



Teleconferência - Banco do Brasil - 12/02/2015

OPERADORA: Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 4T14. Conosco hoje estão os senhores José Maurício Pereira Coelho, Vice-Presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores, e Leonardo Loyola, Gerente Geral de Relações com Investidores do Banco do Brasil.

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

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

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



internacionais. O Banco do Brasil não se responsabiliza em atualizar qualquer estimativa contida nesta apresentação.

Gostaria, agora, de passar a palavra ao Sr. Leonardo Loyola, Gerente Geral de RI, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Leonardo, queira prosseguir.

SR. LEONARDO: Bom dia a todos. E obrigado pela participação na teleconferência de resultados do 4T2014 do Banco do Brasil.

Dando início no slide 3, mostramos os principais destaques do resultado do Banco do Brasil. No 4T2014 registramos um lucro líquido ajustado de R\$ 3,0 bilhões e crescimento da margem financeira bruta, de 8,8% quando comparado a 2013. A inadimplência do BB permanece como a melhor do sistema financeiro, fechando dezembro de 2014 em 2,03%, apresentando ligeira melhora quando comparada ao trimestre anterior. Destacamos as despesas administrativas que encerraram dezembro de 2014 em 7,1%, percentual que demonstra o compromisso do banco no controle de suas despesas. O retorno sobre patrimônio líquido foi de 15,1% ao ano.

Passando ao slide 4, as rendas de tarifas atingiram 7,6% na visão anual, dentro da estimativa do guidance. Rendas advindas de negócios com cartões, administração de fundos e seguridade são os destaques. No bottom line, o lucro líquido ajustado no 4T foi de mais de R\$ 3,0 bilhões, equivalente a um retorno sobre PL ajustado de 16,6% no trimestre.

No slide 5, as captações comerciais do Banco do Brasil alcançaram R\$ 634,6 bilhões em dezembro de 2014, evolução de 4,5% em 12 meses. Mantivemos a estratégia de mudança de mix de captações. As captações em LCA e LCI



cresceram, juntas, 42,9% em 12 meses, atingindo R\$ 118,1 bilhões, assim como as operações compromissadas com títulos privados, que cresceram 43,5% no mesmo período. O saldo das captações externas incluindo os títulos de renda fixa e certificados de depósitos, depósitos e operações compromissadas, alcançou US\$ 51,1 bilhões ao final de dezembro de 2014.

Seguindo para o slide 6, apresentamos a abertura da margem financeira. No gráfico à esquerda, vemos o comportamento do nosso spread global, que encerrou o trimestre em 4,3%, mostrando inflexão da NIM desde o 2T14. No gráfico à direita, mostramos o spread de crédito aberto por segmentos. O spread gerencial da carteira de crédito apresentou recuperação nos segmentos de agronegócios e de pessoas jurídicas. No acumulado em 12 meses houve crescimento de 8,8%, atingindo R\$ 50,0 bilhões. Destacamos ainda o crescimento da receita financeira com operações de crédito que atingiu R\$ 83,1 bilhões no período, variação de 18,7% no ano e o resultado de tesouraria que cresceu 20,5% na visão anual, atingindo saldo de quase R\$ 12,3 bilhões.

No próximo slide, apresentamos a composição da carteira de crédito ampliada do Banco do Brasil, que atingiu R\$ 760,9 bilhões, com expansão de 9,8% em 12 meses. O crescimento da carteira apresentou uma desaceleração, movimento percebido nos últimos trimestres, em linha com o mercado, impactado por menor demanda. Nesse período, a carteira PF cresceu 6,8%, representando 23,6% da carteira total. A carteira PJ cresceu 9,9%, representando 46,5% da carteira total, e o agronegócio apresentou crescimento de 13,9%, representando 21,7% de toda a carteira de crédito do Banco do Brasil. Considerando a carteira classificada, o BB encerrou o exercício com 21,0% de participação de mercado.



No slide 8, trazemos a carteira de crédito classificada a país, lembrando que esta não considera a consolidação proporcional do Banco Votorantim, segregando os saldos por períodos de contratação. Ao final de dezembro, podemos observar que as contratações a partir de 2014 já atingem quase 37,1% da carteira.

No slide 9, temos a carteira de pessoas físicas do Banco do Brasil no conceito orgânico. A carteira cresceu 12,5% em 12 meses e 3,8% no trimestre. A concentração em linhas de menores riscos - Consignado, CDC Salário, Imobiliário e Veículos -, apresentou elevação de 130 p.b. atingindo 75,9% da carteira pessoa física frente a 74,6% em dezembro de 2013.

Na parte superior do slide 10, vemos a carteira de crédito consignado do BB. O saldo dessa carteira em dezembro de 2014 foi de R\$ 64,2 bilhões, com crescimento anual de 3,7%, permitindo ao BB encerrar o período com 25,5% de participação de mercado. Considerando o saldo da carteira orgânica, 88,4% desse crédito foi concedido a clientes que são servidores públicos, 7,7% referem-se aos aposentados e pensionistas do INSS, e 3,9% a funcionários do setor privado. A carteira de crédito imobiliário atingiu R\$ 38,8 bilhões ao final de dezembro de 2014, uma expansão de 59,1% em 12 meses. O imobiliário PF cresceu 54,3%, atingindo R\$ 28,5 bilhões de reais, enquanto o imobiliário PJ expandiu 74,0%, com saldo de R\$ 10,3 bilhões. No quadro inferior, direito, temos a carteira de veículos orgânica, cujo crédito é gerado exclusivamente em nossa rede de agências. Em dezembro de 2014, 85,8% do crédito a veículos foi tomado por correntistas com mais de 5 anos de relacionamento com o BB.



Avançando para o próximo slide, temos a nossa carteira de pessoas jurídicas, que atingiu R\$ 354,0 bilhões em 2014, crescimento de 9,9% na comparação anual, com destaque para o crescimento do crédito imobiliário de 74,0% e crescimento de 18,6% nas linhas de investimento.

No slide 12, detalhamos a abertura da carteira Pessoa Jurídica por porte. A carteira de médias e grandes empresas e governo teve crescimento de 13,3% atingindo saldo de quase R\$ 252,0 bilhões. A carteira de micro e pequenas empresas encerrou dezembro com saldo de R\$ 102,2 bilhões, crescimento de 2,4% em 12 meses. No gráfico superior à direita, mostramos que praticamente 25,0% total da carteira de MPE possui cobertura do FGO, Fundo Garantidor de Operações, e do FAMPE, Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas. Essa parcela da carteira de MPE coberta por fundos garantidores cresceu 14,9% na visão anual, num ritmo superior ao do crescimento da própria carteira. No gráfico inferior, destacamos que mais de 72,0% dessa carteira de MPE possui mais de 5 anos de relacionamento com o Banco.

No próximo slide, destacamos a nossa carteira de agronegócio, que cresceu 13,9% frente a dezembro de 2013. Observamos no gráfico à direita que 58,4% do crédito destinado ao custeio agrícola na safra 14-15 está protegido com as opções de mitigadores oferecidos aos clientes do Banco do Brasil. A safra 14-15 que teve início em julho de 2014, tem como meta o desembolso de R\$ 81,5 bilhões até junho de 2015, dos quais R\$ 46,2 bilhões foram desembolsados até dezembro de 2014.

No slide 14 detalhamos a qualidade da carteira do BB. No 4T14, o indicador do risco médio foi de 3,75, patamar inferior à média do Sistema Financeiro Nacional. Em dezembro de 2014 registramos índice de cobertura de 195,37%,



acima da média entre os grandes bancos brasileiros, conforme demonstrado no gráfico na parte inferior desse slide. É válido ressaltar que o Banco possui níveis de provisões suficientes para eventuais mudanças de cenários, como elevação do nível de inadimplência.

No slide seguinte, na parte superior, vemos que em dezembro de 2014, o índice de inadimplência de 90 dias do Banco foi de 2,03%, inferior à do trimestre anterior e permanecendo bem abaixo da média do Sistema Financeiro Nacional. Nos gráficos inferiores, apresentamos detalhamento da inadimplência de 15 dias e de 90 dias dos 3 maiores segmentos da carteira de crédito do Banco: pessoa física, pessoa jurídica e agronegócio. O INAD15 apresenta estabilidade, o INAD90 apresenta também estabilidade com melhorias na PF e na PJ.

No slide 16, o índice de formação da inadimplência apresenta melhor indicador com relação aos trimestres anteriores e com redução do saldo da nova inadimplência e estabilidade no saldo de baixas para prejuízo.

No slide 17, podemos observar a relação entre as despesas de PCLD e a carteira de crédito média do BB. Podemos ver no gráfico superior, à esquerda, o comportamento das despesas de provisões sobre a carteira em 12 meses quando atingimos no final de dezembro um índice de 2,86%, dentro de nossas estimativas do guidance para 2014. No gráfico inferior, temos que o crescimento de 10,3% da carteira de crédito classificada entre dezembro de 2013 e dezembro de 2014 foi concentrada em operação com os melhores riscos de crédito entre os níveis AA e C.



No slide 18, no gráfico superior, apresentamos o lucro líquido do Banco Votorantim no 4T2014, que somou R\$ 75,0 milhões, dando continuidade à série de resultados positivos. No gráfico inferior, à esquerda, temos as informações referentes à produção de financiamento do Banco Votorantim para veículos leves e o índice de inadimplência de 90 dias, que por mais de um trimestre apresenta substancial melhora. No gráfico inferior, à direita, como estimávamos, mostra que a safra nova contratada após setembro de 2011 já ocupa quase a totalidade da carteira de veículos do Banco Votorantim.

No slide seguinte, mostramos as rendas de tarifas. No acumulado do ano de 2014 as rendas de tarifas atingiram R\$ 25,0 bilhões, crescimento de 7,6% em relação a igual período de 2013, dentro da previsão do guidance. Destaque para o aumento de 13,6% das rendas com operações de cartão, na comparação acumulada no ano. Nas linhas de seguros, previdência e capitalização, crescimento de 19,0%; administração de fundos 11,3%; e serviços fiduciários, com crescimento de 16,3%, fruto da revisão estratégica.

Apresentamos no slide 20, alguns números da BB Seguridade, empresa que se posiciona hoje como um líder em diversos segmentos tais como: seguro de vida, previdência e capitalização. Importante notar o incremento de 42,6% no lucro ajustado em 2014 comparativamente ao ano anterior.

No gráfico superior à esquerda, no slide 21, mostramos o lucro líquido no segmento de cartões que atingiu mais de R\$ 2,0 bilhões na visão acumulada no ano, representando crescimento de 29,1% na comparação com o ano anterior. À direita, o faturamento de cartões apresentou crescimento de 10,3% em 12 meses na visão trimestral e 16,0% na visão acumulada em 12 meses,



atingindo R\$ 238,3 bilhões. Em 2014 o segmento de cartões do Banco do Brasil trouxe inovações relevantes, alinhadas à estratégia de foco no negócio pelo Banco que culminou no lançamento da Stello, solução de meios de pagamentos seguros na Internet, a Livello, constituída para oferecer um novo programa de fidelidade, e por último, a joint venture para criação da instituição de pagamentos do Brasil, a primeira, autorizada em janeiro de 2015 pelo CADE e o Bacen.

No slide 22, verificamos o desempenho das nossas despesas administrativas que totalizaram R\$ 32,3 bilhões no acumulado de 2014, equivalente a um aumento de 7,1% em relação a 2013, em linha com as estimativas do guidance que contribuiu para a melhoria de 120 p.b. no índice de eficiência do BB, conforme o gráfico a seguir.

No slide 24, apresentamos o índice de Basileia que alcançou 16,11% em dezembro de 2014. Se considerarmos a aplicação de 100,0% dos ajustes de implementação de Basileia III, calculados sobre dezembro de 2014, o índice de Basileia estimado seria de 15,07 e o nível I, de 10,27.

No slide 25, encerramos nossa apresentação com o guidance. Demonstramos nesse slide a performance em 2014 ante o projetado para o ano e também as estimativas para 2015. Atingimos 15,1% de retorno sobre o PL ajustado, dentro do guidance para 2014. Na margem financeira bruta, atingindo a ponta superior do guidance, crescemos 8,8%. Também alcançamos as estimativas do guidance nos demais itens: PCLD, rendas de tarifas e despesas administrativas. Os guidances para crescimento da carteira de crédito performaram abaixo do previsto, motivados principalmente pela menor demanda por parte dos clientes. As captações comerciais também ficaram



abaixo do guidance. Para 2015 estimamos um retorno sobre o PL ajustado entre 14,0% e 17,0%, ressaltando que o cálculo, a partir de 2015, passará a considerar R\$ 8,1 bilhões do instrumento híbrido de capital e dívida incorporado ao PL do Banco. Estimamos o crescimento da margem entre 9,0% e 13,0% e das captações comerciais entre 5,0% e 9,0%. Para a carteira de crédito, temos as estimativas de 7,0% a 11,0%, para a carteira ampliada a país e pessoa jurídica; 6,0% a 10,0% para pessoa física; e 10,0% a 14,0% para carteira do agronegócio. Para as despesas de provisão para a carteira média estimamos os mesmos índices de 2014, entre 2,7% e 3,1%, enquanto as tarifas devem apresentar evolução entre 7,0% e 10,0%, e as despesas administrativas entre 5,0% e 8,0%.

Gostaria de passar a palavra agora ao novo vice-presidente de gestão financeira e RI do Banco do Brasil, José Maurício Coelho.

JOSÉ MAURÍCIO COELHO: Bom dia a todos, meu nome é José Maurício e eu sou o novo vice-presidente de gestão financeira e RI do Banco do Brasil. Gostaria de aproveitar essa oportunidade para me apresentar para vocês, contando um pouco da minha trajetória no Banco. Com 27 anos de casa, já passei por diversas áreas, sendo que nos últimos anos atuei como gerente executivo na Diretoria de Seguros, Previdência e Capitalização. Posteriormente, assumi o cargo de diretor de Mercado de Capitais e Investimentos. Depois disso, assumi o comando da Diretoria de Finanças, onde estive até a última terça-feira ao receber o desafio de atuar como vice-presidente. Trabalhei com Ivan Monteiro por mais de 5 anos e à frente da equipe nossa proposta de dar continuidade ao excelente trabalho até então realizado, com toda preocupação e atenção com nossos investidores e analistas. Nosso foco será melhorar a eficiência operacional mantendo os



custos sob controle com uma forte gestão sobre a inadimplência como forma de obter crescimento sustentável do resultado. Eu e minha equipe estamos à disposição de todos vocês. Muito obrigado.

LEONARDO: Vamos abrir agora a sessão de Perguntas e Respostas.

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

OPERADORA: O senhor Gustavo Stroedner, do Bank Of America gostaria de fazer uma pergunta.

GUSTAVO: Oi, bom dia pessoal. Obrigado pela oportunidade. Eu vou fazer duas perguntas. A primeira delas, o que me chamou a atenção foi um aumento bastante significativo trimestre contra trimestre na carteira de crédito renegociada. O que mais chamou a atenção é que grande parte desse aumento veio de créditos que não estavam atrasados. Eu queria entender o que motivou isso e se isso, como eles não estavam atrasados, e isso já é uma, vamos dizer assim, o Banco está se precavendo de alguma deterioração em 2015 e 2016. E também, se puder colocar se esses créditos renegociados são referentes a corporate, SME ou pessoa física. E depois eu faço a segunda pergunta.

LEONARDO: Obrigado, Gustavo. Começando pelo final, enfim, isso não representa uma tendência. Basicamente, esse movimento é um movimento de micro e pequenas e middle, basicamente nessa renegociação. Isso não representa uma tendência. Um movimento que a gente entende como movimento natural diante de uma, basicamente, o Banco buscou uma postura



mais conservadora nas renegociações de dívida gerando um pouco mais de provisão. Acho que o reflexo disso pode ser visto também na PCLD. Acho que linkando as duas coisas, basicamente se você olhar, houve uma elevação na PCLD de R\$ 601,0 milhões e isso você pode ver lá na tabela 68 lá da análise de desempenho, na linha de despesas de PCLD trimestral, sem o banco Votorantim. Basicamente, as principais contribuições para isso foram a linha de renegociação, e essa elevação vieram do aumento de despesas de provisão exatamente no segmento PJ e aí você pode ver também na tabela 65 esse valor é de R\$ 289,0 milhões e vem fruto dessa postura mais conservadora do banco, tá?

GUSTAVO: Tá, tá bom. Desculpa, mas ainda nessa linha, todo esse aumento de, vamos dizer, uma PCLD maior, uma parte disso veio desse crédito renegociado, enfim, essa postura conservadora é porque vocês já identificaram que existem, vamos dizer assim, potenciais, uma potencial deterioração no asset quality em 2015 e já estão se preparando para isso? Se eu queria que vocês pudessem elaborar um pouquinho o que vocês estão vendo de asset quality daqui pra frente, porque o movimento que vocês fizeram tende, pelo menos a nossa interpretação, é de que realmente vocês já vêem um cenário bem mais desafiador em termos de asset quality para 2015. Se vocês pudessem só continuar a elaborar um pouquinho mais a respeito disso acho que seria interessante. Obrigado.

LEONARDO: Gustavo, acho que a melhor visão que a gente tem em relação à percepção do Banco para o ano de 2015 é, acho que ela está refletida no guidance especificamente lá no item de despesa de PCLD. Ali, se você perceber a gente está apontando para o guidance de 2015 em linha com o que a gente viu no ano de 2014. Só lembrando, esse guidance, enfim, nós



viemos performando no ano de 2014 na faixa de 2,8, agora no último trimestre verificamos 2,9 e a range está mantida no guidance do Banco para o ano de 2015, então acho que isso é a melhor indicação que a gente tem de que essa é a percepção que a gente tem em relação a esse item para o ano de 2015.

GUSTAVO: Está ótimo. Só fazer uma segunda pergunta. Seria referente à margem. Pelo guidance que vocês deram existe a possibilidade até de um NII crescendo um pouco acima da carteira, o que significa então que vocês esperam um potencial aumento na NIM em 2015. É correto a gente ver esse potencial aumento na NIM agora para 2015?

LEONARDO: Perfeito, se você olhar o spread global especificamente na tabela que traz esse indicador, você vai ver que nós, trimestre após trimestre, entramos numa recuperação de NIM, essa é uma tendência. Eu gostaria de fazer uma combinação aqui com o spread gerencial. Se você notar a tabela que traz o spread gerencial, houve uma queda de 20 b.p. na linha de pessoa física e o motivo para isso, acho que muito em linha com o que a gente tratou aqui, ao longo das últimas divulgações, houve, enfim, a taxa SELIC se elevou 375 p.b., estabilizou, voltou novamente a subir e quando a gente olha especificamente o spread gerencial, ali a gente trabalha com custo de oportunidade. Então, o custo de oportunidade em função de crédito de pessoa física, estamos falando de PMF para carteiras que são pré-fixadas e eram um descasamento temporal e isso tende a se refletir mais rápido ali no spread gerencial e ao longo do tempo, é sim, você está correto, a gente tem sim um espaço para recuperação de NIM e isso está, acho que ficou bastante claro na fala do próprio presidente Alexandre Abreu ontem na divulgação de resultado.



GUSTAVO: Ótimo, obrigado. Só um follow up na primeira pergunta porque a ligação não estava boa: o aumento na, grande parte do aumento dos créditos renegociados foi em pessoa, em indivíduo pessoa física, é isso?

LEONARDO: Não, renegociado é MPE e middle, que é o primeiro segmento, Gustavo, imediatamente acima das micro e pequenas empresas, tá?

GUSTAVO: Está ótimo. Obrigado.

OPERADORA: O senhor Tiago Batista, do Itaú BBA, gostaria de fazer uma pergunta.

BATISTA: Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é um follow up de novo na pergunta do Gustavo em relação aos créditos renegociados, mas meu foco é na linha de crédito renovados. Essa linha, pelo que eu entendo, são créditos não estão em atraso e subiu de R\$ 8,0 para R\$ 12 bi essa linha de renovados. Quando você fala de SME é nessa linha de renovados ou é na parte de atrasos? E minha dúvida é também se teve algum impacto aqui de consignado. Quando você encheu o copo de consignado de novo, dado o aumento do prazo, se isso também impactou essa linha de renovados, fazendo ela subir de 8 para 12? e a segunda pergunta é em relação ao filtro de fee e seguros. Depois da mudança do management, acho que criou uma incerteza se o banco vai continuar focando a força de vendas nesse campo de fees e seguros. Na parte de fee, eu acho que o guidance indica que vocês vão continuar no foco, dado que o guidance de fee aí de 7 a 12. A dúvida é em relação a seguro: vocês esperam uma mudança na estratégia de vendas do fluxo de seguros no Banco e, nessa linha, o Ivan costumava negar que a Empresa não deve vender mais ações da BB



Seguridade. É possível imaginar que essa estratégia continua, que vocês não devem vender mais ações da BB Seguridade?

JOSÉ MAURÍCIO: Tiago, Bom dia. Vamos começar pela segunda pergunta e depois o Leo vai encaminhar a primeira para você. A gente não pretende vender mais ações da BB Seguridade, reiterando o que o Ivan já vinha anteriormente colocado para vocês e o foco da nossa rede de fee e seguro não tem absolutamente nenhuma mudança na estratégia com a mudança do management. Isso é uma abordagem que a gente gostaria que ficasse bem clara para todos vocês, todos nós já fizemos parte do management antigo, tanto o Alexandre, quanto o Raul quanto eu. O Alexandre era vice-presidente e o Raul é diretor do time e portanto participamos da elaboração da estratégia anterior e estamos aqui empenhados em manter e aprimorar na sequência.

LEONARDO: Em relação à tua primeira pergunta, Tiago, basicamente os créditos renováveis da tabela 87 tem duas coisas que eu tenho que considerar que aconteceram ali no último trimestre. Basicamente, a gente observou ali regulações que permitiram que houvesse uma elevação do teto no crédito consignado, tanto pra aposentado quanto para servidor público federal. Qual é o efeito que isso causa? Ali nós estamos falando, nessa linha especificamente de renovados, aceleração de 8,1 para 12,5 basicamente um alongamento dessa carteira porque isso permite com que o cliente do Banco alongue a carteira e efetivamente faça algum desembolso, enfim, dentro da sua estratégia de utilização de crédito e gerou por parte do Banco desembolsos mais fortes nesse trimestre por força de uma mudança de regulação. Mas de forma nenhuma isso esteve atrelado com nenhum tipo de piora de carteira ou coisa desse tipo. É um comportamento que a gente já observou em outras vezes, toda vez que há uma mudança nesse sentido



existe uma tendência de haver desembolsos mais fortes no começo e depois isso vai se normalizando ao longo do tempo.

BATISTA: OK, obrigado.

OPERADORA: O senhor Eduardo Nishio, do Banco Brasil Plural, gostaria de fazer uma pergunta.

NISHIO: bom dia a todos, bom dia Leonardo, bom dia José Maurício. Eu tenho duas perguntas também. A primeira é em relação às mudanças que ocorreram recentemente, mudança grande do corpo diretivo, o plano estratégico de vocês também deve ter acabado de sair do planejamento. Eu queria saber qual é a estratégia agora de vocês nos próximos anos, o foco onde vai ser, como vocês chegam lá, se pudessem tocar na questão da rentabilidade das áreas de relevância que vocês acham que podem crescer mais e em relação ao capital e o pay-out. Depois eu faço a minha segunda pergunta. Obrigado.

LEONARDO: OK, Nishio, obrigado pela pergunta. Conforme adiantei na outra, essa equipe que está chegando agora para completar o time ela já fazia parte da administração em diferentes níveis, portanto participou da elaboração e da revisão do planejamento estratégico e de tudo o que vem acontecendo nos últimos anos, já vimos fazendo parte. Nós vamos seguir focados em buscar a eficiência operacional, mantendo os custos sob controle com uma forte gestão da inadimplência. Os negócios de fee, como o seu colega perguntou anteriormente, o Tiago, de seguro, cartões continuarão como foco da nossa energia nesse período, então não temos assim uma grande mudança de estratégia prevista. Pelo contrário, é de manutenção e



eventualmente algum aprimoramento pontual. Sua pergunta sobre dividendos, o presidente inclusive respondeu sua pergunta ontem na entrevista coletiva, não há previsão de alteração na política de dividendos. Com relação a capital, você percebeu nos últimos anos a gente focou muito nisso e os nossos níveis de capitais atuais nos permitem pensar que não vai ser necessário nenhuma atitude mais forte no curto prazo conforme a gente já vinha colocando para vocês em ocasiões anteriores, em que nós deixamos bem claro que trabalhamos bastante para criar alternativas que não fosse fazer oferta de ações. E até aqui fomos muito bem sucedidos nisso, atingimos aí um nível já superior a 16,0% de índice de Basiléia.

NISHIO: Só colocando um ponto em contexto aí, em relação ao baixo crescimento de crédito. Vocês conseguem, na visão de vocês, elevar a rentabilidade do banco mesmo com crescimento a quase high single digit ou um double-digit na parte de crédito só com a parte de eficiência e o foco em cartão e seguro?

JOSÉ MAURÍCIO: Sim, Nishio, inclusive a gente acha que o 4T é um bom ponto para ser usado como referência nesse sentido. A gente, se você olhar o crescimento do crédito nosso esse ano já foi menor, porém tivemos aí expressivo crescimento, melhora da margem financeira e um crescimento forte também na parte de tarifas e um forte controle de despesas como a gente falou. A gente entende que isso está refletido no nosso guidance. Se a gente fizer menção ao índice de crescimento da carteira de tarifa e de melhora da margem, inclusive com a manutenção do retorno, do guidance de retorno que vai ser igual ao ano de 2014, lembrando que a gente teve aí um incremento no PL bastante expressivo em 14, por aí você viu que reflete a nossa confiança na melhora do resultado para 2015



NISHIO: A minha segunda pergunta é em relação ao outlook 2015-2016. Se pudessem enumerar aí os desafios. Em ordem crescente aí a gente tem vários desafios ao longo de 2015, planos econômicos, Lava-Jato, racionamento, energia, água, se vocês pudessem enumerar o que preocupa mais os senhores, os riscos dessa conjuntura mais fraca, perspectivas do comportamento do índice de inadimplência, vocês falaram muito da PCLD, mas eu queria saber em particular da inadimplência e o comportamento, as renegociações ao longo de 2015 vocês vão continuar aí tentando reforçar o balance sheet via renegociação de créditos em atraso? Obrigado.

JOSÉ MAURÍCIO: OK, Nishio. O ambiente de 2015 é um ambiente desafiador, sem dúvida nenhuma, mas as nossas expectativas com todo esse envolvimento aí, nesse cenário relativamente desafiador como você falou, estão refletidos no nosso guidance. A gente entende que apesar desse ambiente desafiador, as oportunidades vão continuar aparecendo, toda a nossa estratégia de forte controle em cima da gestão da inadimplência vai permanecer, deu bons resultados nesse ano e continuamos confiantes que vai continuar dando resultados muito interessantes para o ano que vem. Eu não me lembro qual foi o outro ponto que você... Ah, a questão das renegociações, não é? As renegociações têm lá duas partes. Vamos primeiro falar sobre as estratégias de defesa de base. Nossa carteira de consignado, a partir do momento que você pode elevar os prazos de contratação, a gente entendeu que era uma estratégia interessante de defesa fazer isso e aproveitar essa oportunidade para nossos clientes por isso pesou um pouco no item de negociação. A parte de dívidas, efetivamente, com posições de dívidas, essa a gente continua focado e se tiver espaço para renegociação, isso é um esforço permanente, não tem previsão de modificar para o ano que está entrando. Nosso nível de provisionamento a gente entende que é



adequado para a situação, assim como nosso nível de exposição para os segmentos que você mencionou, a maneira como a gente trata a exposição ao segmento. A gente tem uma formula interna de definir qual é a nossa max de exposição para cada setor, estamos absolutamente enquadrados em todos eles.

NISHIO: Mas em relação ao índice de inadimplência em si, se pegar os pares, os bancos concorrentes eles estão com guidance de estabilidade e alguns deles até arriscam uma queda ao longo de 2015. Como vocês vêem esse índice se comportando no ano de 2015?

JOSÉ MAURÍCIO: A gente tinha tido a oportunidade de ressaltar para vocês outras vezes, a gente faz monitoramento contínuo em relação à inadimplência. É um processo, ele não tem fim, ele é contínuo aqui na Empresa. E a nossa expectativa para isso está refletida no guidance. Se você olhar que a nossa projeção de guidance para isso é exatamente a mesma de 2014, portanto a nota explicativa está refletida ali.

LEONARDO: Se eu puder complementar, Nishio, eu acho que é interessante olhar especificamente quando a gente olha o indicador de inadimplência de 90 dias, você deve se lembrar que na divulgação passada, ao final do 3T, houve elevação ali, salvo engano, de 10 b.p. no indicador do INAD90 e de uma certa forma, enfim, havia uma indagação de que se isso constituía uma tendência ou não, enfim, pelo próprio monitoramento que José Maurício colocou aqui, basicamente tínhamos o entendimento de que isso não se constituía uma tendência, trabalhávamos com um cenário de estabilidade ou queda que pudemos verificar agora no 4T e que recuou para 2,03.



NISHIO: obrigado.

OPERADORA: O senhor Francisco, do Banco Safra, gostaria de fazer uma pergunta.

FRANCISCO: Bom dia, pessoal. Duas perguntas também. A primeira eu queria só voltar um pouco no assunto da margem, acho que tem um otimismo aí em relação a 2015 principalmente pelo novo nível de spread. Eu queria explorar só dois outros pontos: um é a exposição de vocês no CDI pela análise de desempenho. O documento que vocês mostraram vocês estão com uma exposição negativa de R\$ 85,0 bi em CDI, ou seja, o CDI subindo tem impacto negativo na margem. Se pudesse explorar um pouco isso e também outro ponto que achei interessante. Vocês deram um guidance menor para captação em relação à carteira de crédito. A gente pode esperar que isso também ajude na margem esse ano? Se pudessem explorar um pouco esses outros dois fatores da margem aqui. E depois eu faço a minha segunda pergunta.

LEONARDO: Obrigado pela sua pergunta. Basicamente, olhando a carteira de crédito, existe sim uma, conforme a gente falou e nós pudemos ver esse movimento ao longo de 2014, no começo de 2014, nós vimos forte uma elevação de SELIC e considerando que a carteira de crédito pessoa física que fortemente contribui para a margem ela tem uma certa exposição ao pré-fixado, existe, acaba gerando um delay. E essa carteira é uma carteira mais longa que gira mais devagar. Você pode ver pela própria, a gente traz, trouxe a partir do trimestre passado, especificamente um gráfico que mostra a velocidade, tenta inferir a velocidade da carteira como um todo. Existe um descasamento e na medida que a SELIC estabiliza e nós vamos



reprecificando essa carteira, vai havendo uma recomposição desse movimento. Há de se lembrar que também existe um efeito mix, porque temos crescido, se você verificar, nós vínhamos crescendo nas carteiras de menor risco, dentre elas o imobiliário, enfim, isso causa um efeito que também, de uma certa forma ele tende a mover na outra direção. Então, de uma certa forma nós temos dois movimentos acontecendo simultaneamente, um especificamente, o delay entre o movimento que acontece com a SELIC e a reprecificação da carteira e do outro lado um movimento de troca de mix onde especificamente essas carteiras de menor risco, entre elas o imobiliário que você tem percebido, tem crescido numa velocidade bastante superior, ela tem, de alguma forma, contribuído para desacelerar esse movimento.

JOSÉ MAURÍCIO: Francisco, complementando o que o Leo te falou, eu sugiro que a gente faça com você uma conversa mais específica com a nossa equipe de RM para te passar um pouquinho melhor os conceitos e até os valores. Mas, assim, de uma maneira geral a exposição é menor do que o que você está falando e o giro disso, considerando a exposição de LM como um todo, é bem mais rápido do que a gente está te falando. Então, fica aqui a sugestão da equipe de RI promover com você porque esse assunto é mais técnico e mais difícil de a gente abordar aqui em detalhes. A gente sugere um call com a nossa equipe de RM quando esses detalhes vão ficar bem mais claros para você.

FRANCISCO: Perfeito. Vamos fazer assim. Só para aproveitar e fazer uma segunda pergunta. Eu particularmente tenho bastante curiosidade na questão de pequenas e médias empresas. Foi uma carteira que vocês cresceram razoavelmente bem, e eu noto um discurso mais animado, não só do próprio Banco do Brasil mas da indústria como um todo. A gente notou tanto



crescimento como uma mudança no discurso no próprio Itaú, no próprio Bradesco, em alguns bancos médios que já operam nesse segmento há mais tempo, enfim. E é um segmento que, a gente olhando, a forma como estão mais expostos ao PIB é um setor que, num primeiro momento, a gente tenderia a se preocupar mais. Se pudesse falar um pouco, tem alguma coisa que o mercado não está captando em SMEs para estar realmente, talvez o mercado está se preocupando demais com esse segmento e está acontecendo alguma coisa que a gente não está vendo? Enfim, se pudesse falar um pouco sobre SMEs especificamente eu agradeceria. Obrigado.

LEONARDO: obrigado pela pergunta. Basicamente o segmento de micro e pequenas empresas é um segmento onde o Banco do Brasil, ao longo do tempo, vem desenvolvendo uma estratégia específica, selecionando equipes e preparando equipes específicas para lidar com o segmento, agências especializadas, enfim. Monitoramento. Acho que estratégia de monitoramento é, digamos, dois elementos chave que se consiga ser bem sucedido com esse segmento. Além disso, o Banco do Brasil, se você perceber, o Banco vem se utilizando da mesma estratégia que nós utilizamos no agro, nós temos utilizado também no segmento de MPE. Por que? Com agro, ao longo do tempo nós vínhamos incentivando a utilização de mitigadores como seguro agrícola, opções para proteção de flutuação de preço para o produtor rural e, especificamente, no segmento de micro e pequenas empresas, o Banco vem desenvolvendo e utilizando desses elementos similares, enfim, como o FGO e FAMP, que tem crescido em ritmo superior ao crescimento da própria carteira. Se você olhar e comparar a parte da carteira que especificamente é coberta por esses dois fundos e o crescimento da parte coberta dessa carteira vis-à-vis especificamente o crescimento da carteira, você vai poder observar que essa parte coberta tem crescido em velocidade superior, o que nos dá a



segurança de que ao longo do tempo nós teremos cada vez mais uma parcela maior dessa carteira coberta que está absolutamente em linha com a estratégia do banco.

FRANCISCO: Ou seja, tem, está aumentando realmente o tamanho da carteira com essas proteções, enfim, e isso está deixando você mais confortável?

LEONARDO: Sem dúvida. E por outro lado, como eu falei anteriormente, o próprio foco do Banco em se utilizar de redes especializadas, de equipes especializadas para lidar com o segmento. Nesse segmento você precisa estar de alguma forma focado, próximos a esses clientes, com produtos que atendam às suas necessidades, enfim, se utilizando cada vez mais de tecnologia para atender esse tipo de cliente. E se você olhar, você vai ver que o tempo de relacionamento que o Banco tem, principalmente dentro da sua política de crédito, você vai ver e a gente traz isso dentro da análise de desempenho, que na carteira da MPE, se você olhar, mais de 70% desses clientes tem relacionamento com o Banco há mais de 5 anos. Então, eu acho que o próprio foco no cliente e no desenvolvimento do relacionamento com esse cliente, no crescimento das suas necessidades, dá pra gente segurança de que nós conseguimos entender bem as necessidades e monitorar isso de uma forma muito próxima.

FRANCISCO: Bom. Obrigado, Leonardo e José Maurício.

OPERADORA: O senhor Gustavo Lobo, do BTG Pactual gostaria de fazer uma pergunta.



LOBO: Oi, bom dia pessoal, obrigado pelo call. Eu tenho duas perguntas também. Começando pelo lado de custo, a gente sabe que o Banco do Brasil tem um pouco menos de flexibilidade do que outros bancos para cortar despesas administrativas mas mesmo assim vocês fizeram um excelente trabalho em 2014 e agora estão indicando que em 2015 vão manter despesa crescente entre 5,0% e 8,0% também. Queria entender exatamente de onde vem esse bom desempenho, se é não reposição de pessoal, se é corte de outras despesas e exatamente de onde vocês estão esperando isso. E, segundo, sobre receita de tarifa, vocês estão indicando uma aceleração, a gente sabe que cartões e seguros continuam indo super bem mas eu queria entender melhor a linha de receita de tarifa de conta corrente. Isso é uma linha que tem caído já há dois anos. Em termos nominais, como é que vocês estão vendo essa linha daqui pra frente? Ela já bateu o bottom e agora a expectativa é gradualmente aumentar ou essa estratégia continua e receita de tarifa de conta corrente continua caindo?

LEONARDO: Obrigado pela pergunta. Vamos começar pela primeira. Basicamente, você está correto, você pode observar, acho que tanto em 2013 como em 2014 o Banco atuou bastante forte em gestão de despesa e isso tem várias frentes dentro do Banco. Acho que o presidente Alexandre colocou muito bem ontem, existe um foco permanente aqui em ganho de eficiência e aí isso está linkado com várias coisas como a utilização de mais e mais tecnologia e muitas outras, a racionalização de processos, enfim, são várias frentes que temos dentro do Banco, que permitem, que dão segurança pro Banco de que a gente entrega esses resultados, enfim, absolutamente dentro da faixa que nós prevíamos. Pra lembrar, ano passado nosso resultado, nossa faixa de guidance, do ano retrasado, era também de 5 a 8, nós entregamos 7,2, em 2014 entregamos 7,1 e isso está absolutamente dentro



do foco do Banco, essa gestão de despesas e eu poderia enumerar aqui para você diversas ações. Eu acho que não cabe mas podemos, enfim, a equipe de RI pode dar visibilidade para você dessas ações fora do call. Eu acho que esse é um ponto importante. Em relação à tua segunda pergunta, especificamente a linha de despesa, perdão, de tarifa de conta corrente, é uma linha que, se você observar, ela tem se comportado acima de R\$ 1,0 bilhão. É fato que ela caiu mas, se você olhar, ela está tendendo, ela subiu, do 4T2013 para o 3T2014 e ela tem se mantido ali numa faixa ao redor de R\$ 1,05 bilhão, nessa faixa. Então, enfim, não existe uma tendência de queda para essa linha especificamente e obviamente o banco trabalha dentro da renda de tarifas com diversas linhas e uma estratégia para cada uma delas. Eu acho que a melhor visão de tarifas que a gente pode ter está no guidance e eu acho que demonstra que temos uma visão positiva em relação aos negócios não financeiros e financeiros e de tarifas.

LOBO: Perfeito. Obrigado.

OPERADORA: O senhor Felipe Salomon, do Morgan Stanley gostaria de fazer uma pergunta.

SALOMON: Oi pessoal, bom dia. Obrigado pela chance de perguntar. Na verdade, é uma pergunta só. Eu queria saber se o guidance de 2015 já considera todos os efeitos contábeis que a criação da joint venture com a Cielo vai trazer para o banco ou se não, se o guidance é comparando aples to aples e depois que a joint venture for anunciada aí teria que haver mudanças em algumas linhas? Obrigado.



LEONARDO: Obrigado pela pergunta. Basicamente, essa transação com a Cielo é uma transação que se você notar, nós tratamos alguns fatos relevantes trazendo updates sobre essa operação. Ela foi aprovada pelos dois reguladores e de acordo com o último fato relevante que publicamos, enfim, existem condições pretendentes que precisam ser cumpridas para concluirmos essa negociação. Basicamente, com não é uma transação fechada, enfim, e depende de condições precedentes que podem de alguma forma variar, enfim, isso não está computado. Porém, dependendo do fechamento da transação e da forma como ela for feita, o Banco prontamente anuncia o fechamento da transação ao mercado e eventualmente impacta em lugares se e quando essa transação for concluída.

SALOMON: Perfeito. Muito obrigado.

OPERADORA: O senhor Domingos Falavina, do JP Morgan gostaria de fazer uma pergunta.

FALAVINA: Bom dia a todos. Minha pergunta, na verdade esteja um pouco, foge um pouco das perguntas iniciais, acredito, e esteja um pouco mais na parte de funding. Olhando aqui, a gente, a parte de depósitos totais, eu notei que pela primeira vez aqui na nossa série histórica que os depósitos na verdade comprimiram sequencialmente e a gente nota inclusive a parte de gestão de fundos, também com saldo decrescente 4T versus 3T. Como a gente também acompanha os dados de previdência vindo muito forte, eu queria saber se o banco, como é que a gente pensa nessa alocação de fundos que entram na agência para 2015? faz sentido a gente, essa conclusão de que houve uma priorização de previdência, alguns outros



depósitos, principalmente time deposits e asset não foram priorizados e se essa é a ideia para 2015 também? Obrigado.

LEONARDO: Domingos, de uma certa forma a gente tem que olhar esses movimentos trimestrais podem trazer algum tipo de distorção. Citando pra você especificamente fundos, você pode ter movimentos de migração, tanto em uma direção e em outra e isso pode causar distorção. Talvez, a melhor forma de olhar para esses indicadores é através do ano, enfim, no que diz respeito especificamente a funding do Banco, o Banco, você tem visto, que o Banco tem se utilizado, eu acho que não só de LCAs e LCIs, enfim, instrumentos que de alguma forma beneficiam e reduzem o custo de funding do Banco, e do outro lado, enfim, ampliando, tentando ampliar ao máximo as fontes de captação para poder trazer uma maior segurança e estabilidade em relação às fontes de captação do Banco, enfim, tenho visto o Banco atuante no mercado externo, se utilizando de instrumentos não só para gestão de funding mas também para gestão de capital e de uma certa forma, enfim, essa é a estratégia do Banco, de utilizar fontes diferenciadas, diversos instrumentos tentando sempre buscar uma eficiência e uma redução no custo de funding do banco.

FALAVINA: Então, assim, pra resumir, então, vocês não estão notando um excesso de priorização em previdência e nada do tipo, é mais uma questão de custo de funding e uma priorização para alguns outros instrumentos?

LEONARDO: Em linha com a nossa projeção de guidance. Enfim, eu acho que a melhor visão que a gente tem em relação à estratégia do Banco e a visão para o ano de 2015 de alguma forma estão refletidas lá especificamente nesse item em captações comerciais.



FALAVINA: Está certo. Obrigado.

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

LEONARDO: Muito obrigado a todos por participarem na teleconferência. Um bom dia a todos.

OPERADORA: A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos e lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está disponível no portal BB na página de Relações com Investidores. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.