



## **BANCO DO BRASIL**

### **TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 3T2019**

**08/11/2019**

**OPERADORA** - Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 3T2019. 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](http://www.bb.com.br/ri), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. O replay estará disponível pelo telefone 55 11 2188-0400, até o dia 14 de novembro de 2019, em português e inglês. Para acesso ao replay você deve solicitar à operadora para ouvir a tele do BB, e sua identificação será solicitada. A seleção dos slides durante a apresentação será controlada pelos senhores. Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que esta apresentação faz referências e declarações sobre expectativas, sinergias planejadas, estimativas de crescimento, projeções de resultados e estratégias futuras sobre o Banco do Brasil, suas subsidiárias, coligadas e controladas. Estas 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 Carlos Hamilton, vice-presidente de gestão financeira e de relações com investidores; e Daniel Maria, gerente geral de relações com investidores do Banco do Brasil.

Por favor, senhor Daniel Maria, queira prosseguir.

**CARLOS HAMILTON** – Bom, bom dia a todos. Bom dia. Aqui é o Carlos Hamilton. Antes de passar a palavra para o Daniel, apenas gostaria de dar as boas vindas a todos, dizer da nossa satisfação em estar aqui mais uma vez com vocês, eu e a equipe do RI do Banco do Brasil, que é liderada pelo Daniel Maria, para falarmos dos resultados do 3T. Como de praxe, a gente vai fazer uma breve apresentação, o Daniel vai conduzir esse processo, e depois a gente entra no Q&A. Daniel.

**DANIEL MARIA** – Muito obrigado, Carlos. Bom, vamos começar na página 4, com alguns destaques do resultado. O lucro líquido ajustado nos últimos 9 meses atingiu R\$ 13,2 bilhões, o que representa um crescimento de 36,8% em relação ao mesmo período do ano passado. A receita com serviços cresceu 7,3% comparando 9M18 com 9M19 atingindo R\$21,7 bilhões. As despesas administrativas cresceram no período, comparando 9 meses contra 9 meses, 0,7%, abaixo da inflação, e atingiram R\$ 22,9 bilhões. A eficiência operacional do Banco atingiu, o índice de eficiência, 35,7%, uma melhoria de 204bps em relação ao 3T do ano passado e esse é o melhor índice que nós temos na nossa série. E a rentabilidade sobre o patrimônio líquido atingiu no trimestre 17,5%, que é um crescimento de 429bps em relação, comparando os últimos 12 meses.

Passando para página 5, nós mostramos aqui a evolução do nosso resultado. Trimestre a trimestre, nós entregamos resultados consistentes e crescentes. No 3T2019 nós tivemos um lucro líquido ajustado de R\$ 4,5 bi e isso representa um aumento de 33,5% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, e 2,5% quando você leva em consideração o último trimestre. Esse desempenho, ele também é mostrado aqui na direita desse slide, com a melhora da rentabilidade sobre o patrimônio.

Passando para o slide 6, nós trazemos aqui o comportamento da margem financeira bruta. Ela cresceu 1,5% nesse último trimestre e 4,9% nos últimos 12 meses. A tendência de crescimento da margem financeira nesse último trimestre,

ela pode ser explicada por alguns eventos: primeiro, que dentro da receita com operações de crédito você observa movimentos já relacionados à mudança de mix e um exemplo disso é o crescimento da receita com pessoas físicas; além disso, a gente pode observar a redução das despesas de captação, isso pontuando a questão da redução do custo dos depósitos judiciais por conta da revisão de alguns contratos e também houve uma contribuição positiva dos resultados de tesouraria. Eu diria que para os próximos trimestres, o resultado de tesouraria eles não devem contribuir na mesma intensidade.

Partindo para o slide 7, a gente mostra o comportamento do spread global. Ele atingiu 3,95% nesse trimestre, um aumento de 6bps em relação ao trimestre anterior. A expectativa é que o spread global ele se mantenha e até gere uma ligeira elevação, isso em razão principalmente da retomada gradual da carteira de crédito frente aos ativos totais, e também um componente da melhora do mix. À direita aqui desse slide, nós mostramos o spread gerencial de crédito, das operações de crédito. Ele se manteve praticamente estável no período, essa linha em verde, e o comportamento, quando nós abrimos as principais linhas, pessoas físicas também ficou praticamente estável com uma pequena variação. O movimento de pessoa jurídica ele pode ser explicado principalmente por redução da carteira rentável em função de algumas operações que estão em processo de recuperação judicial. Mas houve um processo de manutenção dos spreads.

Partindo para o próximo slide, slide 8, nós trazemos aqui o comportamento das receitas com serviços. Nós tivemos um crescimento de 7,3% em relação ao ano anterior, atingindo R\$21,7 bilhões, e o movimento das receitas com serviços é buscar a diversificação dessas receitas via o aumento da base de correntistas, inclusive junto a não-correntistas, por meio de um maior consumo de produtos, o cross sell e, principalmente, nós utilizamos Analytics para entender melhor o comportamento e as preferências dos nossos consumidores e assim que a gente vem alavancando essa frente de receitas.

Na página seguinte, na página 9, nós trazemos o comportamento das despesas administrativas. Como eu falei antes, elas cresceram 0,7%, abaixo da inflação, isso significa no índice de eficiência, como eu já havia comentado,

35,7%, e uma outra métrica, a cobertura das despesas administrativas com as receitas de serviços que atingiu 93,8%. O movimento de eficiência operacional, o movimento tanto que pode ser visto no número de empregados quanto nas agências ele é reportado aqui. Depois, concluído o processo de PAQ que nós anunciamos na última conferência, nós encerramos setembro com 93.872 funcionários. E também o movimento das agências tradicionais, fechamos com 3.684 agências tradicionais.

Passando para o próximo slide, o slide 10, nós trazemos o comportamento da carteira de crédito. Ela ficou estável no trimestre. À direita do slide, nós mostramos o comportamento dessa carteira, e principalmente aquela mudança de mix que a gente vem discutindo. As partes em amarelo, pessoas físicas e micro empresas, crescendo a carteira e o movimento contrário, principalmente o agro industrial, e o large corporate em especial, que explicam essa redução principalmente pela maior dinâmica de mercado de capitais e uma migração, uma certa desintermediação, e aí uma posição de protagonismo do nosso Banco de investimento nessas operações. Uma outra forma de olhar isso é o percentual das operações de varejo, que eu estou chamando de pessoas físicas, mais as pequenas e micro empresas, que saiu de 36,0% da composição da carteira de empréstimos, para 39,6%.

Na página seguinte, no slide 11, nós trazemos aqui a carteira de pessoa física orgânica, qual foi o comportamento. Ela cresceu 10,2% no trimestre. Agora, aqui também tem um movimento importante: linhas não consignadas, elas aumentaram sua participação no portfólio, elas saíram de 27,5% em setembro de 2018, para 29,1%. Esse desempenho ele foi impulsionado por algumas linhas, por exemplo, empréstimo pessoal, que cresceu 73,0% nesse período. O cartão de crédito também, com crescimento de 14,0%, ambos os casos comparados numa posição anual.

Na página 12, nós trazemos aqui o comportamento da carteira PJ. A carteira PJ, a carteira ampliada, teve uma redução de 5,4% em 12 meses, e 1,3% olhando no trimestre. Essa redução é principalmente explicada pela dinâmica de mercado de capitais, que eu já discuti aqui, mas, por outro lado, quando você olha à direita e nós abrimos aqui essa parte em amarelo, que são as empresas

até R\$ 200,0 milhões de faturamento, ela apresentou um crescimento. Essa inflexão já aconteceu e as linhas que vem contribuindo para isso, por exemplo, capital de giro, que cresceu 40%, ano a ano, comparando setembro 2018 contra setembro 2019, e o caso da conta garantida que também é um exemplo, que cresceu 35,0%.

Bom, partindo agora para o slide 13, a gente fala de crédito do agronegócio. Aqui nós mostramos a carteira total do agronegócio. Vamos começar na carteira, nas barras em azul, que elas são o que nós chamamos a carteira rural, que servem para efeito de guidance. Ela apresentou um crescimento de 0,8% nos últimos 12 meses. Agora, o crédito agroindustrial, ele tem uma dinâmica um pouco diferente, que é muito parecido com o large corporate, que é esse processo de desintermediação, que implicou na redução dessa carteira. O Banco tem 61,1% do market share de crédito rural e é interessante também o crescimento da participação de pessoa física nesse portfólio que teve um crescimento de 4,5%.

Na página seguinte, nós mostramos o comportamento das despesas de PCLD líquida. Elas totalizaram R\$ 3,3 bilhões nesse trimestre, nós fizemos algum reforço de provisão por conta do caso específico, e o comportamento do custo do crédito, nós mostramos aqui uma leve elevação para 3,14%, entretanto, aqui você tem o componente do caso específico. Quando nós excluirmos o caso específico, esse custo do crédito está abaixo de 3,0%.

Partindo para o próximo slide, o slide 15, nós mostramos a qualidade da carteira total. A inadimplência acima de 90 dias ela encerrou com peso a 47,0% entretanto quando nós descontamos esse efeito desse caso específico, ela fica em 2,74%. E também aqui à direita nós trazemos a cobertura de 213,0% considerando já o caso, excluindo já o caso específico.

Na página seguinte, no slide 16, nós trazemos o comportamento da inadimplência por segmento. A cobertura da carteira de pessoas físicas primeiramente ficou em 177,78%, a de PJ em 259,54%, e agro, 210,57%. Lembrando que essas duas o número que eu passei de PJ e de agro é excluindo o caso específico. A inadimplência acima de 90 dias para pessoa física ela encerrou em 3,52%. Esse movimento, ele pode ser explicado por dois aspectos:

o primeiro é a carteira renegociada, ela teve uma elevação. Isso normalmente é sazonal e ocorre no 3T e tende a melhorar no 4T com pagamento de décimo terceiro e assim por diante, e um pouquinho também da mudança de mix que a gente vem observando. No caso da carteira PJ, excluindo o caso específico, nós ficamos em 3,09%, que mostra a melhor geração de novas safras que a gente vem fazendo. E na carteira de agronegócios, ela chegou em 1,70%. Olhando no tri a tri, comparando com o trimestre anterior e excluindo o caso específico, isso pode ser explicado por alguns movimentos e algumas culturas específicas. Agora, quando você olha esse movimento numa escala anual, movendo de 1,62% pra 1,70%, certamente o movimento do agroindustrial, ele explica bastante esse movimento.

Bom, partindo para o próximo slide, o slide 17, nós trazemos a formação da inadimplência na carteira total. Excluindo o caso específico, a nossa formação de inadimplência ficou na casa de 0,76%. E aqui à direita nós trazemos por segmento.

Na página 18, nós trazemos a evolução do nosso capital. Encerramos o trimestre com capital principal C-Tier I de 10,24%. E lembrando que, no caso, a implementação de Basileia III já foi totalmente efetuada. Os movimentos principais trimestre a trimestre, nós tivemos uma contribuição, e os mais relevantes, uma contribuição pela retenção de lucros adicionando 53 bps. Nós também tivemos aqui um efeito que é reduzir o nosso capital em 43 bps, que é a questão nos nossos participadas. O caso da Seguridade com a venda do IRB e gerando o resultado no IRB, esse resultado, no momento em que você faz o cálculo, do basket, que é a forma que você faz a alocação de capital, ele deu uma certa alocação de capital, entretanto, isso será devolvido no momento que a Seguridade efetue o pagamento de dividendos.

Na página seguinte, a página 19, a gente sumariza aqui o guidance. A propósito, nosso guidance estava suspenso por conta da oferta, nós ontem restabelecemos o guidance, e efetuamos alguns ajustes. Primeiramente, o nosso guidance de lucro líquido ajustado, ele foi ajustado, revisado para casa R\$ 16,5-18,5 bilhões. E também nós fizemos uma revisão para o guidance de rural, de crédito rural, passando de 0,5% para 3,0%. Com relação a performance que

nós entregamos nesses 9 meses, lucro líquido ajustado R\$13,2 bilhões; NII, 4,6%, dentro do guidance. O crescimento do portfólio de crédito, -0,1%, dentro do guidance; crescimento de pessoa física, lá no topo do guidance, com 10,4%; crescimento de empresas, na verdade ele veio um pouco menos do que a gente esperava, mas isso, mais o movimento que a gente espera para o 4T, então convergindo para esse número. Rural, nós entregamos 0,8%, e fizemos uma revisão aqui do guidance. A questão das provisões, atingimos R\$10,0 bilhões, também com tendência de ficar dentro do guidance. O crescimento de fees, 7,3%, flertando com a parte superior do guidance. E despesas administrativas 0,7, abaixo desse guidance, entretanto com possibilidade de nós ficarmos dentro do guidance, na ponta baixa até o final do ano. Bom, com isso eu encerro a apresentação e nós podemos passar para as perguntas e respostas.

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

O senhor Jorg Friederman do Citibank gostaria de fazer uma pergunta.

**JORG FRIEDERMAN** – Olá, bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. Primeiro, sobre a carteira large corporate. Eu queria entender essa dinâmica. Eu entendo que existe a competição por mercados de capitais, mas é uma carteira que continua contraindo de maneira bastante importante, e dada a representatividade dela, ela de fato vem afetando bastante o crescimento do Banco como todo. Eu queria entender se nessa carteira em particular vocês estão observando apenas essa tendência de esses clientes migrarem para mercado de capitais ou se vocês estão vendo também pré-pagamentos sendo feitos, e se do lado do Banco existe algum tipo também de esforço estratégico, não priorizando essa carteira, até por uma questão de alocação de capital em linhas talvez mais rentáveis e que consumam menos RWA. Então, só entender um pouco dessa dinâmica, e quando vocês acham que isso pode estabilizar. E depois eu faço a minha segunda pergunta. Obrigado.

**DANIEL MARIA** - Obrigado pela pergunta. Primeiramente, o movimento dessa carteira do corporate, nós temos efetivamente alguns pré-pagamentos, e isso até em função das empresas captando no mercado de capitais. Ou captando, seja no exterior ou refinanciando no seu perfil de endividamento. O cliente large

corporate é um cliente importante para o Banco, é uma plataforma importante, nós estamos preparados para atendê-los. O que muda é o perfil das operações que nós fazemos. As operações tendem a ser de prazos mais curtos, tendem a ter uma característica de bridge loan, e não empréstimos de mais longo prazo. Então esse movimento, essa dinâmica de alteração do perfil, nós temos ainda um caminho a seguir, que dá para ver até no nosso guidance que a gente projeta pro final desse ano. Eu diria que, finalizando esse ano, a gente tem potencial de reduzir um pouquinho também lá no ano que vem, mas a gente já tá se aproximando do ponto ótimo dessa carteira. Mas a carteira, ela é relevante, é uma área importante para o Banco, é uma área importante, inclusive, para originação do mercado de capitais, só que a tendência é que as operações tenham um perfil mais curto, ou seja, que ela gire mais.

**JORG FRIEDERMAN** – Perfeito, entendido. Sobre a minha segunda pergunta, olhando qualidade de carteira, é uma pergunta dividida em duas partes, na parte de PF a gente tá vendo um agravamento. Eu entendo a questão do mix, vocês principalmente crescendo talvez aí no mar aberto, que é a parte de não clientes, e também em linhas menos colateralizadas, mas eu queria entender, agora, é o índice de inadimplência acima de 90 dias em 3,52%, é um aumento constante desde dezembro de 2018. Até quanto que vocês se sentem confortáveis em continuar escalando esse índice da PF. E do lado do corporate, eu queria entender se vocês mostram aqui ex-caso específico. Ficou bem claro para gente não só como que fica a evolução da carteira, mas também a questão da cobertura, mas se existe alguma perspectiva de baixa para prejuízo desses casos específicos que vocês vêm mencionando, porque eu percebi que já começa a impactar o spread global, ou seja, vocês já não estão mais acruando juros, vocês estão reforçando provisão específica, mas vocês não comentam até qual nível que esses corporates já estão provisionados. Sei que alguns deles estão em RJ, se existe a possibilidade e perspectiva de baixar esses créditos para prejuízo. Se vocês pudessem comentar, acho que ajudar muito. Obrigado.

**DANIEL MARIA** - Eu vou começar como pessoa física. Eu diria que o movimento de pessoa física tem o movimento da carteira reestruturada, que isso normalmente ela tem, ela teve um pouco mais de pressão no 3T. Quando você olha a nossa série, o 3T normalmente vem um pouco mais forte, mas isso se



ajusta no 4T por conta de maior renda aqui que você acaba tendo no final do ano. Então isso explica um dos fatores para esse pico que nós observamos aqui em setembro. Então a gente espera sim uma melhora nesse sentido. Agora, a outra parte, que é o mix, eu posso te falar que a carteira não consignada vem crescendo, em crescendo ela certamente tem uma INAD maior do que uma carteira consignada. Ela vem se comportando do jeito que nós projetávamos e nós temos um espaço para continuar essa estratégia e não nos preocupa o comportamento dela. Então, a vantagem é que você compensa justamente no crédito. Está precificada essa inadimplência. Esse que é o ponto principal, ela está totalmente precificada. Quando nós vamos para PJ, eu diria o seguinte: esse caso específico é muito cedo ainda para falar alguma coisa nesse sentido. Nós estamos bem provisionados, temos um bom pacote de garantias para isso. Esse processo começou lá por maio e junho, se não me engano, e é um caso complexo. Pegando o último caso dessa natureza que nós tivemos aí no setor de telecom, levou quase dois anos, uns 18 meses para resolver, então a gente espera que terá ainda muita indefinição, com muitas discussões nesse meio tempo. Então, eu acho que é muito cedo ainda para falar qualquer coisa no sentido de write-off.

**JORG FRIEDERMAN** – Perfeito. Está super entendido. Só voltando um pouquinho na PF, vocês têm algum target de participação dessa carteira PF no total? A carteira total PF está chegando em 40,0%, sendo que essa parte menos colateralizada ela também está ganhando bastante corpo, se eu não me engano, vocês mostraram aqui na apresentação, em torno de 27,0%. Só entender até quanto vocês... desculpa, os não consignados, 29,0%. Até quanto vocês se sentem confortáveis de continuar aumentando isso, tem algum target? E target também de NPL. Obrigado.

**DANIEL MARIA** – Jorg, tem espaço sim, porque quando você fala de 29,0% nós estamos falando de 29,0% da carteira PF. Quando você olha em termos da carteira total, isso é menos de 10,0%. E quando você olha a composição da nossa base de clientes, se você considera que nós temos 36,0 milhões de contas pessoas físicas aqui dentro do Banco, nós temos 10,0 milhões de pessoas que recebem salário pelo Banco, então aí é uma boa proxy para entender qual é o potencial que você tem para crescimento dessa carteira. Então, eu diria que

certamente que a gente tem um ponto ótimo, a gente não dá disclosure pro mercado mas nós estamos longe desse ponto ótimo, então tem espaço para crescer. A questão do NPL, eu diria o seguinte: a gente vem observando, nós incluímos isso no nosso orçamento, o comportamento do NPL, e ele vem se comportando do jeito que nós esperávamos. Até lembrando um ponto, uma das coisas que pressionou muito o NPL nos trimestres anteriores foi o imobiliário. E o imobiliário voltou um pouco ao NPL. Então, quer dizer, você tem uma combinação de eventos que talvez tenha que levar em consideração, mas eu diria o seguinte: a carteira vem se comportando do jeito que nós esperamos.

**JORG FRIEDERMAN** – Perfeito. Muito obrigado.

**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem da Sra. Giovanna Rosa, do Bank of America.

**GIOVANNA ROSA** - Oi bom dia a todos. Obrigada pela oportunidade de fazer pergunta. Eu também tenho duas perguntas: a primeira em relação à alíquota de imposto. A alíquota de vocês está rodando num nível bem baixo. Então eu queria saber quanto que vocês esperam de alíquota para o ano que vem, considerando o aumento da contribuição social dos Bancos; e eu sei que o guidance de 2020 vocês só divulgam com o resultado do 4T, mas queria entender de vocês o que vocês estão esperando em grandes linhas de driver de crescimento que podem compensar esse aumento de imposto. Depois eu faço minha segunda, pergunta. Obrigada.

**DANIEL MARIA** - Bom, Giovanna, obrigado pela questão. Vamos começar com a questão do imposto. O imposto a gente entende que nossa alíquota de imposto estrutural, excluindo as participações, quando a gente faz esse cálculo, seria na casa de 18-23,0%. Isso em termos anuais. É verdade que você tem volatilidade intra-ano, principalmente pelo consumo e acúmulo de créditos tributários. Nesse 1S desse ano, nós tivemos uma alíquota bem mais baixa porque houve muito, apareceram uma série de eventos relacionados a créditos tributários que implicaram nisso. Se você observa alíquota para esse trimestre, ela já subiu um pouquinho, ela tá em 15,8%, se aproximando da ponta baixa dessa taxa estrutural. Para ser sincero, para esse ano, é muito provável que a gente fique até abaixo dessa alíquota estrutural. Falando a respeito do ano que

vem, a gente está revisitando todos esses aspectos tributários, até para voltar a conversar com vocês a respeito disso. Eu diria que a melhor proxy que eu tenho nesse momento é essa alíquota estrutural que eu passei, de 18 a 23%, e considerando a mudança na contribuição social, poderia adicionar de 4 a 5bps a esse intervalo. Então essa é a melhor proxy que nós temos neste momento. Com relação à sua segunda pergunta, desculpa Giovanna...

**GIOVANNA ROSA** – Não, não, pode continuar.

**DANIEL MARIA** – Com relação à sua segunda pergunta, como que a gente tá vendo, como você falou nós estamos ainda, a gente vai divulgar o guidance mais para frente, nós estamos em discussão orçamentária, então o que eu posso falar são tendências que a gente olha para o próximo ano. Nós temos espaço para continuar crescendo lucro líquido ajustado; o comportamento da margem; a carteira de crédito, como eu até comentei com o Jorg antes, a gente vê o lado de corporate reduzindo alguma coisinha ainda em relação ao número que se chegar em dezembro, mas muito próximo da inflexão, e a carteira de varejo, varejo que eu chamo de pessoas físicas, e companhias abaixo de R\$ 200,0 milhões, crescendo e ganhando tração com isso. Então, a tendência da carteira para o ano que vem é de crescimento. E a margem acompanhando essa tendência da carteira. Com relação às despesas financeiras, eu acho que você pode assumir alguma coisa mais próxima à inflação, e a receita com serviços a gente vê espaço para continuar expandindo esse processo. Agora, eu acho que uma contribuição importante que você pode esperar no ano que vem é a questão da PCLD, uma redução da PCLD, e potencialmente até em 2 dígitos, e principalmente uma redução do risco legal. Nós tivemos um movimento bastante forte para aceleração de uma série de aspectos relacionados a demandas cíveis. Isso trouxe mais pressão para 2019, e a gente está esperando para o ano que vem uma redução desse risco legal pela metade. Então esse é um driver importante também para o resultado. Então isso em grandes linhas é como a gente vê o ano que vem.

**GIOVANNA ROSA** - Está ótimo, Daniel, bem claro. A minha segunda pergunta é em relação ao custo de funding de vocês. Esse trimestre vocês tiveram uma redução e vocês explicam que previam uma redução dos depósitos

judiciais. Também teve uma redução relacionada ao Patagônia. Eu queria saber se vocês podem explicar para gente como que está essa questão dos depósitos judiciais, se vocês estão vendo mais competição nesse segmento e como vocês esperam que o custo de funding de vocês evolua daqui para frente. Obrigada.

**DANIEL MARIA** – Perfeito, Giovanna. A questão dos depósitos judiciais, na verdade, essa redução do custo de captação, ele ajuda nossa margem. A gente, e isso é claro quando você observa os últimos trimestres o esforço que Banco vem fazendo para renegociar esses contratos e reduzir o custo. Eu diria que não, a gente... a dinâmica desse mercado está muito parecida com que a gente via antes, com exceção da forma de se estabelecer essa remuneração, não na fixa mas por uma taxa variável, a gente não vê ainda uma competição nesse mercado, mas isso também não é um problema, de trazer mais dinâmica para esse mercado, apenas que o Banco tem uma fonte de captação bastante diversificada, e tem outros, e tem bolsões de liquidez que ele pode compensar qualquer variações dessa natureza.

**CARLOS HAMILTON** - E além disso tem R\$ 500,0 bilhões nesse mercado e o Banco só tem 30,0% disso conosco. Então tem 70,0% aí onde o Banco também, caso a gente decida, pode correr atrás deles.

**DANIEL MARIA** – Exatamente.

**GIOVANNA ROSA** – E da evolução do custo de funding, o que é que vocês esperam?

**DANIEL MARIA** – Eu diria o seguinte: a questão do custo de funding, nosso custo de funding é muito baseado no varejo, e a gente tem uma base de captação bastante importante, até por conta da liquidez do Banco, da alta liquidez do Banco dos últimos períodos, a gente tem até direcionado recursos para fundos, para fundos de varejo. Eu diria o seguinte: isso mostra a flexibilidade que muitas vezes você tem para captação, então isso, novamente, o Banco tem espaço para isso. Eu diria que a gente não vê pressões para aumento do nosso custo de captação. A gente vê muito mais como upside, reduzindo o custo e ajudando a margem por conta dessas dinâmicas, do que uma pressão no nosso custo de captação.

**GIOVANNA ROSA** – Perfeito. Obrigada.

**OPERADORA** - Nossa próxima pergunta vem do senhor Otávio Tanganelli, do Credit Suisse.

**OTÁVIO TANGANELLI** - Bom dia pessoal. Parabéns pelos resultados. Obrigado aí pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho uma só na verdade. Me chamou um pouco a atenção o NII de crédito, de crédito eu digo tirando a tesouraria, ele tá praticamente estável, tanto na comparação anual quanto na comparação tri a tri. Eu queria entender assim, com a forte mudança de mix que você está tendo, digo, a carteira corporate cai bastante, e você está crescendo bastante pessoa física, eu esperaria que tivesse um crescimento um pouco mais acelerado. Queria saber se vocês estão vendo alguma pressão de spread no linha a linha, se vocês esperam que ainda tem uma perda de NII muito grande do segmento corporate que daqui, a hora em que começar a parar de cair, ela vai melhorar para frente. Se vocês puderem me dar um pouco mais de cor, eu agradeço.

**DANIEL MARIA** – Bom. Obrigado Otávio pela pergunta. Na verdade o NII, ele tem uma série de variáveis aí dentro. Talvez uma forma de mostrar esse comportamento vamos olhar só a receita de operações de crédito, primeiro. Você vê claramente um crescimento da receita de operações de crédito para pessoas físicas, e isso é o processo de mudança de mix que a gente vem falando, o aumento da contribuição a gente vê na pessoa física. No caso da pessoa jurídica, você tem movimentos que acabam de certa forma trazendo mais ruído nessa receita. Quando você olha dentro, nós também vemos movimentos de mix. O que é que acontece? A carteira do lado de corporate vem reduzindo num passo mais rápido do que a gente vem crescendo a carteira de MPME. Então, fatalmente, isso impacta na receita. Então, isso explica a receita. Nesse último trimestre, mais especificamente, também tivemos o caso daquelas operações que deixaram de acruar juros por conta de estarem acima de 90 dias. Isso também traz um impacto dentro dessa carteira. Com o crescimento dessa carteira, e a partir do momento que o crescimento da carteira de MPME seja mais rápido do que a redução do large corporate, essa mudança de mix vai ficar também mais claro no movimento da receita de crédito PJ. Baixando um pouco

pro NII, ampliando este conceito, indo pro NII, nós temos o movimento do custo de captação, que eu comentei agora, que esse eu acho que é um upside que nos ajuda; tem um pouco do efeito do Patagônia e que isso explicou parte do resultado de tesouraria dos últimos trimestres; tem alguma coisa nesse trimestre, mas menos, em menor grau; e a forma como a gente reporta também, o Patagônia em especial, os ativos acabam ficando na parcela de tesouraria. Entretanto, as despesas, elas acabam ficando no custo de captação. Mas quando a gente isola isso, a gente vê que a contribuição deles efetivamente foi maior nos últimos trimestres, mas esse trimestre ela veio da tesouraria doméstica. Então, quer dizer, combinando tudo isso, quando nós olhamos por dentro esse movimento na receita, efetivamente a gente vê sim um movimento positivo no mix que vai ficar mais claro a partir do momento que a dinâmica da carteira mude um pouco, principalmente que acelere o crescimento de SME e reduza o decréscimo do large corporate. Ficou claro, Otávio?

**OTÁVIO TANGNELLI** – Está bem claro, Daniel. Obrigado.

**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Jason Mollin, do Scotia Bank.

**JASON MOLLIN** – Olá, bom dia a todos. Minhas perguntas principais foram feitas, mas tenho uma pergunta de follow up sobre a taxa de imposto do Banco. No 3T calculamos uma taxa de Imposto de 15,0% para o Banco, cerca da metade do nível dos Bancos do setor privado. Acabamos de ouvir você falar sobre uma taxa de imposto estrutural de 18 a 23%. Você pode nos lembrar o que explica a menor taxa de imposto estrutural do Banco em comparação com a taxa oficial de imposto? E explicá-lo principalmente pelo impacto dos juros sobre capital. O que mais explica essa diferença? Isso vai mudar daqui para frente? Obrigado.

**DANIEL MARIA** – Perfeito, Jason. Obrigado pela pergunta. Na verdade, eu acho que tem uma série de componentes. Você citou um deles, a questão da eficiência tributária, e aí passa pelo juros sobre capital próprio. Hoje, nós temos condições de pagar integralmente o que nós poderíamos pagar, o que nós pagamos aos nossos acionistas como juros de capital próprio, então isso traz uma eficiência tributária. É verdade que a partir do momento que o lucro vai crescendo, crescendo, crescendo, tem um determinado momento que a gente

chega no limite, e vai ter que pagar por outros instrumentos, assumindo que essa estrutura continue vigente. Então esse é um ponto que traz eficiência tributária. Tem um outro ponto estrutural que é o seguinte: a carteira de Agro ela traz um benefício tributário para gente. Traz uma eficiência tributária. Até mesmo você pode estimar que essa vantagem tributária é da ordem de 350 a 400 por trimestre e isso você pode encontrar até no nosso formulário de referência, no nosso balanço, na nota explicativa. Então esse também é um fator importante nesse ponto. Também tem um outro aspecto que é a participação nos lucros. A participação dos lucros ela também traz um tax shield que acaba reduzindo a nossa alíquota. Respondi a sua pergunta, Jason?

**JASON MOLIN** – Sim. Explicado. Me ajudou muitíssimo. Muito obrigado. Tchau.

**OPERADORA** – Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar \*1.

O Sr. Domingos Falavina, do JP Morgan, gostaria de fazer uma pergunta.

**DOMINGOS FALAVINA** – Bom dia Daniel, bom dia a todos. Minha dúvida é com relação a... não sei se - eu peço desculpa, eu entrei um pouco tarde no call, dada a quantidade de calls, mas eu não sei se vocês comentaram a parte de redução de agências. A gente nota que houve uma redução de aproximadamente 400 agências e os PABs aumentaram duzentos e pouco, então teve bastante fechamento de agência mesmo na ratio pela conversão dos PABs. Queria ter uma ideia do que é que vocês acham, se é factível se ainda tem mais otimização de agência e fechamento de agência para o 4T ou se vocês já fizeram tudo nesse ano. Obrigado.

**DANIEL MARIA** – Perfeito. Obrigado, Domingos. Na verdade, você citou, tem a questão da conversão, e aí passa pela maior eficiência da rede de agências. Esse movimento de fechamento de agências, algumas a gente já estava em processo e concluiu agora nesse momento. Eu diria que, olhando para frente, o grosso eu acho que a gente já fez. Até mesmo quando você pega em praças que você tinha mais de uma agência, ou você tinha uma área cinza, isso já foi encaminhado. Agora, a tendência são ajustes mais pontuais. O que você pode esperar, talvez seja no sentido de você otimizar essa rede de agências, aumentar o número de agências especializadas, a conversão para alguns PABs, mas eu

acho que o fechamento especificamente a gente já chegou muito próximo de um ponto ótimo. Sempre há espaço. Isso está muito dependente com o comportamento dos nossos consumidores. Hoje, 53,0% dos nossos clientes, eles são considerados maduros digitais, ou seja eles usam intensivamente a internet, o zap, e assim por diante. A partir do momento em que a gente começa a crescer essa participação, é lógico que mudando as preferências, e mudando o comportamento, você tem algum espaço. Hoje, 81% das nossas transações são feitas por meio de canais digitais. Isso, no trimestre passado era um pouquinho abaixo de 80%, e se você vai para 3 anos atrás eram 62,0%. Então, quer dizer, tem uma evolução do comportamento que certamente a gente vai balizando.

**CARLOS HAMILTON** – Só complementando o que o Daniel falou, tradicionalmente, o Banco quando decidiu reduzir a estrutura e fazer o anúncio de um grande número de fechamento e revisão de agências, agora a gente tá alterando o nosso modus operandi, então nós vamos fazer isso em alta frequência. Então sempre que a área de varejo identificar a necessidade de escalar, enfim, isso pode ser também para cima, otimizar não significa só reduzir a estrutura não, aumentar, melhorar a estrutura num determinado ponto, diminuir no outro, transformar agência em PAB, como o Daniel mencionou, usar um Koban, então isso será feito em alta frequência. Então é pouco provável que a gente solte um anúncio assim “estamos revisando 400 agências” ou “200 agências” É pouco provável que isso aconteça...

**DOMINGOS FALAVINA** - Como os Bancos privados, né?

**CARLOS HAMILTON** – Isso.

**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Henrique Navarro, do Santander.

**HENRIQUE NAVARRO** - Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas. A primeira é sobre o tri, acho que o 3T foi bom, mas dado a revisão de guidance e dado a dinâmica, a minha pergunta é se a gente realmente pode considerar uma melhora de rentabilidade e tudo mais, ainda para o 4T. E a segunda pergunta é mais sobre 2020. Eu sei que vocês não soltaram o guidance ainda, vão soltar só no 4T, mas é mais no sentido de tendência.



Imaginando a tendência que o Banco tá mantendo, mesmo com crescimento de carteira para 2020, e mesmo com a alteração no mix de crédito, né, com pessoa física e tal, é factível a gente imaginar então uma queda na despesa de provisão para 2020? É isso.

**DANIEL MARIA** – Perfeito, Navarro. Obrigado pela pergunta. Com relação ao nosso resultado, a gente vê sim a possibilidade de continuar entregando resultados crescentes. E até nosso ajuste que nós fizemos no lucro líquido ajustado pro final deste ano, mostra isso, a gente normalmente, e você observa na nossa série que nós estamos entregando a cada trimestre resultados melhores. Então é essa nossa expectativa para 2019. O segundo ponto, com relação a 2020, sim, nós vemos possibilidade de entregar redução de PCLD na casa de dois dígitos. Então isso passa muito por conta, você vê o movimento que vem acontecendo na PJ, as safras estão sendo originadas de melhor qualidade. Você tem fatos pontuais, como a gente falou, de repente, no crédito reestruturado que sobe um pouco, ou seja no agronegócio, que algumas culturas tem algumas questões especificamente, mas quando a gente coloca no médio prazo, talvez o médio prazo não seja a melhor forma de definir o ano que vem, mas para o ano que vem nós temos espaço para entregar uma redução.

**HENRIQUE NAVARRO** – OK, muito obrigado.

**OPERADORA** – Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Senhor Daniel Maria fará as considerações finais. Por favor, Sr. Daniel Maria, queira prosseguir.

**CARLOS HAMILTON** – É o Carlos Hamilton de novo entrando aqui antes de passar para o Daniel. Então eu queria agradecer a vocês por estarem conosco nessa teleconferência mais uma vez, e se a gente não se encontrar ainda esse ano, aproveitar para desejar a vocês aí um Feliz Natal, um Feliz 2020, e fevereiro, se Deus quiser a gente vai estar aqui de volta. Daniel.

**DANIEL MARIA** – Perfeito. Obrigado Carlos. Obrigado a todos pelas perguntas e a gente fica à disposição para qualquer questionamento. Bom final de semana a todos.

**OPERADORA** - A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos e lembramos que o material utilizado nesta conferência está disponível no portal de RI na internet. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.