



Teleconferência de Resultado – 4T16
17 de fevereiro de 2017

OPERADORA – Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 4T2016. 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. Antes de prosseguir, gostaríamos 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.

Conosco hoje estão os senhores Paulo Rogério Caffarelli, presidente; Alberto Monteiro de Queiroz Netto, vice-presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores; e Bernardo Rothe, gerente geral de Relações com Investidores do Banco do Brasil.

Por favor, Sr. Caffarelli, queira prosseguir.



PAULO ROGÉRIO CAFFARELLI – Bom dia a todos. Queria agradecer muito a participação de vocês nessa nossa conferência. E eu pedi autorização, aqui, pro Alberto e pro Bernardo pra dirigir algumas palavras pra vocês no início dessa conferência e reafirmar, aqui, com vocês, o total compromisso meu, como presidente do Banco, de toda a nossa equipe, do conselho diretor, da diretoria executiva, mas, acima de tudo, de todo o pessoal que faz a linha de frente do Banco nas nossas quase cinco mil agências de todo o país com a retomada da rentabilidade do Banco do Brasil.

Nós, na verdade, temos cinco pilares que pautam esse nosso posicionamento: é a questão da rentabilidade, que é o principal pilar; a eficiência operacional, a necessidade que nós temos de adequar o Banco do Brasil e estrutura de custo ao seu tamanho atual e à sua capacidade de geração de negócios; ao capital, é uma busca, nossa, total para que em 2019 nós tenhamos os 9,5% de capital principal, não contamos, de forma nenhuma, para isso com qualquer tipo de aporte de capital do governo federal; a questão da recuperação de crédito, que, pra nós, também, é uma grande oportunidade de trazer receitas para o nosso negócio no dia-a-dia; uma coisa muito importante no nosso negócio bancário, que é a experiência do cliente, ou seja, não é adequado que um Banco do tamanho do Banco do Brasil com 73,0 milhões de clientes não tenha uma preocupação constante com o atendimento e a rentabilização desse cliente; e, por último, é um tema que, na verdade, faz parte da vida de todos, que é a questão da transformação digital - e isso não se faz diferente no sistema financeiro, muito menos no sistema bancário, então o Banco do Brasil quer ser um ator principal nesse processo.

Eu não tenho dúvidas que o Banco do Brasil está no caminho certo para alcançar a rentabilidade compatível com o seu potencial. Os primeiros passos nós já demos, os senhores sabem disso. 2016 foi um ano muito difícil, mas temos, aqui, sinais claros de que melhoras no cenário econômico estão a caminho, o que vai permitir que as medidas que temos tomado se traduzam



em resultados melhores. Tenho falado, sempre, em alcançar o mesmo patamar de rentabilidade dos principais Bancos privados. Acredito muito nisso. Acredito que já começamos a trilhar esse caminho e seguiremos consolidando ele neste ano de 2017.

A margem financeira bruta, pra esse ano, nossa margem vai crescer acima da média do mercado. O aumento das receitas de tarifas, ele está girando, uma previsão, pra nós, entre 6,0% e 9,0% em 2017. Tarifa, pra nós, é bastante significativo. Ela, pra nós, tem um aspecto que ela se soma, em determinados momentos, com os dividendos que a gente recebe, também, dos nossos negócios que estão fora da nossa operação.

Mas, eu adianto aos senhores, mais uma vez, que não temos a menor intenção, não iremos vender nenhum tipo de ativo que seja do core business. Ou seja, não tem IPO de cartão, não tem IPO de DTVM. O nosso foco, hoje, é preservar as receitas do Banco do Brasil.

Estamos elevando a rentabilidade das nossas carteiras, sobretudo, com o incremento dos canais digitais. Nossa meta, especificamente com relação a isso, é chegar no final deste ano com 4,5 milhões de clientes atendidos no modelo digital, que gera uma rentabilidade de até 44,0% maior do que o modelo tradicional. Eu diria, para vocês, que, hoje, nós temos 1,5 milhão de clientes no, já conjunto digital, 1,3 milhão, desculpem. Nós pretendemos atingir 4,5 milhões no final do ano. Isso dá uma receita incremental de R\$ 253,0 milhões. Projeta para 2018 uma receita total de clientes encarteirados no modelo digital de R\$ 1,7 bilhões e, para 2019, R\$ 2,4 bilhões. Então, esse é um ponto importante. Nós temos uma base grande de clientes, nós não precisamos ir atrás de novos clientes. O que nós temos que fazer, hoje, é rentabilizar esses clientes. A tecnologia, nossa, nesse caso, ela se faz presente, hoje, mas ela é o nosso grande futuro. Eu posso afirmar, com toda a segurança para vocês que o Banco do Brasil oferece a melhor solução digital do país. Eu não tenho dúvida disso. Nossa solução digital, hoje, é a melhor



solução do país. Por isso, até, que a gente utiliza o nosso posicionamento, que, hoje, nós somos mais que digital.

Eu destaco, ainda, que nós elegemos 2017 como o ano do atendimento. A boa experiência do cliente é a base do relacionamento que nós queremos ter. Isso, para nós, também, é fundamental nessa questão tanto do encarteiramento quanto da possibilidade de incremento da receita com esses clientes, da geração de receitas.

Do lado de despesas, os senhores sabem que nós promovemos uma reestruturação bastante importante que envolveu o fechamento de agências, 402 agências estão sendo fechadas, quase 300 delas já foram fechadas. Nós transformamos outras 379 agências em postos avançados de atendimento. Isso, muitas vezes, não traz nenhum tipo de percepção para o cliente, ele não enxerga uma diferença entre uma agência e um posto avançado, mas dentro da estrutura de custo, para nós, é absolutamente importante.

Nós tivemos abertura de escritórios digitais, melhoria de processos e aposentadoria de 9.409 funcionários. Nós cortamos em mais de 10,0% o tamanho do Banco do Brasil em termos de funcionários, justamente porque, no nosso caso, esse custo com pessoal representava uma diferença de R\$ 3,0 bilhões frente aos nossos pares. Isso vai ajudar a garantir que as despesas administrativas subam menos que a inflação deste ano. Nós estamos estimando, aí, um crescimento das despesas, pra 2017, entre 1,5% a 4,5%, embora, temos uma lição de casa, aqui, permanente pra fazer com que esse número seja o menor possível. Inclusive, numa dessa que nem seja, ou seja, que a gente continue tentando não crescer essas despesas. As provisões também deverão recuar entre 13,0% e 24,0% em relação a 2016.

Sobre capital, em apenas um ano nós crescemos 140 *b.p.* Vemos um crescimento consistente trimestre após trimestre do nosso capital principal. Queria dizer também que nesse exercício que nós estamos fazendo para que possamos atingir 9,6% nas novas regras de Basileia, agora para 2019,



também não estamos considerando nenhum tipo de venda de ativos do, não core business, a exemplo da Kepler Webber, que nós anunciamos recém. Outras coisas que o Banco venha a vender que não faça parte do seu core business não está nesses cálculos, de forma que qualquer venda nesse sentido reforça, ainda mais, o nosso capital.

No crédito agrícola projetamos uma elevação entre 6,0% e 9,0% da nossa carteira rural e temos uma perspectiva que teremos em 2017 a melhor safra de todos os tempos. E o Banco do Brasil estará bastante presente dentro desse processo.

Vejo ainda no mercado de capitais uma outra grande oportunidade em 2017, inclusive, uma migração de parte de créditos para mercado de capitais, na medida em que o ambiente macroeconômico melhore, naturalmente as empresas terão mais confiança para captar recursos no mercado de capitais onde entendemos ter, hoje, uma demanda represada, seja através de emissão de dívidas, seja através de ações.

Com isso, pessoal, eu quero reafirmar, aqui, o meu compromisso com a melhoria da rentabilidade do Banco e do retorno dos nossos acionistas.

Mais uma vez eu quero reforçar, aqui, que nós não estamos preocupados com o market share. Nossa preocupação é uma só: aumentar a rentabilidade do Banco do Brasil.

Fatores conjunturais que impactaram o resultado do último ano tendem a ser minimizados à medida que o país retome o crescimento econômico e que se consolide o impacto dessas medidas implementadas pelo Banco do Brasil para aumentar a nossa eficiência operacional. Teremos no crédito sustentável e com qualidade um dos pilares dessa recuperação.

Portanto, pessoal, eu queria, aqui, agradecer muito essa oportunidade que eu estou tendo de me dirigir pela primeira vez a vocês e, mais uma vez, reforçar esse nosso compromisso. Eu não tenho dúvida de que já a partir de



2017 a gente começa a colher os frutos de todo esse esforço que nós estamos fazendo, seja na tentativa de melhorar a rentabilidade da nossa carteira de crédito - ela ainda carrega um pedaço de taxas baixas lá do passado e que nós estamos, hoje, imbuídos em não só renovar operações e fazer novas operações, mas entrar dentro dessa carteira e trabalhar a renovação de operações que, hoje, têm taxas fora das taxas que nós entendemos adequadas a esse momento. Temos um trabalho forte, muito forte, com relação a corte de despesas que, para nós, é fundamental para que o Banco esteja numa estrutura de custo compatível com a sua capacidade de geração de negócios nesse momento, e que tenha uma comparação com nossos pares. Isso também é fundamental dentro desse processo. E um outro ponto é que nós entendemos que com a rentabilização, com a mudança desse perfil, hoje, para os diferentes níveis, para o atendimento digital, onde eles têm uma maior conveniência no dia-a-dia, na medida que eles podem acessar o Banco, hoje, fora do horário normal bancário. Ou seja, hoje um cliente de uma agência digital pode trabalhar das 8h da manhã até às 10h da noite, ele vai ter atendimento. Isso também traz um maior envolvimento que, certamente, traz um incremento no seu portfólio de produtos com o Banco do Brasil. E o outro ponto bastante importante é um foco constante na questão da PCLD. Acreditamos que a partir do 2S a gente começa a entrar numa estabilidade com relação a isso. Mas, o mais importante disso é que nós não podemos deixar de lado a nossa capacidade de envolvimento total na recuperação desses créditos inadimplentes.

Portanto, eu encerro, aqui, agradecendo essa oportunidade e coloco o Banco do Brasil à disposição dos senhores e agradeço pela participação na conferência e podem ter certeza que nós estamos totalmente comprometidos com a geração de resultados satisfatórios para o ano 2017.

Muito obrigado! Vou passar para o Alberto, pessoal. Obrigado!

OPERADORA - Sr. Alberto, o senhor pode prosseguir.



ALBERTO MONTEIRO - Bom dia a todos. Sou Alberto Monteiro. Eu quero fazer uma breve introdução pra, efetivamente, passarmos para o Bernardo Rothe, à apresentação do resultado do 4º trimestre e o ano de 2016. Mas, não quero me apresentar, mas fazer uma breve explicação. Trabalhei por 26 anos no Banco do Brasil, até 2009. Nesse período eu fui CEO da BB DTVM, fui diretor, por um pequeno período, financeiro do Banco do Brasil e saí com desafios no mercado privado, onde trabalhei em duas grandes empresas listadas na Bolsa de Valores brasileira e, após esse período, eu retornei ao Banco, agora em janeiro, estou há um mês só na posição. Eu queria passar para os senhores que eu terei a oportunidade de encontrá-los ao longo do tempo, e do ano, e queria também passar o quanto eu estou comprometido com o retorno ao acionista, que a gente tanto tendia para a questão da rentabilidade e a eficiência operacional.

Vou passar para o Bernardo, que o foco após a fala do presidente Caffarelli é muito pouco a dizer, e o Bernardo Rothe vai tocar o call com vocês. Estarei, aqui, junto. Muito obrigado a todos. Estou bem motivado e comprometido, aqui, com todo o time do Banco do Brasil. Bom dia.

BERNARDO ROTHE - Bom dia a todos. Então, vamos começar com a apresentação. Se vocês puderem ir para o slide 3, a gente traz os destaques dos resultados de 2016. Então, começando pelo resultado estrutural, a gente continua crescendo bastante no resultado estrutural, 7,3% na comparação anual. A margem financeira bruta teve um incremento de 13,0%, renda de tarifas 6,8%, as despesas administrativas cresceram bastante abaixo da inflação e sob controle, 3,5%, e levando o índice de eficiência do Banco a cair pra 39,7%.

No slide 4, nós temos o lucro do Banco do Brasil, R\$ 8,0 bilhões na visão contábil e R\$ 7,2 bilhões na visão ajustada. Na parte de baixo desse slide nós temos o retorno do acionista, em diversas formas que são calculadas. No contábil, é R\$ 9,5, o ajustado nosso é R\$ 7,5. A maioria dos analistas apura o



retorno nosso em R\$ 8,8, existe diferenças de conta, e o retorno do acionista sem considerar, na conta, os R\$ 8,1 de instrumento elegível pra capital, R\$ 8,1 bilhões, esse retorno, no ajustado, seria de R\$ 9,8 a R\$ 17,5.

No slide 5, o resultado estrutural nós mostramos o crescimento ao longo dos últimos dois anos, 25,4 em dois anos, 7,3, como eu falei, em 2016, e 16,8 em 2015.

No slide 6, trazemos alguns indicadores de mercado, começando pelo lucro por ação: o ajustado deu R\$ 2,57 por ação no ano de 2016; e a projeção da Bloomberg, que é a média dos analistas de mercado, aponta R\$ 3,96. Dividend yield R\$ 3,01 ao final de 2016, no 4T, e a projeção Bloomberg indica R\$ 3,16. O preço-lucro 12 meses, R\$ 9,74 no 4T e a projeção Bloomberg, R\$ 8,08. O preço-valor patrimonial, R\$ 0,90 no 4T e R\$ 0,95 na projeção.

No slide 7 nós temos as captações comerciais que atingiram R\$ 613,0 bilhões. Houve um decréscimo de 8,3% sobre dezembro/2015, totalmente alinhado com o comportamento da nossa carteira de crédito. E o custo dessa captação comercial em relação à taxa Selic ficou em 63,7%.

No slide 8, a carteira de crédito ampliada teve uma redução de 11,3% no período, atingindo R\$ 708,0 bilhões. O destaque é o crescimento da carteira agro em R\$ 2,8, aqui considerado, ainda, o agro-industrial, e o crescimento de 1,5% na carteira de pessoa física, considerando também o de carteiras adquiridas, aumentando a participação desses dois portfólios no total do nosso crédito.

No slide 9, nós vemos aqui a informação sobre a carteira pessoa física, que está concentrada em linhas de menor risco, 375,5% sobre toda a carteira de pessoa física. Resta as linhas, então, de crédito imobiliário que teve um crescimento de 9,5%, atingindo R\$ 53,7 bilhões, sendo que pessoa física é R\$ 42,1. Nós temos um market share em pessoa física, de 7,9%. O consignado ficou estável ao ano, mantendo R\$ 62,5 bilhões, market share de



22,0%. O CDC Salário teve um crescimento de 3,5%, atingindo R\$ 19,3 bilhões. E a carteira de veículos continua caindo em linha com o desempenho nesse segmento no mercado, caindo quase 26,0% para R\$ 6,2 bilhões. Com isso a inadimplência dessa carteira é bastante baixa, no crédito imobiliário 1,47, abaixo da linha de mercado. O consignado bastante estável a 1,31. O CDC Salário teve um pequeno aumento nesse trimestre, já atingindo 2,88 e veículos continua abaixo de 1,0%.

No slide 10, a carteira de pessoa jurídica ampliada teve uma queda de 19,2%, chegando a R\$ 294,7 bilhões. A queda é concentrada, principalmente, na MPE, com menos de 23,8%. O cenário componente da carteira média de grandes e Governo tem uma queda de 17,6%.

No slide 11, temos o agronegócio. E o crédito rural cresceu 8,6% sobre dezembro de 2015. A gente se mantém número 1 do mercado com quase 60,0% de participação no mercado. A gente usa mitigadores no custeio agrícola com frequência e, na safra 16/17, 64,2% dessa carteira teve o uso de mitigadores. Interessante, também, destacar que o Plano Safra 16/17, ele teve um crescimento de 8,0% em relação ao financiamento do Plano Safra 15/16, atingindo R\$ 47,1 bilhões. Nesses R\$ 47,1 bilhões a gente inclui o pré-custeio realizado no 1S2016. O Plano Safra 17/18 a gente já anunciou que teremos R\$ 12,0 bilhões pra aquisição antecipada de insumos, com acréscimo de R\$ 1,7 bilhões em relação ao que foi feito na safra anterior.

No slide 12, a inadimplência da carteira. Atingimos 3,29 no final de dezembro, bastante abaixo do sistema e o risco está em 3,70. A INAD90 por carteira da pessoa física com 2,67, pessoa jurídica, 5,83 e a carteira agrícola com 0,99, forçando pra baixo de 1,0% e se mantendo lá.

No slide 13, temos o saldo de provisões e cobertura como percentual atingindo 167,0% de cobertura e com saldo total de R\$ 36,5 de provisão, sendo que desse saldo total R\$ 1,5 bilhão é a provisão complementar que a



gente criou no 4T com a alteração dos níveis de rating que o Banco fez, como anunciado no fato relevante de janeiro.

No slide 14, a cobertura por segmento. A rede externa está com uma cobertura 435,0%, o agronegócio 228,0%, a pessoa física aumentou para quase 200,0% e também tivemos um pequeno aumento na pessoa jurídica pra quase 143,0%.

No slide 15, o risco médio do Banco do Brasil atingiu 5,52, ligeiramente abaixo do trimestre anterior e ainda inferior ao mercado. E temos a nossa carteira com 90,8% concentrada no risco AA-C.

No slide 16, o custo de provisão pela carteira, bastante estável na rede externa com 0,4; a pessoa jurídica continua tendo um aumento no período, com uma pequena redução no 3T. O total demonstra ainda que estamos fazendo a provisão que é necessária, que continua crescendo a provisão em relação à carteira, apesar dos fluxos de provisão tenderem a cair nos próximos trimestres, como indicado no guidance. E a carteira de pessoa física também teve um aumento e o agro foi apenas um ajuste nos níveis de provisão para ficar mais adequado à qualidade da carteira, que é muito boa. A gente teve um aumento, no final, de 12,7% no custo de provisão, atingindo R\$ 7,5 bi, praticamente, concentrado na pessoa física e na pessoa jurídica, principalmente.

No slide 17, temos a formação da inadimplência, que no 4T acabou em 1,04, um pequeno aumento em relação ao 3T16 e a cobertura dessa formação de inadimplência por provisões foi de 107,0%. No gráfico de baixo, a gente inclui a carteira renegociada nesse cálculo, mas, apenas a parte da carteira renegociada que foi renegociada após 90 dias de atraso, que corresponde a 17,0% de todas as contratações feitas no trimestre. Com esse ajuste, o indicador de formação da inadimplência fica em 1,13 e a cobertura é de 98,16%.



No slide 18, a gente abre essa formação da inadimplência pelas carteiras principais do Banco do Brasil. Olhando, então pra pessoa física dá pra notar que ela está estável, tem flutuações ao longo do ano e ficou estável em relação ao trimestre anterior e a cobertura de 140,0%. Na pessoa jurídica, também mais pra estável desde o 2T desse ano, atingindo 1,73 e um índice de cobertura de 121,2% nesse segmento. O agronegócio também demonstra estabilidade ao longo dos períodos, com 0,40, e essa cobertura negativa está relacionada ao ajuste que foi feito no nível de provisão de uma carteira bastante boa, de baixíssimo risco.

Mudando para o slide 19, nós temos créditos renegociados por atraso. A contratação de R\$ 6,873 bilhões no trimestre, 35,0% abaixo do que foi feito no ano passado. Atingimos um saldo final de R\$ 27,0 bilhões. Importante destacar o recebimento de principal e juros, menos juros capitalizados no período, que foi mais de R\$ 1,0 bilhão, R\$ 1,103 bilhão, e, aqui, também, a gente trouxe pra vocês a quebra das contratações do trimestre pelo prazo de atraso das operações. O destaque especial é o atraso acima de 90 dias, como eu havia mencionado, 17,0% do total contratado. A recuperação de perdas das operações que já estavam em perdas representam 14,4%, ou seja, não veio da inadimplência, veio da perda e voltou para a carteira com 100,0% de provisão. O maior volume, como vocês podem ver, é o atraso de 0 a 14 dias. O crescimento - a gente trouxe também um gráfico embaixo pra exemplificar como a gente tem recebido mais nessa carteira -, o crescimento dos recebimentos líquido de juros tiveram, cresceram a 92,1% no período desde 2014, bastante acima do que é o crescimento das perdas.

No slide 20, a formação da inadimplência da carteira renegociada também teve uma pequena elevação em relação a setembro na forma como a gente calcula, mas é o segundo menor índice da carteira desde dezembro de 2015. E o índice de cobertura dessa carteira ficou em 160,0%.



Garantias e provisões no slide 21. O total de quase R\$ 18,0 bilhões de garantias concedidas, com o nível provisões de R\$ 431,0 bilhões.

No slide 22, falamos da margem financeira bruta, que teve um crescimento de 13,0% em 1 ano, receita financeira por operações de crédito teve um crescimento de 7,3, aí as despesas de capitação normal institucional cresceram bastante menos que as receitas de operação de crédito, consideradas as perdas e ganhos desse crédito que a gente vem mencionando.

No slide 23, temos a carteira média de spread global. Como pode ser notado, nosso spread global vem crescendo continuamente, atingindo 5,06 nesse trimestre e o spread ajustado pelo risco chegou em 2,57. Nossa carteira média no 4T foi de R\$ 644,0 bilhões, bastante inferior ao que a gente tinha nos trimestres anteriores.

Com isso, o spread por segmento, no slide 24, aponta essa dinâmica de crescimento de spread, pessoa física atingindo 16,6%. O total, nosso, 8,0% ao final do trimestre, 6,34 na pessoa jurídica e 5,0% no agronegócio.

Começando, agora, com rendas de tarifas, no slide 25, tivemos um crescimento total de 6,8%. Os principais destaques são as tarifas de conta corrente, que cresceram 19,2% no período, não por conta, apenas, de revisão de preço, mas muito pela ampliação do número de clientes que estão pagando tarifas, que estão consumindo serviços bancários do Banco do Brasil. A administração de fundos também teve uma performance muito boa, com 9,9% de crescimento; e seguros 10,1% de crescimento, principalmente corretagem.

No slide 26, nós mostramos a nossa rede de atendimento no Brasil e no mundo. Temos mais de 66,0 mil pontos da nossa rede de distribuição, sendo 16.600 rede própria, 5.440 era a rede ao final de dezembro. Isso não está impactado, ainda, por programa de reorganização das agências, com redução



de agências. Quase 65,0 milhões de clientes e 100.000 funcionários. Aqui já tem a redução em relação ao que a gente tinha antes do Programa de Aposentadoria. E, no mundo, estamos presentes em 24 países com 38 pontos de atendimento.

No slide 27, a estratégia digital, com foco na melhoria da experiência do cliente, conjugando soluções humanas com soluções digitais. O aumento de atendimento, do horário de atendimento, podendo chegar, pra pessoa física, até às 22h, e, na pessoa jurídica, até às 18h. Usando todos os instrumentos disponíveis no mercado pra facilitar o relacionamento com o cliente e a geração de negócios.

No slide 28, trazemos o volume de transações por canal. Como vocês podem notar, 65,0% de todas as transações do Banco do Brasil foram realizados por mobile e na Internet. Em especial canal mobile, ele tem, hoje, 10,0 milhões de usuários, 10,0 bilhões de transações, um crescimento, em 1 ano, de 53,0%.

No slide 29, vemos, aqui o que se esperar dessa evolução da nossa estratégia digital. O presidente do Banco até já mencionou alguns números; a gente espera ter um aumento de 1,2 milhões de clientes de alta renda encarteirados e atingindo 4,5 milhões de clientes no modelo digital. Isso, por meio de abertura de novas 27 unidades de atendimento digital, são escritórios, não são agências. Um aumento de 400 mil clientes de Estilo no digital, e 212 escritórios com atendimento do cliente exclusivo, chegando a 3,0 milhões de clientes atendidos.

E os ganhos dessa estratégia estão no slide 30. Aqui, o principal é o resultado, a ampliação da rentabilidade com o cliente de 20-44,0%, dependendo do perfil do cliente, a eficiência acrescido em 35,0%, satisfação 16,0% superior em relação ao atendimento tradicional.



No slide 31, a conjugação disso tudo se reflete no índice de eficiência do Banco, que tem se reduzido, caindo de 41,6% em 2015 para 39,7% em 2016. E as despesas administrativas, crescendo, apenas, 3,5% no ano.

No slide 32, um pequeno resumo do que já foi feito na reorganização institucional do Banco. Como foi mencionado, as adesões ao Programa de Aposentadoria chegaram a 9.409. O encerramento de agências, até o momento, até dia 15, foram 274 agências encerradas em 2017 e das agências que serão transformadas em postos de atendimento bancário já foram 358.

No slide 33, Índice de Basileia. Nós temos a previsão do crescimento do índice de captação do capital principal, que continua crescendo desde setembro de 2015, atingindo 9,6%. E nosso capital total, o índice total de 18,5, bastante acima do mínimo regulatório no país.

No slide 34, indicamos o que seria a aplicação integral das regras de Basileia no momento. Então, nosso capital total sairia de 18,5 para 17,20 e com consumo de crédito tributário voltaria a ter 18,11. O capital nível 1 de 12,79 chegaria em 12,38.

No slide 35, o guidance de 2016. Atingimos todos os guidances, exceto o crescimento do agronegócio e da PJ, a pessoa jurídica, ficou 0,2 acima dos nossos guidances, caiu 1,2 a mais do que o nosso guidance; e o agronegócio foi afetado pelo agroindustrial, que teve um comportamento bastante semelhante à carteira de pessoa jurídica como um todo. Todos os demais indicadores ficaram dentro do guidance, como retorno sobre o patrimônio líquido de 7,5; a margem financeira bruta de 13,0; a carteira de crédito ampliado em -8,6; carteira pessoa física em 1,5; a PCLD em 4,6; renda de tarifas 6,8; e despesas administrativas em 3,5.

No slide 36, temos o guidance pra 2017 que, aqui, já fazendo alguns ajustes em relação a 2016 com a mudança de alguns indicadores. O lucro



líquido ajustado para o ano estimamos de R\$ 9,5-12,5 bi de lucro. A margem financeira bruta crescendo de 0-4,0%; a carteira de crédito ampliado orgânica interna com crescimento de 1-4,0%. A pessoa física crescendo de 4,0-7,0%; pessoa jurídica de -4,0% a -1,0%; o crédito rural crescendo de 6,0-9,0%; despesas de PCLD líquida de recuperação de operações em perdas será de R\$ -23,5-R\$ -20,5 bilhões; renda de tarifas crescendo de 6,0-9,0%; e despesas administrativas de 1,5-4,5%. Destacando, aqui, que 1,5 a 4,5 é a nossa estimativa de hoje, como o presidente Caffarelli comentou no início da nossa tele, trabalharemos para entregar o piso ou até menos que isso.

Então, com isso, nós podemos passar pro Q&A. Muito obrigado.

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

OPERADORA – Nossa primeira pergunta vem do Sr. Tiago Batista, do Itaú BBA.

BATISTA – Olá, bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação ao guidance de provisão, que eu acho que foi a principal dificuldade aqui do guidance, essa queda forte da provisão. Eu queria que vocês falassem um pouquinho mais sobre a dinâmica que vocês estão vendo pra provisão no semestre e, mais do que isso, as variáveis que levam a provisão, principalmente do NPL creation, se no budget de vocês está, se no [00:34:40] base do budget de vocês, está contemplada uma provisão de NPL creation no trimestre, no gráfico que vocês botaram mesmo com negociação. Se estão mudando muito próximo do 100,0% desse NPL creation. Eu queria saber se essa é a finalidade do [00:35:00] de vocês para 2017. E a segunda, falando um pouquinho sobre a dinâmica de fees, é uma dinâmica muito positivo no semestre. No trimestre, no guidance, eu queria que falasse um pouquinho mais de o que vocês esperam, ou que linhas estão puxando pra cima o fee e o que vocês esperam em 2017 em termos de fee. Obrigado.



BERNARDO ROTHE – Obrigado, Tiago, pela pergunta. Pro guidance, primeiro, provisão pra gente é resultado da aplicação da nossa política de crédito. Então se apura o risco do cliente, apresenta, indica qual o rating desse cliente, esse rating gera uma provisão. Então, a formação de inadimplência não é o principal indicador do uso do volume de provisões que a gente faz. As nossas estimativas de provisão pra frente levam em consideração o que a gente espera na performance do portfólio. E a nossa expectativa é que o fluxo mais forte de provisão já aconteceu em 2016 e de agora em diante até motivado também pela quebra de carteira, esse fluxo vai cair e com uma melhora na estabilização de inadimplência no 2S a gente tem uma expectativa de melhora no fluxo de inadimplência. Então, isso é o que está considerado mas a gente parte sempre de uma visão bottom-up, ou seja, olha cliente por cliente, qual é a nossa expectativa em cima daquele cliente, qual é o potencial downgrade que a gente pode usar naquele cliente, e a soma disso tudo gera a nossa estimativa de provisão para o ano. E a gente mudou o guidance desse ano até pra tirar o efeito que a gente teve, por exemplo, no ano passado, R\$ 31,5 bi de provisão, mais de R\$ 2,0 bilhões veio de recuperação de crédito, ou seja, foi eficiente recuperar crédito e gerei R\$ 2,0 mil e pouco em provisões. Então, com essa mudança, a gente tira esse efeito positivo, que se torna negativo, no guidance de provisão. Então vamos continuar trabalhando forte pra recuperar crédito sem impactar o guidance de provisão.

BATISTA – Deixa eu fazer um follow-up aqui, Bernardo, desculpa. A recuperação daqui pra frente vai ser tratada dentro de provisão ou continua dentro da margem?

ROTHE – Olha, pra efeito do guidance, ele não está na margem. A gente tirou da margem, e colocou na provisão, tá? Não tem dupla contagem, certo? Então, a margem hoje é margem menos recuperação de crédito. Então nosso guidance já foi ajustado. E a provisão é provisão líquida de recuperação de



crédito. Então, não vai ter dupla contagem. Nos nossos números a gente vai mostrar a margem sem recuperação de crédito. Você já pode olhar, no capítulo 5, que tem a margem bruta sem recuperação de crédito; recuperação de crédito; e margem bruta total. Então você vai ter essa visão dentro da nossa análise de desempenho, OK?

BATISTA – OK, perfeito.

ROTHER – Em relação às tarifas, o que a gente está vendo? O movimento que o Banco faz de transformação digital, o aumento de clientes no Exclusivo, o aumento de clientes atendidos no Estilo, a atuação junto à base de clientes é o que tem possibilitado crescimento tão grande de tarifas que vai em várias linhas do negócio nosso. Tem crescimento de fee em consórcio também, administração de fundos de terceiros, tem conta corrente e por aí afora. Isso tudo vem dessa transformação digital, da melhoria de atendimento, de ter um cliente usando mais produtos do Banco e a maior parte disso foi a reprecificação que a gente fez nos últimos 2 anos. Em termos de mudança de preço, a gente vai continuar alinhado com que o mercado está fazendo, não vamos cobrar mais que ninguém. A gente quer ser competitivo, não quer frustrar, afugentar clientes também, então vamos continuar alinhados com as práticas do mercado, mas existe um potencial de crescimento de receitas vindo do aproveitamento melhor da base. E alguns efeitos positivos foi a tendência de melhoria da economia, porque algumas linhas de tarifas, em 2016, puxaram para baixo o nosso resultado, elas tendem a ter comportamento melhor nesse período. Quais foram as linhas que puxaram pra baixo na comparação? Cartão de crédito, por conta da comparação não muito justa com 2015, que ainda existiam esses efeitos que migraram pra Cateno, crédito que apesar de não crescer muito vai crescer então a tendência é não ter uma queda nas fees de crédito. O mercado de capitais pode puxar um pouco mais. Cobrança, arrecadação, que é alinhado totalmente com a economia. A economia melhorando, no mínimo, estabiliza e



pode depois voltar a crescer. Então é um composto do nosso pacote de produtos e serviços que geram tarifas tendem a ter um desempenho positivo pra gente nesse ano, OK?

BATISTA – Ok. Perfeito. Obrigado.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. George Friedman, do Citibank.

FRIEDMAN – Muito obrigado pela oportunidade. Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira pergunta, na minha conta, com a economia divulgada pelo plano de reestruturação e também com o plano de aposentadoria incentivada, vocês conseguiriam uma economia da ordem de R\$ 3,0 bilhões. E eu confesso que embora o presidente Caffarelli tenha mencionado no início da apresentação que busca ficar na parte baixa do guidance, na minha conta se você tira R\$ 3,0 bilhões do que vocês entregaram de despesas administrativas nesse ano, se você considerar também a expectativa de inflação pra 2017, eu acho que você devia até eventualmente cair essas despesas administrativas. Então a minha pergunta é se existe algum outro fator extraordinário sendo considerado nesse guidance, como por exemplo um eventual aporte na Cassi, que pelo que eu vejo continua bastante deficitária. E daí eu venho com a minha segunda pergunta. Obrigado.

ROTHER – OK, obrigado, pela pergunta. Olha, despesa administrativa, os impactos que já aconteceram, que é a saída de funcionários, foi em despesa de pessoal. As despesas de pessoal, considerando que a gente teve aumento de, na média, 8,4%, então eu tenho, esse ano, 8 meses que a base tem um custo maior de 8,4%, mais INPC+1, que, vamos dizer, 5,7, os outros 4 meses do ano, tirando o número de funcionários que saiu, isso nos levaria a ter uma despesa de pessoal flat. Não negativa, tá? Então isso, dentro do guidance que foi construído, vamos dizer se eu tivesse um guidance de pessoa física o zero de crescimento estaria dentro do guidance de despesas de pessoal. O



guidance de despesa de pessoal sozinho o zero estaria dentro do guidance. Agora, a despesa administrativa vem crescendo muito abaixo da inflação há muito tempo. Então a gente sempre começa o ano com pressão de crescimento em despesas administrativas, e a gente faz as projeções do que seria esse aumento de despesas administrativas, com aluguel, com várias coisas. A economia de R\$ 750,0 milhões vem ao longo de 2017, ela vai acontecer já na largada. A gente está [00:42:25] todo o benefício em 2018. Esse crescimento, ao longo do tempo, e tem as pressões de contrato, por exemplo, porque tem mais de 2 anos que não tem reajuste. Então, quando você olha a renegociação do contrato, eu não estou falando de inflação de 2017, estou falando de inflação de 2016 e 2015. Então, não quer dizer que a gente vai dar a inflação total, cabe a nós ser firme na renegociação pra baixar esse custo. Mas a nossa melhor estimativa leva as outras despesas administrativas a ter um crescimento um pouco acima da inflação nesse período. Qual é o nosso desafio que o presidente Caffarelli falou e vai ser colocado para toda a estrutura do Banco do Brasil, é manter as outras despesas administrativas crescendo abaixo da inflação também. Eu não posso de início falar “eu vou fazer isso”, depende de outras variáveis, inclusive negociações. OK?

FRIEDMAN – Perfeito. Só um follow up rapidinho nesse ponto. Em relação à Cassi não tem nada nesse momento sendo pensado pra ela incorporado nesse guidance?

ROTHER – Olha, a Cassi já foi resolvida no final do ano passado. Se você olhar no nosso capítulo que trata da Cassi, a gente inclui inclusive até a informação do acordo que foi firmado antes do anúncio até do plano de aposentadoria. Ela está na página 107 da análise de desempenho. Então, foi feito um ajuste, os funcionários estão pagando 1,0% a mais de contribuição e o Banco assumiu algumas despesas da Cassi. Mas isso já está no guidance, não tem nada mais a ser feito pra 2017-2018.



FRIEDMAN – Perfeito. E a segunda pergunta. Eu também estava olhando aqui essa parte da análise de desempenho no que se refere à Previ, e eu notei que nesse trimestre, pela primeira vez, em muito tempo, o ajuste semestral no patrimônio líquido foi positivo em quase R\$ 3,0 bilhões, R\$ 2,8. A gente também sabe que isso provavelmente teve contribuição importante da valorização dos ativos de renda variável que representa quase 50,0% da carteira. A minha pergunta se refere a como que a gente pode esperar a evolução da parte do passivo, dado que é nesse ambiente de queda de taxa de juros a gente sabe que vocês olham bem de perto a evolução também da taxa de desconto atuarial. Ela deve evoluir na mesma magnitude que a taxa real projetada no Brasil ou como é a metodologia que vocês vão utilizar para ajuste dessa taxa?

ROTHE – Olha, o que a gente usa para a taxa de desconto é a NTN-B26. Então o comportamento da NTN-B26 vai ser o comportamento da taxa de desconto. É uma proxy em cima da NTN-B26. Mas se você pegar ela numa bonificação. Então, realmente continua tendo compressão tanto no spread quanto na inflação embutida. Isso foi o impacto principal no 1S porque teve uma valorização dos ativos, mas foi maior o aumento do passivo foi maior por conta da compressão de quase 400 pontos na NTN-B26, então agora essa compressão também existiu mas a valorização dos ativos foi maior, porque existe uma concentração em renda variável em vários ativos de grande porte que performaram muito bem. O principal, que todo mundo sabe, é Vale, mas se você olhar no site da Previ tem a descrição de todos os ativos. Lá você tem Itaú, Bradesco, Banco do Brasil, Petrobras, Ambev, [00:46:15], Embraer, e vai por aí afora, ou seja, teve uma performance boa na bolsa e isso tem contribuído para o resultado da Previ e pra redução do déficit que a gente põe no nosso balanço.

FRIEDMAN – Está entendido. Perfeito. Muito obrigado.



OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Gustavo Schroeder, do BankOfAmerica.

SCHROEDER – Bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade. Eu vou fazer duas perguntas também. A minha primeira, eu queria voltar na questão de inadimplência e provisão. Vocês passaram algumas informações interessantes dizendo que a inadimplência deve normalizar a partir do 2S2017 porém quando a gente olha o guidance de vocês de despesa com provisão ele indica uma queda bastante significativa. Eu queria só entender como é que vai ser essa dinâmica, se a provisão começa já a cair agora no 1T e vai seguindo uma sequência de queda tri a tri, ou se ela ainda fica em patamares altos, acompanhando o índice de inadimplência que pela indicação de vocês ainda [00:47:21] nesse 1S e tem uma queda mais acelerada no 2S. Eu queria que vocês pudessem explicar pra gente melhor como é que vai ser essa dinâmica. E minha segunda pergunta é relacionada aos spreads. É dado e a gente tem visto algumas entrevistas relacionadas a isso dizendo que o Banco ainda tem espaço pra trabalhar com yields maiores. Eu queria entender até onde vai isso? Qual é esse espaço? A gente deve ver os spreads ainda crescentes em 2017 e dá pra imaginar que 2018 ainda tem espaço pra spread alto também? Enfim, essas são minhas duas perguntas. Obrigado.

ROTHER – Obrigado, Gustavo. Começando com a inadimplência. A inadimplência tem efeito denominador, vocês tem que lembrar sempre disso. Queda da carteira impacta a inadimplência se o número indicador, uma parte dessa subida tem a ver com a queda da carteira. A queda da carteira, se você olha o valor nominal da provisão, ela também indica o seguinte: se eu manter a qualidade da minha carteira e a carteira cai, a provisão, o custo de provisão cai. É natural. É um relacionado ao outro. Então, são duas coisas diferentes que a gente está falando. Então, em termos de inadimplência, a gente já espera uma estabilização da inadimplência valor nominal mais rápido. A estabilização em percentual tende a ser mais pra frente. Em alguns eventos



que podem acontecer no 1S em relação à inadimplência? Tem. Mas existe potencial de estabilização da inadimplência mais rápido em valor nominal. E nossa perspectiva de provisão é que ela vai cair gradualmente ao longo do ano. Não tem nenhuma melhora muito grande mas uma melhora gradual e o ponto de partida seria mais o que a gente fez no 3T do que o 4T. Então você tem uma melhora gradual na provisão ao longo do ano. Sobre os spreads, 58,0% da nossa carteira foi contratada antes de 2015. Então parte de 2014 já teve reprecificação, já capturou momento de aumento de taxa de juros mas de 2014 é abaixo de 2015. Então a gente ainda tem espaço. Óbvio que não é 58,0% da carteira que será reprecificada, parte disso é investimento, imobiliário, e não tem reprecificação de efeito nesse ano, não tem nem preço pra reprecificar. [00:50:00], o spread do imobiliário está relacionado ao custo da poupança, [00:50:05], o FGTS, etc. Então, não é tudo, mas tem ainda coisas na nossa carteira que estão passíveis de serem reprecificadas ao nível de taxa de juros atuais ou ao nível de taxa de juros que teríamos até o final do ano. Então, por isso, se você olhar o nosso guidance de margem financeira bruta, apesar de ele apresentar um crescimento que não é muito expressivo, de 0 a 4,0%, comparar com o que a gente espera pro comportamento da carteira média, ele se torna expressivo. A carteira média tende a ser, em 2017, menor do que a carteira média de 2016, então a gente mostra aí a captura de spread ao longo do ano. 2018? a dinâmica de 2018 pode ser diferente. Então qualquer coisa que eu te falar agora depende da dinâmica que a gente vai encontrar em 2018. Então é muito prematuro pra eu te afirmar qualquer coisa.

SCHROEDER – Está ótimo, Bernardo. Só um follow up na questão de inadimplência ainda? Vocês fizeram reclassificações nos ratings dos ativos que vocês têm, isso foi colocado, e é claro, pra todo mundo. Eu queria saber se a gente deve imaginar que, vamos dizer, a cara dessas classificações, ou seja, já acabou esse processo de reclassificação? Daqui em diante a gente



deve imaginar as movimentações nas letras de uma forma natural, de acordo com a dinâmica de crédito de cada cliente ou vocês ainda tem algum tipo de reclassificação pra fazer durante o ano? Só um follow up.

ROTHER – OK. A carteira atacado ainda vai ter reclassificação, mas a nossa expectativa é que não tenha nenhum grande impacto. Mas está dentro do guidance, também, então não tem nenhum grande impacto, não vai ter nada substancial ou relevante. De agora em diante as alterações de nível de risco pra baixo e pra cima, com upgrade e downgrade na carteira vão acontecer naturalmente. O movimento, até tende a ter um movimento mais suave porque quando você implementa esse novo nível de risco você suaviza as migrações de riscos futuros.

SCHROEDER – Está ótimo, muito obrigado.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rafael Frade, do Bradesco.

FRADE – Caros, bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é se vocês pudessem comentar um pouco sobre a dinâmica da carteira renegociada, como é que vocês estão vendo. E em particular, acho que bem contou o Bernardo, o nível de recuperação dessa carteira aumentou bastante, vis-à-vis os outros anos, até um pouco pelo que eu entendo vocês começaram a antecipar um pouco a cobrança, mas quando a gente olhava até no próprio gráfico que vocês mostram, vocês recuperavam aproximadamente 1/3 da carteira e 2/3 era pra perda e vocês costumavam ter 2/3 de provisão, e agora a gente está aproximando mais de 50-50 enquanto que a provisão é um pouco menor do que esses 50,0%. Então, se pudessem comentar um pouco sobre isso. A segunda pergunta é com relação ainda um follow up de despesa e também no guidance de 17 e tentando antecipar um pouco 2018, como vocês falaram, tem várias iniciativas que estão sendo tomadas ao longo de 2017 e o impacto disso a gente só deve ver mais em 2018, em termos de custo, especificamente. Então, obviamente, não um



guidance, mas tem como passar alguma percepção sobre 2018, o que seria razoável imaginar? Talvez aí um pouco abaixo da inflação parece algo razoável de imaginar neste momento?

ROTHER – Rafael, obrigado pela pergunta. Assim, começando pela despesa. O nosso dogma é: crescer despesa abaixo da inflação. Então, 2018 é isso que vai nos nortear. Quanto que vai ser esse crescimento? Eu não posso adiantar ainda. Mas é crescer despesa abaixo de inflação é o que a gente vai continuar perseguindo por muito tempo. Sem dúvida nenhuma, se a inflação do ano que vem for 3,0%, crescer abaixo da inflação vai ser bastante difícil. Então não vai ser crescer 1 ou 0, tem que pesar isso dentro do que você espera de inflação para o ano que vem. Quanto mais baixa a inflação, mais perto da inflação a gente fica, mesmo crescendo abaixo. Sobre a carteira renegociada, qual o impacto de nível de provisão, índice de cobertura, qual é o principal impacto? Se você olhar no slide 19, é a renegociação de 0-14 dias. 40,0% eu renegocieei é de 0-14. Eu trago isso pra provisão do momento, então ela entra na carteira com uma provisão abaixo do estoque. Isso é o que faz, tem feito esse índice de cobertura cair. Mas, de novo, índice de cobertura é resultado da aplicação da política. Se eu for renegociando, e eu acredito que o cliente que eu renegocieei e entrou como risco C e ele merece continuar como risco C, porque eu entendo que o risco dele é E, eu não vou aumentar a provisão pra 10, pra 30, ou o que for, eu vou manter ele com 3,0% e ele puxa o índice de cobertura pra baixo. Se o mesmo cliente que eu renegocieei e eu entendo que apesar de eu estar renegociando o risco dele não é mais C, virou risco E, eu vou aumentar essa provisão pra 30. Eu não posso reduzir, mas eu posso aumentar. Eu aumento pra 30. De qualquer forma, é 30,0%, não é 100,0%. Então, a tendência dentro do 30,0% é puxar essa cobertura pra baixo. Teve também uma queda na provisão sobre a carteira total. No último trimestre até aumentou um pouquinho, mas já foi maior, já foi 60,0%. Mas, antigamente a gente tendia renegociar depois de 90 dias. Essa é a dinâmica



da cobertura. Tem mais a ver com prazo da renegociação do que uma visão se a cobertura tá boa, se o nível de provisão... De novo, é caso a caso. Eu olho o cliente e faço a provisão. Eu não olho a carteira e faço a provisão pra carteira. Assim eu entendo que a nossa provisão é mais cirúrgica e mais acertada.

FRADE – Entendi. Perfeito. Obrigado.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Lucas Lopes, do Credit Suisse.

LOPES – Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. No discurso inicial o Tafferelli mencionou que o Banco persegue a melhor rentabilidade da carteira de crédito por meio da reprecificação. Eu também queria entender se faz parte da estratégia do Banco melhorar a rentabilidade buscando um mix melhor. A gente sabe que o Banco do Brasil tem um share muito grande no segmento de corporate e agro, por exemplo, que talvez sejam os menos rentáveis. Então, eu quero saber qual parte faz vocês buscarem mais posição ou daqui a 3, 4, 5 anos estarem com menos exposição nesse segmento que tem um yield menor e talvez um pouco mais de exposição em SME e também provavelmente PF em alguns [00:57:07] vocês acham que tem espaço para melhor. Obrigado.

BERNARDO ROTHE – Lucas, obrigado pela pergunta. É uma pergunta interessante. Em questão de estratégia, se você olhar o mix da nossa carteira e as mudanças que a gente tem feito, até tende a ser contra o spread, porque o que eu tenho crescido mais é o financiamento imobiliário. Financiamento imobiliário não é o maior spread do mercado, vocês sabem disso. Mas é uma inadimplência muito baixa. É um ativo de muita qualidade, um ativo que é fidelizador, eu vendo um monte de coisa em cima do crédito imobiliário pro meu cliente. Na largada tem seguro e vai trabalhando o cliente, então ele é um gerador de rentabilidade que vem na margem, no relacionamento. Então, esse é um exemplo do que tenho feito e vou continuar fazendo que a princípio



eu poderia ser contra o spread final do Banco. Agora, MPE o Banco nunca deixou de ter foco em MPE. A gente tem uma carteira grande, tá caindo muito e muito mais tem a ver com a situação da economia do que o nosso interesse em trabalhar com MPE. Ela em tempos normais, claro que depois de 2,5 anos de recessão forte não tem como ela manter a rentabilidade que ela tinha no passado, mas em tempos normais é uma carteira extremamente rentável. A gente vai voltar aqui a trabalhar, vamos continuar trabalhando com nossos clientes, fazer negócios com eles, que é uma carteira interessante principalmente com a retomada da economia. Isso ajuda o spread por outro lado. A composição do mix a gente busca sempre um mix que tem a menor relação risco/retorno, considerando também consumo de capital. As operações que consomem mais capital tendem a dar resultado pós consumo de capital mais baixo, eu não vou focar muito nesse tipo de operação. O imobiliário consome capital, a MPE tem uma comparação consumo de capital bastante boa em tempos normais, outras carteiras que tem uma relação não tão boa, a gente tende a reduzir isso, está bem explícito no nosso guidance. A carteira de agro, ela também não pode ser vista isoladamente. O produtor rural é um consumidor de seguro, de financiamento de automóvel, de cartão de crédito, etc. Boa parte do nosso private banking são produtores rurais. Tem muitos negócios adjacentes às atividades de financiar produção rural. Então, a gente vai continuar financiando. O que puxa pra baixo um pouco o spread do rural é a carteira agro industrial, com a visão de redução da carteira agroindustrial com uma dinâmica mais semelhante à carteira PJ como um todo esse spread da carteira rural tende a subir um pouco nos próximos períodos, pra efeito mix, efeito da reprecificação. Para próxima safra a gente só vai saber em junho, quando a gente tentar negociar com o governo. Mas, enfim, em geral a gente tem espaço para crescer spread melhor mas a gente vai manter o nosso foco em linhas de menor risco. A gente não vai ter como principal linha de negócio PF o cartão de crédito. Vamos continuar com o financiamento imobiliário e o consignado, o CDC salário, as linhas de menor



risco que tem garantido pra gente índices de inadimplência na PF bastante baixo depois de 2,5 anos de recessão e os níveis de desemprego no país bastante altos no momento.

LOPES – Ótimo Bernardo. Super interessante.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Cintra, do Goldman Sachs.

CINTRA – Bom dia a todos. Eu tenho a maioria das minhas dúvidas já foram perguntadas, mas eu quero dois follow ups rápidos. O primeiro é relacionado à migração de risco e de [01:01:04] que o banco fez, na hora em que a gente olha na tabela 69, que vocês mostraram uma movimentação de provisão na carteira agrícola de PF, dá pra ver uma melhora de risco na provisão dessa carteira perto de R\$ 2,0 bilhões, que é bem mais alta que foi historicamente. Eu só queria entender mais ou menos exatamente o que ocorreu nessa provisão especificamente e se essa melhora de risco nessa carteira conversa de alguma maneira com o aumento da provisão complementar que aconteceu nesse trimestre, que foi na casa de R\$ 1,5 bi, que é mais ou menos similar à melhora de risco que teve nesse trimestre versus os números históricos que a gente vê aqui nesse resultado. Só para gente entender um pouco essa dinâmica. Depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.

ROTHER – Obrigado Cintra. A pessoa que, você pode olhar, se você olhar na quebra do agro em PF, você vai ver que esse movimento está lá concentrado ali. O que houve aqui é uma visão que o Banco fez do cliente como um todo. Então, meu cliente agro PF ele também é cliente PF. Então, nessa visão como um todo, na aplicação da nossa distribuição dos ratings teve efeito positivo no agro porque ela tem características bastante especiais como tem mitigador de risco, garantias do imóvel rural, entre outras garantias que a gente coloca, um índice de inadimplência baixíssimo. Então, a hora que a gente trabalhou a divisão e o risco das operações de cada um, a gente teve



um reforço de provisão na PF, concentrado principalmente em alguns produtos mais arriscados e foi possível diminuir a provisão nos produtos mais seguros, como menor inadimplência, adequar melhor a distribuição da provisão entre as carteiras considerando os produtos que são utilizados pelo cliente em geral. Então, são movimentos conjuntos. Essa visão aqui você tem que olhar a PF pura com PF rural, aí você junta os dois e tem um movimento que foi de aumento de provisão. É que o número que aparece é muito maior do que o geral net do negócio. Então o net é uma pequena piora na PF em geral com a migração de provisões da PF rural para PF normal do mesmo cliente.

CINTRA – Perfeito. Ficou bem claro. E só um follow up rápido: em relação à provisão complementar, vocês chegaram a comentar é mais relacionado a clientes específicos. Só queria entender o setor, se também é mais clientes específicos PJ, PF ou até agrícola. Porque, se eu me lembro bem, historicamente o BB tinha uma provisão, à época, adicional na casa de R\$ 1,5 bi mas se falava que era principalmente para o setor agronegócio. Essa provisão complementar agora de R\$ 1,5 bi é mais focada em qual segmento?

ROTHER – Olha, a complementar não tem foco em segmento, tem foco no cliente. É que a provisão adicional é uma provisão genérica, não é vinculada a nenhum cliente específico, então a adicional é perfeita para segmentos, por isso que a gente trata ela até como não recorrente. Algo que você faz porque teve uma motivação boa para fazer em algum momento. Então, a complementar é totalmente vinculada ao cliente, à dinâmica do cliente, então não é distribuída por setor, é por cliente.

CINTRA – Perfeito. Ficou claro. Minha última dúvida é relacionada à receita de equalização. Só queria, se vocês puderem talvez lembrar um pouco a gente como que funciona a negociação dessa receita [01:04:55], agora num cenário de queda de taxa de juros, já estão falando de abaixo de 10 até o final desse ano, se a receita de equalização também deve ser revista ou a gente



deve esperar uma receita menor para esse ano de 2017, possivelmente para 2018 também?

ROTHER – Como que a gente negocia isso com o governo? A negociação acaba sendo com o governo porque dependendo depois a taxa paga pelo produtor. É bem simples. Qual é a taxa, quanto é o retorno que o Banco precisa ter ajustado ao risco depois de custos administrativos, consumo de capital e impostos? É assim que vai a conversa. É isso que eu preciso ter. Para isso eu tenho que ter essa taxa, dada essa taxa, quanto eu vou poder cobrar do produtor? Exemplificando, vamos dizer que a taxa seja 10, que eu preciso, e o governo quer que eu cobre o produtor 6 e a equalização vai ser 4. Então ele tem que complementar para chegar à minha taxa. Quando a gente for renegociar com as condições da próxima safra, eu vou chegar com a mesma conta. Quanto é o retorno mínimo que eu posso ter nesse negócio? Em cima disso, se tiver fatores que reduzem meu custo administrativo, reduzem meu custo de capital, reduzem meu custo tributário, reduzem o custo com risco do negócio, isso vai ser considerado e pode levar a uma redução da minha taxa final. A Selic não impacta o principal funding que a gente usa na negociação. Então, o custo de capital nosso é principalmente poupança para o crédito rural. É poupança, depósito à vista e outras fontes de recursos. Então, a Selic a princípio não impacta isso. Não necessariamente haverá um grande impacto nas negociações. Mas é uma coisa que vai acontecer ainda. Tudo o que eu falar aqui é suposição minha por enquanto, OK?

CINTRA – Tudo bem. Mas é que a taxa de juros menor, possivelmente um custo de capital menor também, não poderia demandar um retorno menor na hora da negociação, uma negociação um pouco mais com uma taxa menor quando você for negociar com o governo? É correta essa afirmação ou não, essa taxa ficaria estável?

ROTHER – Não necessariamente. A gente vai apurar no momento que eu tenho que ter esse número no capital aplicado na operação. É isso.



CINTRA – Está ótimo. Muito obrigado.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. George Friedman, do Citibank.

FRIEDMAN – Obrigado, é só um follow-up rápido, Bernardo, sobre um ponto que você fez de Cassi. Eu notei os R\$ 40,0 milhões lá e também você menciona que você tem a contratação de uma empresa especializada para revisar os processos etc. Agora, você “bookou” ainda nesse último semestre uma despesa de um ajuste semestral no patrimônio líquido da ordem de R\$ 236,0 milhões. A pergunta que fica é: isso foi só porque o acordo já entrou na parte avançada do final do ano e está de fato equalizada a Cassi ou se eventualmente tem mais ajustes para serem feitos. Obrigado.

ROTHER – Olha, esse valor que se apresenta na tabela 138 é o que acontece em todo semestre quando você faz a reavaliação das obrigações atuariais. Então, é simples como isso. Não tem nada a ver com acordo com a Cassi até porque se eu tivesse feito um aumento de contribuição do Banco esse passivo atuarial poderia subir bastante. Não foi isso o que a gente fez. Então é simplesmente reavaliação do passivo atuarial. Ser reavaliado todo semestre. Por isso que todo semestre tem essa despesa aí que já foi até positiva no fim do trimestre, porque a taxa de desconto subiu, o passivo atuarial caiu, e você vai reavaliando semestralmente e vai ter variações. A variação no 2T foi maior porque teve compressão grande na taxa de desconto, agora foi menor. É normal e faz parte do dia a dia, tá?

FRIEDMAN – Tá. E está equalizado, então? Posso ver dessa forma?

ROTHER – Pode. Pode ver dessa forma. Quem aumentou a contribuição foram os funcionários, para equalizar.

FRIEDMAN – Perfeito. Está ótimo. Obrigado.



OPERADORA – Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Bernardo Rothe para as considerações finais. Por favor senhor Bernardo, queira prosseguir.

BERNARDO – Só queria agradecer a todos por participarem da nossa teleconferência e colocar como sempre toda a minha equipe à sua disposição para quaisquer dúvidas que vocês ainda tenham sobre os resultados e sobre nossas perspectivas futuras. Muito obrigado. Até a próxima.

OPERADORA - A teleconferência do BB está encerrada, agradecemos a participação de todos e lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está disponível no portal de Relações com Investidores na Internet. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.