



**Teleconferência de Resultado – 2T17**  
**11 de agosto de 2017**

**OPERADORA** – Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Seja bem-vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 2T2017. Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo à 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 acessada 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 18 de agosto de 2017, em português e inglês. Para acesso ao replay você deve solicitar à operadora a ouvir a tele do BB e a sua identificação será solicitada. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que esta apresentação faz referências e declarações sobre expectativas, sinergias planejadas, estimativas de crescimento, projeções de resultados e estratégias futuras sobre o Banco do Brasil, suas subsidiárias coligadas e controladas. Essas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do país, do setor e dos mercados internacionais. O Banco do Brasil não se responsabiliza em atualizar qualquer estimativa contida nesta apresentação. Conosco, hoje, estão os senhores Alberto Monteiro de Queiroz Netto, Vice-Presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores; e Bernardo Rothe, Gerente Geral de Relações com Investidores do Banco do Brasil. Por favor, Sr. Bernardo, queira prosseguir.

**BERNARDO ROTHE** – Bom dia a todos. Obrigado por participarem da nossa teleconferência dos resultados do 2T2017.

Eu gostaria de começar a apresentação no slide 4, onde temos, primeiro, no lado esquerdo, os direcionadores estratégicos do Banco. São os mesmos que vocês já viram há algum tempo e são os mesmos desde o ano passado quando o presidente Caffarelli assumiu a direção do Banco do Brasil, que é rentabilidade, eficiência, controle de inadimplência e capital, o foco na experiência do cliente e a transformação digital.

Nos destaques, ao lado direito, do 1S, nós temos a evolução de rendas de tarifa de 10,0%, na comparação semestral; a margem financeira bruta estável, com pequeno crescimento de 0,3%, essa é a margem líquida de recuperação de crédito; as despesas administrativas sob controle e com queda de 0,9%; e o índice de eficiência atingindo 38,9%, o menor nível do Banco do Brasil na história.

No slide 5, trazemos o lucro. O lucro ajustado atingiu R\$ 5,2 bilhões, um crescimento de 67,3% sobre o lucro apresentado no 1S do ano passado. Eu gostaria de destacar também que o resultado antes de impostos e provisões cresceu nas diversas bases de comparação também, e na visão semestral esse crescimento é de 5,8%. Os indicadores de rentabilidade no 2T, o retorno do acionista medido sem os impactos do capital híbrido, que é dívida considerada como capital, ficou em 14,1%, e o retorno medido pela média dos analistas de mercado do mesmo formato ficou em 12,8%.

No slide 6, nós temos a evolução do lucro. Eu vou destacar apenas o 1S onde a formação feita principalmente pela margem financeira bruta que atingiu R\$ 29,0 bilhões, a margem financeira líquida depois fica em R\$ 16 bilhões após a dedução de R\$ 13,0 bilhões de PCLD no primeiro semestre. As rendas de tarifas atingiram mais de R\$ 12,0 bilhões, as despesas de pessoal ficaram, no semestre, em R\$ 15,6 bilhões e, no final, o lucro líquido ajustado de R\$ 5,2 bilhões.

No slide 7, temos os indicadores de mercado. O lucro por ação cresceu, no trimestre, de R\$ 0,9 para R\$ 0,95 no final deste trimestre. Dividend yield estimado para 2018 com base no consenso de mercado é 3,81%, preço/lucro 12 meses também estimado pelo consenso de mercado 8,0x pra 2017 e 6,9x pra 2018.

Preço/valor patrimonial também com base no consenso de mercado, 0,97x estimado pra 2017, e 0,88x estimado pra 2018.

No slide 8, trazemos as captações comerciais, que cresceram no trimestre 0,7%, atingindo R\$ 588,5 bilhões. O destaque é depósitos a prazo, teve um crescimento de 5,5% sobre março de 2017. Gostaria também de destacar a carteira de crédito líquida ajustada por captações comerciais, o indicador ficou em 87,5%, mostrando a alta liquidez que o banco ainda mantém.

No slide 9, já falando da carteira de crédito ampliada, que teve um crescimento de 1,1% no trimestre, atingindo R\$ 696,0 bilhões. Na comparação anual, foi um decréscimo de 7,6%. Outro fator que eu gostaria de destacar é a composição dos ativos, a migração que a gente tem visto na composição dos nossos ativos de pessoa jurídica para o agronegócio e a carteira de pessoa física. A pessoa física saiu de 24,5% para 27,0% na composição da nossa carteira de crédito ampliada, desculpe, esse é o agro que saiu de 24,5% pra 27,0%; a pessoa física saiu de 25,2% pra 26,7% e a pessoa jurídica caiu de 43,5% para 39,8%.

No slide 10, nós temos o desembolso numa média trimestral com base 100 na comparação com o 1T16 para mostrar como tem se comportado os desembolsos no Banco do Brasil. Então, nesta comparação a gente mostra, aqui, que o 2T teve uma média bastante acima dos trimestres anteriores, mostrando uma melhora na originação e no desembolso bruto dentro da nossa carteira, que acabou se refletindo até no crescimento da carteira no trimestre, como eu mostrei no slide anterior. O destaque é a carteira PF, que teve um crescimento bastante alto, mais de 100,0% na comparação anual. A carteira agro com a sua sazonalidade natural, também com um crescimento de 9,0% em relação ao 2T16; e a carteira PJ também com um crescimento bastante bom, apesar de ainda insuficiente pra conter a queda da carteira.

No slide 11, a carteira PF, a concentração em linhas de menor risco continua. O destaque é o crédito imobiliário que teve um crescimento, em geral, de 3,9% contra junho de 2016, sendo que na PF foi de 8,4%. E o nosso *market share* ficou em 7,8%

no financiamento imobiliário para pessoas físicas. O consignado a gente teve um crescimento, em doze meses, de 2,0% e o *market share* está em 21,6%. Quanto ao CDC Salário, a gente apresentou um decréscimo de 3,1% e no veículos a queda foi de 25,9%, bastante alinhada com a demanda que existe para financiamento de veículos no mercado no momento. Na carteira de pessoa jurídica ampliada a gente mostra um decréscimo de 1,3% no trimestre, atingindo R\$ 277,0 bilhões, sendo que boa parte desse decréscimo vem da carteira de micro e pequenas empresas, menos 6,5% no trimestre, enquanto que a carteira de médias e grandes empresas e governo teve um crescimento de 0,2%, nesse trimestre.

No slide 13, temos o agronegócio. O desempenho a destacar é o crescimento de 4,5% na comparação com o trimestre anterior, sendo que boa parte disso veio no crédito agroindustrial, 7,5%, revertendo uma tendência de todos os últimos trimestres; e 3,9% no crédito rural. Foi anunciado também o novo Plano Safra para o período 2017/2018, o total de R\$ 103,0 bilhões, um crescimento bastante expressivo ante do realizado na safra anterior, sendo que R\$ 91,5 bilhões são destinados a produtores rurais e cooperativas.

Passando para o slide 14, nós já trazemos a qualidade da carteira com o comportamento do índice de inadimplência acima de 90 dias. O nosso índice de inadimplência, tirando um caso específico que tem afetado essa inadimplência, ficou em 3,7% ao final de junho.

No slide 15, temos a quebra por segmento. Então, o slide traz como está o comportamento da inadimplência na pessoa jurídica, na PF e no agro. Começando pela jurídica, 6,21%, se não considerarmos o caso específico ao final de junho, 3,34% pra pessoa física e 1,39% no agronegócio.

No slide 16, saldo de provisão e coberturas. Nós atingimos, de novo, ajustando pelo caso específico, 159,5% de cobertura ao final de junho, um saldo total de provisões de R\$ 37,8 bilhões.

No slide 17, a cobertura por segmento. A pessoa física ficou em 177,1%, o agro 167,0%, a pessoa jurídica sem o caso específico 149,3%, tudo ao final do trimestre.

No slide 18, o risco médio. Atingimos 5,89% ao final de junho. E a carteira por nível de risco, a gente continua concentrado em riscos AA-C com 91,1% das operações.

No slide 19, o fluxo da provisão pela carteira ficou em 1,04%, praticamente estável em relação ao semestre anterior num nível bastante adequado. E a despesa de provisão no trimestre ficou, bruta, sem considerar o desconto da reiteração de crédito, ficou em R\$ 6,658 bilhões.

No slide 20, nós temos a formação de inadimplência de 1,07%, o indicador é 1,07%, mas, em valor nominal atingiu R\$ 6,8 bilhões. É a melhor formação de inadimplência, em valor nominal, desde o 4T2015. Se a gente ajustar esse indicador, incluindo a carteira renegociada, parte da carteira renegociada, que foi renegociada após 90 dias de atraso, esse índice chegaria a 1,32% e o valor nominal em R\$ 8,4 bilhões.

A formação de inadimplência por segmento, na pessoa física nós tivemos, aí, uma formação nominal de R\$ 1,7 bilhões, inferior ao trimestre anterior; no agro R\$ 0,8 bilhões, inferior também ao trimestre anterior; e na pessoa jurídica R\$ 4,11 bilhões, é o melhor resultado, também, desde o 4T2015 e essa carteira onde a maior taxa da inadimplência se concentra, principalmente na micro e pequena empresa, mostrando que tem uma tendência bastante boa para os próximos trimestres.

No slide 22, os créditos renegociados por atraso. As contratações no período atingiram R\$ 3.622,0 milhões. Para trimestres pares, desde 2015 esse é o melhor resultado, o menor - não é questão de melhor - o menor volume de contratações de um trimestre par desde o 4T2015. Gostaria de destacar também os recebimentos de principal e juros menos a capitalização de juros ocorrida no período, que atingiu também o maior volume da história, R\$ 1,2 bilhões. Outra coisa a destacar, o atraso acima de 90 dias que foram renegociados representou, nesse trimestre, diferente de trimestres anteriores, 44,35%. Nas informações dos trimestres anteriores, se os senhores se lembrarem era perto de 20,0%, na verdade até um pouco abaixo de

20,0% do que a gente já vinha fazendo. O que afetou esse aumento de renegociação de 90 dias tem a ver com homologação de recuperação judicial e duas transações representam 20,0% dos contratos do 2T; foram duas grandes transações. Na parte de baixo do slide, a formação de inadimplência, como pode ser visto, já temos o menor nível de formação de inadimplência nessa carteira ao longo dos trimestres, dados que são mostrados nesse slide, atingindo 6,27% de indicador e R\$ 1,7 bilhão no valor nominal. Outro destaque é, após vários trimestres de alta a gente já apresenta uma redução na inadimplência desta carteira.

No slide 23, a margem financeira bruta. A margem financeira bruta incluindo a recuperação de crédito em perdas atingiu R\$ 29,0 bilhões, um crescimento de 0,6% sobre o 1S2016. E a margem financeira sem recuperação, que é o índice aí do *guidance* atingiu R\$ 26,7 bilhões, um crescimento de 0,3%.

No spread por carteira, no slide 24, teve uma pequena melhora no spread da pessoa física, com 16,12% em relação ao 16,11% do trimestre anterior. Aqui, só pra lembrar, a queda no spread da pessoa física no 1T está relacionada às alterações que houveram no negócio de cartão de crédito, no rotativo de cartão de crédito, e como isso já tinha impactado o Banco do Brasil no 1T, o impacto em termos de spread foi menor neste trimestre. O grande impacto que tivemos no spread no período veio da carteira de pessoa jurídica, principalmente por conta da alteração de mix, com maior relevância na carteira de atacado em detrimento da carteira de micro e pequenas empresas.

No slide 25, o spread global, atingimos 4,75% ao final deste trimestre, tendo também impactos neste spread global que estão relacionados ao efeito mix e o rotativo do cartão. O efeito mix é o aumento dos ativos de liquidez no banco em detrimento dos ativos rentáveis de crédito. Esse aumento tem impacto de 0,13 no spread global. Sem esse efeito, o spread global teria sido de 4,9%. E a mudança no rotativo também gera um impacto neste spread global, que é de 0,08. Sem esse impacto, no final a gente teria um spread global perto de 5%.



No slide 26, rendas de tarifas. Os destaques é conta corrente, principal item de tarifa de valor nominal, com crescimento de 11,5% no semestre, seguido por administração de fundos, que teve um crescimento de 26,5% no trimestre. Outros destaques também é operações de créditos e garantias, apesar da carteira não estar subindo a gente tem conseguido crescer esse item, com 19,7%. E, até o valor desse percentual de crescimento, eu gostaria de destacar também consórcios, 41,0% no semestre, numa performance contínua cada vez melhor.

No slide 27, despesas administrativas e eficiência. A gente mostra a melhoria contínua do nosso índice de eficiência, caindo de 39,9% para 38,9%, mesmo com um pequeno aumento de despesas na comparação trimestral, dado a sazonalidade que existe em despesas de pessoal no 1T, com crescimento de 1,2%. Na visão semestral, as despesas tiveram uma queda de 0,9%. A reorganização institucional que nós começamos a fazer no final do ano passado trouxe um impacto às despesas de R\$ 144,0 milhões no semestre que foram considerados recorrentes, apesar de estar bastante vinculado a esse evento bastante específico. Se nós tivéssemos desconsiderado esses R\$ 144,0 milhões do nosso resultado recorrente, a performance das despesas teria sido de uma queda de 1,8% contra o 1S2016. Acabamos o trimestre com 99.600 funcionários, um total de agências de 4.885 e os pontos de atendimento bancário 2.117.

No slide 28, é o índice de Basileia do Banco do Brasil ao final de junho. Temos, ainda, um nível bastante alto pra Basileia total, 18,0%, um indicador bastante elevado. Na questão do capital principal, estabilidade em relação à margem, 9,18%, bastante adequado e na direção correta para atingirmos a nossa meta de 9,5% de capital principal em janeiro de 2019.

No slide 29, nós fazemos um exercício da aplicação integral das regras de Basileia III. Após toda a aplicação das regras e antecipação de regras saímos de um índice de Basileia de 18,01% para 17,94%, um pequeno decréscimo. E no índice de capital principal sairíamos de 9,18% para 9,11%, o que mostra que estamos bastante confortáveis em atingir nossas metas de capital principal.

No slide 30, fazemos as projeções para 2017, o *guidance*, o realizado e algumas revisões de *guidance* que fizemos neste trimestre. O lucro líquido realizado foi de R\$ 5,2 bilhões e o *guidance* foi mantido. A margem financeira ficou em 0,3%, dentro do *guidance*, mas houve a decisão de revisar o *guidance* para o ano para -4% a 0% por conta da revisão do *guidance* também de crescimento de carteiras de crédito como eu vou falar agora. A carteira de crédito, nós ficamos com -6,6%, fora do *guidance*, e dado a expectativa que temos para o resto do ano entendemos que seria melhor ajustar para -4% a -1% esse *guidance* de crescimento da carteira ampliada orgânica interna. Com isso revisamos também pessoa física, que ficou em 1,0%, fora do *guidance*, e o novo *guidance* é de 2,0% a 5,0%. A pessoa jurídica, o realizado foi -14,5%, o que nos levou a revisar o *guidance* pra -11,0% a -8,0%. No rural, 3,7%, fora do *guidance*, mas o *guidance* foi mantido porque a gente entende que tem efeitos sazonais no trimestre e, até com o anúncio do Plano Safra foi feito, entendemos que vamos voltar para o *guidance* até o final do ano. Nas despesas de PCLD líquida de recuperação de perdas ficamos em R\$ 11,0 bilhões e o *guidance* foi mantido. Rendas de tarifas superamos, com 10,0%, mas entendemos que o *guidance* está adequado e a gente deve retornar ao *guidance* ao longo do ano. Nas despesas administrativas, o realizado foi -0,9% e, dado as nossas expectativas para o resto do ano, decidimos revisar o *guidance* para um decréscimo de 2,5% a um crescimento de 0,5%.

Por fim, no próximo slide, gostaria só lembrá-los que teremos a nossa Apimec no Rio de Janeiro no 1º de setembro, será um café da manhã no Sofitel Ipanema. Os convites serão encaminhados; para vocês botarem na agenda um save the date. Com isso podemos passar para o perguntas e respostas. Obrigado.

**OPERADORA-** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem \*1. Solicitamos aos participantes que façam apenas um questionamento em cada rodada de perguntas.

Nossa primeira pergunta vem do senhor Jorg Friedemann, do Citibank.



**FRIEDEMANN** - Bom dia. Muito obrigado pela oportunidade. Minha pergunta é relacionada ao *guidance* de vocês. A gente percebe que com a revisão das linhas do *guidance* vocês, se colocassem todos os *guidance* ajustados no ponto médio você chegaria num ponto médio de lucro líquido que talvez estivesse abaixo do ponto médio de lucro líquido do próprio *guidance*, abaixo dos R\$ 11,0 bi. Então, eu queria entender, se vocês pudessem dar um pouco de cor aonde que vocês se veem ao longo do ano, qual o nível de conforto que vocês têm em cada uma das linhas de *guidance*. É mais para o meio do *guidance*, mas em cada linha ou se vocês estão visando estar um pouco melhor ou um pouco pior em cada uma das linhas do *guidance*. E também na parte de spread, eu fiquei bastante curioso sobre essa queda do spread da pessoa jurídica. Vocês mencionam que grande parte desse efeito foi o efeito mix, mas também tiveram outros efeitos. Você teve o fato de que você tem a queda da Selic e também empresas em recuperação judicial que param de “*accruar*” *net interest income*. Então, como que vocês veem a evolução desse spread ao longo dos próximos trimestres, dado que o *guidance* de vocês implica pelo menos um pouco mais de originação na pessoa jurídica que, pelo menos, tiraria um pouco da pressão desse efeito *mix*, talvez. Obrigado.

**ROTHER** - Obrigado, Jorg, pelas perguntas. Com relação ao *guidance*, o lucro líquido não foi alterado porque a gente está confortável com o *guidance* que a gente tem pra o lucro líquido. Ele é composto de diversos fatores, nem todos ficam escritos nos *guidances* que a gente traz para o mercado. A gente não faz *guidance* para todos os itens de resultados do Banco do Brasil. Então, a gente está confortável com o *guidance*, esperamos ficar perto do meio e os demais *guidances* a gente entende que com o ajuste que a gente fez eles estão adequados também para as nossas expectativas para o 2S. Com relação a spread...

**FRIEDEMANN** - Desculpe te interromper. Só um *follow up*, aqui. Vocês acham, então, se eu entendi direito, em todas essas linhas revisadas você estaria confortável em atingir o ponto médio de cada uma das linhas. É isso?

**ROTHER** - Olha, assim, tem coisas que podem ficar um pouco melhor, tem coisas que podem ficar mais perto do ponto médio, tem coisas que a gente vai trabalhar para melhorar além do ponto médio, tem coisas a serem feitas, tem execução, para ser feita, por exemplo, despesas administrativas, a gente não vai parar de buscar a melhora da eficiência e a melhora do comportamento das nossas despesas. Então, se a projeção, hoje, é uma, mas a gente não quer entregar a projeção, a gente quer entregar melhor que a projeção. Então, tem um trabalho a ser feito para melhorar. Isso vale para todos os índices, os indicadores de *guidance*. Então, se a gente puder entregar um crescimento de crédito maior na pessoa física, até porque está no *guidance*, a gente vai trabalhar para fazer isso, com qualidade. A gente trabalha buscando o melhor resultado possível para o Banco do Brasil. Uma indicação, que eu posso te dar, é que a gente trabalha sempre para o melhor. Vários indicadores que podem estar próximos do meio, mas vamos lutar para entregar algo melhor do que o meio do *guidance*.

Sobre o spread, a PJ, se o crescimento do crédito se der na forma como a gente espera, a tendência é o mix começar a virar e ter uma maior participação de micro e pequenas empresas em relação às grandes empresas. Então, essa alteração de mix vai ter um efeito positivo sobre o spread. É essa a expectativa que a gente tem: é crescer na micro e pequena empresa, onde eu vou ter um spread melhor do que a grande empresa. A Selic ainda deve se reduzir ao longo do ano. O presidente do banco ontem, até, passou para todos, para a imprensa, a nossa expectativa de Selic é de 7,5% ao final do ano. A gente ainda tem mais reduções. Então, esse é um efeito negativo sobre o spread na carteira das empresas do atacado por conta da vinculação do spread como percentual do CDI. A gente tem efeitos positivos e negativos, a conjugação dos dois vai determinar esse comportamento de spread na pessoa jurídica.

**FRIEDEMANN** - Perfeito. E, só sobre esse ponto, você conseguiria quebrar o que foi efeito Selic e o que foi efeito mix que impactou o spread nesse trimestre e, além disso, dá para esperar que, ao longo dos próximos trimestres, o spread ajustado a risco já comece a aumentar um pouquinho? Obrigado.

**ROTHER** - Olha, o principal efeito é o mix. É o principal impacto no spread. O mix é o principal. E o spread ajustado ao risco com o tempo tende a melhorar, sim, com certeza. Deve melhorar. A gente espera que a provisão se reduza gradualmente, diminuindo impactos no spread líquido.

**FRIEDEMANN** - Muito obrigado pelos esclarecimentos.

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

**FRADE** - Caros, bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é referente ao *NPL creation*: como é que vocês estão vendo esta evolução? Anteriormente, vocês já tinham sinalizado que o *NPL formation* e, consequentemente, provisão tinha uma expectativa de que, talvez, no primeiro semestre fosse mais carregado e com uma melhora significativa no 2S. Eu queria entender um pouco em que a ordem de grandeza dessa expectativa de vocês, aqui, a gente vai ver alguma coisa parecida com o 1S? Uma melhora bem significativa? E o segundo ponto é com relação - me chamou bastante atenção - ao aumento que vocês tiveram em ativos sobre administração e investimentos. Vocês até destacam, no release, que é referente a uma mobilização maior das forças de vendas pra esse tipo de produto. Eu queria entender, só, como está o posicionamento, pra vocês, em termos de investimentos para os clientes e como é que isso conversa com, por exemplo, previdência, dentro do portfólio de opções de investimentos que vocês oferecem para os seus clientes?

**ROTHER** - Obrigado pela pergunta, Rafael. Sobre *NPL formation* em provisão, a indicação é que *NPL formation* deve continuar caindo gradualmente. Vai cair, como vem caindo, principalmente na pessoa jurídica, que é a principal parte do portfólio que gera a provisão e gera a inadimplência pro Banco do Brasil. Então, essa tendência de queda constante vai continuar nos próximos trimestres e isso tem efeito positivo sobre as provisões. Então, a provisão vai acompanhar a redução do *NPL formation* como vem acompanhando até agora. A nossa expectativa é de melhora gradual nas provisões do trimestre. Não tem a melhora substantiva, é melhora gradual ao longo dos próximos trimestres, inclusive 2018. Então, essa melhora deve continuar com efeitos positivos para os resultados do Banco, com certeza.

Sobre os fundos de terceiros sobre a gestão, a gente teve um crescimento bastante grande em varejo, isso é parte do esforço da rede em vender alternativas de investimentos para os nossos clientes. Parte disso também tem a ver com o menor apetite por captações do Banco do Brasil por conta da menor necessidade de captação. É natural que dentro dos trimestres anteriores, como você pode lembrar, a gente teve redução de captações no Banco do Brasil e parte desse recurso não saiu do conglomerado, ele migrou para a administração de fundos. A gente tem a capacidade de gerar funding para o Banco, crescer a carteira de fundos sobre administração e, ao mesmo tempo, crescer a previdência. Como você pode ver, a gente é líder em captação líquida na previdência, caiu um pouco a participação no mercado, mas caiu de um nível extremamente alto para 1/3 do mercado. Ou seja, ainda é uma participação extremamente alta. Então, a gente tem uma capacidade de gerar recursos para os três negócios, que não competem entre si. Poderia ser uma competição, mas, no nosso entendimento, a gente consegue gerir isso de uma forma que não haja uma competição entre os fatores e os três consigam crescer ao mesmo tempo.

**FRADE** - Perfeito, Bernardo. Então, o entendimento de vocês é que não teve, talvez, *fee* aí entre captação e gestão de recursos de terceiros tenha tido alguma mudança um pouco de foco por parte do Banco, mas, em termos da representatividade de previdência dentro desse mix não teve nada muito diferente no trimestre?

**ROTHE** - Não. Continua bastante, é um foco para o Banco gerar negócios para previdência. Tem efeitos positivos em diversos outros negócios do Banco do Brasil, inclusive para a fidelização de clientes. Então, não tem nenhuma redução de foco desse negócio e o crescimento do varejo está relacionado à intenção do Banco também de crescer na parte de fundos que geram até mais receita. Mas, as coisas conseguem caminhar em paralelo e a gente crescer nos três ao mesmo tempo. Quando a gente quer, porque tem horas que a gente prefere não captar tanto para o Banco do Brasil por conta de excesso de liquidez, aí a tendência natural é isso fluir para fundos.

**FRADE** - Entendido. Perfeito. Obrigado, Bernardo.

**OPERADORA** - Nossa próxima pergunta vem do Sr. Gustavo Schroden, do Bank of America.

**SCHRODEN** - Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Eu queria fazer uma pergunta, entrando um pouco mais em 2018 e até 2019, porque acho que já tem uma indicação, aí, de que talvez a originação de crédito já esteja num patamar maior e uma expectativa de crescimento também pra carteira de crédito já em níveis melhores, aí em 2018, e, provavelmente, em 2019. Na verdade eu queria entender como é que vocês estão vendo essa equação? Crescimento de carteira com o índice de Basileia que vocês têm e também a necessidade de - como o Bernardo colocou - de ligar, talvez, são produtos que tenham um yield maior, mas que também exige mais RWA. Então, como vocês colocam que estão confortáveis em atingir 9,5% de Basileia em 2019, eu queria entender: vocês estão considerando qual o nível de crescimento de carteira e qual o *mix* de produtos, não é? Se vocês pudessem elaborar um pouco a respeito disso eu agradeceria. Obrigado.

**ROTHER** - Obrigado, Gustavo. Olha, primeiro, as nossas projeções de capital para 2019 consideram que o Banco vai crescer crédito. Então, a gente já tem dentro das nossas projeções as nossas expectativas de crescimento de crédito nos diversos segmentos, com os seus diversos e diferentes fatores de risco considerados para a Basileia. Como a gente já vinha anunciando há bastante tempo, até por conta de potencial maior demanda do mercado de capitais com agente privado, a tendência natural é que na pessoa jurídica a gente cresça mais na pequena e média empresa, que, na média, tem um fator de risco menor do que a grande empresa. Então, esse tipo de crescimento, crescendo mais na micro e pequena empresa do que na grande empresa, reduz a densidade do Banco. É positivo para o índice de capital. A gente também tem intenção de crescer na pessoa física nas linhas que têm o menor fator de risco. Isso também é positivo para o capital e acho positivo para o resultado do Banco. Aí, já na minha visão, se eu cresço mais pessoa física, onde eu mostro um spread gerencial de 16,0% e menos na pessoa jurídica, que tem um spread gerencial

de 5,0% e que tem um fator de risco menor é um tipo de crescimento que gera capital e sustenta a continuidade do crescimento da carteira. Essa é a nossa expectativa pra frente, é crescer mais em pessoa física, crescer no agro, como a gente anunciou, apesar do fator de risco não ser muito baixo, ainda está acima do que a gente acha adequado, e crescer mais na micro e pequena empresa do que na grande empresa. E essa alteração de mix gera uma redução de densidade então é positiva para capital e nos dá completo conforto que a gente consegue atingir os nossos objetivos de capital e crescer a carteira e servir os nossos clientes.

**SCHRODEN** - Está ótimo, Bernardo. Só um *follow up*, você, diante desse cenário, você considera então, se eu estou entendendo, que o nível de capital que vocês têm hoje e as opções que vocês têm indicando uma aceleração no crescimento de crédito daqui para a frente, vocês teriam condições, talvez, de competir com os outros *players* em pé de igualdade, se a gente tiver, aí uma retomada da economia e, aí, enfim, uma retomada também do crédito, você acha que vocês conseguiriam competir em pé de igualdade com os outros *players* daqui para a frente ou enfim, não estariam, talvez, aí buscando tanto o *market share* e, talvez, migrar para uma estratégia de crescimento de carteira de crédito que seja sustentável nas duas pontas, tanto em termos de rentabilidade como também de preservação de capital. É mais ou menos por aí?

**ROTHE** - A primeira parte da tua pergunta é bem simples a resposta é sim. Temos condições de competir, sim, sem ter problemas de capital. A segunda parte, como a gente já vem falando, o *market share* não é foco do Banco. A gente não está olhando o *market share*, estamos olhando rentabilidade dos negócios do Banco. Então, se tiver que ter opção entre o *market share* e rentabilidade, a gente vai focar na rentabilidade e não no *market share*.

**SCHROEDEN** - Está ótimo, Bernardo. Obrigado.

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

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Olavo Arhuzo, do Santander.



**ARTHUZO** - Olá. Bom dia a todos. Obrigado pelas perguntas. No *release* do Banco vocês mencionaram que a queda do spread de PJ e de SMEs foram uma das principais causas responsáveis pela redução de spread do Banco. Uma das razões comentadas sobre o spread era da carteira de capital de giro, principalmente SMEs. Então, eu queria entender um pouco mais sobre essa dinâmica na linha de capital de giro. Como a atividade econômica ainda está fraca e a demanda para capital de investimento continua ruim, a linha de capital de giro quer queira quer não é aquela que acaba continuando bombeando o sangue da empresa. Então, nesse caso, vocês estão ficando ainda mais seletivos do que antes ou a gente está vendo ainda uma demanda fraca porque, realmente, a situação se agravou de tal forma que muitas delas que estavam no portfólio de vocês desapareceram? E, ainda assim, Bernardo, se vocês puderem compartilhar qual indústria tem chamado mais atenção de vocês e preocupado o Banco, seja em large corporate ou SME, eu agradeceria. Obrigado.

**ROTHER** - Obrigado, Olavo, pela pergunta. Na questão do spread se você olhar no slide 24 dá para notar que essa redução de 7,67% para 7,34% é basicamente o que aconteceu na PJ. Por isso que a gente fala que o que reduziu o spread foi o comportamento do spread gerencial da pessoa jurídica porque a pessoa física ficou estável e o agro teve uma pequena redução. Então, o grande impacto vem da PJ. A questão da PJ, do mix capital de giro na MPE não cresceu, perdeu participação no total do portfólio. Como a gente tem o efeito denominador MPE ficou menor do que o denominador grande empresa e, isso, na parte de cima também o numerador, receita de micro e pequena empresa menor que o numerador da PJ, você chega, no final, numa faixa menor. Então, a MPE é o segmento que a gente tem mais apetite para crescer na pessoa jurídica hoje, sem dúvida nenhuma, até por conta de movimentos no large corporate que tem a ver com desalavancagem, as próprias empresas estão no processo da alavancagem, então se envolve uma necessidade menor de capital de giro, adequação ao volume de vendas que a gente tem hoje, etc., todo um processo que está vinculado à economia. A própria demanda no segmento do atacado tende a ser menor por algum tempo e no segmento do atacado

você também tem outras fontes de financiamento que essas empresas podem acessar com o mercado de capitais, que tende a se abrir mais forte pra esse segmento com a redução de taxa de juros, abrindo espaço para um maior apetite para risco privado por parte dos investidores institucionais e de varejo no Brasil. A gente está vendo, já, isso acontecendo em alguns segmentos como os recebíveis de agronegócio, que cresceram bastante nos últimos doze meses. Então, já existem movimentos nessa linha onde não é necessário o Banco concorrer com o mercado de capitais que, normalmente, tem uma taxa menor do que a praticada no nível dos bancos. Olhando para a frente, a gente acredita que a economia está se recuperando, mostrando sinais de recuperação, ela vai crescer a partir - já está crescendo, já está performando melhor com essa melhoria contínua, apesar de não vai ser um grande salto de melhoria, pelas expectativas dos economistas de mercado, mas, já essa melhoria tende a gerar uma demanda maior por capital de giro na micro e pequena empresa com impacto positivo no final, nesse spread, e na geração de receitas pro Banco.

**ARTHUZO** - Está ótimo, então. Obrigado, Bernardo.

**ROTHER** - De nada.

**OPERADORA** - Nossa próxima pergunta vem do Sr. Thiago Batista, do Itaú BBA.

**BATISTA** - Bom dia a todos. Eu queria fazer uns *follow ups* sobre a parte de inadimplência, você comentou aqui agora há pouco sobre o NPL formation que deve seguir em queda, mas em relação à inadimplência, o índice da Inad 90 vocês vinham indicando que, provavelmente, ia se estabilizar no 2S. Dá para manter essa afirmação que será provável uma estabilização da Inad 90 ao longo do 2S? E outro *follow up* é em relação aos *write-offs*, as baixas contábeis, nesse trimestre foi bem abaixo do que vinha sendo tri contra tri caiu mais de R\$ 1,0 milhão, se pegar pela média veio mais de R\$ 1,0 milhão abaixo da média, teve algum motivo especial ou foi só a análise tri a tri que por algum motivo foi menor nesse tri?

**ROTHER** - Obrigado, Tiago, pela pergunta. Na questão da inadimplência a gente espera, realmente, a estabilização. Mas, a estabilidade não significa que os números vão se repetir. A estabilidade, assim, numa linha que pode cair um pouquinho, pode subir um pouquinho, mas a princípio a estabilidade que a gente espera é na inadimplência para o 2S. A gente pode ter surpresa positiva na Inad se a gente tiver um crescimento de crédito maior do que a gente está esperando, então o efeito base, efeito denominador, pode baixar essa inadimplência. O que tem impactado, de alguma forma, o índice de inadimplência é exatamente essa redução de perdas que a gente vem apresentando. Eu fui tirando menos coisas do saldo de inadimplência, mantendo ele alto, então afeta o índice. Por isso que existe uma tendência estranha, se a formação da inadimplência cai, mas o índice sobe, efeito base e efeito também de volume menor de perdas que estão acontecendo. Isso tem a ver com a característica de algumas operações que estão em inadimplência, que estão em tratamento, e que estão se alongando, ficando com prazo mais longo dentro da carteira. Isso é um movimento que tende a deixar de existir em alguns trimestres para a frente. Não é ainda algo para o segundo semestre, mas mais para a frente, em 2018, a gente deve ver essa tendência voltar à normalidade de como acontecia no passado.

**BATISTA** - Então, basicamente, é o risco de realocação que está segurando esse write-off?

**ROTHER** - Isso. Por aí.

**BATISTA** - Fechado. Obrigado, Bernardo.

**OPERADORA** - Nossa próxima pergunta vem do Sr. Yuri Fernandes, do JP Morgan.

**FERNANDES** - Obrigado a todos pela oportunidade. Eu queria perguntar sobre a carteira renegociada, mais especificamente naquele item de novas renegociações, renovações. Eu sei que isso aí, na verdade, grande parte disso costuma ser PF, mas olhando esse tri a gente viu um aumento expressivo, cerca de 50,0% a.a para R\$

10,3 bilhões de novas operações renovadas. Então, perguntar se você teve um caso específico, se não, se isso aqui, na verdade é uma pulverização de carteira PF, se vocês puderem me explicar um pouquinho mais. Indo mais adiante, na carteira renegociada, também, o que é que vocês estão vendo pro segundo semestre? Porque a gente tem algumas informações a público, tem JBS, a gente deveria ter uma aceleração no saldo de operações renegociadas? Obrigado.

**ROTHER** - Bem, obrigado Yuri, pela pergunta. Primeiro, os créditos renovados são operações em normalidade, faz parte da nossa dinâmica renovar, principalmente pessoa física; boa parte disso é pessoa física, é bastante pulverizado. Houve, por parte do Banco, também, a intenção de renovar bastante crédito, agora, com a famosa troca com troco. Então parte desse crescimento do consignado que a gente mostrou no semestre tem a ver com essa renovação; é o cliente que já tinha o produto, renovou e tomou mais um pouco de dinheiro e travou a taxa para a gente no nível que a gente tem atualmente. Então são parte de um processo; a gente teve uma concentração, agora, no semestre, um pouco mais de demanda e a gente aproveitou o momento para fazer os negócios com os nossos clientes. Não tem nada aqui que tenha a ver com algum caso complicado que poderia gerar inadimplência, não é nada disso. É algo totalmente normal. É uma decisão comercial, vamos dizer inteligente, por parte do Banco, na nossa visão. No crédito renegociado por atraso, aqui a gente teve dois casos que já estavam entre - na verdade, eles não estavam no inadimplentes no 1T, mas eles foram renegociados após 90 dias de inadimplência no trimestre -, estavam dentro do 15 a 89 no trimestre passado, migraram para 90 no trimestre e a gente renegociou após o momento. Foram dois casos grandes. Um deles está vinculado a uma recuperação judicial, mas não é recuperação judicial no ativo que foi feito, por isso, até que demorou um pouco para a gente renegociar, mas está sob controle, não tem nada de muito estranho e de novo. O volume renegociado desse trimestre, anterior ao 2T2016. Só para lembrar, 2016 foram R\$ 5,0 bilhões renegociados, no trimestre foi R\$ 3,6 bi, no 4T já foi R\$ 3,8 bi. Então, aí, a gente está vendo até uma tendência de queda de renegociação. Agora, à medida que as recuperações judiciais que estão na nossa carteira forem homologadas esse ativo

vai migrar para a carteira renegociada. Não existe opção por parte do Banco. Eles vão ser considerados créditos renegociados. Um grande caso específico quando for homologado o acordo vem para a carteira. Aí você vai ver um aumento grande de contratação, simplesmente, porque o acordo foi homologado. A perspectiva, nossa, é que esse portfólio vai continuar no volume alto por um tempo. Isso é natural. Se não tem um caso específico, mesmo sem ele, ele é natural que ele continue no volume alto, dado três anos de recessão que a gente passou. Então, não tem nada de muito grande; eu não posso falar de empresas, nomes, como vocês sabem, mas não teve nada de excepcional nesse 2S, não.

**FERNANDES** – Obrigado, Bernardo. Se você me permite uma segunda pergunta. Queria perguntar de cobertura e eu acho que, assim, está muito relacionado ao momento que a gente vive no país, então, é até natural que vocês consumam uma cobertura, até porque acho que grande parte do consumo de cobertura de vocês vem de casos específicos, olhando, assim, o histórico de provisão bruta você tentou ordenar próximo, ali, dos 100,0%. Mas, olhando para a frente, olhando para os próximos anos, tem algum nível que o Banco espera recompor cobertura? Tem algum, sei lá, 20,0–30,0% ou está com algo perto de 200 ou é muito cedo para a gente começar a discutir isso daí? Mas, para a gente começar a pensar em provisão porque acho que para esse ano vocês já têm um *guidance*, mas, mais para a frente, acho que esse vai ser um fator importante para a despesa de provisão de vocês.

**ROTHER** - Yuri, assim, acho que é uma coisa que a gente já vem comentando: provisão, no Banco do Brasil é *bottom-up*. O que significa isso? Eu faço provisão caso a caso. Cada um deles é analisado, é feita a cobertura que o caso necessita. Eu não tenho meta de cobertura e não tenho piso de cobertura. Tenho a provisão correta para cada cliente de acordo com o risco que a gente tem naquele cliente, na transação que ele tem e o final, a cobertura no final das contas, é a soma de todas as provisões que eu fiz para todos os clientes, dada a necessidade de provisão de cada um desses clientes. Qual é a tendência natural no portfólio do Banco do Brasil? É, no momento de normalidade, uma cobertura mais alta, à medida que começa a se avizinhar uma inadimplência o índice de cobertura sobe porque a gente começa

a fazer mais provisão antes de haver inadimplência. Então, a cobertura sobe antes de aparecer a inadimplência e, depois, começa a cair quando a inadimplência surge, à medida que a inadimplência se estabiliza e começa a cair até num nível de saldo, essa cobertura vai começar a subir de novo, naturalmente. Então, eu até acho mais fácil, para você olhar fluxo de provisão no futuro, é a formação de inadimplência; então, olha para esse fator. E, dado o que a gente espera em termos de formação da inadimplência, olhando para a frente, a tendência que a gente já mostra, principalmente na PJ, o principal originador de provisão do nosso balanço, que é queda constante e gradual na formação de inadimplência, isso vai levar a uma queda constante e gradual da nossa provisão.

**FERNANDES** - Super claro. Muito obrigado, Bernardo.

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

**BERNARDO ROTHE** - Gostaria, apenas, de agradecer a participação de todos na nossa teleconferência e colocar nosso time de RI à disposição dos senhores e senhoras para qualquer dúvida que, porventura, vocês tenham sobre a performance do Banco do Brasil. Muito obrigado e até a próxima teleconferência.

**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 relações com investidores na internet. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.