanças e Relações com Investidores.

Vamos começar apresentando os resultados e logo após iniciaremos a sessão de perguntas e respostas.

Bom dia, presidente, Fausto, vamos começar?

### **Sr. Fausto Ribeiro - Presidente**

Bom dia, bom dia a todos vocês que estão nos ouvindo, que estão nos assistindo em suas empresas ou residências. É um prazer enorme estar com vocês aqui hoje para falar do resultado do 1T22, um resultado que vem forte e sustentável.

Em primeiro lugar, no primeiro slide eu gostaria de só relembrar que tudo isso que nós estamos conduzindo dentro do banco tem como pano de fundo, como estratégia, essas dez iniciativas estruturantes que nós fizemos ao chegar aqui no Banco do Brasil quando ingressamos em abril do ano passado.

São dez iniciativas estruturantes que foram construídas com base numa estratégia corporativa já vigente. No fundo são apenas iniciativas que nós queremos antecipar as entregas para que o banco seja cada vez mais ágil, mais moderno, mais equilibrado em termos de proximidade com seus clientes ofertando serviços adequados, seja digital na prática e tenha um retorno adequado à indústria financeira, principalmente compatível com a performance dos pares.

Bom, então aqui hoje nós apresentamos esse resultado consistente e crescente: um lucro líquido ajustado de 6,6 bilhões, um crescimento de 34,6% comparado ao 1T do ano passado. Isso equivale a um retorno anualizado de 17,6, o que de fato nos coloca muito próximo ao retorno dos pares privados, algo que a gente vem anunciando ao mercado já há algum tempo. Se me recordo bem desde 2016, 17 que o banco vem dizendo que vem percorrendo um caminho para encontrar retorno compatível com os pares, e agora nós nos aproximamos. Reduzimos daquele gap que existia entre a rentabilidade do Banco do Brasil e de seus pares. Agora estamos muito próximos - e claro, ambicionamos resultados ainda maiores. Então isso aqui é só o primeiro passo.

Eu tenho certeza de que um 2S teoricamente que historicamente é sempre mais favorável à indústria financeira no Brasil, porque o 1S sempre nós temos as famílias com rendas mais comprometidas com impostos, com matrícula de filhos nas escolas, enfim, sempre historicamente nós tivemos um resultado melhor para a indústria financeira no 2S, então a tendência e a expectativa, nossa previsão é que a gente continue com esse resultado crescente e sustentável.

O próximo slide por favor. Aqui é um pouquinho daquela estratégia nossa dessa centralidade no cliente, quer dizer, o cliente ele escolhe como, quando e onde ele quer ser atendido, e nós temos aí algumas informações relevantes em termos dos nossos grandes números: 24,2 milhões de clientes já utilizando os nossos canais digitais, então um incremento de 12,4% comparativamente ao 1T do ano passado.

A nossa abrangência de cobertura no Brasil em função dos pares e parceiros comerciais que nós estamos credenciando incrementou em 1,9%, ou seja, nós agora estamos cobrindo 96,8% dos municípios brasileiros. Isso nos dá uma ampla cobertura nacional e a capilaridade que isso requer para principalmente continuarmos na liderança do agronegócio.

Ao todo são 56,7 mil pontos de atendimento, aqui acrescentando nossos terminais de autoatendimento, os terminais que nós temos em comum acordo com a própria Tecban, enfim, um incremento de 13% nesses pontos de atendimento, quer dizer, o cliente pode escolher onde ele quer ser atendido, seja numa agência física, seja no nosso App, seja num terminal de atendimento. Enfim, ele vai ter muitas opções para que ele possa utilizar os canais do Banco do Brasil.

Nós também tivemos em nosso App 8 milhões de acessos diários, um incremento de 22,6 - e aqui aproveito a oportunidade e atualizo já números: semana passada nós tivemos o nosso pico em termos de acessos diários atingindo 9,7 milhões de usuários. Enfim, isso demonstra que os nossos clientes estão cada vez mais utilizando transações digitais, transações eletrônicas, o que traz para nosso conforto e diminuição de custos de servir para esses clientes.

Nós também tivemos 9,7 milhões de usuários atendidos por WhatsApp, um incremento de 188,1% - e tudo isso com qualidade e efetividade.

Aqui são dois exemplos, são notas que o cliente atribui ao Banco do Brasil quando ele é atendido, e no primeiro exemplo é uma nota, um score de 1 a 5 que ele atribui pela qualidade do atendimento. Foram mais de 3 milhões de clientes que responderam ao longo desse 1T e uma nota média de 4,8. Isso mostra que a qualidade do atendimento vem melhorando, vem sendo efetivo no âmbito do Banco do Brasil.

Próximo slide, por favor. A expansão dos nossos ecossistemas. Aqui vale lembrar nessa transformação digital que nós estamos percorrendo. Nós implementamos a nossa loja Banco do Brasil, aqui é o nosso marketplace, o banco como plataforma, e aí ano passado nós tínhamos implementado no final do ano com a Amazon e agora nós temos mais onze novas marcas ofertando produtos dentro do nosso App e isso fez com que mais de 3 milhões de clientes utilizassem essa opção na nossa loja do Banco do Brasil, mais de 230 milhões comercializados em produtos não bancários, enfim, a grande mensagem é que o Banco do Brasil vem se atualizando, vai se modernizando, buscando ser um banco também, uma plataforma para nossos clientes e buscando novas alternativas de receita para compor e para melhorar nossa margem financeira ao longo de 2022.

O que vem por aí também - aqui vale a pena mencionar - uma plataforma multisserviço, um painel para pessoa jurídica. O banco fez um investimento muito forte, muito sólido no App para pessoa física ao longo dos últimos anos e cobrindo essa lacuna ou esse gap em relação às melhorias necessárias para o setor pessoa jurídica. Nós estamos entregando agora uma plataforma multisserviço onde vai permitir que o cliente possa trazer os seus dados no open finance de outros bancos, onde ele vai ter uma plataforma integrada - volta ali por favor - uma plataforma integrada onde ele possa ter um fluxo de caixa, uma visão das suas vendas, enfim, um *marketplace* de serviços - e muitas entregas ocorrerão ainda ao longo do 2T e ao longo do 2S.

Mas daí a boa notícia é que nós também estamos nos preparando adequadamente para atender as micro, pequenas empresas, as médias e as grandes empresas com um painel, com uma plataforma multisserviço.

E temos também o nosso Broto, que nasceu com a ideia de ser um ecossistema do agronegócio e ele já tem agora também simulações de crédito. Nós tivemos 1,5 bilhão em negócios realizados no âmbito desse ecossistema do agronegócio.

Pode passar por favor. Bom, ainda na transformação digital aproveitamos um grande o desafio que foi imposto aos bancos, a questão do open finance, e transformamos aqui numa oportunidade para que a gente trouxesse mais valor agregado aos nossos clientes.

Nós temos um aplicativo que permite que os usuários possam consolidar nessa única plataforma todas as suas posições de fluxo de caixa, entradas e saídas das contas correntes que ele possui - tanto no Banco do Brasil como em outros bancos - enfim, ele vai ter uma agenda organizada de fluxo de caixa onde ele vai permitir ter uma gestão mais adequada dos seus saldos e uma visão unificada da operação bancária.

E também o Banco do Brasil foi pioneiro no iniciador de pagamento. A gente vem sendo referência por parte do Banco Central em adoção de boas práticas relacionadas ao *open banking* e ao *open finance*. Nós fomos o primeiro banco a estar apto no nosso iniciador de pagamentos. Mais uma vez quero ressaltar, transformamos desafios em grandes oportunidades negociais para que o banco possa ficar cada dia mais rentável e aproveitando as novidades de mercado para ofertar produtos e serviços aos nossos clientes.

Pode passar por favor. Nossa identidade agro cada vez mais reforçada. Atingimos um portfólio de R\$ 255 bilhões; um crescimento de 28,2 em relação à nossa carteira; 750.000 clientes encarteirados, quer dizer, com atendimento personalizado; 4.120 correspondentes negociais agro trabalhando para o Banco do Brasil, permitindo que a gente faça a expansão da nossa cobertura além daqueles locais onde nós temos uma agência bancária.

Das nossas 5.000 unidades, 3.946 realizaram transações de agronegócio, ou seja, a grande mensagem que passa é que todas as agências do Banco do Brasil estão aptas a operar uma linha de crédito com uma complexidade do negócio agro, com a cobertura utilizando as nossas agências e os nossos correspondentes de realização de negócios agro em 5.391 municípios.

Então isso é a abrangência da atuação do Banco do Brasil, a capilaridade que nos permite realizar negócios por todo esse país e levando ao agricultor, seja ele nas pequenas, nas regiões mais longínquas desse país o nosso produto para que ele possa desenvolver as suas atividades e gerar emprego e renda localmente.

Também temos plataformas no *private* para dar suporte aos grandes, os megas produtores. Então são 56 plataformas, enfim, tudo isso dando suporte a esse crescimento e nos trazendo esse orgulho de sermos o maior parceiro do agronegócio brasileiro.

E por fim destacando, nós criamos aqui para tentar dar mais flexibilidade e autonomia para o nosso agricultor no nosso App, um painel com opções dele fazer trava no mercado futuro de produtos em soja, algodão, milho, enfim, todos os produtos que são negociados no mercado futuro estão disponíveis para que o nosso agricultor possa também ter condições de travar o preço da sua produção e não ficar à mercê de condições específicas de mercado momentâneas, e isso é fruto de um trabalho de entrevistas que nós fizemos.

Eu mesmo percorri várias propriedades rurais, conversamos com grandes agricultores, médios e pequenos, e essa era uma demanda que vinha da categoria - e nós atendemos dando essa opção para que ele possa também travar no mercado futuro os preços e ter mais segurança para conduzir o seu negócio.

Além disso, nós temos também a parceria com universidades para que a gente possa desenvolver laboratórios para levar também para o setor de agronegócio as grandes transformações disruptivas que vão surgir com as startups, enfim, é o banco também buscando estar alinhado aos movimentos de transformação digital que estão ocorrendo paralelamente no agro para levar para seus clientes. Então os laboratórios visam exatamente isso.

E a nossa carreta agro, que além de levar crédito para o pequeno produtor rural no Brasil, principalmente nas pequenas cidades espalhadas por todo esse Brasil que não tem condições de fazer uma feira com mais organização do agro - são pequenos municípios - nós estamos levando uma carreta agro.

E aqui a grande novidade é que nós estamos levando também conhecimento ao produtor rural, quer dizer, além de crédito nós estamos cumprindo um papel de responsabilidade social de levando agrônomos para que possam levar cultura, levar para eles um pouco da parte técnica de quando plantar, quando colher, quando pulverizar suas lavouras, enfim, as boas práticas inclusive ASG que são utilizadas na agricultura para que a gente tenha um crescimento do agronegócio sustentável e protegendo o planeta.

A carreta vai percorrer mais de 200 municípios ao longo do ano. Já prestando contas, 60 municípios já foram visitados, a nossa expectativa dos 200 municípios era realizar 1,5 bilhão em negócios - e já superamos isso nessa primeira leva com 1,8 de negócios prospectados.

Pode passar por favor. Nossa identidade também como banco pessoa física, a presença, crédito e soluções. Nós temos o crédito consignado atingindo a marca de 108,2 bilhões, um crescimento de 12,1 - lembrando que essa carteira de crédito consignado é a carteira mais segura que tem no mercado, e a gente faz a consignação nas folhas de pagamento.

Do outro lado, nós também temos uma estratégia de crescer o mix com a rentabilidade melhor em linhas como o crédito não consignado. Crescemos, atingimos um portfólio de 89,2 com crescimento de 35,4 em relação ao crédito não consignado - lembrando que nós estamos falando aqui de correntistas do banco, cliente correntista, não cliente cartão - cliente que nós temos um histórico de comportamento, cliente onde nós sabemos seus hábitos de consumo, clientes que nós temos informações sobre a inadimplência ou não passada. Então isso nos permite crescer de uma forma mais segura nessa carteira, buscando um

melhor mix e uma melhor composição das nossas receitas para melhorar nossa margem financeira.

E o atendimento especializado cada vez mais uma realidade dentro do banco, nessa linha de tendência de mercado de criar estruturas especializadas em negócios e nós atingimos um público encarteirado de 7 milhões de clientes gerenciados.

Pode passar. Nossa identidade também como empresa, quer dizer, da mesma forma como nós queremos ser um banco das pessoas físicas no Brasil, de cada cliente, nós também queremos ser o banco das empresas. Nós atingimos um portfólio de 92,4 bilhões, um crescimento de 14% na micro e pequena empresa - lembrando que 54% dos empregos formais no Brasil são gerados pelas micro e pequenas empresas – e é um segmento de mercado que precisa muito do apoio, e nós estamos fazendo isso de forma muito segura, muito tranquila, aproveitando as melhores oportunidades de mercado.

Da mesma forma para as grandes empresas. Tivemos um portfólio de 175,4 bilhões, um crescimento de 18,6. Uma carteira crescendo de forma consistente e alinhada às melhores oportunidades de mercado.

E da mesma forma como nós prestamos um atendimento especializado à pessoa física, nós também fazemos um atendimento especializado às micro e as grandes empresas, com plataformas destinadas a esse atendimento.

E por fim eu quero só relatar que essa parceria com a UBS, com a empresa UBS BB vem ganhando tração cada vez mais ao longo do tempo. Aqui eu resolvi trazer informações da parceria como um todo: nós fizemos 258 *deals* ao longo dessa parceria, sendo 41 operações de *equity* e 26 de dívida no mercado internacional e 191 operações de dívida no mercado nacional.

A mensagem principal; parceria ainda muito bem-sucedida, se mostra importante para a complementaridade dos negócios do banco e a gente espera que cada vez mais a gente consiga direcionar um volume de negócios para gerar mais resultado para nossos clientes e para o banco também como um todo.

Pode passar. Do outro lado nós temos também - como tínhamos como um desejo atrás - de voltarmos a liderar o mercado de câmbio no Brasil, principalmente a questão do ACC, ACE, dos adiantamentos dos contratos de câmbio, e quando ingressamos aqui na gestão em abril do ano passado a nossa posição relativa estava entre sétimo a décimo lugar, sempre oscilando entre essas posições.

Trabalhamos fortemente para entender as causas dessa situação, fizemos as calibrações necessárias em taxas e condições financeiras e hoje nós estamos sempre entre os três primeiros colocados, prestando um serviço de qualidade aos nossos clientes, enfim, a mensagem principal.

Olhando a operação de comércio exterior individualmente nós estávamos perdendo alguns negócios por questões de algumas tarifas e algumas taxas. Quando nós começamos a observar o cliente como um todo e a relação que ele tinha com o banco desde se fosse um cliente rural ou um cliente industrial, olhando essa relação como um todo nós resolvemos fazer os ajustes necessários e passamos a trabalhar em operações que antes nós não estávamos conduzindo.

Também estamos aproveitando essa oportunidade e proximidade com as empresas - que esse é um tema muito importante aqui dentro do Banco do Brasil - e fazendo workshops para a assessoria especializada. O que é que visa essa assessoria especializada? Trabalhar em diversos segmentos empresariais, buscando assessorá-los e mostrarmos para que essas empresas possam abrir mercado internacional para venda e comercialização de seus produtos - e já fizemos diversos eventos nesse primeiro tri e vamos fazer ao longo do ano. Isso reforça cada vez mais a importância do comércio exterior no Brasil e principalmente para o Banco do Brasil.

Nossa central de câmbio também vem atuando forte. Já fizemos nesse tri 3,7 bilhões de negócios, um crescimento de 80,8.

Ainda temos a transformação cultural dentro da empresa, horas de treinamento com muito investimento, novas formas de trabalho. Implementamos o trabalho remoto híbrido, enfim, uma transformação que é corrente buscando uma forma de trabalho mais disruptiva, mais inteligente, mais eficiente para a empresa, buscando as economias necessárias e capacitando as pessoas para que possam continuar essa transformação tão importante dentro da organização.

Pode passar. E por fim nossa atuação como um banco que se preocupa com o meio ambiente, que se preocupa com a atuação sustentável e que gera de fato externalidades positivas. Nossa carteira de negócios sustentáveis - que é objeto de certificação por empresa independente - ela cresceu 10,8 atingindo um volume de 289,4 bilhões.

Os nossos fundos de investimentos, que tem ativos - e esses ativos são comprovadamente empresas que adotam práticas sustentáveis - também teve um crescimento de 98,7 atingindo 9,2 bilhões.

Fizemos a primeira emissão do Social Bond no início do ano, inclusive já premiados pela "*The Banker*" como o *deal* do ano.

Fizemos a emissão de 500 milhões de dólares e somos a primeira instituição financeira a atuar por todo o Brasil, por todo o país com atendimento em libras remoto e presencial. Treinamos nossos funcionários localmente e, também eles podem entrar por meio de vídeo com os clientes para que nenhum cliente saia do banco sem ser compreendido, sem ter um atendimento adequado.

E fizemos, por fim, o lançamento da CPR Preservação. Eu acredito que está aqui um grande avanço na questão dos nossos proprietários rurais, que possuem hoje 33% do nosso território. Dos 66% que são ainda preservados no Brasil, 33% vêm de reservas legais e áreas de proteção permanente que constam do nosso código florestal, um código inclusive extremamente importante e relevante no mundo, que obriga que o agricultor mantenha uma parte da propriedade protegida, em seu ambiente natural, e claro, ele tem custos para a preservação dessas áreas porque não pode ter extração ilegal de madeira, não pode correr o risco de incêndio, os animais não podem invadir, enfim, ele tem uma série de custos e até hoje, até o momento ele não tinha uma forma de buscar monetização dessas áreas que deixam de gerar economicamente riqueza para ele.

Então a CPR Preservação nasceu em nesse sentido de ter um compromisso do agricultor de manter a floresta de pé, e é uma operação financeira que ele capta recursos e lastreada no compromisso e a certificação do Banco do Brasil de que a floresta de fato permaneceu de pé, no âmbito da CPR preservação no âmbito do período de um ano, e isso vai ajudar ele a monetizar o que ele não vinha monetização anteriormente.

É claro que isso é um primeiro passo de muitos que precisam ser feitos ainda no mercado. Nós precisamos encontrar um bônus verde, ter condições de trabalhar e de encontrar investidores que de fato estejam dispostos a tirar do discurso essa questão da preservação e de fato aceitarem uma condição financeira um pouco menor, mas atrelada a um compromisso e certificações de que os nossos agricultores, esses clientes, estão de fato adotando as melhores práticas para a preservação do planeta. Talvez esse seria o próximo passo buscando um bônus verde, uma contribuição significativa da sociedade para que eles de fato se tornem protagonistas do processo de preservação.

Pode passar. E agora o Forni vai detalhar um pouco mais o resultado e depois nós ficamos aqui à disposição dos senhores para as perguntas e respostas.

### **Sr. Ricardo Forni – Vice-presidente de gestão Financeira e RI**

Bom dia a todos, obrigado presidente Fausto pela apresentação com a parte mais estratégica dos destaques que a gente apresentou no desempenho nesse 1T. Eu vou falar agora mais dos números, então esses destaques estão apresentados a partir do slide 14.

O lucro líquido ajustado apresentou crescimento anual de 34,6% no 1T22, encerrando o período em R\$ 6,6 bilhões. Esse resultado foi amparado pelo forte crescimento da carteira de crédito, que atingiu R\$ 883 bilhões com boa performance em todos os segmentos e inadimplência estritamente sob controle,



a Inad 90 da carteira alcançando 1,89%, abaixo da média do sistema financeiro nacional, refletindo a qualidade da nossa carteira de crédito.

A margem financeira bruta e as receitas de prestação de serviço apresentaram os crescimentos anuais de 5,6 e 9,4% respectivamente.

As despesas administrativas seguem sob rigoroso controle com crescimento anual de 6%, abaixo da inflação do período. Isso nos levou a um índice de eficiência de 34,7, que é o menor da nossa série histórica, e também houve no trimestre um crescimento do nosso índice de capital principal com a incorporação de resultado e de outros efeitos positivos no nosso índice de capital.

Passando para o próximo slide nós temos aí o lucro líquido ajustado trimestral de 6,6 bilhões e isso levando a um RSPL de 17,6 e com isso a gente alcança um retorno muito próximo aos pares, e como o presidente Fausto já falou o gap de rentabilidade que o Banco do Brasil desde 2017 vem declarando que vem buscando estreitar junto a seus pares, a gente já chegou agora muito próximo - e temos a ambição e inclusive de ultrapassar. Então acho que essa é a motivação do time do banco nesse momento de alcançar ainda retornos mais altos em relação ao nosso patrimônio líquido.

No slide seguinte a gente vê a carteira de crédito. A carteira ampliada atingiu R\$ 883 bilhões ao final do 1T22, uma evolução de 16,4% com março do ano passado e 1% na comparação trimestral.

A carteira pessoa física ela cresceu 14,9 frente a março de 21 e 1,2% no trimestre, influenciada pela performance que foi positiva no crédito consignado, no CDC salário e no empréstimo pessoal, em linha com a nossa estratégia de originação em linhas com melhor retorno ajustado ao risco.

Na pessoa jurídica observamos um crescimento trimestral de 1% nos créditos para micro, pequenas e médias empresas, enquanto a carteira de crédito para grandes empresas evoluiu 4,5% no período com destaque para as operações com títulos e valores mobiliários privados e garantias.

O saldo da carteira agro atingiu 254,6 bilhões, o que representa uma evolução trimestral de 2,6%.

No slide seguinte, slide 17, a gente tem aí a qualidade do crédito. A inadimplência acima de 90 dias alcançou 1,89, com crescimento de 14 bps em relação a dezembro de 21, permanecendo abaixo do sistema financeiro nacional. O número que nós apresentamos aí no slide em relação ao sistema financeiro ainda é o número de fevereiro, porque o número de março ainda não foi divulgado pelo Banco Central.

Como podemos observar, o aumento da inadimplência foi concentrado nos segmentos de pessoas físicas. Ele foi dentro do esperado e alinhado com nosso mix de originação.

O índice de cobertura encerrou trimestre em 297%, havendo um pequeno consumo do nosso índice de cobertura apresentado anteriormente e o New NPL sobre a carteira atingiu 0,76 e a cobertura do New NPL alcançou 75%.

No próximo slide a gente traz a evolução da PCLD no conceito ampliado, que encerrou trimestre em 2,8 bilhões, uma redução de 27% na comparação com o 4T21. Eu destaco aqui que a PCLD ela teve uma evolução grande de 36,5% quando a gente compara o 1T21 com o 1T22, mas o destaque está na recuperação de crédito. A recuperação de crédito evoluiu já de bases altas, evoluiu 20,8% no período alcançando R\$ 2,1 bilhões.

O custo do crédito encerrou o 1T em 2,6%, com relativa estabilidade.

A margem financeira bruta apresentada no próximo slide apresentou crescimento anual de 5,6% totalizando R\$ 15,3 bilhões de reais, mesmo com o impacto de elevação da taxa Selic sobre os custos de captação ainda nesse trimestre. A expectativa é que a margem acelere e convirja para o guidance ao longo do ano.

Na visão trimestral o destaque foi o crescimento de quase 9% nas receitas de operações de crédito e 29% nos resultados de tesouraria, beneficiado por maiores receitas de juros de títulos e valores mobiliários, que mais do que compensaram o crescimento de 30,5% da despesa de captação comercial.

O spread global se manteve estável e encerrou o período em 3,5%.

As receitas de prestação de serviços totalizaram R\$ 7,5 bilhões no trimestre, crescimento de 9,4% na comparação anual influenciado principalmente pelo desempenho comercial de administração de fundos, seguridade, consórcios e operações de crédito.

Por sua vez, as despesas administrativas cresceram 6% no ano, abaixo da inflação do período e dentro do intervalo das projeções corporativas de 2022, reflexo da forte disciplina no controle de custos.

O índice de eficiência acumulado em doze meses encerrou período em 34,7, o melhor da série histórica.

No slide 21 trazemos os indicadores de capital com um índice de capital de 12,7. Como eu falei, uma contribuição do lucro líquido, da questão de marcação ao mercado, ajustes prudenciais e, também efeitos de RWA.

No slide 22 apresentamos aí a página de projeções corporativas para o ano. Esses indicadores que apresentaram desvio para o ano foram: a margem

financeira bruta ainda seguiu impactada pelo aumento de custo de captação decorrente da elevação da TMS no 1T; no entanto, acreditamos que ela deverá convergir para o intervalo do *guidance* no decorrer do ano.

A carteira de crédito também vem apresentando um desempenho ainda na comparação anual acima com 19,6 de crescimento da carteira como um todo, mas esse forte crescimento em todos os segmentos no 2S foi o que afetou a comparabilidade na visão do 1T21 com o 1T22.

As receitas de prestação de serviços superaram a range do período e esse desempenho é em grande parte pela performance na parte de administração de fundos, consórcio e seguros além de ter uma base de comparação menor lá no 1T21. As projeções corporativas estão mantidas, não houve nenhuma alteração em nenhuma das variáveis do *guidance*.

E agora agradeço a participação de todos e podemos iniciar a sessão de perguntas e respostas.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

#### **Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de Relações com Investidores**

Obrigada. Nós vamos iniciar agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta para aqueles que estiverem num computador, basta clicar em Reações no menu inferior e selecionar Levantar a Mão.

Se você estiver acessando por meio de um celular toquem no ícone de três pontos no canto inferior direito e clique em Levantar a Mão.

Lembramos que essa sessão será bilíngue. As perguntas poderão ser realizadas em português ou em inglês e as respostas serão conduzidas no idioma escolhido pelo analista.

Para que possamos ter um evento dinâmico e permitir que todos tenham oportunidade de perguntar, peço que por favor cada analista faça apenas uma pergunta.

Nossa primeira pergunta vem do Gustavo Schrodén do Bradesco. Gustavo, já nos ouve?

#### **Sr. Gustavo Schrodén - Bradesco**

Bom dia, pessoal, eu ouço, vocês me ouvem também?

**Sr. Fausto Ribeiro - Presidente**

Sim.

**Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de Relações com Investidores**

Sim.

**Sr. Gustavo Schroden - Bradesco**

Bom, bom dia, bom dia Fausto, Ricardo, Ana Paula...

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Gustavo, fala um pouquinho mais alto por favor.

**Sr. Gustavo Schroden - Bradesco**

Bom dia, estão me ouvindo agora?

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Está melhor.

**Sr. Gustavo Schroden - Bradesco**

Tá ótimo. Bom, bom dia, bom dia a todos, obrigado pela oportunidade e parabéns pelos resultados.

A minha pergunta ela é, vamos dizer assim, especificamente no NII, mais especificamente na Eco Clientes. Acho que a gente entende uma dinâmica que existe um descompasso entre o custo de *funding* e a parte dos ativos quando você tem um aumento muito rápido da taxa de juros. A gente acompanha o banco há bastante tempo e a gente entende essa dinâmica.

Mas existia já há uma expectativa de uma melhora ao longo do 4T e principalmente já no 1T. A nossa leitura, apesar da gente entender que o

resultado foi muito forte talvez um *question mark* aqui seria relacionado essa margem com cliente.

Eu queria entender o que é que a gente pode esperar daqui para frente, se a gente deve esperar uma melhora e o que seria o trigger para essa margem melhorar, ou seja, quais são os fundamentos que poderiam ajudar a melhorar a margem daqui para frente, por favor. Obrigado.

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Obrigado pela pergunta, Gustavo. A parte de margem, a gente não faz essa divisão de margem com clientes. Quando a gente fala da parte de spread a gente olha especificamente a margem nas operações de crédito, e aí um pouco do que os pares apresentam como margem com clientes ele acaba estando junto lá na parte de resultado de tesouraria, que contribuiu já de maneira significativa para nossa MFB agora.

Mas a minha MFB está sofrendo todos esses efeitos de uma questão de uma comparação com o 1T21, que foi um 1T em termos de margem que foi um dos mais fortes no ano passado, porque ainda a gente tinha um custo de captação bastante baixo porque não tinha começado ainda o ciclo de elevação de juros.

E aí se você lembrar um ano de 2021, o 2T e o 3T foram períodos que a margem foi mais pressionada porque o custo de captação impactou ali inicialmente sem que houvesse uma reprecificação maior da parte dos ativos.

Esse trabalho de reprecificação ele vem sendo feito pelo Banco do Brasil. Ele começou ainda no 3T, mas no 4T acelerou no 1T e esse trimestre de 2022 a gente ainda está vendo parte, um pedaço do ciclo de elevação de juros. Então nós ainda estamos nesse processo de acompanhar a elevação de juros.

Mas como agora gente está chegando no final do ciclo, a gente entende que nesse 2T esse efeito já vai ser bastante reduzido e o efeito de reprecificação já vai estar mais claro. Então a gente espera uma evolução da MFB crescendo acima do que ela já cresceu nessa comparação anual, e a gente vem também fazendo todo um trabalho de alteração de mix de captação, que também vai contribuir para aumento de margem. Então a gente vai ver ao longo do período essa convergência, e a gente acredita que aquela range de 11 a 15 será atingida no 4T - mas a gente vai ao longo dos trimestres alcançando, se aproximando dessa variação.

Até porque, lembrando, a base do 2T e do 3T quando a gente avançar na comparação, ela vai ser uma base que foi afetada pela elevação da captação no ano passado.

**Sr. Fausto Ribeiro - Presidente**

Gostaria só de fazer um complemento ao que ao que o Ricardo Forni trouxe em relação ao crescimento responsável da nossa carteira. Primeiro que nós estamos crescendo bastante com o crédito não consignado naquela base que nós chamamos cliente correntista, não é cliente cartão. Esse cliente correntista tem histórico de crédito conosco, têm histórico de atuação aqui dentro. Nós sabemos seus hábitos, seus consumos, nós temos informações da sua renda, enfim, nós temos todo tipo de informação para crescer de forma consistente, de forma bem seletiva.

Então isso nos traz mais confiança dos nossos modelos, aliás que eu sempre ouço no mercado que o Banco do Brasil tem os modelos mais robustos de gestão de crédito, isso de fato pela capacitação técnica, o investimento que foi feito ao longo de muitos anos em questões de riscos.

E, além disso, nós temos um índice de cobertura que está bem acima dos bancos privados, que nos permite de alguma forma ter um colchão para que a gente possa assumir negócios, com maior nível de rentabilidade. É claro que é uma ponderação sempre entre risco e retorno. Nós só vamos crescer de fato em negócios com maior nível de riscos - se o retorno for adequado.

**Sr. Daniel Maria - Diretor de Finanças e Relações com Investidores**

Eu queria só trazer um número que talvez ajude a modelar isso e entender qual a dinâmica que a gente olha para o NII. Nós temos um posicionamento de balanço que nós construímos que ele ajuda sim o crescimento dessa margem.

Só para ter uma ideia, nós temos por volta de 400 bilhões dos nossos passivos são vinculados à remuneração da poupança, e isso representa por volta de 52% das nossas captações.

Nesse ambiente que nós temos macroeconômico, sabendo que a remuneração ela fica limitada, ela tem um cap. Uma vez que a Selic atinge 8,5 o crescimento do custo dos nossos passivos tende a ser mais lento justamente por isso em relação aos ativos.

Na ponta dos ativos, além da reprecificação dos ativos que o Forni comentou das novas operações, nós temos por volta de 300 bilhões na nossa carteira, seja de títulos privados, títulos públicos ou mesmo CDCAs, que são vinculados à CDI ou à Selic, ou seja, só esse componente eu dou uma dinâmica nos ativos diferente dos passivos, ele tem uma reprecificação mais rápida.

E esses componentes eles ajudam sim a dar dinâmica para o NII, tanto é que o nosso NII cresceu 3x a carteira nesse 4T, e ele já é uma tendência diferente...

desculpa, no 1T, já é uma tendência diferente do que a gente viu nos trimestres anteriores.

Então o que a gente vai observar, a velocidade de crescimento, vai aumentar olhando para a perspectiva e isso sim converge o NII para o nosso guidance. Nós estamos bem confiantes.

**Sr. Gustavo Schroden - Bradesco**

Está ótimo, muito obrigado. Eu sei que é uma pergunta só, mas se eu puder só fazer um *follow up* que é a questão que o Daniel colocou: esses 300 bilhões que você falou de títulos só para confirmar, esse resultado que você tem é remunerado em cima de CDI ou Selic? Só para a gente entender onde ele passa cada resultado; ele está em tesouraria, né?

**Sr. Daniel Maria - Diretor de Finanças e Relações com Investidores**

A forma como a gente aloca, é por isso que a melhor comparar com o NII como um todo, porque nós temos a receita de crédito que vem subindo, tem a despesa de captação - seja institucional - e a de varejo e a diferença está na tesouraria, e na tesouraria nós temos ALM, nós temos hedge, nós temos o investimento da liquidez, nós temos a carteira de títulos privados por exemplo, ela está dentro da tesouraria.

Então por isso que você observa esse montante na tesouraria.

**Sr. Gustavo Shroden - Bradesco**

Perfeito, super claro, obrigado parabéns mais uma vez.

**Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de Relações com Investidores**

Obrigada Schroden. Vamos passar aqui para a próxima pergunta. Eu gostaria de chamar o Jorg Friedman do Citi.

**Sr. Jorg Friedemann - Citibank**

Obrigado Janaína, bom dia, a todos. Tem sido um prazer e um privilégio acompanhar o Banco do Brasil ao longo desses 16 anos como analista, e testemunhar ao longo desses últimos anos a recuperação da rentabilidade do

banco, em particular nesses últimos meses e períodos. Então parabéns a todo o Management, presidente Fausto, Ricardo, Daniel.

E a minha pergunta ela é relacionada ao ambiente competitivo. A gente está olhando as informações de safra anual de crédito que vocês colocam e a safra de 2021 ela parece ter se comportado de maneira pior até do que a safra de 2016, no meio da crise.

Então eu queria que vocês discutissem um pouco mais de onde vem o conforto de continuar crescendo na pessoa física e como vocês estão enxergando esse ambiente competitivo, se até pode ser daí, se eventualmente alguns dos outros players estão abrindo espaço para vocês crescerem com margens atrativas que compensam esse risco. Eu agradeço e posso fazer um follow up depois, obrigado.

#### **Sr. Ricardo Forni – Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Eu vou abrir aqui e aí acho que tem também aqui a Paula para nos ajudar nessa questão em relação à questão da safra.

Ambiente competitivo eu acho que a gente vem de uma maneira geral, o mercado como um todo, buscando, a gente tem acho que a questão de incorporação de clientes, aquisição de clientes, e o Banco do Brasil fez um esforço ao longo do tempo para estar apto a atuar no mar aberto que a gente chama aqui, que é essa questão de atrair cliente. E a porta de atração de cliente, que tradicionalmente era para uma abertura de conta, hoje em dia você pode trazer um cliente que ele não quer abrir uma conta, mas ter um cartão de crédito.

Então nós já estamos atuando nesse mercado. É um mercado que a gente sabe e conhece, ele tem mais risco, tem mais Inad, ele vai levar isso aí - e a gente está fazendo isso de uma maneira bastante responsável.

Então do ponto de vista de ambiente competitivo estamos atraindo clientes e estamos também expandindo o nosso modelo de relacionamento, estamos expandindo a questão de explorar os clientes que chegam e já estão, já são correntistas do Banco do Brasil, expandindo outros produtos como por exemplo o cartão de crédito.

E para isso a gente tem uma atuação muito focada, específica. Então o próprio presidente Fausto falou hoje mais cedo que a expansão com cliente correntista ela tem, vamos dizer assim, um comportamento, um tratamento muito mais conhecido é muito mais previsível e os nossos modelos já conhecem e tratam isso.



A gente está abrindo novas frentes e estamos refinando nossos modelos em relação a essas novas frentes - mas do ponto de vista de competição a gente reafirma nosso apetite, nossa vontade comercial e tanto apetite a risco em relação a expandir as nossas carteiras nessas linhas com maior risco retorno, buscando retornos mais atrativos em busca de maior risco.

O desempenho da carteira, se você olhar a carteira como um todo a gente tem um índice de inadimplência absolutamente confortável, vamos dizer assim, a maior qualidade do sistema, o menor Inad do sistema. Esse é um perfil de uma carteira formada ao longo dos anos e que vai se transformando com essa adição de risco.

Então a gente acompanha muito, de maneira muito próxima as safras. Aquilo que eventualmente evolui de uma maneira que ou não era previsível, ou que acelera em relação àquilo que a gente estava esperando, já há uma gestão de crédito muito ativa buscando enquadrar naquilo que a gente entende adequado, até para buscar o que o presidente Fausto colocou como o risco retorno que a gente está perseguindo.

Então olhando do ponto de vista de carteira não há nada que nos preocupe. Você falou eventualmente comparando com a carteira lá é de safra de 2016. Acho que elas são absolutamente diferentes. O que existe é uma originação hoje em determinados segmentos com maior risco, e que a gente está acompanhando e gerindo do ponto de vista de crédito de maneira absolutamente tranquila e qualificada.

Eu vou chamar a Paula aqui para nos ajudar porque acho que ela tem mais detalhes.

### **Sr. Fausto Ribeiro - Presidente**

Eu gostaria de fazer só um breve comentário aqui. Eu comentei agora há pouco que nós somos reconhecidos por ter uma carteira de crédito muito resiliente no mercado. O nosso índice de inadimplência está bem abaixo dos pares em quase 1 p.p. ou até mais. Então isso demonstra a qualidade não só da carteira, do processo de originação, mas também demonstra a qualidade dos modelos de crédito.

É claro, quando você entra num segmento novo, um novo modelo de negócio para não correntista, isso requer foco, atenção, cuidado, responsabilidade - e é o que nós estamos fazendo. Os modelos são revistos constantemente para dar mais seletividade, para buscar mais consistência e ficarem mais adequados ao padrão e perfil de risco que nós estamos buscando.

O importante é que você saiba que os níveis de provisão do Banco do Brasil hoje são extremamente adequados, e o nosso índice de cobertura ainda quase próximo a 300% nos dá esse conforto adicional, quer dizer, nós fizemos muito mais provisões ao longo dos últimos semestres - até maiores do que os pares - e temos hoje esse colchão maior que nos permite fazer esse crescimento de forma consistente e responsável.

Se vocês observarem o início dessa estratégia, nós saímos de um índice de inadimplência de 1,75 e passamos a 1,89, quer dizer, o efeito ainda foi muito leve em relação inclusive ao que foi anunciado pelos pares nas últimas semanas - e isso nos dá um conforto necessário para dizer que os modelos e a estratégia está adequada para continuar crescendo com muita responsabilidade, com muito cuidado e com muita atenção para que a gente continue com essa margem sempre financeira positiva em relação ao risco que nós estamos correndo. Paula, por favor, queira complementar.

#### **Sra. Paula Teixeira - Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos**

Eu gostaria de acrescentar que a nossa carteira ela continua sendo composta majoritariamente por correntistas e proventistas, e isso então traz para a gente e ajuda todo esse contexto de acompanhamento das safras que você vinha observando.

Nesse último período o que a gente vem materializando, que é o que nós estamos aqui o tempo inteiro discutindo, que é essa alteração do mix que tem feito com que a gente traga aqui resultados consistentes. A última safra ela traz esse reflexo dessa alteração já um pouco do mix, sendo que majoritariamente a nossa carteira ainda é defensiva, e esse patamar ele é de acordo com o esperado, ele traz para a gente o retorno esperado.

Então por isso que nós estamos acompanhando, monitorando essa nova safra como você colocou diferentemente das outras, porque ela já é a materialização desse trabalho de mudança de mix dentro de um contexto com todo esse cuidado da gente continuar tendo uma carteira forte com nossos correntistas e proventistas.

Acrescentando, o nosso índice de cobertura ele dá tranquilidade para a gente ir seguindo de forma gradativa, entendendo e trabalhando dentro desse contexto, desse mix, com públicos bastante específicos e selecionados.

**Sr. Jorg Friedemann - Citibank**

Perfeito. Se isso tudo que vocês estão falando continua demonstrando tal conforto e a margem ajustada a risco deve continuar subindo, as outras linhas também estão super bem-comportadas, custos, fees.

O lucro líquido deste trimestre se você analisar ele, ele já aponta para algo acima ponto alto do guidance. Seria excesso de conservadorismo vocês não revisarem o guidance de lucro neste momento?

**Sr. Fausto Ribeiro - Presidente**

Olha só, eu respondia essa pergunta agora há pouco para vários repórteres ali na coletiva de imprensa. Acho que tradicionalmente entre os bancos revisar o guidance logo no 1T do ano não é o mais adequado de acordo com a nossa ótica e percepção.

A gente precisa que algumas variáveis econômicas, financeiras se consolidem ao longo dos trimestres para que a gente possa de fato poder fazer uma revisão. A revisão é algo que nós vamos fazer constantemente, então estamos bem bem-antenados em relação a essa questão, e mesmo porque eu estava comentando com vocês anteriormente que tradicionalmente na indústria bancária brasileira o 2S é melhor do que o 1S dado o nível de endividamento das famílias com impostos federais, municipais, questões de matrícula dos filhos, quer dizer, há um comprometimento maior da renda familiar no 1S comparativamente ao segundo, e isso traz boas perspectivas.

Então historicamente se vocês observarem os resultados dos bancos isso é uma verdade. Então há uma expectativa sim da gente ter uma consolidação desses números, dessas projeções, e assim que a gente tiver mais convicção certamente faremos a alteração no guidance para que a gente possa ter o reflexo na nossa projeção mais adequado e mais apropriado ao que nós estamos de fato percebendo.

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Só para complementar, Jorg, a nossa avaliação nesse momento é que a gente está com a expectativa realmente de alcançar a ponta alta do guidance, e tem uma série de variáveis. Tem a questão do ambiente econômico, a questão do aumento da inadimplência do ponto de vista esperado pelo mercado de uma maneira geral. Esse processo está acontecendo, então a gente está, olhou agora ao final do 1T com prudência - acho que a palavra adequada seria essa - olhando

para frente com otimismo, mas com prudência em relação a isso. E a gente com certeza no 2T a gente vai reavaliar isso com mais convicções e com mais resultados obtidos, a gente, se for o caso, vai fazer os ajustes necessários nas projeções para o fim do ano.

**Sr. Jorg Friedemann - Citibank**

Obrigado Forni, obrigado Fausto.

**Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de Relações com Investidores**

Obrigada. Vou passar para a próxima pergunta.

***Mr. Jorge Kuri - Morgan Stanley***

Olá, obrigado pela oportunidade de fazer perguntas e parabéns pelo ótimo resultado. Acho que minha pergunta seria na linha das perguntas anteriores sobre o guidance de provisões, e entendo que vocês não queiram mudar a orientação no início do ano por haver muita incerteza global e politicamente.

Mas parece que pelo menos algumas das linhas, particularmente a de PCLD Ampliada, eu simplesmente acho muito difícil vê-la dentro do guidance, parece que está diminuindo, especialmente considerando seu índice de cobertura de 300%.

Então, eu só queria ver o que está faltando e o que vocês estão vendo talvez na mudança de mix, talvez no crescimento de cartões de crédito, que não permita neste momento apontar para provisões muito mais baixas em relação ao limite inferior do guidance, obrigado - e vocês não precisam responder em inglês.

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

A pergunta era sobre o guidance e o desempenho e o que a gente está vendo daqui pra frente em termos de provisões, em termos de perspectiva e efeito no aumento, expectativa de aumento de NPL por exemplo em cartões de crédito, etc., certo?

***Mr. Jorge Kuri - Morgan Stanley***

Sim, desculpe, deixe-me - se você não se importa - então eu entendo que talvez seja cedo para mudar seu guidance, já que é 1T, ainda temos muita volatilidade global, as eleições estão chegando; mas o nível de provisionamento que você tinha no 1T versus o guidance é muito baixo, e o índice de cobertura que você mencionou em 300% dá tanto espaço que é difícil entender por que você estaria perto do low-end da suas projeções no lado do provisionamento.

Então a questão é vocês estão vendo espaço para crescer em linhas de maior risco, talvez vocês estejam vendo alguma deterioração que dê motivo para não ser um pouco mais agressivo no guidance, nas provisões para o ano.

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

OK entendido. Então eu acredito que uma coisa é olhar a provisão, as provisões líquidas para crédito neste trimestre, eu acredito que nós tivemos um crescimento em termos de provisões de 34% em relação ao 1T21. Então, isso reflete no nosso portfólio. Foi um pouco inferior aos nossos pares; mas foi um crescimento consistente. A principal razão para esse menor risco de crédito líquido neste trimestre é que tivemos um desempenho muito bom na recuperação, e, também, os descontos aplicados na recuperação foram menores. Então o desempenho nesse trimestre é um pouco uma conjunção disso, e ainda temos os efeitos finais dos provisionamentos que tivemos na pandemia. O que a gente espera é que em termos de nível de provisões nos próximos trimestres, é crescimento, porque a carteira está crescendo, porque estamos adicionando risco à carteira e toda a dinâmica da inadimplência das carteiras está avançando também. Por isso, embora estejamos muito positivos quanto aos resultados daqui para frente, acreditamos que as provisões serão mais em linha com o que tínhamos antes da pandemia. Estamos normalizando e avançando nas provisões. E, neste momento, acredito que temos um bom guidance de PCLD. Estamos antecipando que provavelmente estaremos no meio desse intervalo até o final do ano; mas, novamente, estamos olhando o risco de crédito com um olhar muito atento em termos de modelagem, monitorando a inadimplência das carteiras - e neste próximo trimestre teremos mais informações e vamos analisar o desempenho e revisar se for necessário. Mas, neste caso, acredito que o guidance está bem definido, e estamos antecipando - neste momento, com as informações que temos agora - que provavelmente atingiremos o meio do intervalo.

**Sr. Daniel Maria - Diretor de Finanças e Relações com Investidores**

Se eu posso acrescentar apenas uma observação: nós tivemos e ainda temos uma cobertura maior que a do sistema financeiro e, na verdade, consumimos

parte dessa cobertura, e isso certamente reduz um pouco a provisão que fazemos nesse processo - e isso é totalmente consistente sobre o que dissemos no passado de que as provisões tendem a crescer gradualmente da mesma forma que os NPLs. Não prevemos que os NPLs atinjam os níveis anteriores à pandemia este ano, não prevemos que o custo de crédito esteja nos níveis que tínhamos antes da pandemia. Crescimento gradativo, passo a passo e isso será construído à medida que for necessário. Está claro?

***Mr. Jorge Kuri - Morgan Stanley***

Sim obrigado, muito obrigado.

**Sr. Fausto Ribeiro - Presidente**

E outro ponto, Jorge, que eu quero acrescentar é que estamos muito confiantes de que temos o nível de provisão necessário para cobrir nossa carteira. Acreditamos nisso. Claro que se você comparar o crescimento das provisões dos outros bancos, você tem que considerar que eles têm mais exposição do que nós em algumas linhas de crédito. Eles estão trabalhando muito duro há tantos anos com pessoas sem conta corrente que não têm histórico de crédito. Talvez seja por isso que eles estão provisionando um pouco mais do que nós. Claro que tivemos mais de 30% de crescimento em termos provisão de crédito, e estamos absolutamente confiantes de que temos provisão adequada para o nível de risco que temos em nossa carteira.

***Mr. Jorge Kuri - Morgan Stanley***

Obrigado ficou muito claro, muito obrigado.

**Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de Relações com Investidores**

Obrigada Jorge. A nossa próxima pergunta vem do Marcelo Telles do Credit Suisse

**Sr. Marcelo Telles - Credit Suisse**

Bom dia e boa tarde a todos, obrigado pelo tempo e parabéns pelos resultados. A minha pergunta é em relação ao portfólio de pequenas e médias empresas.

Me chamou a atenção que no trimestre a deterioração na verdade foi muito pequena dentro desse portfólio, e eu queria entender um pouquinho do ponto de vista de vocês qual a explicação para isso, e se esse é um portfólio que vocês veem espaço para acelerar o crescimento durante o ano, obrigado.

**Sra. Paula Teixeira - Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos**

Obrigada. Dentro desse contexto quando nós fizemos todo esse trabalho de ampliação e de crescimento com as pequenas e médias empresas, um dos nossos pontos principais - e que o presidente Fausto tem colocado aqui bastante, reiterado - é que nós temos modelos específicos, robustos e que olhamos para essa carteira e para a originação dessa carteira com todos esse cuidado, pautado nesses modelos que têm o período e o conhecimento desse nosso cliente, o histórico dele, até que a gente conseguisse perceber que são melhores linhas, nos melhores níveis de risco desse composto, desse público-alvo.

E isso fez com que a originação fosse bem qualificada, bem como também nós estabelecemos diversos instrumentos de acompanhamento, monitoramento e pulsação dos diversos setores que nós fizemos essas originações na carteira de crédito, e isso tem feito com que de forma antecipada, proativa, a gente acompanhe como é que está o desempenho dos diversos segmentos e assim, se necessário, agir proativamente junto aos nossos clientes.

Isso tem nos dado a tranquilidade de que estando próximo e monitorando e fazendo essa pulsação esse acompanhamento do setor, de cada um dos setores, nós conseguimos antecipar quaisquer situações que saiam do que a gente estava previsto, que tinha nas nossas projeções, mantendo a qualidade - e se necessário oferecendo outra linha para esse cliente.

Mas esse tem sido um ponto importante inclusive quando a gente fez os desembolsos relacionados ao Pronamp também com esse olhar de fazer uma seleção com os nossos clientes de maneira responsável, e o acompanhamento paulatino que vem se dando.

#### **Sr. Marcelo Telles - Credit Suisse**

Por favor, adiante, depois eu faço um *follow up* aqui, fique à vontade.

#### **Daniel Alves Maria - Diretor de Finanças e RI**

Não Teles, eu acho que até complementando esse retrato que a Paula trouxe muito bom sobre a gestão de crédito desse segmento, eu acho que quando você olha comparativamente a originação 1T em relação ao ano passado, ela foi menor não por conta de menor demanda - aqui lembrando que no ano passado ela foi muito grande por conta dos programas, do Pronamp e tudo mais, que na verdade você não tem, você não teve nesse 1S.

Então isso acho que distorce um pouco a originação, mas em termos de originação eu acho que está normal.

**Sra. Paula Teixeira - Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos**

Perfeito. Está seguindo a nossa linha, o nosso fluxo, a nossa ambição dentro dessa carteira.

**Sr. Marcelo Telles - Credit Suisse**

Não, muito obrigado pela explicação detalhada. Eu queria só fazer um follow up nisso em relação a gente sabe muitos desses créditos do Pronamp eles são ligados à Selic, eu queria entender se vocês têm alguma preocupação, que dizer o aumento da Selic se isso poderia de uma certa maneira afetar a qualidade desse portfólio.

**Sr. Fausto Ribeiro - Presidente**

Deixa eu aproveitar, Marcelo, deixa eu falar um pouquinho sobre isso. Nós temos dois conjuntos de créditos que foram feitos no âmbito do programa Pronamp: um que tem uma cobertura extensa de 80% na primeira leva, e uma segunda com 20% de *first loss*.

Olha, ambas as proteções que foram dadas nessa carteira são, na nossa percepção, são mais do que suficientes para cobrir eventual risco de inadimplência. Estamos muito longe, e aí a boa notícia é que as micros e pequenas empresas estão pagando, estão pagando esses créditos. O índice de inadimplência delas em relação a essas duas linhas, essas duas levas de funding que foram dados, estão com um índice de inadimplência muito baixo, o que nos leva a crer que elas também possuem interesse em estarem com suas dívidas em dia para que elas possam se habilitar para novas tranches que porventura podem vir pela frente. Então isso traz também esse conforto adicional para que a gente possa mantendo essas situações adimplentes o máximo possível, quer dizer, os dois índices de cobertura, as duas garantias que tem nesses programas são, na nossa percepção são mais que suficientes, estão muito longe de serem atingidos nesse momento. Nos dão muita tranquilidade.

**Sra. Paula Teixeira - Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos**

Só resgatando seu ponto com relação à Selic, à preocupação desse público que tinha e que estava dentro de um contexto de concessões de crédito com taxas pré-fixadas, então estou entendendo que essa é sua preocupação quando a gente está falando aqui de taxa de Selic.



Mas olhando as linhas que eles tinham disponíveis com taxas pré-fixadas e agora mesmo com a taxa pós-fixada Selic, ela ficou mais atrativa dentro do contexto de que você tinha hoje a linha que ele já estava habituado de fato fazer seu giro, a taxa hoje dos programas ela, ainda que indexada à Selic, ela é mais atrativa.

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Contribuindo, assim acho que a confiança também está na originação, que foi muito qualificada na largada. Quando houve o desembolso para essas linhas houve um trabalho de originação que na verdade precedeu o desembolso e o desembolso foi muito rápido, mas muito assertivo porque a originação foi muito qualificada. E isso se reflete nos índices - que acho que esse número é até público na comparação com os agentes - e acho que a gente tem um desempenho distinto em relação a isso.

**Sra. Paula Teixeira - Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos**

Exato, a menor inadimplência do mercado em relação a nossas linhas é a do Banco do Brasil.

**Sr. Marcelo Telles - Credit Suisse**

Claríssimo, muito obrigado.

**Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de RI**

Obrigada Teles. Vou passar aqui para a próxima pergunta. Gostaria de chamar o Henrique Navarro do Santander.

**Sr. Henrique Navarro - Santander**

Obrigado Jana, bom dia, pessoal, parabéns pelo resultado. A minha pergunta é sobre inadimplência. Eu queria que vocês comentassem três aspectos, que são primeiro como é que está o comportamento da inadimplência de curto prazo, essa inadimplência acima de 15 dias foi algo que nos outros resultados de banco assustou um pouco o mercado. Então eu queria que vocês comentassem como

é que está caminhando e se essa inadimplência de curto prazo ela pode ser um indicador do que a gente espera para frente.

Eu queria que vocês comentassem a inadimplência no cartão de crédito. Ela aumentou muito, 2,5%, alguma coisa assim. Então para a gente entender o que é que tem de sazonalidade aí, se é realmente alguma coisa que chega a preocupar.

E a inadimplência do CDC salário, que também aumentou - não foi muito, mas aumentou - mas essa é uma linha que deveria ser um pouco mais conservadora. É isso pessoal.

### **Sr. Fausto Ribeiro - Presidente**

Antes de passar a palavra para a Paula Teixeira, que a nossa vice-presidente de riscos e controles, porque ela com certeza tem todas as informações com maior nível de profundidade para você, deixa só eu lembrar uma coisa que eu acabei de falar aqui atrás.

Majoritariamente a nossa carteira é composta por cliente correntista, tá? Então são clientes que você tem um histórico de crédito, você tem o comportamento dele ao longo de muito tempo, você tem uma inteligência analítica também por trás que nós investimos fortemente identificando gostos, preferências, hábitos, enfim, nós estamos alinhando uma estratégia, além de crédito também buscando entender o comportamento do cliente.

Então diferentemente talvez da iniciativa privada - sem mencionar o nome dos bancos - onde eles se prepararam talvez mais cedo do que o Banco do Brasil para atuar no mar aberto, que é um mercado mais arriscado, então talvez os impactos que vocês estão observando agora nos índices de inadimplência de alguns pares privados, é fruto de uma estratégia mais agressiva lá de trás de operar com esses clientes ainda sem aquele grande histórico de crédito.

E obviamente como nós estamos entrando agora nós estamos entrando com esse aprendizado dessa estratégia de todos eles. Então a gente espera ser melhor sucedido, porque os nossos modelos estão sendo calibrados *online*, vamos dizer assim, fazendo e aprendendo.

Mas majoritariamente a nossa carteira, diferentemente dos bancos, dos pares e privados, é composta por clientes correntistas, quer dizer, aquele que eu tenho todo o histórico. Deixa eu passar para a Paula agora complementar a Inad de 15, enfim, o que é que preocupa em relação a esse tema.

**Sra. Paula Teixeira - Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos**

Bom, sendo bem direta na sua pergunta, quando a gente olha para a inadimplência de curto prazo nós percebemos que ela é muito volátil. Então entendemos que ela tem muito, a correlação dela é muito baixa com a inadimplência de 90 dias, principalmente se a gente olhar aqui quando a gente estava discutindo todo o composto da gestão do risco de crédito, o Ricardo Forni aqui já nos destacou que um dos pontos e um elemento importante nessa gestão é a nossa recuperação, é as nossas taxas elevadas de recuperação.

Então a gente é muito bem-sucedido dentro dessa esteira, e isso tudo faz com que ao acompanharmos e ao monitorarmos a nossa inadimplência de curto prazo a gente já tenha ações, já temos diversas medidas para que elas não se arrastem até 90 dias, e é nesse momento que a gente tem sido bem-sucedido. Temos tido taxas de recuperação que trimestre a trimestre a gente traz aqui resultados mais robustos dentro dessa esteira.

Então o que eu posso te dizer é que o curto prazo do ponto de vista de inadimplência ela não tem uma correlação muito direta, ela é baixa com os 90 dias, e a gente tem atuado inclusive naquele trabalho que eu te falei de monitoramento, acompanhamento, e aí é o momento que entra a nossa esteira de recuperação forte - cobrança e recuperação na verdade, a nossa esteira de cobrança com mais força dentro desse contexto.

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

O cartão de crédito também.

**Sra. Paula Teixeira - Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos**

Bom, e aí eu acho que olhando dentro desse contexto a gente comentou aqui de estarmos trabalhando com um mix que traga para a gente uma maior rentabilidade.

Então dentro desse contexto também está dentro do nosso esperado. A gente vem de olhando e monitorando, e como nós colocamos aqui dentro de cartão de crédito a gente está falando de um volume muito maior de correntistas, então os clientes cartão é a nossa minoria, é um portfólio muito pequeno, não é representativo desse público e que à medida em que a gente percebe algum tipo de mudança do perfil esperado dentro do que a gente tinha colocado com toda aquela nossa prudência de avançar buscando manter a rentabilidade vis-à-vis o

risco, nós vamos ajustando essa carteira como um todo e a originação dela como um todo.

Então eu entendo aqui que o que nós estamos vendo ele está em linha com o que a gente esperava dentro desse composto de maior rentabilidade para o portfólio.

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

A carteira de cartão de crédito é uma que a gente vem acompanhando de maneira muito próxima, e já estamos tendo ações que não limitam o nosso apetite nem a nossa ambição comercial, mas eles qualificam melhor a seletividade de concessão.

**Sra. Paula Teixeira - Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos**

Perfeito. Então dentro dessa linha que eu comentei, se sair algum ponto do que estava no esperado a gente já entra com essas medidas.

**Sr. Fausto Ribeiro - Presidente**

Eu gostaria de só registrar a presença do vice-presidente de atacado que acabou de chegar aqui conosco, o Sr. Pêcego. Também vai estar à disposição de vocês para responder perguntas relacionadas a empresas, enfim a MPE ou outros assuntos que vocês acharam que são pertinentes à área dele.

**Sr. Henrique Navarro - Santander**

E eu quero dizer também só para finalizar sobre o CDC salário. Também tem uma deterioração na inadimplência que a princípio eu achei um pouco forte para uma linha que deveria ser mais conservadora, mas se puder comentar eu agradeço.

**Sra. Paula Teixeira - Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos**

Dentro desse composto, e aí essas safras a gente tem feito esse acompanhamento por safras. Nós estamos falando aqui de um momento em que

era esperado um aumento gradual da inadimplência em algumas linhas. É uma linha ainda que conforme você muito bem colocou traz menos risco para a gente, e dentro desse olhar da mesma forma em que nós estamos com ações. Se estiver dentro da linha de cartão de crédito como a gente colocou algo fora do nosso esperado, para a questão aqui do crédito pessoal também temos ações que a gente já está trabalhando dentro desse composto, e que a gente entende que o andar dessa carteira vai ficar alinhado com o que a gente estava esperando e justamente por conta dessas medidas, dessas ações adicionais que nós estamos colocando.

#### **Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de RI**

Obrigada Navarro. Eu gostaria de pedir para os analistas trazerem apenas uma pergunta para a gente conseguir cobrir e atender a todos aqui.

A próxima pergunta é do Tiago Binsfeld da Goldman Sachs. Thiago por favor.

#### **Sr. Tiago Binsfeld - Goldman Sachs**

Bom dia, Fausto, Forni, todo o time. Minha pergunta é sobre rentabilidade. Com o ROE de 18% vocês na apresentação mencionaram que querem continuar crescendo a rentabilidade.

Eu queria primeiro entender que nível de retorno vocês estão buscando daqui para frente, e segundo como chegar nessa rentabilidade mais alta, ou seja, crescimento de receita, eficiência, maior alavancagem? Se vocês puderem nos ajudar a entender onde estão as principais oportunidades aqui seria de grande ajuda, obrigado.

#### **Sr. Fausto Ribeiro - Presidente**

Deixa eu começar aqui então, obrigado Tiago pela pergunta. O resultado veio impulsionado por alguns fatores como o Ricardo comentou lá na apresentação: crescimento da carteira, melhor mix da composição dos produtos que foram comercializados, uma Inad extremamente controlada em parâmetro bem inferior, que eu mencionei a nossa diferença da nossa Inad para o mercado está em mais de 100 bps e, também pelo controle das despesas administrativas, que continuam ainda bem equilibradas.

É óbvio que nós queremos uma rentabilidade, nós temos uma ambição superior. O Banco do Brasil até, se não me engano 2009 ou 2010, apresentava o resultado mais forte perante a indústria financeira brasileira.

O que nós queremos depois de algumas ações que foram feitas ao longo daquele período como a venda de parte dos nossos ativos de seguridade e outras situações de vendas antecipada, de antecipação de crédito, de receita de crédito de cartão de crédito, de alguma forma ou de outra nós passamos a deixar de contabilizar essas receitas recorrentes ao longo dos anos, e isso nos colocou em patamar inferior aos pares.

O que nós queremos de fato é voltarmos a liderar o mercado em termos de rentabilidade pela capacitação técnica do quadro, pelo engajamento significativo que existe hoje no Banco do Brasil. É impressionante. Se vocês chegarem numa agência do banco ou em qualquer lugar e conversarem com os funcionários, existe um engajamento muito forte e isso nos traz a confiança de que podemos contar com eles para continuar performando da forma como está.

E obviamente mantemos, vamos observar os índices de inadimplência talvez consumindo um pouquinho mais da margem de cobertura, mas sempre de forma responsável, equilibrada, buscando maximizar cada vez mais o resultado. Eu não vou dizer para você que eu quero chegar a 20, 30, enfim, o que eu quero é voltar a liderar esse mercado e usando as estratégias de melhor composição de mix da carteira, atuando de forma responsável - conforme a Paula comentou - em perfis pré-selecionados para que a gente possa de alguma forma retomar aquela posição de destaque que nós sempre tivemos ao longo de muitos anos.

#### **Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Eu queria complementar que eu acho que essa constatação de que nós alcançamos, nos aproximamos da rentabilidade dos pares privados, ela não é fruto de nenhuma mudança de estratégia; mas ela foi fruto de consistência na estratégia e execução dessa estratégia.

Então o ponto que foi trazido por essa administração um ano atrás lá com os dez pontos principais ele dá foco ao time, e com esse foco a gente está entregando esse resultado.

O guidance do ano ele está aí, a gente está perseguindo-o, estamos olhando para a ponta alta do guidance e eventualmente com mais informação a gente pode até enxergar que a gente pode alcançar um pouco mais - mas no final das contas aqui essa constatação em relação à rentabilidade ela não é uma declaração de mudança de estratégia; talvez ela seja até uma reafirmação de consistência na evolução dessa estratégia.

E é lógico, ao olhar para 23 a gente vai trazer essa ambição de finalmente ao encostar, agora a gente quer ultrapassar. Mas na verdade a estratégia é a mesma: a gente vai ressaltar os pontos, a gente vai continuar protagonista no

agro. Não é, não tem nada de novo de alavancagem que vá trazer uma rentabilidade a mais, mas é perseguir a nossa estratégia com cada vez mais afinco e maior qualidade na execução, que eu acho que é isso que nós estamos entregando e é com esse otimismo que a gente olha para frente e com essa ambição.

**Sr. Tiago Binsfeld - Goldman Sachs**

Obrigado e parabéns.

**Sr. Fausto Ribeiro - Presidente**

Obrigado.

**Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de Relações com Investidores**

Obrigada. A nossa próxima pergunta vindo o Ricardo Buchpiguel do BTG. Ricardo você nos ouve?

**Sr. Ricardo Buchpiguel - BTG Pactual**

Sim obrigado, bom dia a todos e parabéns pelo resultado. Eu gostaria de fazer um follow up nesse tema de margem financeira. Eu queria entender qual patamar de resultados de tesouraria faz sentido a gente esperar. Vocês comentaram que tem, que é uma linha que segue de alguma forma ativos e indexados à Selic, então eu imagino que deveria subir em relação aos níveis do 1T.

É também tem aquele efeito da questão do cap da taxa de depósitos judiciais e de poupança, que agora para o 2T o balanço médio dessas linhas de captação não teria esse incremento mesmo com a subida de Selic.

Então pensando nesse sentido faria sentido esse *yield* das captações tanto do depósito judicial quanto de poupança ficar estável no 2T e ao decorrer do ano mesmo com o aumento de Selic? Obrigado.

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Eu vou começar aqui e acho que o Daniel talvez complemente. O efeito que a gente vê na parte do funding como você colocou aí, ele já desde o final do ano

passado, quando a Selic ultrapassou 8,5 ele já vem contribuindo de maneira líquida. Esse finalzinho agora de resto de ciclo de elevação ele ainda vai contribuir um pouco mais, mas no final das contas acho que esse é um pedaço importante dessa história de melhoria de margem que a gente está vislumbrando, mas a própria mexida um pouco no mix de captação também vai nos ajudar em relação a essa questão de uma melhoria de margem.

#### **Sr. Fausto Ribeiro - Presidente**

Eu gostaria de fazer um comentário aqui, que durante a nossa gestão aqui nós estamos renegociando, estamos com a estratégia de renegociar com os principais tribunais o preço praticado nos depósitos judiciais - e temos tido muito êxito nessas negociações.

Já foram feitas várias. A ideia é cada vez mais isso dentro de um patamar que nos permita de alguma forma continuar gerando bons negócios com margens financeiras adequadas. Eu não me recordo de cabeça aqui quais são os tribunais, mas foram vários rearranjos que foram feitos para que o preço que estava sendo utilizado anteriormente estivesse adequado à nova realidade para esse público-alvo específico, que são os tribunais.

Então isso vai baixar, vem baixando o nosso custo de captação de alguma forma em função desse processo - e vamos continuar fazendo. Eu mesmo amanhã, aliás hoje à noite e amanhã, tenho um encontro da associação de magistrados do Brasil no qual o Banco do Brasil é patrocinador e amanhã eu tenho um almoço com todos os presidentes dos tribunais, e um dos temas que nós vamos colocar na pauta esse apoio para que a gente coloca que os preços em condições adequadas para gerar a rentabilidade para todos os lados.

E o maior, o ponto forte dessa questão é a credibilidade e confiança que o Banco do Brasil dá em relação a esse processo, e nós estamos muito aptos a trabalhar com depósitos judiciais e prestar informações aos tribunais, diferentemente de outras instituições que estão entrando nesse segmento agora.

#### **Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Acho que só, esse é um segmento específico do que eu diria que é a nossa diligência na gestão de custo de funding. Eu acho que de uma maneira geral a gente tem feito toda a avaliação em relação à diversificação e custo de funding, e isso é o reflexo da nossa confiança em relação à recomposição de margem também via custo de funding por conta de toda essa diligência que é feita com todos os mercados, com todos os segmentos de clientes.



**Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de Relações com Investidores**

Obrigada.

**Sr. Ricardo Buchpiguel - BTG Pactual**

Em relação ao resultado de tesouraria faria sentido você ter esse efeito da Selic positivo a partir do nível do 1T?

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Sim. Na verdade, o resultado de tesouraria ele vai seguir crescendo por conta, desse efeito exógeno de Selic com relação a tudo que a gente já falou, mas também, insisto, com a questão de mudança de mix de captação. Então a nossa expectativa para os próximos trimestres ela é crescente. Não sei se a gente tem algum número para balizar, mas alcançando o fim do ano dentro do guidance de 11% lá na margem.

**Sr. Daniel Maria - Diretor de Finanças e Relações com Investidores**

Com certeza o que você viu de resultado de tesouraria e ele tende a ser - é difícil especificar um número - mas ele tende a ser nesse patamar e dependendo do cenário até um pouco mais acima. Mas é um pouco desse cenário que a gente está colocando.

**Sr. Fausto Ribeiro - Presidente**

Eu gostaria de me despedir de vocês, eu tenho um compromisso agora inadiável. Eu gostaria de deixar uma mensagem final, mas o Forni, o Pecego, a Ana Paula e os demais aqui continuam com vocês.

A minha mensagem final para vocês e a seguinte: a nossa maior virtude no Banco do Brasil é o engajamento do nosso time técnico, nossa equipe. Eu costumo dizer que nós temos o melhor quadro de funcionários do mercado porque a gente faz um processo de seleção pública, e o último está aí o exemplo que foi trazido para nós: 1.650.000 pessoas inscritas num concurso público no qual nós tiramos 2240 que foram selecionadas para trabalhar no banco.

Quer dizer, a gente já faz um critério seletivo muito importante. Nós trabalhamos realmente com os melhores. Eles passam ainda por um período de adaptação ao quadro, por 90 dias de experiência que a gente faz um segundo filtro para de fato encontrar e ter um quadro de profissionais bem-preparado para estar atuando conosco.

Além disso o banco investe milhões em treinamento, em curso superior, em MBAs em formação, capacitação técnica para que a gente possa de fato ter um grupo de funcionários realmente bem-preparado para estar atuando em toda a nossa rede.

Atualmente eles estão muito engajados. Não sei se por força única e exclusivamente de uma administração conduzida por alguém da casa que conhece a engrenagem como ninguém e sabe exatamente onde nós precisamos fazer os ajustes, e talvez também por conta dos pilares estratégicos que foram escolhidos, que foi aquele plano inicial que nós fizemos quando nós entramos que são as iniciativas estruturantes.

Eu resultado está aí, tem dado certo. A expectativa de resultado para o ano forte, consistente. Vocês podem examinar, olhar o histórico do Banco do Brasil em termos de resultado sempre numa crescente - e sustentável.

A qualidade da nossa carteira, diferente de outros bancos privados ela tem, ela é mais defensiva. É por isso que os índices de inadimplência são abaixo do mercado, apesar de nós termos um índice de cobertura ainda acima, quer dizer, um conservadorismo até grande nesse processo de provisionamento.

Reduzimos o gap em relação aos pares, isso é importante dizer. Recuperamos a rentabilidade perdida ao longo daquelas situações que foram postas lá atrás e agora nós estamos com ambições ainda maiores.

E o resultado como um todo, a mensagem final demonstra que nós estamos no caminho certo, que essas iniciativas estruturantes permitiram que a empresa desse foco, tivesse um objetivo bem estabelecido.

E é isso. Quero que vocês continuem acreditando no banco. O corpo técnico é muito forte, a estrutura de governança é muito rígida. Nós temos aqui, apesar de não estarmos vinculados a Sarbanes-Oxley nós temos a adoção de práticas semelhantes a empresas que estão na SOX, sobre regulamentação da SOX, isso faz com que o processo de governança seja extremamente rigoroso.

Enfim, a empresa é um exemplo para outras instituições inclusive na questão relativa ao open finance. A gente sai na frente, o banco é protagonista em muitas dessas linhas e isso não é à toa. Isso é ao longo da nossa história em função de todo esse investimento que a empresa faz na qualidade do seu corpo funcional.

Então continuem acreditando na empresa. Tenham certeza de que o nosso nível de provisionamento é adequadíssimo ao nível de risco que nós temos na carteira - e vamos continuar crescendo de forma consciente e responsável.

Muito obrigado a todos vocês, senhores.

**Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de Relações com Investidores**

Obrigada, obrigada Fausto. Vou seguir aqui com as perguntas. A próxima pergunta vindo Carlos Lopes do HSBC.

**Sr. Carlos Lopez - HSBC**

Obrigado. Eu queria perguntar sobre o risco legal, se podem fazer algum comentário o que esperam para este ano e no próximo, risco legal.

**Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de Relações com Investidores**

Risco legal, a expectativa para o risco legal.

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Vou começar aqui. Eu acho que o risco legal desse trimestre ficou dentro das nossas provisões, talvez um pouquinho abaixo do que a gente viu no trimestre ou nos trimestres anteriores, mas a gente mantém a previsão em torno de 1,6, 1,7 por tri, não é isso?

**Sra. Paula Teixeira - Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos**

1,7 por tri.

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

1,7 por tri. Então nossa expectativa está mantida a não ser que tenha alguma outra...

**Sra. Paula Teixeira - Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos**

Na realidade é natural que aconteça algum tipo de oscilação entre os trimestres, que é o que nós observamos no 1T. Normalmente é um trimestre com uma dinâmica um pouco mais diferenciada principalmente sob aspectos de toda a questão do ambiente de jurídico.

Mas o que segue e o que a gente vê de resultado também que nós estamos começando já a colher, uma mudança que a gente já comentou aqui do ponto de vista de estratégia da gestão do risco legal como um todo e busca, em algumas situações de buscarmos as conciliações, se possível, para que a gente consiga estar reduzindo realmente a despesa que a gente tem dentro desse contexto.

Mas olhando para toda a questão do que a gente definiu no nosso guidance a gente entende que estamos com o guidance bem setado.

### **Sr. Carlos Lopez- HSBC**

Obrigado.

### **Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de RI**

Obrigada Carlos. A nossa próxima pergunta vem do Yuri Fernandes do J.P. Morgan.

### **Yuri Fernandes - J.P. Morgan**

Obrigado Janaína, bom dia, boa tarde a todos, parabéns pelo resultado. Eu tenho um *follow up* em cartão de crédito à pergunta do Navarro. Ficou bem claro para mim, o banco tem um mix muito bom, a cobertura está muito alta, vocês estão tomando um pouco de risco mais comedido, acho que tem a ver com uma estratégia de reter cliente, melhorar o spread, melhorar o lucro, então está perfeito.

Eu só queria entender um pouquinho mais essa piora de inadimplência, porque a gente sabe - vocês até dão esse número - eu acho que 94% dos clientes de vocês têm um relacionamento mais de cinco anos com o banco, e esse aumento de cartão de inadimplência foi muito alto. Então minha dúvida é se vocês puderem dar um pouquinho mais de cor para a gente do que foi isso.

Não é uma preocupação com o banco - de novo, vocês estão super bem provisionados, o produto é pequeno relativo ao todo - mas para ter uma leitura mais para a indústria. Vocês estão vendo algum segmento específico, foi alguma estratégia de crescer um pouco fora dessa base de clientes de vocês que talvez

tenha trazido essa piora de inadimplência? O que é que a gente pode esperar disso? Segue subindo um pouco essa inadimplência, ela já está meio que no teto, ela volta? Para esse produto específico.

Só para entender um pouquinho mais a tendência, como vocês estão vendo essa piora de inadimplência, porque no final o banco está crescendo muito, vocês estão crescendo 50% no produto e a inadimplência cresceu muito mais do que isso. O saldo de NPL deve estar crescendo seus 150% no ano a ano, então eu queria entender um pouquinho a dinâmica por trás da inadimplência, obrigado e de novo parabéns.

### **Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Vou começar aqui e a Paula me complementa. Acho que o crescimento em cartão de crédito ele é robusto e ele é majoritariamente vindo do nosso cliente correntista. Então a gente está oferecendo mais cartão para os nossos clientes, a gente está estimulando *spending*, isso aumenta a carteira de crédito associada a isso.

E a gente também - como o próprio presidente Fausto falou - começou mais tarde, demorou mais tempo para botar uma estratégia na rua de atuação em mar aberto e, já temos originação dessa maneira. O não correntista como cliente, temos também algumas parcerias que foram feitas com redes varejistas e tudo mais que também estão atraindo clientes.

E é esse fluxo novo que tem um perfil diferente - a gente já sabia disso - e que estamos atuando. Então a explicação para essa elevação mais acentuada da inadimplência vem desse fluxo que é de um perfil diferente com uma inadimplência bastante superior ao perfil tradicional.

E como eu já falei aqui antes a gente já está acompanhando, já acompanha muito de perto essa carteira de maneira a que a gente já vá fazer mudanças não de apetite e não de ambição comercial, mas de seletividade da carteira, de questão de aprovação de clientes, de adequação de limites à capacidade de pagamento, esse tipo de coisa.

Então a expectativa em relação a isso é que a gente consiga continuar expandindo a carteira com adição de risco, e com um maior controle sobre essa inadimplência desse perfil novo que a gente vem adicionando medidas ao nosso modelo para torná-lo mais assertivo e mais alinhado ao perfil de carteira que a gente está procurando.

**Sr. Daniel Maria - Diretor de Finanças e Relações com Investidores**

Se eu puder até fazer um comentário antes de passar para a Paula, a gente esperava mais inadimplência nessa carteira. Ela veio um pouco mais rápido, e aí veio o que o Forni está falando: são os ajustes que você faz justamente vendo, uma vez que essa inadimplência veio mais rápido.

E vamos separar essa carteira em alguns subsegmentos: uma coisa é a carteira tradicional de correntistas que nós temos que não vimos grandes variações. Nós temos outras portas de entrada para o não correntista, ou seja, esse mar aberto. Algumas a gente está promovendo ajustes necessários e você já nota isso até na dinâmica do cartão de crédito quando você olha para isso no trimestre. Normalmente o 1T é um pouquinho mais fraco, mas você vê um crescimento um pouco diferente por conta disso.

Fazendo esses ajustes a gente está confiante, como disse o Forni, não muda nada, o apetite é risco. Vou passar para a Paula.

**Sra. Paula Teixeira - Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos**

Eu só ia na linha do que você comentou de que se isso é uma tendência. Não, não é uma tendência, não é uma tendência esperada por nós. Então eu acho que o que nós, a gente esperava de fato um nível de inadimplência maior em novas linhas? Sim, e acho que o Daniel já colocou aqui, não com essa celeridade que veio e por isso que nós entramos com as ações, as medidas, e elas perpassam necessariamente sim por olhar esse público-alvo, selecioná-los, qualificá-lo, bem como esses diversos canais de entrada que o Daniel acabou de comentar aqui.

E com isso, essas medidas que nós já olhamos a partir do monitoramento que a gente vem fazendo dentro desse contexto, essa tendência ela muda, então essa que é a expectativa que a gente tem da gente ver dentro desse novo, vamos dizer assim desse novo segmento que a gente está colocando aqui que seria do não correntista que vai ter, que tem acesso aqui ao nosso cartão, a gente ter um resultado de uma inadimplência que esteja mais compatível com o esperado, com o retorno que a gente espera dessas linhas.

**Yuri Fernandes - J.P. Morgan**

Não perfeito Paula, Daniel, Forni, super claro. Eu queria entender essa dinâmica mesmo do correntista contra o não correntista e no final o produto é tão complexo

e tem tantas variáveis que você olha o resultado global de cartões ele até subiu, né? Com fees e outras coisas...

**Sra. Paula Teixeira - Vice-Presidente de Gestão de Riscos e Controles Internos**

Perfeito.

**Yuri Fernandes - J.P. Morgan**

... separar. Só queria entender sobre o mar aberto e ficou super claro, obrigado.

**Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de Relações com Investidores**

Obrigada. A nossa próxima pergunta vem da Natalia Corfield do J.P. Morgan.

Natália, a gente não escuta. Está bem baixinho seu áudio, Natália.

Agora sim.

**Sra. Natalia Corfield - J.P. Morgan**

Está melhor?

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Agora sim.

**Sra. Natalia Corfield - J.P. Morgan**

Então ótimo. Então mudando um pouco de foco para renda fixa sobre capitalização, um tópico que está sendo bastante falado é o *call* de AC1s, e tem tido muito debate por conta de onde os *bonds* estão treidando nesse momento e os resets.

No caso de vocês o que a gente olha mais - obviamente a gente espera o *call* do 9 e do 9.25 - mas sobre o 6.25 eu gostaria de saber como é que vocês estão vendo isso. Eu sei que o *call* não é agora, é em 2024; mas só para ter uma ideia de como vocês estão pensando.

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Ok. Eu acho que esse é um assunto interessante. A gente tem acompanhado toda a discussão, o desenvolvimento dessa dinâmica de mercado e até em outros, como outros *players* estão reagindo a isso.

Mas a nossa avaliação em relação a isso, eu acho que existe uma, na emissão existia uma expectativa de emissor e de investidor de um exercício da *call* nesse período.

A gente continua trabalhando com essa premissa. Estamos avaliando o mercado e não entendemos, eu acho que o que for feito não deve ser surpresa para ninguém. O então acho que é um pouco nesse espírito que a gente está avaliando e acompanhando essa discussão.

Como você falou ainda falta um tempo. A gente está acompanhando muito de perto essa situação e nos preparando e trabalhando numa linha de uma sequência desse portfólio de emissões que a gente tem, adequando a nossa necessidade de capital que é menor, embora a gente tenha alguns vencimentos em 23 e 24 que são representativos. Então a gente está monitorando atentamente isso.

Mas eu acho que a palavra-chave nisso aí é previsibilidade. Eu acho que a gente vai estar acompanhando e se comunicando em relação a isso, e acho que a nossa expectativa é a mesma que o mercado, os investidores tinham. A gente mantém essa expectativa e vamos acompanhar a situação.

**Sr. Daniel Maria - Diretor de Finanças e Relações com Investidores**

Se eu puder só fazer um complemento, Natalia, eu acho que a melhor forma - como você bem pontuou são eventos que acontecem em 23 e 24 - então talvez a melhor forma de mostrar como o banco pensa é olhar para o passado.

Em todas as emissões a gente sempre teve tradição de ser inovador, de vir antes a mercado - e sempre respeitando os investidores, ou seja, nesse cenário não espere nenhum comportamento diferente do nosso lado, e é isso que está na pauta e nas nossas discussões diárias aqui quando a gente olha para a estrutura de captação do banco.

**Sra. Natalia Corfield - J.P. Morgan**

Ok, muito obrigada, muito claro.



**Sra. Janaína Storti - Gerente Geral de Relações com Investidores**

Obrigada Natalia. Nós encerramos por aqui a nossa sessão de perguntas e respostas. Eu gostaria de agradecer a todos pela presença, pela participação e para finalizar eu gostaria de passar a palavra ao Forni.

**Sr. Ricardo Forni - Vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores**

Bom, obrigado a todos vocês que atenderam nosso convite para a apresentação dos resultados. Acho que o presidente Fausto já deu um bom resumo do que a gente entregou e das nossas expectativas.

Se eu fosse resumir aqui, eu acho que entregou um resultado absolutamente consistente, reflexo da qualidade de ativos. Eu acho que se tem alguma distinção em relação a competidores, eu acho que a questão de qualidade de ativos é um valor muito grande na nossa entrega.

Essa administração está comprometida com a estratégia que a gente vem declarando e reafirmando, e é isso que nos trouxe até aqui, é isso que vai nos fazer entregar o resultado que a gente ambiciona agora para 2022, e é com essa ambição de seguir melhorando a rentabilidade que a gente olha para o futuro.

Então acho que a constatação com satisfação é de que a gente conseguiu chegar aonde acho que desde 2017 o banco declara que vem querendo estreitar essa diferença de rentabilidade com os pares. Chegamos, e ao chegar a gente se sente plenamente capaz de ambicionar mais - e é com esse propósito que o time todo está trabalhando.

Então é agradecer a vocês e dizer mais uma vez que a gente espera que essa clareza, essa consistência de resultado se reflita também em apetite do investidor por um ativo que vai entregar provavelmente esse ano o melhor *dividend yield* entre os pares. Então é com essa mensagem que eu gostaria de deixar vocês é que hoje e agradecer a todos pela presença, muito obrigado.

---