



**Teleconferência Banco do Brasil**  
**Resultados do 3T15**  
**13 de novembro de 2015**

**OPERADORA** – Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 3T15. Conosco hoje estão os senhores José Maurício Pereira Coelho, Vice-Presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores, e Bernardo Rothe, 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](http://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. Bernardo Rothe, Gerente Geral de RI, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Bernardo, queira prosseguir.

**BERNARDO ROTHE** – Bom dia à todos obrigado por participarem da nossa teleconferência de resultados, eu gostaria de começar a apresentação pelo slide 3 onde a gente apresenta os destaques da nossa performance no 3T2015 numa visão de 9 meses. A margem financeira cresceu 13,6%, a renda de tarifas aumentou 9,5%, nossas despesas administrativas continuam sob controle e tiveram crescimento de 6,9%, o índice de eficiência como resultado dessa performance mencionada caiu pra 40,9%.

Mudando para o slide 4, nós temos nossa DRE em suas principais linhas gostaria de mencionar o crescimento sobre o 3T2014 de 14% na margem financeira bruta 5% sobre 3T2015. Na linha renda de tarifas crescimento sobre o 3T2014 foi 10,1% e sobre o 2T2015 6,9%. E na linha despesas administrativas da mesma forma temos 6,3% e 1,3% contra o 3T2014 e 2T2015 respectivamente. O lucro líquido ajustado, por sua vez, na visão de 9 meses, teve um crescimento de 7,5% atingindo R\$ 8.947 milhões.

No slide 5, apresentamos alguns indicadores de mercado, onde podemos ver que o lucro por ação do BB atingiu R\$ 1,08 no 3T2015 e isso corresponde a um dividend yield de 13,98%, um crescimento de 117,0%. Boa parte desse crescimento no dividendo yield está relacionado ao preço/valor patrimonial que teve um decréscimo e caiu pra 0,51% reflexo da desvalorização do mercado acionário do Brasil. O preço-lucro também ficou em 2,86.

No slide 6 apresentamos a performance das nossas captações comerciais onde vale mencionar o saldo de captação de poupança de R\$ 149,8 bilhões, um crescimento de 1,7% sobre junho de 2015 e ainda um crescimento residual sobre setembro de 2014. Apesar do número ser baixo considerando a performance de mercado, é um resultado bastante bom, vale destacar



também o crescimento de 36,2% na linha de LCA e LCI sobre setembro de 2014, atingindo R\$ 154.6 bilhões.

No slide 7, trazemos a margem financeira do BB. O spread global ficou em 4,3, pequeno aumento em relação ao trimestre passado. Na visão por segmento, temos o spread da pessoa física atingindo 14,9, o spread de pessoa jurídica crescendo para 7,1, o spread total chegando a 5,7%. No gráfico abaixo nós temos a performance da margem financeira bruta por linha por suas linhas que constituem. Temos um crescimento 6,0% na receita financeira com operação de crédito e 39,5% de crescimento na linha de tesouraria. Vale mencionar que a linha de tesouraria do BB, esse resultado é principalmente por conta dos investimentos da liquidez do Banco no mercado e das exposições de hedge pra cobrir a nossa carteira pré- fixada e temos pouca exposição a risco de mercado. No slide 8, trazemos a carteira de crédito ampliada do BB que teve um crescimento de 9,8% em 12 meses. A linha que apresenta o maior número de crescimento total foi a linha de crédito no exterior que aumentou pra 10,1% principalmente por conta da variação cambial. E o total do crédito ampliado do banco atingiu R\$ 804,0 bilhões.

A carteira pessoa física orgânica, está no slide 9, e aqui a gente demonstra a concentração nas linhas de menor risco que são os empréstimos consignados, o CDC salário, lançamento imobiliário e empréstimo para aquisição de veículos. O percentual de participação sobre o total aumentou de R\$ 76,1 em setembro de 2014, para 77% em setembro de 2015.

No slide 10, nós vemos alguns detalhes dessas linhas de empréstimos pra pessoa física. Na linha de CDC e veículos, nós apresentamos o tipo de cliente que toma as linhas do BB. Como vocês podem notar, 86,7% da nossa carteira está concentrada em servidores públicos e aposentados e pensionistas do INSS. Ao lado nós temos somente a linha de consignados onde esse percentual se amplia pra 96,4% com servidores públicos e aposentados e



pensionistas em INSS. O nosso marketshare na linha de consignados ainda é bastante expressivo em 24,2%. Abaixo à esquerda nós temos a performance da linha de CDC salário que cresceu 8,4% em relação a setembro de 2014. Essa é uma linha de baixo risco mas com rentabilidade bastante boa. E no crédito imobiliário nós tivemos um crescimento total de 34,0% concentrado principalmente no financiamento para pessoa física que cresceu 36,8% em 12 meses.

No slide 11, trazendo a carteira da pessoa jurídica visão ampliada. Os principais crescimentos dessa carteira foram na linha de investimento com 7,0%, comércio exterior com 15,9% e crédito imobiliário que cresceu 26,2%.

No slide 12, trazemos mais detalhes dessa carteira, como a divisão por porte do tomador do crédito. Os clientes micro e pequena empresa, o seu portfolio teve um decréscimo de 6,2% em 12 meses. O grupo de clientes médias e grandes empresas e governo teve um crescimento de 11,0% e o somatório dessas evoluções dá um crescimento da carteira da pessoa jurídica de 5,9% em 12 meses. A carteira de pessoa, de micro e pequenas empresas ela tem 25,2% cobertas pelo FGO e FAMP, são fundos garantidores de operações. Apesar do decréscimo do portfolio total, essa cobertura cresceu em 1,9%. Importante mencionar também o tempo de relacionamento, que é um item importante na decisão de crédito do BB. Como vocês podem notar 95,9% da nossa carteira com micro e pequenas empresas são com clientes que têm mais de dois anos de relacionamento com o BB. Outra informação importante é o tempo de existência dessas empresas micro e pequenas em relação ao saldo aplicado do banco. 99,0% desse saldo aplicado é com empresas que existem há mais de 2 anos.

No slide 13 apresentamos a carteira do agronegócio que teve um crescimento em 12 meses de 8,5% concentrado principalmente no segmento de pessoa física que teve um crescimento de 9%. Gostaríamos de mencionar também o



uso de mitigadores do custeio agrícola que está em 76,1%, esses mitigadores são seguros climáticos, seguros cobrindo faturamento que cobre preço e clima e seguros de preço.

No slide 14, começamos a tratar da qualidade da carteira. Começando pela provisão, o saldo de provisões no final de setembro de 2015 atingiu R\$ 34,0 bilhões sendo composto por R\$ 16,5 bilhões para cobrir operações de curso normal ou seja, vencidos; R\$ 13,8 bilhões para operações em curso normal, ou seja, operações não vencidas, estão ainda em pagamento normal e a provisão adicional que atingiu R\$ 3.893 bilhões, o total de provisão nos dá uma cobertura sobre o índice de inadimplência de mais de 90 dias de 212,88%. No gráfico abaixo, nós apresentamos a quebra das despesas de provisão somente do BB, sem considerar a provisão adicional por tipo de clientes. Como se pode ser notado a concentração das provisões foi no segmento de pessoa jurídica e o total do fluxo chegou a R\$ 5.870 milhões.

No slide 15, trazemos a inadimplência da carteira que atingiu 2,20 no final de setembro 2015 com o crescimento de 0,16 em relação ao 2,04 que tínhamos em junho de 2015. A inadimplência por segmento, podemos notar que a inadimplência na carteira agronegócio está estável, também está estável a inadimplência pra pessoa física e notamos que existe uma pressão de inadimplência na carteira de pessoa jurídica com o crescimento de 2,7 para 3,1.

No slide 16, temos o índice da formação de inadimplência que teve um aumento de 0,15 atingindo 0,86, e o risco médio subiu para 4,15. O delta de crescimento no risco médio do BB ainda foi inferior ao apresentado pelo sistema financeiro nacional.

No slide 17, já começamos a tratar da renda de tarifas. O total do crescimento de renda de tarifas, 3T2015 em relação com o 3T2014 foi de 10,1%. Para as tarifas de conta corrente esse crescimento foi de 15,1%. No caso de



administração fundos atingiu 12,4%, gostaríamos ainda de mencionar o crescimento de 15,9% em cobrança 6,9% em arrecadações.

No slide 18 ainda, em renda de tarifas, uma visão de 9M2014 contra 9M2015, temos aqui como destaque, conta corrente com crescimento de 10,9% atingindo R\$ 3.768 milhões; administração de fundos com crescimento de 16,0% atingindo R\$ 3.506 milhões; serviços fiduciários teve um crescimento de 11,4%; e consórcios com 29,6% de crescimento.

No slide 19, trazemos algumas informações sobre a BB Seguridade. A empresa que é o nosso braço pra atuar nesse segmento de seguros e previdência apresentou um lucro ajustado de R\$ 2.931 milhões na visão de 9 meses, com crescimento de 26,5%, e essa empresa continua tendo operação de destaque no segmento de pessoas, rural e presidência aberta liderando o ranking.

No slide 20, nós temos o número de clientes e os canais de atendimento do BB. Temos 62,4 milhões de clientes sendo 11,6 milhões de poupadores, 2,3 milhões de empresas micro e pequenas e 2,2 milhões de beneficiários do INSS. Mencionamos aqui também o número de transações realizadas pela internet mobile: 59,3% de todas as transações realizadas no BB são feitas por esses canais. O BB digital mobile apresenta 6,4 milhões de clientes cadastrados e 1,033 bilhões de transações realizadas, um crescimento de mais de 201,0% sobre o 3T2014 e o banco ganhou um prêmio de o banco que mais inova no relacionamento com o cliente segundo o ranking DOM Strategy Partners.

No slide 21, trazemos as despesas administrativas e a eficiência, como podemos notar houve uma queda no índice de eficiência de 44,5% pra 41,6% na comparação trimestral que é um bom resultado. Quanto menor, melhor. Olhando pra 9 meses, nós temos uma queda de 43,6 pra 40,9%. Vale notar que na visão de 9 meses acumulada as outras despesas administrativas eram





de R\$ 10,0 bilhões nos 9 meses de 2014 e chegaram a R\$ 10,2 bilhões nos 9 meses de 2015, uma pequena variação nominal.

Indo pro slide 22, nós trazemos o índice de Basileia do BB. Esse índice atingiu 16,20% ao final do 3T2015, sendo que 11,61% é capital nível 1, eo capital principal é de 8,07%.

No slide 23, fazemos o exercício da aplicação integral das regras de Basileia III. Fazendo a antecipação do cronograma de deduções, nosso índice de Basileia sai de 16,20 pra 15,31 e o índice de capital nível 1 é de 11,1 pra 10,59. Pra melhorar o efeito comparação nós apresentamos aqui também qual é o impacto no consumo de crédito tributário no período até 2019 e com esse consumo de crédito tributário o índice de Basileia volta para o nível de 16,20, na verdade 16,26%, e o índice capital nível 1 sai de 10,59 e atinge 11,63. Nsses trimestres anteriores a gente apenas apresentava aplicação da Basileia III com a antecipação do cronograma de deduções, não fazíamos os demais exercícios.

Indo pro slide 24, nós temos o guidance do BB e a performance em relação a esse guidance. Começamos sobre o retorno sobre o PL, o guidance de 14-17% não foi atingido, nossa performance foi de 13,7%. Dado o cenário desafiador do mercado que estamos enfrentando, o banco decidiu alterar esse guidance reduzindo em 1,0% a faixa de atingimento para 13-16%. Nós não atingimos o crescimento de pessoa jurídica ficando com o resultado de 5,9 quando esperávamos resultado de 7-11,0% e pelo mesmo motivo o banco decidiu alterar o guidance para um crescimento de 5-9,0 % por representar melhor o que podemos esperar pro 4T deste ano. No agronegócio nossa performance foi de 8,5%, também inferior ao guidance, contudo, neste caso entendemos que a faixa do guidance ainda deve ser atingida com desempenho durante o 4T deste ano. E com relação a renda de tarifas nós superamos o guidance com o crescimento de 9,5% ante uma indicação de



crescimento de 3-6,0% e dada a boa performance também decidimos alterar esse guidance mexendo para crescimento de 7-10,0%, com isso encerramos a nossa apresentação e podemos e começar 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 Thiago Batista do Itaú BBA gostaria de fazer uma pergunta.

**BATISTA** – Oi bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade, eu tenho 2 perguntas. A primeira é sobre a parte de renovação, ou melhor renegociação dos empréstimos em atraso, poderia falar um pouquinho que estratégia vocês adotam nesse processo, quanto vocês tentam receber antes, quanto disso que vocês recuperam, como tá evoluindo essa carteira de empréstimos em atraso renegociados e se tem alguma concentração de clientes ou segmento nessa carteira; e a segunda em relação ao imposto, o imposto, considerando o aumento da CSLL, a mudança na JCP, qual o IR efetivo que vocês tão imaginando pro ano que vem?

**BERNARDO ROTHE** – Obrigado Thiago pela pergunta. Então vamos começar pelas renegociações em atraso. A nossa estratégia é sempre de, a gente acompanha o nosso cliente, a capacidade de pagamento do cliente e eventos de stress no mercado como a gente tá vivendo, agora um stress até específico só da empresa mesmo um imenso crescimento da economia tem crises que às vezes passam por stress. O objetivo nosso é sempre aumentar a probabilidade da recuperação do crédito emprestado do Banco. É essa o que norteia, o que a gente faz. Sempre com uma visão de qual é o melhor valor presente líquido do que a gente vai fazer, se a melhor opção for simplesmente não cobrar nada porque o valor da dívida é baixo demais, o custo de cobrança não justifica, a gente pode até simplesmente jogar pra





perda ou final do prazo regulamentar. Se o melhor é executar as garantias numa visão de qual o maior valor presente líquido que a gente pode fazer, a gente vai executar essas garantias. Se o melhor resultado pro banco considerando também a manutenção do relacionamento com o cliente no longo prazo e o BB é um banco de relacionamento sempre olhando no longo prazo, botando isso em consideração, a melhor solução é adequar o empréstimo que foi feito pra capacidade de pagamento no momento do cliente é o que a gente procura fazer. Nas renegociações também o essencial é você agregar garantias pra melhorar a qualidade do crédito e a possibilidade de recuperação caso essa renegociação no futuro não venha a ser paga na totalidade, então a gente busca agregar garantias e um percentual bastante alto da carteira renegociada tem garantia com o BB. A gente tem um percentual baixo de operações sem garantia e existem casos que não existem garantias a serem colocadas realmente. E como regra no mínimo 10,0% do valor da dívida tem que ser paga à vista no momento da renegociação, então o objetivo do banco é sempre ter o comprometimento do cliente que ele realmente quer pagar a dívida e pra isso ele precisa botar 10,0% a vista. Com isso tudo o que a gente tá falando o seguinte, eu tenho uma carteira de renegociação que historicamente tem um índice de inadimplência abaixo de 20,0%. Isso é histórico, hoje está em 15,0% mas historicamente fica abaixo de 20%. Então o que a gente leva a perda é um percentual pequeno dessa carteira. Só olhando, fazendo uma conta rápida sem muito detalhe técnico, se eu recebo 10,0% do renegociado e depois eu posso ter uma perda de até 20,0%, se a inadimplência toda for levada a perda, vamos dizer que a gente não recupera nada na inadimplência, só pra simplificar, e 20% é levada a perda na verdade eu tô recuperando dos créditos renegociados 82,0% deles então é um índice de recuperação final muito bom muito melhor que deixar simplesmente o empréstimo correr todo o prazo de inadimplência e um dia chegar em perdas então nossa carteira renegociada tem essa filosofia e tem tido esse desempenho. A gente não tá vendo nenhuma mudança grande dado



o cenário em performance da carteira de renegociação, até 15,0% não é um índice maior que a gente já teve, se olhar setembro do ano passado a inadimplência da carteira renegociada era de 18,0%. Com relação ao imposto de renda, esse trimestre, a exemplo do que aconteceu no primeiro trimestre do ano, a gente teve alguns efeitos relacionados à valorização do peso em relação ao real, que a gente tem uma posição exposta em câmbio em pesos argentinos é o investimento na Argentina que a gente não consegue fazer um hedge a preço de mercado que justifique fazer o hedge, então é uma posição que a gente deixa em aberto e essa posição na Argentina gerou um ganho cambial que não é tributável, então esse ganho cambial não tributável no Brasil por não ter o hedge, não ter o efeito do hedge fiscal, gerou uma redução de imposto. Outro fator também importante nesse trimestre foi o impacto dos juros sobre capital próprio, com o efeito do aumento da base o patrimônio líquido aumentou e aumentou também a TJLP aplicada sobre patrimônio líquido pra pagar a JCP. Então vocês podem notar nesse trimestre o banco pagou apenas a JCP não foi nem necessário pagar dividendos para chegar no payout de 40,0%, então isso também afetou o imposto final a gente aproveitou o benefício completo dos juros sobre capital próprio.

**BATISTA** – Pra 2016, quanto que dá pra imaginar? Consegue ter alguma ideia já?

**BERNARDO** – A gente não tá divulgando ainda, a gente não dá guidance de imposto, mas eu cheguei a mencionar um soft guidance na teleconferência passada, nós no momento como existem diversas variáveis que compõem esse número a gente vai esperar o guidance, a gente ter o guidance de 2016 pra te passar uma ideia de imposto pro ano que vem. Ok?

**BATISTA** – Perfeito. Posso fazer mais uma pergunta? desculpa fazer a terceira, é sobre a inadimplência na pessoa física. A gente viu que até agora tá muito estável, você olha 12 meses, acho que está até caindo, nos últimos



12 meses caiu 10 bps a de 90 dias de PF o que dá pra imaginar daqui pra frente? Eu sei que a carteira é muito, é um pouco diferente, tem muito consignado, muito funcionário público. O que dá pra imaginar dessa carteira daqui pra frente? Nos próximos 12 meses, também não sei se vai conseguir dar algum tipo de guidance pra 12 meses, mas pro próximo trimestre o dá para imaginar de evolução de qualidade de PF?

**BERNARDO** – Olha, a gente não tá vendo nenhum, nada que nos preocupe na carteira de pessoa física. A expectativa nossa é estabilidade com pequenas flutuações há de sempre ter uma flutuação ou outra mas não tem nada que nos preocupe. O trabalho que a gente tem feito em cima das linhas de maior risco que é o cheque ouro, o cheque especial, e o rotativo do cartão de crédito, tem nos permitido evitar a inadimplência e manter a qualidade da carteira. Algumas das ações que a gente usa, até a gente menciona sempre é a utilização do SMS pra avisar o cliente quando tem, a gente usa o cartão de crédito, a gente usa também o SMS pra falar pro cliente: “olha, você tá no cheque especial, não é a melhor forma de financiar, procure o BB que a gente tem linhas melhores pra você financiar suas dívidas”, e a gente faz isso com o rotativo também. Então tem vários exemplos, posso até dar o exemplo pessoal, que já recebi um SMS desse tipo. Então existe isso e isso ajuda a manter a inadimplência baixa, e você pode até ver que o decréscimo na linha de cheque especial que durante essa, esse momento mais desafiador de mercado está caindo quando que seria natural seria ter um aumento no cheque especial porque é a última linha de defesa do cliente, ele começa a pagar as dívidas dele com cheque especial e acaba se enrolando. A gente tem mantido esse cheque especial se reduzindo em 12 meses, então isso explica essa inadimplência estável e estabilidade até mais pra frente que é o que a gente está esperando.

**BATISTA** – Ok, obrigado, Bernardo.



**BERNARDO** – Nada.

**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Rossman, do BTG Pactual.

**ROSSMAN** - Bom dia a todos. Primeira pergunta é sobre a margem financeira bruta, né. Ela cresceu bem aí no trimestre, 5,0% e 14,0% quando comparada no mesmo período no ano passado. Eu queria saber como é que vocês veem, é, de novo, não é um guidance, é mais para tentar entender a tendência dessa linha nesses próximos períodos. Porque quando a gente tenta dissecar um pouco a margem financeira, a gente vê que grande parte do crescimento tem vindo dos resultados de tesouraria, né. Óbvio, a SELIC está mais alta, o spread está mais alto também. Mas quando a gente olha o spread global, né, e o spread por carteira, eles ainda estão nos mesmos níveis aí do ano anterior, apesar da gente continuar vendo aí pelos dados do Banco Central, enfim, aumentos de spread. Então, queria entender como é que vocês veem isso pra frente, né. Então se vocês acham que é possível melhorar esse spread global ou não. E nessa mesma pergunta queria tentar entender como é que vocês veem o aumento das taxas do consignado. A gente viu o governo autorizando aí o aumento das taxas pro INSS e queria saber se vocês estão vendo esse aumento também em outros códigos. Essa seria a primeira pergunta sobre a margem financeira. A segunda, eu fiquei só com algumas dúvidas sobre os eventos extraordinários do trimestre. O primeiro é sobre o Votorantim, porque vi no release o resultado do referente ao gerencial, apesar do lucro na casa dos R\$ 170,0 milhões, o pre-tax, o LAIR, ele foi negativo em R\$ 500,0 milhões, então, pelo visto teve também aí não recorrente, eu queria saber se vocês incluíram esse não recorrente do Votorantim nos itens extraordinários que vocês anunciaram aí na tabela 4. E também queria que vocês falassem um pouco sobre essa provisão pra compromisso com parceiros pra compra de pontos de relacionamentos. Só pra explicar um



pouco o que é isso e se isso, enfim, se puder me dar um pouco mais de detalhes. Obrigado.

**RENATO** - Obrigado, Rossman. Bom, começando pela margem, a gente vê como tendência a margem continuar crescendo nos próximos trimestres. Porque isso? Porque a gente tem uma carteira de duration maior, então a reprecificação da nossa carteira acontece e vai continuar acontecendo, mesmo se não houver aumento da SELIC, simplesmente pela reposição de empréstimos antigos por empréstimos novos com taxas aos níveis atuais. Esse é um processo contínuo e a tendência é continua melhorando. A linha de tesouraria nossa, ela é resultado de investimento de liquidez do Banco e as posições de hedge que o banco faz para cobrir a carteira pré-fixada no ativo. Então com a SELIC aumentando eu tenho mais resultados positivo no hedge que afeta a linha na tesouraria, compensando e mantendo um spread em alta como a gente mostra nos spread do segmento. É basicamente isso, o spread global ele vai reagir com o tempo e vai começar a subir também. Agora tem diversos fatores que impactam lá mas são todos fatores positivos, não são negativos. Com relação à Votorantim, a visão Votorantim é um pouco diferente do que eles publicam, é um pouco diferente do que a gente publica. Então a gente pega o que eles fazem, transforma no nosso padrão e aplica quando a gente consolida no Banco do Brasil. Então o que é não recorrente no Votorantim a gente considera não recorrente também. O que é recorrente, mesmo se ele falar que gerencialmente é algo extraordinário, a gente joga no recorrente. Vou dar um exemplo disso: eles fizeram uma adicional, uma provisão adicional de PCLD, e é adicional realmente, está fora do regulamentar e isso foi considerado um item ajustado, as demais provisões que eles fizeram foram consideradas recorrentes. Então a gente faz os ajustes no que se reflete no balanço do Banco, é todos os itens deles nos ajustes que a gente entende necessário, e o que a gente entender recorrente, a gente joga como recorrente, mesmo se eles considerarem que não seja.



Normalmente isso não acontece, mas a visão deles é diferente da nossa, então eles tem uma visão diferente, trabalham de uma forma um pouco diferente, então é difícil comparar o que como a gente vê o resultado deles e como eles apresentam o resultado deles. E a melhor forma de entender o resultado Votorantim é falar com o RI do próprio Votorantim. Sobre o último ponto, sobre esse item de pontos de relacionamentos, isso é uma compra futura que o Banco pode fazer e resolveu já colocar no balanço dessa vez. A gente tem um processo em negociação, isso pode gerar uma compra de pontos antecipada e é isso que a gente refletiu no balanço agora.

**ROSSMAN** – Tá ótimo, Renato. Só fazer um follow-up na primeira pergunta na margem financeira. Só sobre o consignado. Sem dúvida nenhuma acho que esse potencial aumento das taxas aí acho que pode ser bem positivo para vocês, vocês não são, vocês são grandes em todas as linhas de consignado, mas no INSS especificamente vocês tem um marketshare menor do que, vamos dizer, no funcionalismo público. Eu queria saber se vocês também estão vendo possibilidade de aumentos nos outros códigos.

**RENATO** – O consignado INSS é um tipo de negócio feito basicamente fora de agência, então, por conta disso realmente a gente não é tão forte como no consignado, que é um negócio de agência. E a nossa força é fazer negócio pelas agências do Banco do Brasil. Até por conta disso a gente está lançando uma parceria com o Banco Votorantim, de ser uma promotora de vendas que vai ter um foco grande em gerar consignados no INSS, competindo da mesma forma com os demais players desse mercado de consignado do INSS. Então a mudança, qual o impacto disso na margem? A nossa carteira não é muito expressiva, o que a gente fizer aqui não vai mexer tanto, mas é o conjunto da obra que ajuda a gente a manter a margem subindo. Nos demais contratos de consignado, são mais de 10 mil contratos que a gente tem, cada caso é um caso, tem lugares que tem mais competição, outros você tem menos, capacidade de repassar preço, tem menos, assim, espaço para passar preço





sem perder negócios e tem outros que você tem todo o espaço do mundo, você pode fazer, botar a taxa que você achar que é a taxa correta. Então, a gente gerencia esses 10 mil contratos um a um, olhando o que é concorrência em cada um deles, e nos posicionamos de acordo com o que a gente entende que é o ideal para o nosso crescimento e a manutenção do relacionamento com o cliente.

**ROSSMAN** – Tá ótimo. Obrigado.

**OPERADORA** – Lembrando que para fazer perguntas basta digitar \*1. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Olavo Artuzo, do Banco Safra.

**ARTUZO** – Olá a todos bom dia José, Bernardo, João e obrigado por aceitarem minhas perguntas. A primeira delas ela está relacionada a despesa de pessoal. No 3T vocês reportaram uma boa evolução no controle dessa linha e acredito que boa parte desse 3T foi efeito do programa de demissão voluntária que acabou ocorrendo do último tri pra cá, mas agora eu queria saber, daqui pra frente, pro ano que vem qual é a percepção de vocês e se já estão planejando realizando esforços tanto na linha de pessoal como administrativa dado que parte das despesas já é e vai continuar sendo um componente relevante pro bottom line. Obrigado.

**BERNARDO** – Falando sobre despesa de pessoal a gente tem feito um trabalho, nas despesas administrativas como um todo, a gente tem feito um trabalho bastante intenso de controle de despesa e o nosso objetivo é manter as despesas abaixo da inflação e pro ano que vem a mesma coisa tá? Então o gerenciamento da quantidade de pessoas, a nossa busca constante por modernidade, eficiência, instrumentos que a gente tem desenvolvido pra ganhar produtividade que a gente tem mostrado nos nossos números que refletem na diminuição de despesas ao longo do tempo e relação, em termos reais ou seja, um crescimento abaixo da inflação, ou seja, e esse trabalho de modernidade e eficiência vai continuar.



**ARTUZO** – Perfeito, obrigado Bernardo. A minha segunda pergunta é referente a carteira do banco, mais especificamente a do lado corporate relacionado ao governo. Eu entendo o peso de cerca de 15,0% do total da pessoa jurídica e esse aumento aí, de mais de 20,0% tri contra tri, sendo um pouco reflexo do dólar, eu queria mesmo é saber sobre a percepção de vocês em relação a essa exposição dado a preocupação que hoje existe sobre a situação financeira dos estados e governo. Obrigado.

**BERNARDO** – Essas linhas de governo que a gente tem, elas são essencialmente financiamentos de investimentos em infraestruturas dos estados e municípios, então são projetos de longo prazo com desembolso ao longo do tempo então a gente ainda tá tendo desembolso nesse trimestre relativo a contratos formalizados até o ano passado, é um processo natural, o investimento ele tem um desembolso ao longo do tempo. Essas linhas elas estão crescendo até por conta desses desembolsos mas principalmente por conta da variação cambial, porque são empréstimos referenciados em dólar. São empréstimos que como estão vinculados em infraestruturas eles trazem benefícios pra esses estados e municípios então tem estados e municípios também que tem receita em dólar e a gente avalia a capacidade de pagamento de todos esses entes e de qualquer forma no final a gente ainda tem a garantia do tesouro nacional então na nossa visão é um bom, é uma boa forma de concessão crédito com baixo risco.

**ARTUZO** – Perfeito, obrigado Bernardo.

**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Carlos Gomes, do HSBC.

**GOMES** – Sim, bom dia, eu tenho uma pergunta sobre capital. Temos uma redução, um aproveitamento de impostos deferidos, qual a expectativa de uso dos impostos diferidos no futuro porque atingem um patamar muito alto nos



números, perto dos 60,0%, quanto estimam que demora pra o número cair a um nível razoável? Obrigado.

**BERNARDO** – Obrigado Carlos. O capital principal que a gente mostra um decréscimo entre o 2T e o 3T foi principalmente por conta da ativação do crédito tributário e da variação cambial que aumentou nosso RWA. Esse crédito tributário que a gente reportou agora ele foi calculado considerando o aumento de 5,0% na contribuição social no período de agora até final de 2018, então ele tem que ser utilizado até o final de 2018. Então, nossa perspectiva é de utilização completa desse crédito tributário até o final de 2018. Isso não influencia os demais créditos tributários que a gente tem. Os créditos tributários eles tem que ter a justificativa pra existir que você vai consumir num prazo definido de tempo, então a gente tem uma previsão de consumo de crédito tributário e é por isso que a gente incluiu até um novo slide, o slide 23, onde tem uma previsão do que seria o impacto de consumo do crédito tributário dado as nossas projeções no capital principal, no índice de Basileia e no capital nível 1. Então, no slide 23, já tem a indicação ali do que seria o consumo do crédito tributário e o impacto nos nossos índices de Basileia. Ok?

**GOMES** – Não, eu entendo, eu estou vendo a tela mas, esse consumo de capital implicitamente quanto à redução, em termos absolutos ou relativos, dos impostos diferidos supõe, quanto seria ao final dessa implementação o volume de créditos tributários sobre capital?

**BERNARDO** – Eu não tenho esse número para te fornecer, a gente não fornece esse número, então o número melhor que eu tenho dentro das projeções que os nossos cenários se realizarem é o que você encontra na página 23.

**GOMES** – Obrigado.



**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Alessandro Arlante, Bank of America.

**ARLANTE** – Bom dia a todos, eu tenho duas perguntas. A primeira pergunta é sobre o tender offer que foi feito essa semana, vocês anunciaram que estariam dispostos a recomprar até US\$ 600,0 milhões dos bonds perpétuos emitidos lá fora e também de uns dos bonds seniors do Banco. Eu queria saber qual foi o motivo pra efetuar essa operação, essa é a primeira pergunta.

**BERNARDO** – Bom dia Alessandro. Infelizmente essa pergunta por orientação dos advogados eu não posso responder. Eu tenho que te direcionar para os dealers do tender. A gente foi orientado que qualquer pergunta que possa ser entendida de alguma forma como esforço de venda tem que ser encaminhada pros dealers, então se você não se importar peço pra você conversar ou com a nossa corretora BB Security, ou Citibank ou JP Morgan.

**ARLANTE** – Vocês poderiam dar uma indicação onde, não o número em si talvez a tendência do impacto no capital principal do banco caso vocês consigam recomprar os US\$ 600,0 milhões?

**BERNARDO** – Olha, essa é uma das principais perguntas que falam que a gente não pode responder, mas os dealers podem. Eles têm a informação e podem falar pra você.

**ARLANTE** – Tá bom. Passando pra segunda pergunta então, qual que é a estratégia do Banco pra aumentar o índice de capital principal em 2016, a gente tá vendo aí um cenário muito mais difícil pros bancos em 2016 e o índice de capital principal de vocês tá em torno de 8,0%, tá acima do mínimo de capital principal de 4,5% mas olhando para 2016 e olhando pra 2017 vocês vão ter aí dois impactos: um é o aumento de buffer de capital, onde você vai ter que ter uma base de capital mais alta; e número dois como vocês



colocaram aí no slide 23, deduções maiores do capital principal pra vocês se enquadrarem à Basileia até o final dessa fase de implementação. Então assim, em termos de estratégia quais são as alavancas que o Banco tem pra aumentar o capital principal se você acha que isso será possível só com o crescimento orgânico ou se você vai precisar fazer outras, implementar outras medidas pra aumentar esse capital principal.

**JOSÉ** – Alessandro, bom dia, é José Mauricio que está falando, obrigado pela pergunta. Alessandro, assim, queria fazer um pouquinho do histórico com você de como a gente trabalha com relação a capital. A gente tem uma disciplina muito forte em cima disso, hoje o índice de Basileia é de 11,0%, a nossa regra interna que a gente se impôs aprovando pelo Conselho de Administração do Banco é de 13,0%. A gente nunca bateu 13,0%. Não é do 11, a gente nunca bateu nos 13,0%. Se tivéssemos batido em algum momento a gente já tem plano de contingência de capital pré-aprovado pelo Conselho de Administração, e a gente já teria as medidas disparadas. O que eu posso te dizer é que, assim, do mesmo jeito que a gente fez até agora pra regra de Basileia III, a gente vai tá enquadrado no que a regra pede e vamos como sempre trabalhamos com limites internos aprovados superiores a isso. É evidente que a gente não pode falar que pra antecipar pra vocês de que forma a gente vai trabalhar, como a gente nunca antecipou, o que a gente pode garantir pra vocês como a gente sempre garantiu é que a gente estará não do jeito que legislação pede, mas a gente estará acima do capital requerido, consistentemente acima, lembrando que o regulatório é 11,0 o nosso é 13,0 e a gente tá acima de 16,0. Então é assim: o que a gente pode adiantar pra vocês é isso, passar uma mensagem de bastante tranquilidade com relação ao tema capital porque a gente é muito disciplinado com isso.

**ARLANTE** – Só o follow-up em cima da sua resposta: então o sistema de alerta que vocês tem é na gestão de capital em cima do capital total e não em cima do capital principal? Ou eu posso assumir que vocês tem esse mesmo



buffer aí, de sistema de alerta de ter um buffer mínimo em cima do índice mínimo requerido dos 3 níveis de capital ou somente sobre o capital total? Obrigado.

**JOSÉ** – De nada Alessandro, pois não. A gente tem sim buffers estabelecidos pra todos eles eu só tô te dando exemplo da regra que tá vigente atualmente, o regulatório hoje olha pro 11,0, tem gente que vai olhar pro capital principal, você mesmo citou que é 4,5 e a gente tá com 8,0. Então, se você olhar agora então está bem acima do regulatório de hoje e acima do nosso buffer que já existe pra capital principal também e é assim que a gente vai continuar trabalhando. Essa é uma política de gestão de capital nossa, a gente sempre vai ter um buffer nosso de segurança, aprovado pelo conselho administração que a gente tem que ter um plano de contingência pra ele e não pro regulatório, de maneira que a gente nunca chegue perto do regulatório e de novo, a gente nunca chegou no 13, respeitando sempre o nosso plano de capital.

**ARLANTE** – Tá OK.Obrigado.

**OPERADORA** – Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas, gostaria de passar a palavra para o senhor Bernardo Rothe para as considerações finais. Por favor senhor Bernardo, queira prosseguir.

**BERNARDO** – Só gostaria de agradecer novamente a participação de todos e obrigado pelas perguntas e até a próxima teleconferência.

**OPERADORA** - A teleconferência do BB 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 os investidores. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.