

<b>Relações com Investidores   Investor Relations</b>		
Vifin   CFO Carlos Hamilton Vasconcelos Araújo		
<b>Equipe RI   IR Team</b>		
<b>Daniel Alves Maria – Head of IR</b>	<b>Heverton Masaru Ono – IR Executive</b>	
Débora Stefani - IR Manager	Janaina Marques Storti – IR Manager	
Felipe de Mello Pimentel - IR Manager	Joaquim Camilo de Castro – IR Manager	

**BANCO DO BRASIL**

**TELECONFERÊNCIA**

**DE RESULTADOS**

**2T2019**

**09/08/2019**

**OPERADORA** - Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 2T2019. 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 conferência, por favor solicitar 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 16 de agosto 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 e 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 está o senhor Daniel Maria, gerente geral de relações com investidores do Banco do Brasil. Por favor, senhor Daniel Maria, queira prosseguir.

**DANIEL MARIA** – Bom, bom dia a todos. Bem-vindos à teleconferência. Vamos começar na página 4 com alguns destaques. O lucro líquido ajustado foi de R\$ 8,7 bilhões no semestre, resultou um crescimento de 38,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. As rendas de tarifas cresceram 6,7%, isso quando comparado ao 1S2018 e atingiram R\$ 14,2 bilhões. As despesas administrativas apresentaram um aumento de apenas 0,3% em 12 meses, bem abaixo da inflação, chegando a R\$ 15,2 bilhões no semestre. Atingimos o melhor índice de eficiência de nossa série, que ficou em 36,2%. Isso representa uma melhora de 170,0 bps em 12 meses. A rentabilidade sobre o patrimônio líquido cresceu 455,0 bps em 12 meses atingindo 17,4%.

Na página seguinte, na página 5, nós mostramos a evolução do nosso resultado que vem crescendo trimestre a trimestre de forma consistente, como nos comprometemos com o mercado. No 2T2019, nós tivemos um lucro ajustado de R\$ 4,4 bilhões, isso representa um aumento de 36,8% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, e 4,4% em relação ao último trimestre. Esse desempenho logicamente reflete também na melhora da rentabilidade sobre o patrimônio líquido.

Na página 6, nós apresentamos a margem financeira bruta, que cresceu 2,5% no trimestre e 3,2% em 12 meses. No trimestre, a MFB foi impactada positivamente pela mudança de mix da carteira e teve uma contribuição também do resultado de tesouraria. Eu destaco aqui o crescimento das receitas de crédito a pessoas físicas, impulsionada pelo crescimento da carteira e também em especial a linha de crédito pessoal e consignado. Apesar da queda no saldo da carteira PJ no trimestre, as receitas do segmento também cresceram 1,6%, isso principalmente em função da melhoria do mix e com o aumento da participação da carteira MPME, como a gente vai discutir um pouco mais para frente. A tesouraria contribuiu para a MFB com crescimento de 12,7% no trimestre e

25,0% em 12 meses, mas esse resultado da tesouraria pode ser explicado por aumento de receita com operações compromissadas, por um movimento de reavaliação de curva e pelo resultado, pela contribuição do resultado do Banco Patagônia.

Na página 7, nós trazemos o comportamento do spread global que atingiu 3,89%. Isso é uma redução de 8,0bps em relação ao trimestre anterior, mas essa redução pode ser explicada justamente pela composição dos ativos líquidos em relação aos ativos rentáveis. Para efeito de simulação, se nós mantivéssemos a mesma composição do trimestre passado, o nosso spread teria subido 12 bps. No lado direito da lâmina, a gente mostra o comportamento do spread por carteira. E eu acho que é importante observar qual o comportamento do spread da carteira que teve uma elevação de 25,0bps. O impacto positivo veio principalmente de PJ e PF e nós associamos esse movimento, uma das razões, é o movimento de melhora do mix.

Passando para slide 8, nós trazemos o crescimento de 6,7% nas rendas de tarifas do 1S2019, quando nós comparamos com o mesmo período do ano anterior, e à direita nós colocamos os destaques das principais linhas que contribuíram para essa performance.

No slide 9, slide seguinte, nós trazemos as despesas administrativas. Como eu falei, nós mantivemos um rígido controle de despesas, tendo uma elevação bem abaixo da inflação, e apenas 0,3% no período. E nós trazemos também nesse slide algumas métricas medindo a eficiência e a performance dessas métricas nos últimos trimestres. Como pode-se notar, e eu comentei previamente, o índice de eficiência atingiu 36,2% e a tendência de melhora que se observa a cada trimestre e a cobertura das despesas administrativas com receitas de tarifas chegou a 92,2%, olhando para os 12 meses. Esses dois índices representam os melhores patamares que nós temos da nossa série. Conforme nós divulgamos num fato relevante no dia 29 de julho, o BB lançou um conjunto de ações para reorganização institucional, o objetivo dessas ações é continuar com o processo de revisão da estrutura da empresa e da eficiência da empresa, e essas medidas visam racionalizar a estrutura organizacional e

logicamente impactar nos índices de eficiência operacional para que a gente continue nessas tendências.

A página 10, nós trazemos a carteira de crédito ampliada. Ela caiu 0,4% em 12 meses e ela apresentou um aumento de 0,2%. Eu queria destacar o crescimento do segmento PF na carteira, que ele atingiu 32,6% de participação na carteira contra 29,7% em julho, em junho de 2018, do ano passado. E à direita do slide a gente mostra a composição e o crescimento das carteiras justamente para comentar a mudança de mix. Vocês veem o crescimento de pessoas físicas, o crescimento das MPME, a redução do atacado e até mesmo no segmento de agronegócio como a gente vai comentar você vê a redução do agroindustrial e o crescimento do rural. Esta combinação de mix é o que vem direcionando a nossa margem como nós falamos anteriormente.

Na página 11, nós apresentamos especificamente a carteira de pessoa física orgânica, ela cresceu 9,6% em 12 meses e 2,8% no trimestre. As linhas não consignadas vêm aumentando a participação no portfólio. Elas estavam em 13,3% em junho do ano passado, elas chegaram a 14,9%, e esse desempenho foi impulsionado pelo maior crescimento da linha de empréstimo pessoal que, por exemplo, cresceu 97,0% em 12 meses, e esse também é um movimento do mix, dentro do mix de pessoa física estamos crescendo, e estamos crescendo também dentro do mix de pessoa física.

Na página 12, a gente aprofunda aqui a carteira ampliada PJ. Ela caiu 3,7% em 12 meses e ela praticamente se manteve estável no trimestre. Na visão guidance, que nós excluimos a carteira governo, a redução foi de 6,3% em 12 meses. A redução, como eu já comentei lá e demonstrei, ela pode ser explicada pela dinâmica da carteira atacado, na verdade, há um movimento de migração para operações de mercado de capitais. À direita da lâmina nós mostramos especificamente essa parte amarela que é a MPME, que são as pequenas, micro e médias empresas. Ela teve um crescimento e principalmente dentro desse crescimento, ele foi impulsionado pelo crescimento da linha de capital de giro, que cresceu 37,1% no período.

No slide seguinte, no slide 13, nós trazemos a carteira de agronegócio. Ela apresentou uma queda de 2,0% em 12 meses e uma redução de 1,4% em

relação a março. Entretanto, a carteira rural, que é considerada para efeito de guidance, ela é a parte azul desse gráfico, a barra azul, ela apresentou um crescimento de 2,4% nos últimos 12 meses. O agroindustrial caiu 35,0% mas é o mesmo movimento que eu comentei para as grandes empresas, migrando para operações no mercado de capitais. Banco do Brasil divulgou em julho o plano safra para 19-20. Ele prevê um desembolso de R\$ 113,0 bilhões, isso é um montante 20,0% maior quando comparado ao que foi liberado na safra anterior.

Passando para o slide 14, nós trazemos o comportamento das despesas de PCLD líquida, elas totalizaram R\$ 3,6 bilhões no 2T2019. A elevação da provisão bruta, ela pode ser explicada por um caso específico que recentemente entrou em recuperação judicial, o custo de crédito atingiu 3,09% no trimestre.

No slide 15, nós mostramos a qualidade de crédito da carteira total. Bom, a inadimplência acima de 90 dias encerrou o trimestre com 3,25. Esse aumento foi impactado, principalmente pelo caso específico que nós comentamos. Agora quando você desconsidera esse efeito da carteira, o índice de inadimplência fica em 2,61%, que basicamente nos patamares que nós observamos anteriormente. Então, o que nós estamos querendo dizer que a carteira estruturalmente ela está mantendo a qualidade e nós temos esse caso específico que distorce o número. Então, por isso que a gente está trazendo essa métrica e vamos comentar mais para frente. A lógica da cobertura é muito parecida. Quando nós desconsideramos o caso específico a nossa cobertura fica em 217,84%.

Bom, o slide 16 nós apresentamos a qualidade de crédito por segmento. A cobertura da carteira PF atingiu 184,18%, PJ 240,41%, e agro 228,04%, desconsiderando o caso específico. Esse caso específico impacta essas duas linhas, parte no agro e parte pessoa jurídica. A inadimplência acima de 90 dias da carteira PF, ele encerrou em 3,31%. Isso pode ser explicado principalmente pela dinâmica de crédito imobiliário. Por outro lado, a linha de consignado apresentou melhora. A INAD da pessoa jurídica ficou em 3,84%, enquanto que a carteira agro encerrou em 3,08% e ambos os casos foram impactados pelo caso específico, como eu falei e desconsiderando esse evento o índice ficaria em 3,23% e 1,54% respectivamente.

No slide 17, nós trazemos a formação da inadimplência para carteira total e por segmento. Nós também fizemos esse exercício excluindo o caso específico e vocês notam que a formação da inadimplência da carteira de crédito excluindo o caso ficaria em 0,69%, muito em linha com o que a gente vinha observando. E à direita a gente mostra a formação da inadimplência pelos outros segmentos.

No slide 18, nós trazemos o comportamento do índice de Basileia e a evolução do nosso capital. Até um ponto interessante: todos os ajustes prudenciais de Basileia III já foram efetuados, com isso, nós atingimos no início desse ano, nós chegamos ao número 10,01 de capital principal em junho. Isso pode ser explicado, esse movimento, basicamente pelo atuarial, pela posição atuarial por conta da reavaliação semestral que nós fazemos nos planos de benefícios que são impactados, dentre outras coisas, pelo movimento da curva da taxa de juros. O capital principal do banco foi impactado em 107 bps por esse movimento como a gente demonstra na parte de baixo do gráfico, e que ele foi compensado por pelos outros índices que o líquido ficou em torno de 50,0 bps.

Bom, partindo agora para o slide 19, nós resumizamos a performance em relação ao guidance. Só que antes de comentar, só, nós fizemos algumas alterações de guidance, primeiramente no guidance de PJ, ajustando esse movimento do atacado que nós discutimos aqui e a nova expectativa que nós trazemos seria uma redução da carteira entre -10,0 a -13,0%. Mas aquele mesmo movimento, crescendo MPME e o atacado puxando a carteira um pouco mais para baixo. A performance da carteira pessoa física que está muito próxima à ponta superior do guidance nós fizemos um ajuste, de 7% a 10% para 8% a 11%. E a combinação desses dois movimentos resultaria num ajuste de guidance de carteira total entre uma queda de 2,0% a um crescimento de 1,0%. Bom, falando especificamente do desempenho do primeiro semestre, o lucro líquido ajustado atingiu R\$ 8,6 bilhões, quando você anualiza ele está na ponta superior do guidance. A margem financeira bruta encerrou o semestre com 4,5%, carteira de crédito cresceu 1,1%, impactado pelo aumento de 9,7% em PF. Redução de 6,3% no PJ e pelo crescimento no crédito rural de 2,4%. Despesas de PCLD, R\$ 6,7 bilhões, que também quando você anualiza ele fica dentro do guidance, um ponto um pouco mais superior. As rendas de tarifas cresceram

6,7%, dentro do guidance. As despesas administrativas 0,3%, abaixo do guidance.

Com isso nós concluímos a nossa a nossa apresentação e nós passamos para perguntas e respostas. Obrigado.

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

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Eduardo Rosman, do BTG.

**EDUARDO ROSMAN** - Bom dia a todos. Bom dia Daniel. Eu tenho duas perguntas: a primeira é sobre a Cielo. A gente viu que saíram algumas notícias aí nas últimas semanas dizendo que o Banco do Brasil tinha interesse de se desfazer da Cielo, e ontem, acho que na conferência para imprensa o CEO e o Labuto fizeram alguns comentários a respeito da Cielo, né? Então queria saber se você poderia dizer para gente o que foi dito e se há intenção ou não tem alguma coisa definida. Se o BB poderia vender a Cielo a mercado, tem que ser para, teria que ser por uma estratégica e você pudesse contar para gente que foi dito à imprensa ontem seria legal. E acho que o segundo ponto é sobre o capital. Acho que vocês vinham numa toada muito boa de capital e neste tri ele caiu por conta desse efeito atuarial. Então eu queria saber se poderia dar um pouco mais de detalhes pra gente do que aconteceu, se a gente deveria esperar mais algum ajuste para frente, o que pode ser feito aí para melhorar o capital? Acho que vocês tem uma meta de 11,0% até 2022, e nos 12 meses vocês geraram 40,0 bps. Eu queria entender se vocês estão bem confortáveis em chegar nessa meta até antes. Tem essa questão do híbrido também que não tá muito claro ainda se fica ou não fica. Enfim, se você puder falar um pouco sobre o capital, acho que seria legal também. Obrigado.

**DANIEL** – Está ótimo. Obrigado Rossmann pelas perguntas. Bom, primeiramente, sobre o caso da Cielo, você tem razão, teve muita especulação a respeito do caso Cielo, e inclusive nós soltamos um comunicado sobre isso, falando que não há discussões a esse respeito. O negócio de aquisição na estrutura de mercado que nós temos ele é core, ele está associado ao negócio da empresa, o banco não tem, se pronunciou ontem que não tem interesse, não tem discussões sem sentido, né? E inclusive foi mencionado especificamente

isso, que nós olhamos para esse negócio como um core, como um negócio core. Passando para a questão de capital, primeiramente, nós estamos confortáveis com a nossa questão de capital. Lembrando que a nossa meta era 9,5% de capital principal para janeiro desse ano, e nós chegamos muito acima dessa meta, justamente tendo buffers, a forma como a gente olha esse movimento atuarial é criar buffers para você absorver potenciais movimentos, que foi exatamente o que aconteceu. E mesmo esses movimentos eles estão acima da nossa meta. A gente vê sim construção orgânica de capital da mesma forma como a gente vem fazendo. As nossas metas de capital continuam exatamente as mesmas, 11,0% para janeiro de 2022, e nós vamos construir do jeito que nós estamos construindo essa capitalização. O caso específico do atuarial você tem uma reavaliação do atuarial duas vezes por ano, que normalmente acontece em dezembro e acontece em junho. O atuarial, como vocês sabem, tem uma série de variáveis dentre as quais você marca as suas posições passivas por uma curva que melhor representa a estrutura de mercado, e as curvas como se vem, elas têm o movimento de fechamento e isso explica uma boa parte desse movimento do atuarial que nós observamos. Até para facilitar e dar mais luz para esse assunto para os analistas e para o mercado, o que nós fizemos a partir desse dessa divulgação? A nota 26 do nosso balanço, traz um teste de sensibilidade nas principais variáveis em alguns, mexendo alguns basis points, como é que essas variáveis se comportariam. E isso também está reproduzido no nosso relatório de riscos. Agora, só atenção porque essas variáveis elas são dependentes e, normalmente, uma, dependendo da correlação uma acaba compensando a outra. Normalmente quando taxas de juros caem, o preço dos ativos em bolsa tendem a subir, e os ativos da Previ, dentre outras quais você tem renda fixa, você tem também a renda variável. Então, normalmente você tem alguns movimentos que, quando nós fazemos os testes de sensibilidade nós mexemos uma variável e congelamos todas as demais, é só pra passar e para que o mercado entenda qual a sensibilidade para essas variáveis. Com relação à expectativa que você falou a isso, depende das correlações e do comportamento do mercado, né? A gente sempre monitora isso, mas a forma como nós demos para o mercado acompanhar isso e analisar é esse teste de sensibilidade que nós trouxemos nessa nossa divulgação.



**EDUARDO ROSMAN** – Está ótimo. Muito obrigado pelas respostas.

**DANIEL** - Eu só acho que esqueci um ponto que você me perguntou, do híbrido né? O híbrido ele está intimamente vinculado com formato de financiamento do agronegócio. Então, para se ter um exemplo: se você não tivesse o híbrido significa que a equalização de taxas seria maior. Ou seja, qualquer alteração de híbrido, nessa composição, você tem que mexer nas outras variáveis. Eu diria que a gente não vê, não está discutindo nada nesse sentido, tá? Obrigado, Rosman.

**EDUARDO ROSMAN** - Eu que agradeço. Obrigado.

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

**OTÁVIO TANGANELLI** – Obrigado, pessoal, pela oportunidade. E parabéns pelo resultado. Eu tenho uma única pergunta só sobre a qualidade de crédito. Tirando esse caso corporate específico que vocês tiveram no tri, a gente vê que os indicadores de NPL formation eles estão vindo bem estáveis comparado com o que a gente vinha vendo nos tris passados. Eu queria saber se com essa mudança de mix vocês já esperam que a gente começa a ter alguma piora nos próximos trimestres ou se eles ainda podem ficar algo estáveis por algum tempo dado que a melhora no produto a produto acaba dando um offset para esse efeito do mix mais arriscado? Obrigado.

**DANIEL MARIA** – Obrigado, Otávio. Na verdade, naturalmente quando você reduz o large corporate e você vai mais para pequena e média empresa, é natural que você tenha algum movimento em provisões e algum movimento em NPL. Entretanto, está se comportando muito bem, né? Inclusive, se você, na página 29, que está nos anexos, nós temos aqui mostrando as safras e principalmente a carteira MPME que eu queria mostrar para você, para vocês. Quando você olha as novas safras, a de 17, a 18 e a 19, você vê que ela é melhor das safras como ela vem se comportando. Então nós estamos efetivamente gerando safras com melhor qualidade de crédito, né. Então, seguindo esse movimento, a gente vê sim uma estabilidade de NPL nesse momento.

**OTÁVIO TANGANELLI** - Tá claro, Daniel. Obrigado.

**OPERADORA** - Nossa próxima pergunta vem do Senhor Thiago Binsfeld, do Itaú BBA.

**THIAGO BINSFELD** – Oi, Daniel. Bom dia. Duas perguntas aqui do meu lado também. Primeiro em despesas administrativas. Essa é uma linha que tem vindo até aqui bem sob controle, estável no acumulado do ano, mas o guidance indica expansão de 2,0 a 5,0%. Eu queria que você avaliasse um pouco do risco versus o guidance. Acho que termina mais próximo do piso, acho que pode acelerar um pouquinho mais. E minha segunda pergunta sobre risco legal. Essa é uma linha que vocês vinham comentando que 3T e 4T do ano passado seriam um bom patamar de comparação, mas enfim a gente vê um pouquinho de aceleração nessa linha. Então, primeiro se você puder discutir o que tem ocasionado esse aumento de demandas cíveis e trabalhistas. E, segundo, qual que é o nível que a gente poderia esperar até o final do ano? Obrigado.

**DANIEL MARIA** - Está ótimo. Obrigado, Thiago. Bom, sobre despesas administrativas, na verdade, quando nós montamos o nosso guidance, a gente previa um evento, que era a questão da CASSI, a gente até comunicou durante o período, foi levado para votação, não foi aprovado, logicamente, então não teve esse dispêndio, né, ainda tem algum processo que vem sendo discutido junto ao próprio regulador, iniciou um processo que ele chama de direção fiscal, que tá ainda no fluxo natural dele. Então, você, dependendo do encaminhamento você pode ter algum impacto nas despesas, mas nada diferente daquilo que a gente tinha guiado e cabe no nosso guidance. Nas despesas administrativas, eu diria o seguinte: também tem um outro evento que ainda é cedo para gente avaliar, que é a questão desse plano de adequação de quadros que nós lançamos no final do ano, no final do mês passado. A expectativa é que você tenha um evento que seja one off, né, e que você gere economias lá para frente. O que acontece é que com a dinâmica desse plano primeiro você abre se todos os funcionários estão aptos a se inscreverem. A segunda fase você cruza o interesse dos funcionários com as vagas que você tem nas regiões. Depois uma terceira fase, logicamente vai ter gente interessada em lugares que não tem vaga, e vice versa, você tenta acomodar e combinar esse item. Então, a gente espera ter esse processo finalizado pro final do mês. Aí a gente vai conseguir dar um pouco mais de luz para expectativa desse número, tá? Passando para o

risco legal. O risco legal, ele vem principalmente das demandas cíveis, aí é um processo que nós estamos de aceleração de alguns processos, você tem milhares de demandas cíveis que tem um custo de observância e a ideia é na medida do possível e você consiga acelerar isso. Então a gente já tá nesse processo, a gente iniciou isso lá no passado. A nossa expectativa para esse primeiro semestre veio maior. Mas até diria o seguinte: a realidade veio maior do que a gente havia guiado o mercado a nossa expectativa, mas isso, de certa forma, é positivo porque você tá mudando a inflexão, você está trazendo a inflexão mais pra perto. O que eu teria de perspectiva para os próximos trimestres, seria alguma coisa na casa de 1,3-1,5 por trimestre. Mas essa é a melhor estimativa olhando as informações que eu tenho aqui, tá? Então a verdade é que isso a gente vai refinando à medida que vai se aproximando.

**THIAGO BINSFELD** – Perfeito. Muito claro. Obrigado.

**OPERADORA** - Nossa próxima pergunta vem do senhor Domingos Falavina, do JP Morgan.

**DOMINGOS FALAVINA** – Obrigado. Bom dia, Daniel, bom dia a todos. São duas perguntas também. A primeira, do lado de NII, uma coisa que chamou atenção nossa foi tesouraria contra cost of funding, né, principalmente a parte de custo. E eu acho que você comentou um pouco o Patagônia. A gente abriu aqui o release de Patagônia. O Patagônia teve uma despesa total de juros de US\$ 1,1 milhão, né? Ano contra ano, ainda teve uma valorização cambial forte na Argentina. Eu não tenho ainda exatamente fechado o 2T, mas teria sido coisa de US\$ 5,0 US\$ 10,0 milhões de delta versus um aumento de despesa de funding de vocês de R\$ 600,0 milhões. Então eu queria entender, assim, se a gente tá olhando isso errado, se esse número na verdade por algum motivo não conversa, a metodologia está errada, ou se não, exatamente o que é que fez esse aumento de funding ser tão presente? A segunda dúvida minha é com relação às demandas. Eu notei que vocês fizeram um ajuste de demandas cíveis de R\$ 1,6 bi, está logo lá no começo do release. E olhando a tabela 11, parece que o ajuste foi de R\$ 2,3 bi. Até acho que é mais questão contábil que eu não tô entendendo. Então, a minha pergunta é assim: o ajuste de 1,6 ele é exclusivamente da mudança na metodologia, ou seja, a mudança de metodologia gerou um impacto

de 1,6 e vocês vão ajustar isso ou esse ajuste de 1,6, ele é maior do que o efeito líquido do ajuste da metodologia, e qual é a diferença entre o 1,6 e o 2,3?

**DANIEL MARIA** – Está ótimo. Obrigado, Domingos. Bom, vamos começar com a questão do NII e do Patagônia. Você tem razão, o efeito do Patagônia ele é distribuído em diversas linhas dentro do nosso NII. E um deles é o custo de captação, quando você olha o custo de captação de depósito a prazo ele teve uma elevação e ele mostra um número acima do percentual do CDI que não é comum no Banco do Brasil. Apesar da base ser pequena, a variação é alta e isso explica um pouco esse efeito. Esse efeito, só que a contrapartida disso está nos ativos que aparecem no resultado de tesouraria. Por quê? Patagônia está líquido e investe em recursos de tesouraria. Então, na verdade, isso, eu diria que entre mais e menos dentro do NII teve uma contribuição mas distribuída em linhas diferentes. Esse exercício, olhando para os números do Patagônia, tem alguns desafios, que é o seguinte: como lá o Patagônia publica em IFRS e ele tem ativado a questão da correção monetária, e quando nós trazemos o Patagônia para cá para consolidar a gente traz em BRGaap e BRGaap não aceita correção monetária, isso pode trazer algumas distorções. Mas efetivamente esses efeitos você pontuou muito bem, né, que esses efeitos eles estão distribuídos parte no resultado de tesouraria e parte no resultado no custo de funding, e em outras linhas também dentro do balanço como um todo, tá? Bom, com relação à questão da metodologia, e até comentando um pouquinho qual foi o processo - e até obrigado por você ter feito essa pergunta e lembrar desse item -, aparece um item extraordinário, ou melhor, dentre os itens extraordinários aparece um que é a questão de mudança de metodologia para demandas cíveis e para risco legal, demandas cíveis e demanda trabalhista. Isso é basicamente o seguinte: nós temos a nossa metodologia, a gente refina essa metodologia de tempos em tempos, faz back testings, identifica quais são os resíduos entre o observado. E nós, a partir disso a gente deu um outro passo numa metodologia que ela é muito mais dinâmica, e ela leva em consideração os fatos mais recentes para retroalimentar a metodologia. Para quê? De forma que você reduza os resíduos identificados entre o observado e o que a gente projetou. O que acontece? 2,3 milhões são demandas totais, tá, e 1,6 é a questão da mudança de metodologia. São dois, digamos que a mudança de metodologia afeta o estoque. As

demandas totais ele tem também aquele processo do fluxo que eu estava comentando de aceleração de alguns processos, não é? Então, esse evento que você vê marcado no extraordinário ele tem toda a característica de extraordinário justamente por ser mudança de metodologia e essa metodologia vai refinar as nossas projeções, não é bem as projeções, mas a nossa provisão, o cálculo da nossa provisão daqui para frente.

**DOMINGOS FALAVINA** - Tá. E só pra checar, quando eu olho o lucro líquido que vocês reportam ele tem 2,3. Quer dizer que você estornou 1,6 e os outros 700 que seriam recorrentes? Seria a tabela 11.

**DANIEL MARIA** - Me dá um minutinho. Domingos, eu prefiro fazer um follow-up call mais tarde quebrando esses números.

**DOMINGOS FALAVINA** – Tá OK. Obrigado.

**OPERADORA** - Nossa próxima pergunta vem do senhor Gabriel da Nóbrega, do Citibank.

**GABRIEL DA NÓBREGA** – Muito bom dia a todos e obrigado pela oportunidade. Durante os últimos meses a gente viu que o banco fez alguns desinvestimentos de diversos ativos que não são core para essa operação como IRB, a Neoenergia, BB Turismo dentre outros. Eu queria entender se ainda existem algumas outras otimizações que vocês estão pensando em fazer, e se poderia talvez até ter algum desinvestimento de algum ativo core. E a minha segunda pergunta é com relação à receita de tarifas. Mesmo com cenário competitivo mais desafiador a gente viu que vocês conseguiram aumentar bem a receita de tarifas, especialmente cartão de crédito e também de seguros. Com as novas reorganizações que vocês já começaram a fazer e também com o redesenho da sua rede de agências, eu queria entender um pouco melhor como é que andam a reestruturação dessas agências e se você já está vendo isso impactando na sua capacidade de aumentar o cross selling também. Obrigado.

**DANIEL MARIA** - Obrigado, Gabriel. Bom, primeiramente, vamos falar sobre a questão de desinvestimentos. É claro que a gente vinha falando que o que a gente considera não core, desinvestir, e você pontuou esses casos grandes mas tem casos menores que a gente pode colocar aqui, né, que nós fizemos e que a

gente vem divulgando. E então essa é a direção, o que é non-core a gente sai. No caso do que é core, não faz sentido nós sairmos justamente por ser core. A grande discussão que a gente tem sempre tem, em qualquer empresa tem, é como é que você otimiza e como é que você posiciona esses negócios olhando pros desafios que você tem no futuro. Mas, assim, eu diria que basicamente é isso que a gente analisa constantemente e não temos nada nesse sentido para comentar neste momento. Logicamente, qualquer alteração a gente vai trazer para o mercado e vai discutir com mercado. Mas, assim, a avaliação é constante, não temos nenhum fato para comentar nesse sentido agora, né? Bom, com a questão das tarifas, das receita de tarifas, eu acho que tem dois movimentos que acontecem dentro do banco e eu costumo falar que a revolução digital, a transformação digital, ela acontece uma parte que as pessoas veem, que é o que acontece via mobile, a mudança, a interação no mobile, e o que acontece dentro da organização. Dentro da organização é que a partir do momento que você tem mais informação você consegue identificar o comportamento dos seus clientes. Eu diria que o que acontece dentro do banco, vem acontecendo, é uma migração de uma segmentação muito mais baseada em renda, que ela é plana, por uma segmentação mais complexa que é baseada em comportamento. A partir do momento em que você se baseia em comportamento você consegue entender o seu cliente, entender o ciclo de vida do seu cliente e quais são as necessidades daquele momento, e ser mais cirúrgico para a oferta. Associado a isso, esse movimento que nós temos na nossa rede de agências, e saindo de um modelo genérico e indo para o modelo universal, vamos chamar assim, um modelo universal e saindo pro modelo especializado, você traz mais clientes sendo atendidos por um gerente, por um atendimento especializado. Só para dar um número, nos últimos dois anos, dois anos e pouco, nós saímos de 4,0 milhões de atendidos, de clientes atendidos, para mais de 6,0 milhões. Então isso é um outro processo, estar próximo do cliente, entender melhor o cliente, e aí a possibilidade para você fazer cross sell e up sell a partir disso. É verdade que tarifas, a receita de tarifas, ela é desafiadora como todo porque tem uma transformação acontecendo na, no setor, no segmento como todo. Entretanto, a gente vê sim possibilidade a partir do momento de estar próximo do cliente. O cliente tem muita importância. Estar próximo do cliente é muito importante para

que você atenda plenamente às suas necessidades e ofereça produtos que aumentem a rentabilidade da instituição também.

**GABRIEL DA NÓBREGA** - Está ótimo. Se você me permite só um follow up aqui, à medida que vocês forem aumentando a eficiência, estando cada vez mais próximo dos seus clientes, você acredita que poderia ter algum up side para o seu crescimento de renda de tarifas neste ano?

**DANIEL MARIA** - Olha é difícil especificar o momento, até mesmo porque esses processos são graduais. Mas eu posso lhe falar que no médio prazo é esse o nosso objetivo, né? Aumentar eficiência e até o que nós fizemos, nós testamos um modelo que a gente expandiu para outras regiões do país e isso tá muito calcado, essa última reestruturação que nós fizemos, na nossa última Apimec, lá em outubro, nós comentamos que nós testamos em quatro regiões do Brasil um modelo leve, aonde você pegava o cliente que normalmente o relacionamento ficava dentro de uma agência, você levava para as plataformas, e essas plataformas você tinha o mesmo número de gerentes com mais clientes e podendo dar mais atenção. E, nas agências, você tinha agências menores e que elas eram mais voltadas para vendas. Esse modelo ele mostrou um sucesso porque nós, com menos gente, rodamos mais eficientemente o número de clientes e com melhor percepção da qualidade de serviço, e também internamente, o clima interno melhor. Daí o que nós fizemos nesse ano? Nós expandimos isso para alguns outros lugares, por exemplo para as outras capitais e levamos para outras regiões. Isso explica um pouco esse movimento que nós estamos convertendo 333 agências para postos de serviços, tá? Então, quer dizer, esse é justamente o movimento: estar próximo do cliente, ser mais eficiente e, logicamente, impactar isso na receita de tarifas. Mas, enfim sem te precisar se esse movimento vai entrar no 2T, 3T ou em que momento, mas o objetivo é justamente esse.

**GABRIEL DA NÓBREGA** – Está ótimo, ficou muito claro. Obrigado.

**OPERADORA** - Lembrando que para fazer perguntas basta digitar \*1. Nossa, próxima pergunta vem da senhora Giovanna Rosa, do Bank Of America.

**GIOVANNA ROSA** - Bom dia. Obrigada pela oportunidade de fazer pergunta. Eu tenho uma pergunta em relação ao NII, também. A gente está vendo um

aumento expressivo aí de spread, mas quando a gente olha pra margem de crédito ainda parece que não vai, né? na visão de vocês, o que falta para a gente ver um crescimento maior aí? eu sei que a questão de volume também influencia, mas o que a gente pode esperar, indo para frente, de margem de crédito e quais são os triggers para ter uma aceleração? E a minha segunda pergunta é em relação à estimativa de redução de custos que vocês têm para esse programa que vocês divulgaram. Ontem, acho que no call da empresa, vocês mencionaram algo em torno de R\$ 500,0 milhões a partir de 2020. Então, queria que vocês, se vocês pudessem elaborar um pouco mais da onde vem essa redução, como vocês chegaram nesse número. Enfim, seria bom aqui pra gente. Obrigada.

**DANIEL MARIA** - Tá ótimo, Giovanna. Obrigado pelas perguntas. Primeiro, o comportamento do spread da carteira, o spread de crédito. Falando sobre spreads como um todo, você tem sim compressão de spread. Você tem, a competição é maior, você vê segmentos específicos, eu acho que um bom segmento é o consignado, que ele tem o spread comprimido e não só, eu dei esse como exemplo, mas tem outros. O que é interessante na questão do spread quando você olha para o Banco do Brasil, primeiro você tem uma diversidade de produtos. Depois você tem um comportamento que ele varia dependendo da região do país. E dependendo, porque o nível de competição é diferente também porque tem uma distribuição de competição de forma diferente e alguns produtos mais inchados de um lado do que do outro. Então a tendência para spread como todo é de redução e é isso que a gente tá vendo. Agora, o nosso spread por carteira vem ganhando espaço por conta da mudança de mix. Lembrando que esse processo que a gente, que tem acontecido na carteira PF, se você migrar, ter um crescimento com consignado de forma que você mantém a participação de mercado e um crescimento maior nas linhas não consignadas, ela contribui muito para o spread da carteira. Quando você vai para carteira PJ, é o mesmo efeito, o spread do atacado ele tende a ser mais apertado. E quando você atende essa empresa via mercado de capitais sobre eficiência de uso de capital é melhor, dando uma taxa, dando o custo final pro cliente melhor. E quando você leva a sua carteira para pequenas e microempresas você também tem um ganho de spread. Então, o que acontece? O spread como um todo tem um processo de compressão. O spread do banco e da carteira do banco ele vem ganhando



espaço por conta da alteração de mix. Bom, o segundo ponto é com relação às despesas administrativas e esse plano. Efetivamente, foram mencionados alguns números preliminares e justamente esses números que nós vamos refinar. Como eu falei, é uma interação constante para você conseguir combinar todos esses fatores. Inclusive o presidente comentou ontem que o efeito one off, em ordem de grandeza, seria uma coisa em torno de R\$ 300,0 milhões que se esperava, isso para uma economia na ordem de R\$ 500,0 milhões. E logicamente que essa economia vem mais para 2020 até por conta do timing que vem acontecendo. Mas esses números são preliminares. Por isso que eu digo, mais importante, dada a complexidade de você combinar todos esses fatores que eu comentei antes, o número definitivo, o número mais próximo, a gente vai trazer lá no final desse mês.

**GIOVANNA ROSA** - Tá bom. Daniel, se você puder fazer só um follow up na parte da carteira. Na verdade, em relação à qualidade de crédito. Esse é o 2T que teve aumento de inadimplência em pessoa física, né? Acho que tem a questão do imobiliário, Minha Casa Minha Vida, mas o que vocês estão enxergando aqui? tem alguma coisa a mais? o que que a gente pode esperar indo para frente? A gente ainda deve ter um aumento aí relacionado ao Minha Casa Minha Vida ou a gente pode começar a ver esse índice cair até o final do ano? Obrigada.

**DANIEL MARIA** – Está, ótimo. Obrigado, Giovanna. Eu diria o seguinte: a carteira PF ela pode ser explicada sim pelo financiamento imobiliário, nós temos aí por volta de 40,0% dessa carteira com baixa renda. É verdade que o baixa renda têm vários níveis, a gente tá nos níveis superiores do baixa renda. Essa população, esse grupamento de clientes está mais exposto à questão econômica. E lembrando que tem um número representativo de desempregados. Eu sei que tem algum movimento já positivo na questão do próprio CAGED que trouxe, mas você efetivamente tem uma massa de desempregados e subempregados grandes que isso explica a sensibilidade dessa carteira, tá? O que é que vem acontecendo com essa carteira de imobiliário? Essa porção da carteira de baixa renda ela vem sendo diluída por que os desembolsos dos outros segmentos vem acontecendo. Esse é um ponto. O segundo ponto é a velocidade para alteração dessa questão da inadimplência, ela é um pouco mais

lenta, então a gente observa um pouco mais de pressão vinda dessa carteira sim, daqui para frente. Mas a gente vem tomando medidas para tentar minimizar isso, estando próximos desses clientes, buscando, entendendo melhor, buscando alternativas para você conseguir equacionar isso. O segundo ponto que eu acho que aqui também você pode notar no nosso material, tem um pouquinho mais de pressão no cartão de crédito. Nossa carteira de cartão de crédito cresceu, é positiva, a gente também tem uma estratégia com o não cliente, apesar de ser pouco representativo na carteira como todo, mas normalmente, não estou querendo dizer que seja isso que signifique, mas eu estou querendo dizer como a gente vem crescendo a participação do não cliente isso traz, à medida que tomar proporções maiores, pode ter algum efeito. Mas você por outro lado, o não correntista, ele tem um perfil de fees que é maior do que o correntista. Então você compensa nas outras linhas. Mas eu diria, eu pontuaria esses dois pontos, mas principalmente o comportamento do imobiliário.

**GIOVANNA ROSA** – Tá certo. Então, indo para frente a gente ainda deve ter uma pressão nesse sentido, né?

**DANIEL MARIA** – Eu diria o seguinte: a gente acredita que está chegando próximo a uma inflexão nesse sentido, até mesmo por conta das medidas que nós estamos fazendo. Mas vamos observar qual a evolução dessas medidas que nós estamos fazendo.

**GIOVANNA ROSA** – Tá ótimo. Obrigada, Daniel.

**OPERADORA** - Nossa próxima pergunta vem do senhor Carlos Gomes, do HSBC.

**CARLOS GOMES** – Bom dia. Eu gostaria de perguntar qual é a expectativa de crédito, de crescimento de crédito nos próximos 3 anos? E a segunda pergunta: poderia comentar sobre a taxa de impostos que foi baixa no trimestre? Obrigado.

**DANIEL MARIA** - Carlos, eu diria, você está falando da expectativa de crescimento do crédito para o banco?

**CARLOS GOMES** – Para o banco, sim.

**DANIEL MARIA** - Eu diria o seguinte: a gente divulga o guidance anual, então certamente a gente trabalha com algumas premissas, mas assim, pra efeito de comunicação com o mercado a gente vai colocar isso no próximo guidance, mostrando qual a expectativa para 2020. A questão da taxa de imposto, obrigado por essa pergunta, a taxa de imposto estruturalmente a gente olha nossa taxa de imposto entre 18-23,0%, como a gente já teve oportunidade de conversar a respeito disso. Mas com alguma volatilidade que você pode observar trimestre a trimestre. A taxa de imposto no semestre ficou em 14,0% sendo que o 1T com 17 e esse daqui com 11,0%. Como que eu posso olhar para esse movimento da taxa de imposto? Primeiro, nós tivemos a ativação de créditos tributários. Aqui, eu sempre comento que essa taxa estrutural que eu coloco é uma taxa estrutural anual e já sabendo que você tem alguma volatilidade por conta de uso e ativação de créditos tributários. Nesse período nós tivemos uma ativação de créditos tributários. Isso basicamente entrou como extraordinário, como você pode encontrar lá no extraordinário. Isso é basicamente, quando nós fazemos a previsão de utilização de crédito tributário, nós fazemos um estudo duas vezes por ano. Isso tem uma governança para isso, você passa a discussão por testes de utilização e todas as coisas, então esse é um processo muito bem definido. Quando nós fizemos lá no final do ano passado, nós começamos em outubro, nós projetamos o comportamento das variáveis pro ano como um todo, aprovamos os créditos tributários, só que efetivamente nós tivemos um pouco mais de volatilidade cambial nos últimos dois trimestres e isto gerou créditos tributários, só que o estudo já estava pronto, já tinha decisão de crédito tributário e a gente faz o ajuste no próximo estudo, que foi feito agora. Então isso estava nas contas de compensação, e o que nós fizemos? Nós fizemos um estudo e análise da utilização disso, vimos a possibilidade de fazer essa ativação e está classificado como extraordinário justamente porque é relativo a exercícios anteriores. Por que eu estou falando tudo isso? A ativação do crédito tributário, tem um impacto sim, ele acabou reduzindo a taxa de imposto. Não explica tudo mas é uma das razões. Segundo ponto, que tem uma combinação de fatores. Segundo ponto é que efetivamente nós tivemos um lucro maior. Como eu pago integralmente a distribuição via JCP, e eu tive um JCP maior, significa que eu consegui uma otimização tributária maior, porque eu tive mais JCP e mais PLR e isso retroalimenta e reduziu a taxa efetiva. Também tem outros fatores. Como

eu falei, não é uma explicação só que mostra isso. O resultado por exemplo de seguros foi um pouco mais forte, isso veio via corretora. Você tem uma taxa que é tributada na corretora diferente do banco e isso também, essa assimetria acaba reduzindo também a taxa do trimestre. Mas a taxa semestral ficou nos 14,0% nesse período.

**CARLOS GOMES** - Obrigado. Voltando ao crescimento, o crescimento do sistema?

**DANIEL MARIA** – Carlos, eu só estou consultando aqui, eu não tenho para os próximos três anos essa informação comigo. Eu lhe chamo, logo que acabar a conferência e te passo depois o dado mais refinado, tá?

**CARLOS GOMES** – Obrigado.

**OPERADORA** - Encerramos neste momento a seção de perguntas e respostas. Senhor Daniel Maria fará as considerações finais. Por favor, senhor Daniel Maria, queira prosseguir.

**DANIEL MARIA** – Bom, primeiramente, muito obrigado pela atenção, muito obrigado pelas perguntas. Os dois pontos que a gente vai trazer mais dados nós voltaremos a falar com vocês e qualquer outro questionamento que vocês tenham tanto eu quanto todo time aqui da RI está à disposição. Muito obrigado e bom final de semana.

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