



## **Teleconferência de Resultados - 09/11/12**

**MEDIADORA:** Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao terceiro trimestre de 2012.

Conosco, hoje, estão os Srs. Ivan de Souza Monteiro, Vice-Presidente de Gestão Financeira e de Relações com Investidores, e, Gustavo Souza, Gerente de Relações com Investidores do Banco do Brasil.

Informamos que este evento está sendo gravado e que os 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 *webcash*, 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 do *webcash* poderão registrar, via *website*, perguntas para o Banco do Brasil, que serão respondidas na sessão Perguntas e Respostas ou por *e-mail*.

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que essa apresentação faz referência às declarações sobre expectativas, sinergias planejadas, estimativa 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 e 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. Gustavo Souza, Gerente-Geral de RI, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Gustavo Souza, queira prosseguir.

**SR. GUSTAVO SOUZA:** Muito obrigado. Bom dia a todos. Um prazer mais uma vez estar com vocês nessa nossa teleconferência de resultados do terceiro trimestre de 2012 do Banco do Brasil.

Começando do *slide* 3, dessa apresentação, alguns destaques. Um lucro líquido de 2,7 bilhões. A gente destaca, também, o crescimento da nossa carteira de crédito em 12 meses. A inadimplência no Banco do Brasil bem mais baixa do que a observada no sistema financeiro internacional e, o incremento de Índice de Basiléia, que atingiu 15,5% nesse período.

No *slide* 4, outros destaques do resultado do Banco do Brasil. Um crescimento da margem financeira bruta, quando comparamos o terceiro trimestre desse ano com o do ano passado, apesar de uma leve redução, quando a gente compara esse semestre com o imediatamente anterior.

Também um crescimento de tarifas, uma redução da participação do item Previ no nosso resultado e, uma despesa de provisão para risco de crédito menor do que o crescimento da carteira. O nosso lucro líquido ajustado atingindo R\$ 2,657 bilhões e, no acumulado dos nove meses desse ano, R\$ 8,347 bilhões.

O retorno sobre o patrimônio líquido do trimestre, na previsão do lucro ajustado, de 18,1%, para um retorno acumulado no ano, anualizado, de 18,7%.

Passando para o *slide* 5, uma abertura de outras fontes e usos. Os depósitos continuam a ser nossa principal fonte de captação, mas tem perdido espaço para instrumentos inovadores. Esse ano, nós observamos o crescimento muito forte, especificamente, das letras de crédito do agronegócio.

Também destacamos, nesse *slide*, o instrumento híbrido de capital e dívida, que passou a compor em 8,1 bilhões nossas fontes de captação.

Naturalmente, a maior parte desses recursos é investido na carteira de crédito do Banco do Brasil, que responde por 70,9% de nossas aplicações.



Na página 6, temos uma abertura da nossa margem financeira, números de *spread* global. Nesse *spread* global do terceiro trimestre, em 5,1%, contra 5,4%, no terceiro trimestre do ano passado, e 5,5%, no segundo trimestre desse ano.

No *spread* por segmento, o *spread* de crédito por segmento, o *spread* da pessoa física, especificamente, em 15,2%, contra 16,5 no período anterior.

Quando a gente abre os itens que formam a nossa margem financeira bruta, a gente observa uma pequena redução nas receitas com operação de crédito e, também, uma pequena redução nas despesas com captações.

Na recuperação de crédito, a gente tem um valor que está abaixo do trimestre anterior, mas esse item, ele tem uma pequena volatilidade entre trimestres. Se a gente fosse tirar, mais ou menos, uma média de outros trimestres, seria algo em torno de 900, 950 milhões. Então, quando a gente tem uma redução num trimestre, isso, geralmente, é compensado no trimestre posterior. Foi exatamente isso que nós vimos, ao longo do primeiro semestre desse ano. E o resultado de tesouraria, como sempre, numa linha bastante estável no Banco do Brasil.

Na página 7, nós vemos números da carteira de crédito. Uma carteira de crédito que, nesse conceito ampliado, vem crescendo a 20,5% nos últimos 12 meses e, também, temos uma abertura da composição dessa carteira: 18,5% da carteira em agronegócio; 27% da carteira em empréstimos para pessoas físicas e, 46,4% da carteira em empréstimos para pessoa jurídicas.

Abrindo, na página 8, a carteira de pessoa física. Nesse *slide*, a carteira orgânica, essa carteira orgânica exclui a aquisição de carteiras e a consolidação parcial do Banco Votorantim, nós temos uma carteira que cresce a 24,3% nos últimos 12 meses e, 5,7% no trimestre. O destaque sempre é para as linhas que são nossas prioridades, que são consignados com salário, veículos e crédito imobiliário. Especificamente, consignado em salário, respondem por quase 60% de nossa carteira e, como os senhores sabem, desde a carteira de consignados, 85% desse crédito é feito com servidores públicos e uma outra boa parte desse crédito feita com



aposentados. Então, é uma carteira que tem baixíssimo risco e tem crescido em 12 meses, também no semestre, a um ritmo bastante interessante.

Na página 9, temos o crescimento da nossa carteira de pessoa jurídica, uma carteira que em 12 meses cresceu 24,1%, com destaque para os itens de giro, que no trimestre cresceu 5,8% e, também, a nossa carteira de títulos privados.

Na página 10, temos a carteira do agronegócio, um segmento onde o Banco mantém sua liderança absoluta. Essa carteira, mais uma vez, representa 18,5% da nossa carteira ampliada, cresceu 3% no trimestre e 17,3% em 12 meses. Essa carteira continua com o índice de inadimplência bastante baixo, em 0,48%, uma inadimplência acima de 90 dias.

Ainda sobre inadimplência, no *slide* 11, o monitoramento dos consolidados do Banco do Brasil. Nós temos uma inadimplência que fica entre 2,1% e 2,2%, ao longo dos últimos trimestres. Especificamente, no terceiro trimestre de 2012, em 2,17%. Quando a gente olha para essa carteira, sem a consolidação do Banco Votorantim, esse número fica, nos últimos trimestres, entre 1,7% e 1,9%, especificamente, no terceiro trimestre, em 1,81%.

Os números de cobertura do Banco do Brasil, nesse gráfico à direita, na visão consolidada, a gente atinge 204%, bem acima de um número do sistema financeiro, que tem ficado em torno de 150%.

Na página 12, temos uma abertura do que é essa inadimplência por segmento, abrindo aí números de pessoa jurídica, pessoa física e empréstimo para o agronegócio e, na página 13, a gente já fala um pouco da qualidade de crédito no Banco Votorantim.

Esse *slide* 13 nós temos utilizado bastante nas reuniões com os senhores, investidores e analistas e, quando a gente retrata aquele movimento de incremento de risco na carteira do Banco Votorantim, especificamente, no segmento de veículos, entre julho de 2010 e setembro de 2011, a gente observou um incremento de inadimplência.



As estratégias e iniciativas que implementamos lá, no Banco Votorantim, que o Banco Votorantim implementou, em termos de qualidade de risco, já trouxeram um número de inadimplência acima de 30 dias para um patamar bastante confortável, e até superior ao que era no histórico do Banco Votorantim, anteriormente a esse incremento de inadimplência.

Na página seguinte, na página 14, nós começamos com uma informação de inadimplência acima de 90 dias, quatro meses após a concessão do crédito, na carteira de veículos. E a gente observa já que esse número cai bastante.

Olhando, também, para a inadimplência do Banco Votorantim como um todo nós temos, na linha amarela, uma inadimplência entre 15 e 90 dias, que vem demonstrando já um segundo trimestre de redução e, pela primeira vez, a inadimplência de 90 dias mostra, também, uma redução. É importante ver que o indicador antecedente, da inadimplência entre 15 e 90 dias, já cruzou a fronteira, já cruzou a curva que vem sendo observada na inadimplência de 90 dias.

Olhando para as despesas com provisões, nós temos visto sucessivas melhorias nesse item e, pela primeira vez, em setembro de 2012, nos trimestres recentes, ultrapassamos a cobertura de 100%, o saldo de provisões contra operações vencidas há 90 dias, a cobertura ultrapassou 100% em setembro de 2012.

Na página 15, temos uma abertura de nossas despesas de provisões com risco de crédito e, despesas do Banco do Brasil sem o Banco Votorantim, e despesas... A consolidação parcial do Banco Votorantim. Nós temos aí, uma despesa do Banco do Brasil, ex-Banco Votorantim, crescendo a um ritmo inferior ao crescimento da carteira e, mais uma vez, a sucessiva melhoria ao longo dos trimestres desse ano nas provisões para risco de crédito no Banco Votorantim.

No terceiro trimestre, nós ficamos um pouco acima daquela nossa *range* de despesa de PDV, mas isso se justifica, em boa parte, pelo crescimento da carteira do Banco Votorantim, do Banco do Brasil e o valor um pouco superior ao projetado, especificamente, na consolidação parcial do Banco Votorantim.



Passando para a página 16, temos uma abertura de nossas despesas administrativas, ao longo do primeiro semestre. Nós havíamos explicado que nós temos um efeito de consolidação de Banco Patagônia e do Grupo Segurador Mapfre, que torna a base de comparação do primeiro semestre desfavorável e, também, nesse ano, o início das operações do Banco Postal.

Na página 17, a gente mostra esse número de crescimento de despesas administrativas ajustado. O nosso *guidance* é para o número dado como um todo, e não para o número ajustado, mas a gente mostra que esse crescimento, ele tem... Ele te explica que boa parte do crescimento vem pela entrada de novas operações.

Na página 18, mostramos o número de eficiência e o número que, no terceiro trimestre, ele sobe explicado, por isso que vimos nos últimos dois *slides*.

Passando para a página 19, temos o Índice de Basiléia, o índice que, *pro forma*, considerando aí a inclusão do instrumento híbrido de capital e dívida, que fizemos no montante de 8,1 bilhões, isso já explicado em vários fatos relevantes para o estado, com a inclusão do número desse instrumento, a gente atinge o patamar de 15,5%.

Passando para a página 20 dessa apresentação, nós temos aí o nosso dado. E passando, rapidamente, por alguns itens, o retorno do seu patrimônio líquido dentro da *range* que nós previmos, a *range* entre 17% e 20% e, no acumulado do ano, nós estamos em 18,7%. Já falamos de depósitos totais e, por que a gente está um pouco mais do *guidance*. A gente tem um crescimento de outros instrumentos de capacitação, especificamente um crescimento de LCA.

A carteira de crédito pessoa física performando abaixo do *guidance*, mas a gente viu, também, essa apresentação, a carteira de pessoa física no conceito orgânico, que tem crescido acima de 20% até, e as despesas administrativas, que nós acabamos de comentar.

Com isso, a gente encerra essa apresentação e parte, agora, para a sessão de Perguntas e Respostas. Muito obrigado.



**MEDIADORA:** Senhoras e senhores, iniciaremos, agora, a sessão de Perguntas e Expostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem \*1.

O Sr. George Friedman, do Bank of America Merrill Lynch, gostaria de fazer uma pergunta.

**SR. GEORGE FRIEDMAN:** Muito obrigado pela oportunidade. Eu tenho, na verdade, duas perguntas. Uma, acho que de cunho um pouco mais estratégico, e a outra é um pouco mais contábil.

A primeira, de cunho mais estratégico, é referente a margens. Eu gostaria, Ivan, se você pudesse comentar um pouco como que você observou o movimento desse trimestre, a despeito do crescimento da carteira de crédito. Você tem aí o impacto em receita financeira, provavelmente, pelo início aí do ajuste de margens com o “Bom para Todos”, como isso deve continuar, a partir do quarto trimestre. Se você puder dar um pouco de clareza para a gente, o que vocês esperam de evolução, para o próximo ano, dado que você, cada vez menos, vai ter o impacto positivo da renegociação.

E o segundo... A segunda pergunta, eu faço na sequência, então. Obrigado.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Obrigado pela pergunta. Olha, o programa, ele tem um sucesso absoluto nos seus propósitos. E a gente prevê o desempenho do Banco dentro do *guidance* de margem que foi divulgado. Então, não há qualquer alteração em relação a isso.

Acho que as performances de volume, que foram já comentadas pelo Gustavo, é uma tendência muito positiva. A recuperação da participação no mercado do Banco, que tinha atingido 20% entre os anos de 08 e 09, principalmente pelo desempenho do Banco durante a crise, nós tivemos, novamente, uma recuperação, fomos de 19,2% para 19,6%. O desempenho da carteira continua com volumes adequados, mas, principalmente, com a inadimplência absolutamente sob controle; e a gente tem uma expectativa muito positiva em relação às despesas de captação do Banco.

Como que você sabe, a gente introduziu a venda da LCA na rede. Foi um sucesso, muito acima até... O desempenho muito acima do que a gente mesmo esperava.





Nós estamos ultimando, também, o lançamento da LCI. A gente preserva a letra financeira para investidores institucionais, a distribuição das LCAs, no segmento Private e, preservaremos a rede de varejo para a distribuição de LCI.

Como, por conta da crise europeia, da profundidade dessa crise, nós tínhamos montado um colchão de liquidez extremamente elevado, aqui, no Banco, preocupados com essa crise, a gente se sente confortável de desfazer um pouco desse volume elevado de liquidez e capturar um benefício em relação ao custo de capacitação.

Então, eu acho que a melhor forma de olhar isso é pelo *meet(F)*, entre o custo, ou a taxa que a gente consegue, dentro da estratégia do “Bom para Todos”, mas, principalmente, de uma evolução positiva que a gente espera que venha ocorrer, nos próximos meses, em relação ao custo de captação como um todo.

**SR. GEORGE FRIEDMAN:** Perfeito, Ivan. Sei que ainda é prematuro para você dar uma antecipação, para a gente, do que vai ser a performance de 2013, mas será que tem como você precisar o que que você espera desse impacto todo, dessa nova estratégia de captação? Se você veria isso como suficiente para ainda manter crescimento de receitas financeiras próximo de *double bid*, dado que carteira vai continuar crescendo, provavelmente, em *double bid*?

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Olha, o impacto desse movimento, a gente não tem ainda dimensionado, porque é uma decisão extremamente estratégica entre aquele volume que a gente alcançou de liquidez e o volume com o segurado, que a gente pode trabalhar para 2013. O que eu posso dizer é que, nessa linha, especificamente, de despesas, com relação ao passivo, ela terá uma contribuição muito boa para a manutenção da margem para o ano que vem. O orçamento, a gente está finalizando a discussão do orçamento, a ser submetido ao Conselho de Administração. E a gente, acho que a partir do término do processo orçamentário, a gente vai ter uma boa ideia e vai poder passar as orientações corretas aí, para o mercado.





**SR. GEORGE FRIEDMAN:** Ok. Obrigado. E a segunda pergunta, de cunho um pouquinho mais contábil. Eu queria entender como que vocês veem a manutenção da alíquota de imposto de renda para final deste ano e, também, em 2013.

Eu percebi, nas notas de vocês, que vocês até ultrapassaram a realização de crédito tributário, que estava esperada para 2012. Isso no terceiro trimestre. Então, eu queria entender se vocês estarem rodando abaixo do *guidance*, tem relação com isso e como que vocês acreditam que isso deva evoluir, tanto no quarto trimestre quanto no ano que vem. Obrigado.

**SR. GUSTAVO SOUZA:** George, nesse item nós não temos grandes comentários, não, tá? Você deve... O nosso *guidance* está dado, para percentual de imposto de renda. Para o ano que vem, a gente ainda não montou. Assim que a gente finalizar o orçamento, vamos soltar isso para vocês. Mas, para esse ano, vai continuar havendo a nossa informação do *guidance* como melhor orientação para você.

**SR. GEORGE FRIEDMAN:** Mas, é... Obrigado, Gustavo, mas se você puder passar só uma ideia, então, do que que vocês acreditam que conseguem continuar realizando de crédito tributário. Eu vi que vocês não atualizaram o valor em relação ao segundo trimestre, na nota explicativa lá, 25e, mas que que vocês acreditam? Conseguem continuar acelerando a realização do crédito tributário? Porque isso já daria uma boa ideia para a gente sobre como que se comporta a taxa de imposto.

**SR. GUSTAVO SOUZA:** George, nós temos um material com projeções sobre isso para todos os participantes. Por favor, entre em contato com o rapaz de RI, a gente compartilha isso com vocês e, também, especificamente, a gente compartilha isso com você, depois desse *call*, tá, George?

**SR. GEORGE FRIEDMAN:** Ok, obrigado.

**MEDIADORA:** O Sr. Marcelo Henrique, do Banco BCG Pactual, gostaria de fazer uma pergunta.

**SR. MARCELO HENRIQUES:** Bom dia, pessoal. Eu tenho duas perguntas. Uma é um *follow-up* na parte da margem, um pouquinho mais específico, se for possível. A gente notou aí que o *spread* global, né, do Banco, caiu 40 bi, esse semestre, para



5,1%. E eu queria que se você pudesse dar um pouquinho mais de cor, se você vê essa mesma tendência para o quarto tri. Eu entendi que tem a questão das despesas financeiras de captação. Mas se você vê a mesma tendência de queda para o quarto tri, né, dado que o movimento recente “Bom para Todos” é um pouco mais agressivo, começou a partir de julho e, talvez seja um pouco cedo para 2013, mas também dar um pouquinho de cor, se a tendência continua essa, para 2013, né? Margens menores.

Aí, depois, eu faço a minha segunda pergunta.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Obrigado. Não, a tendência que nós vemos para o quarto tri, hoje, a nossa melhor estimativa seria uma tendência de estabilidade. Essa questão envolvendo a parcela da parte passiva, a gente está ultimando os estudos com relação a que impacto ela pode ter, para, imediatamente, após, passar para vocês, os investidores.

A gente está otimista em relação a essa contribuição. Mas eu te diria que a tendência seria uma tendência de estabilidade. Evidentemente, vai depender muito do comportamento, da performance da carteira de crédito. Você tem visto, por exemplo, a gente já tinha elevado o *guidance* da carteira agrícola, e ela continua com uma performance superior, acima da previsão do *guidance*, que já tinha sido feita uma revisão para números superiores em relação ao início do ano, mas que depende muito do comportamento do *mix* da carteira como um todo, tá?

Eu te diria que, dado o cenário mais favorável da atividade econômica para 2013, a gente está muito otimista no comportamento de estabilidade da inadimplência, para o ano que vem, de uma melhoria em relação a esse custo do passivo e uma relativa estabilidade/pequeno implemento no portfólio que a gente tem atuado, hoje, em especial nas linhas abrangidas pelo “Bom para Todos”. Então, eu te diria que a melhor estimativa que nós temos, hoje, seria de estabilidade.

**SR. MARCELO HENRIQUES:** Perfeito. E a segunda pergunta, é com relação à despesa de provisão, que veio um pouquinho acima do *guidance* que vocês deram e, também, relacionando ao Banco Votorantim, né, que foi dito, no passado recente



aí, que a gente deveria esperar uma redução substancial na despesa de provisão do Banco Votorantim, no segundo semestre, e, pelo menos assim, no terceiro tri, isso ainda não ocorreu. E a entrevista que foi dada para a imprensa, logo após os resultados, foram falados alguns números de redução de despesas de provisão para o Banco Votorantim, já de 20% no quarto tri e, se eu não me engano, entre 45% e 48% de redução em 2013 *versus* 2012.

Eu queria entender um pouco como é que a gente fica um pouco mais confortável nessas projeções, dado que, no segundo trimestre, pelo que eu entendo, vocês já estavam vendo melhor os indicadores de inadimplência. Entendo que foi por isso que o discurso era de queda substancial nas despesas de provisão, mas isso não ocorreu, pelo menos, por enquanto.

Então, eu queria saber o que que mudou em termos de indicadores de inadimplência, em relação ao que vocês estavam vendo no segundo tri, ao final do segundo tri, para que esse cenário de queda abrupta de despesas de provisão se configure.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** É, não mudou nada. Em relação às projeções que a gente tinha comentado com vocês, eu diria até que mudou positivamente. Eu vou sempre fazer referência para que não cause confusão, à PDD, da carteira de varejo, já com os efeitos líquidos de recuperação. É sempre esse o conceito. Então, houve uma redução de 9% entre o segundo trimestre de 2012 e o terceiro trimestre de 2012. Em relação ao quarto trimestre de 2012, nessa mesma linha, vou falar o número exatamente que foi falado, ontem, com os jornalistas. A previsão é de uma redução entre 18% e 20%.

Então, 9%, entre 12 e 13, e 18%, 18% a 20% do quarto tri para o terceiro tri. Então, só repetindo: do segundo para o terceiro tri, 9% de redução; do terceiro para o quarto tri, entre 18 e 20% de redução. E 2012, em relação a 2013, carteira de varejo, PDD, segmento de veículos, já livre dos efeitos de recuperação do crédito, entre 45% e 48% de redução em relação ao ano de 2012.



Então, essa é a nossa melhor estimativa na data de hoje e, com relação ao início da sua pergunta, Marcelo, a gente fez aquela previsão de despesa de PDD no início de abril. Passados sete meses, a grande operação que ocorreu foi... O número que ficou muito parecido com o que a gente tinha apresentado. Essa ligeira piora foi na melhoria e na sofisticação da metodologia de acompanhamento da despesa do Banco Votorantim, que houve uma profunda melhoria, em sete meses não poderia ser diferente. Também nós fizemos um pequeno aumento do índice de cobertura lá, também. Então, esses dois efeitos, basicamente, explicam a perda desse item específico num número, na nossa visão, pequeno. Não sei se restou alguma dúvida, mas, se você quiser, fique à vontade para perguntar.

**SR. MARCELO HENRIQUES:** Excelente. Obrigado por esclarecer isso. Ficou mais claro que é na parte de varejo, especificamente.

Com relação só, desculpe, à cobertura que você mencionou, agora, que na parte de varejo está em 98%, é uma cobertura que vocês acham razoável ou vocês ainda têm intenção de aumentar um pouco essa cobertura de provisão, dado o nível de provisionamento que o Banco do Brasil trabalha e que o mercado trabalha, também?

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** A gente tem uma trajetória. Se você segmentar atacado e varejo lá, no Votorantim, no atacado, a cobertura é muito grande. No varejo, dado o tamanho da carteira, a gente tem procurado subir esse índice de cobertura gradativamente, tá? A gente está sempre acompanhando isso com atenção.

Para nós, o mais importante, para os dois acionistas, tanto para o Banco do Brasil quanto para a Votorantim Finanças era ter absolutamente claro que as originações, a partir de setembro de 2011, eram originações de muita qualidade. Se você observar, a gente dá dois indicadores, um indicador precedente... E o próprio indicador de inadimplência em 90 dias, ele vem para um número que é o melhor da série histórica do Banco inteiro. Então, a carteira tem se comportado com inadimplência entre 0,8% e 1%, o que é muito bom. O que nos permite, Marcelo, a partir de agora, ter uma atitude de incremento dos volumes contratados mensalmente, tá? Não só no segmento de veículos, mas segundo o próprio



segmento de consignados. Então, a carteira de varejo, como um todo, ela deve crescer numa dinâmica melhor e deve começar a diluir de maneira mais forte, aquela carteira com um risco pior entre, originária entre julho/10 e setembro/11, tá?

**SR. MARCELO HENRIQUES:** Obrigado, Ivan. Obrigado.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Obrigado a você.

**MEDIADORA:** O Sr. Henrique Navarro, do Banco Santander, gostaria de fazer uma pergunta.

**SR. HENRIQUE NAVARRO:** Bom dia a todos. A minha pergunta é a seguinte: o Banco tinha uma expectativa de crescimento, né, no início de 2012, que era um pouco acima do mercado. E, durante o ano, isso acabou se tornando um crescimento bem mais forte, bem acima do mercado de 2012. E eu imagino que essa é uma tendência que deve continuar para 2013, também.

A minha pergunta é se o Banco estava preparado para crescer tão rápido e tão forte, ou seja, no sentido de se a gente pode ter alguma surpresa negativa em despesa operacional, como agência, pessoas e tudo mais. Essa é a primeira pergunta. Depois, eu faço uma segunda.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Não, eu te diria que pelo contrário. Eu acho que a gente... As surpresas que a gente pode ter foram positivas. Por quê? O início do processo de investimento para a melhoria na qualidade do atendimento, ele crescia em 2009, ali, sim você fez teve um grande crescimento do Banco. Se você comparar o total da carteira de crédito do Banco de 2009 com os números de hoje, total de ativos do Banco em 2009 com os números de hoje, você vai perceber que o Banco dobrou de tamanho, praticamente.

Então, nesse período, se a gente ficasse somente focado a aguardar a chegada do número de crescimento para, a partir desse momento, fazer um investimento, nós, sim, teríamos a probabilidade de ter problemas operacionais muito grandes. Não foi o que ocorreu. Apesar do Banco ter dobrado de tamanho, você percebe todas as metas, principalmente nas metas de qualidade do serviço percebido pelo cliente, elas têm melhorado significativamente. A gente até explicitou, ontem, na reunião



com os jornalistas, a quantidade de prêmios que o Banco tem recebido, nos últimos 90 dias. Todos eles expressando a satisfação dos clientes com a qualidade do atendimento.

Então, do ponto de vista... Tanto do ponto de vista operacional quanto do ponto de vista de métricas ou metodologias de concessão de crédito, pelos números de inadimplência, você percebe o que Banco estava completamente preparado para o que tem ocorrido.

Acreditamos que a concorrência em 2012... Em 2013, perdão, será muito acirrada. Você percebe alguns movimentos estratégicos, não só comerciais, mas até societários, dos nossos concorrentes, em mercados onde o Banco é líder, em especial o consignado. Então, essa será uma arena de competição muito forte, ano que vem.

**SR. HENRIQUE NAVARRO:** Ok. A última pergunta é ainda dentro desse crescimento forte, quando o Banco diz que está confortável em termos de Índice de Basiléia, até antecipando já Basiléia III... Nessa conta, vocês imaginam que o Banco estaria, então, em 2013 e adiante, crescendo em linha com o mercado, ou seja, o que a gente está vendo em 2012, num crescimento bem acima do mercado, vocês acham que isso não deve se repetir, para os próximos anos, e com um crescimento em linha com o mercado? Então, o Banco poderia estar confortável quanto à Basiléia, sem necessidade de *follow-on*, seria isso?

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** A necessidade de qualquer aumento de capital e diminuição de ações descartada, completamente descartada. Você tem percebido que o Banco tem utilizado dos seus diversos instrumentos. Nós somos o único Banco que utilizou de uma dívida perpétua, em 2009, e retornamos ao mercado, agora, em 2012, em janeiro e março, e via operação *compliance*, com o que a gente imagina que venha a ser esse Índice de Basiléia III. E, recentemente, fizemos uma operação junto ao Tesouro Nacional, que foi o IHPD, de *funding* para as operações de investimentos agrícolas, numa estratégia bastante inteligente, que era um plano que vinha e voltava, todo ano, utilizando um contrato perpétuo, que foi enquadrado pelo Banco Central do Brasil como capital de nível 1 e nível 2.





Então, eu acho que as alternativas que nós desenvolvemos, tanto as domésticas, através de letras financeiras, o CDB e subordinados, quanto utilizamos instrumentos exteriores, bônus ou [ininteligível 00:30:37], adicionado ao IHPD, que fizemos recentemente, nos deram um conforto. Aliás, que você verificou o Índice de Basiléia crescendo, em relação ao trimestre passado. Aliás, uma tendência que vem já... É o terceiro trimestre em nível de crescimento. A gente está muito confortável e, objetivamente, não temos nenhuma previsão de fazer qualquer tipo de *follow-up* para o ano que vem.

**SR. HENRIQUE NAVARRO:** Ok, obrigado.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Obrigado a você.

**MEDIADORA:** O Sr. Carlos Firetti, do Bradesco, gostaria de fazer uma pergunta.

**SR. CARLOS FIRETTI:** Bom dia a todos. Eu queria que vocês fizessem um pequeno balanço em relação à atração de novos clientes, dentro dessa estratégia do “Bom para Todos”, e redução de *spread* em algumas linhas e, também, falasse um pouquinho, especificamente da carteira de veículos. Vocês estão crescendo bastante nessa carteira originada nas agências. Se puder falar um pouco das características desses empréstimos, [ininteligível 00:31:36] do velho, prazo médio. E eu imagino que vocês já devem estar chegando nessa carteira originada nas agências, perto de um nível que, talvez, a penetração desse produto esteja muito alta e ela comece a desacelerar.

Então, a pergunta, assim, seria quando vocês veem o Banco Votorantim voltando a operar um pouco na originação junto aos líderes, compensando a desaceleração da originação nas agências?

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Firetti, você me perdoa, se eu perdi algum pedaço, você fez as perguntas encadeadas. Se eu não responder alguma delas, você, por favor, me faça a pergunta de novo, tá?

Falando um pouquinho da etapa final, ou do meio para o final. Originação da carteira de veículos. Foi uma grande surpresa, dentro da estratégia do programa “Bom para Todos”. Por quê? Porque a originação passou a ser processada através das





agências. Lembrando, o racional da parceria, lá atrás, com o Banco Votorantim, o Votorantim é um braço do Banco do Brasil fora das agências. Na estratégia “Bom para Todos”, o cliente passou a ter um comportamento bastante interessante, que ele ia na concessionária – eu estou falando, agora, especificamente de concessionária –, retornava ao Banco e tomava o financiamento dentro do Banco.

Então, qual é a característica dessa operação? Não há intermediário, quer dizer, não há pagamento de rebate no ambiente de concessionária. Então, Banco pode ser mais competitivo. E dois, eu estou trabalhando com o meu cliente, consumidor que eu conheço, há mais de dez anos. Então, as características, de um modo geral, dessa carteira são clientes do Banco, com limites de crédito já estabelecidos, e já tem um histórico de relacionamento, e que utilizavam, assim, a comodidade de estar tomando financiamento no local de compra do carro, que seria, especificamente, na concessionária. Ele mudou esse comportamento, daí porque você vê um crescimento bastante expressivo nesse segmento.

No segmento de usados e multiuso, voltando aí, para o meio da sua pergunta, não, ali, sim, o nosso braço de nossa atuação é através do Banco Votorantim. Como você pode perceber, de setembro/11 até agora, as operações originárias, elas têm tido um comportamento de inadimplência extremamente positivo, e furando até o valor histórico que o Banco tinha originado, no passado. Então, a gente está bastante confortável.

Com relação a retornar o crescimento, lá no Banco Votorantim, houve uma decisão dos acionistas, dado que nós já estamos com um ano e um mês de originação dentro de valores de inadimplência abaixo da série histórica, muito próximo da série histórica, de qualidade, então, eles estão, os executivos, agora, estão trabalhando numa estratégia de crescimento já a partir do mês de outubro. Então, você vai perceber, ao longo dos próximos trimestres, um aumento dessa originação na faixa entre 15% a 20%.

Como a gente está prevendo um forte crescimento da concorrência para 2013, é evidente que esses são números da nossa melhor expectativa, nesse momento.



Mas vai depender muito do comportamento, também, junto ao mercado, do apetite a risco dos nossos concorrentes.

Eu vou passar, aqui, para o Gustavo, para ele dar alguns dados dessa parceria de carteira de veículos originados diretamente através das agências do Banco do Brasil.

**SR. GUSTAVO SOUZA:** Oi, Firetti, obrigado pela pergunta. Três dados, aqui, bastante interessantes. O prazo médio ponderado dessa carteira, em 40,1 meses, e alguns números daquilo que o Ivan falou um pouco: 76% dos clientes se encontram com o Banco do Brasil há mais de cinco anos e, desses clientes todos, 61,7% recebem salário ou benefício no Banco do Brasil. Então, são características que tornam esse crédito de baixíssimo risco.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Firetti, eu perdi o iníciozinho da sua pergunta. Você poderia só repetir, por favor?

**SR. CARLOS FIRETTI:** A primeira parte foi... Eu pedi para vocês fazerem um pequeno balanço em relação à atração de novos clientes, desde que vocês começaram o "Bom para Todos".

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** A estratégia, viu, Firetti, do "Bom para Todos", é a ampliação de base. Ela tem uma estratégia de proteção, que você sabe que, em 2009, houve a livre opção. Foi introduzida a livre opção bancária do segmento privado e, agora, no início de 2012, a livre opção bancária para o segmento público.

Dado a liderança do Banco do Brasil no segmento de servidores públicos, toda a estratégia foi montada para a proteção dessa base. E o que se viu, no iníciozinho da estratégia, é que ela estava absolutamente correta. A gente teve um início bastante pressionado em relação ao que a gente convencionava, aqui, *lobby* vai, *lobby* vem, com relação a um ataque a essa base do Banco, e logo após uma sensível recuperação. E aí, no começo de um ganho líquido, ou seja, o Banco ganhando clientes em relação a essa estratégia.

Acho que uma boa medida dessa estratégia tem sido, novamente, as premiações que o Banco tem recebido, e recebeu, especialmente, nos últimos 90 dias,



demonstrando a satisfação e a percepção, não só da marca como um todo, né, mas a percepção da qualidade do atendimento.

Então, assim, a estratégia de expandir a base e trabalhar com clientes que não consumiam crédito no Banco do Brasil, como um exemplo que a gente deu no financiamento de veículos, originado através da agência. Então, assim, métricas... Em especial, essa métrica da contratação na agência para financiamento de veículos, que nós não imaginávamos isso. Foram surpresas muito positivas. E a tendência do programa ou o objetivo do programa, ele permanece o mesmo: uma proteção de base, uma expansão e fidelização de clientes mas, principalmente, uma entrega, em especial, do produto crédito, com muita qualidade.

**SR. CARLOS FIRETTI:** Muito obrigado. Se vocês permitirem, só mais uma pergunta, até tocando num ponto em relação à margem, como alguns dos meus colegas já perguntaram. A gente está num momento em que têm várias forças agindo sobre a receita financeira dos bancos, não só de vocês, queda de juros, mudança de *mixer*, crescimentos em diversos graus, e alguns dos seus concorrentes deram uma sensibilidade em relação ao que a gente pode pensar em termos de comportamento do crescimento do “Year on Year” para 2013.

Considerando todos esses movimentos, e até usando uma palavra, uma frase que você disse, nas suas melhores estimativas para 2013, considerando essas diversas variáveis, a gente pode esperar um “Year on Year” crescendo, caindo, o que que, na visão de vocês, seria a direção desse crescimento ou não do “Year on Year” em 2013?

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Firetti, eu acho que em uma pergunta anterior, eu já dei uma longa explicação de como a gente está trabalhando, aqui. Nós estamos trabalhando... Primeiro, que, a carteira de crédito, como um todo, ela deve ter um comportamento parecido, evidentemente, foco nas linhas específicas, nas linhas abrangidas pelo “Bom para Todos”, talvez um crescimento um pouco acima da média da carteira. Mas o portfólio, como um todo, deve manter, mais ou menos, a distribuição que nós tivemos, hoje, tá? A parte passiva do curso das captações, a



gente vai trabalhar muito forte na sua redução, e acho que temos um espaço positivo para isso.

O conjunto desses movimentos, como você falou, é muito difícil de prever. Na pergunta do Marcelo, aqui, honestamente, a gente prevê uma certa estabilidade para o *spread* para o quarto trimestre. Então, de um modo geral, nós não temos, ainda, a aprovação interna do orçamento do Banco para 2013, mas ainda não divulgamos o *guidance* 2013, mas eu acho que eu dei algumas pistas de como a gente deve ter o comportamento dessas variáveis. O seu conjunto, a resultante disso, a gente ainda não concluiu. Tão logo conclua, vai disponibilizar para vocês.

**SR. CARLOS FIRETTI:** Está bom. Muito obrigado.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Obrigado a você, Firetti.

**MEDIADORA:** A Sra. Regina Sanches, do Banco Itaú BBA, gostaria de fazer uma pergunta.

**SRA. REGINA SANCHES:** Oi, bom dia, Gustavo. Bom dia, Ivan. Eu tenho... As minhas perguntas é sobre despesas e a parte de tarifas, tá? As despesas administrativas, até nesse trimestre, vieram um pouquinho abaixo das nossas estimativas, aqui, no Itaú BBA, que a gente considerou até positivo, considerando que teve o acordo coletivo aí, dos bancários, em setembro, né?

E achei interessante o *slide* 17, que vocês até abriram, colocando o quanto que foi o delta, né, de impacto de Banco Patagônia, da Mapfre e do Banco Postal, também, nessas despesas, né? A minha dúvida é se o *guidance* de vocês, incluindo o total, né? Porque a gente sabe que esse *guidance* de 8 a 12 para 2012, enfim, eu estava achando que era o total, ou se vocês já estão olhando nesse *range* ajustado aí, tirando o Banco Patagônia, Mapfre e Banco Postal?

E aí, lincando com a parte de FIS(F), né, se vocês puderem também dar um *feeling* para a gente aí. Por exemplo, a gente está vendo as despesas desses Banco Postal, de Mapfre e do Banco Patagônia, mas, assim, é realmente a parte de receita de FIS(F), a gente achou que foi até abaixo da nossa estimativa, ficando, praticamente, estável aí, no trimestre. E uma das... Dos FIS(F), até que caiu bastante, é



relacionada a seguros, né? E a gente não tem uma noção de quanto que o Banco Postal já pode estar, enfim, gerando aí, de receita, não somente na parte de FIS(F).

Então, se vocês puderem compartilhar com a gente o que esperar dessa linha de FIS(F) até... Porque o anúncio de redução de tarifas aconteceu já no quarto trimestre. Quer dizer, acredito que nem está nesses números de FIS(F) do trimestre, né? E uma coisa que me chamou a atenção foi a FIS(F) de conta corrente, que até caiu, e o Banco está crescendo o número de clientes. Então, aí eu queria, também, entender se teve alguma promoção, enfim, que foi feita para não ter crescido o FIS(F) de tarifas, nesse trimestre. Obrigada.

**SR. GUSTAVO SOUZA:** Oi, Regina. Gustavo. Obrigado pela pergunta. Começando pela parte de FIS(F). E, ontem, a gente recebeu várias perguntas nesse sentido, tá?

Existe uma pequena volatilidade de trimestre a trimestre que sempre acontece. Enfim, nem sempre todos os itens de FIS(F) crescem em um trimestre em relação a outro. Especificamente, eu vou falar de um fato do terceiro trimestre que, especificamente, afeta tanto a alíquota de conta corrente quanto o item de seguros.

Como você sabe, nós tivemos aí a negociação da categoria dos bancários e tivemos um movimento de paralisação. Então, esses dois itens são afetados quando isso acontece. O volume de vendas na agência ele, infelizmente, derruba um pouco. O de conta corrente, a gente tem que lembrar que ele não é só aquela conta corrente dos pacotes. Nós temos várias tarifas de conta corrente que são avulsas: de emissões de saldos, os extratos, transferência acontecem no dia a dia. Como tem paralisação, esse número, infelizmente, ele sofre um pouco.

Passando para a sua pergunta de despesas administrativa, a gente, realmente, mostra a abertura de quais são os efeitos nas despesas administrativas dessas novas operações, especificamente, no segundo semestre do ano passado, quando passamos a incorporar Patagônia e Mapfre, e o início do Banco Postal, nesse ano. Mas o nosso *guidance* é para o valor total. A gente só mostra para o mercado, para detalhar um pouco mais, mas o *guidance* é no valor todo.



**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Regina. Bom dia, obrigado pela pergunta. Eu só queria complementar com um dado. A gente tinha uma estimativa para o acordo coletivo de impacto de despesas de pessoal na faixa de 6,5%. O impacto total, dado que foi decidido junto, através da negociação, foi de 7,5%, com um reajuste um pouco superior, e o impacto total no Banco foi na faixa de 7,9%, tá? Então, isso ficou acima das nossas estimativas.

Como você deve ter percebido, a estratégia de melhoria no atendimento, em 2009, uma das primeiras medidas que nós adotamos, na época, foi a contratação de 10 mil novos funcionários, majoritariamente 90 e tantos por cento dos funcionários foram alocados na rede de agências, já preparando a estratégia de melhoria de atendimento, visando à fidelização e à posterior retenção, quando ocorresse não só a introdução da livre opção bancária no segmento privado mas, principalmente, preparando o Banco para que, agora, em 2012, enfrentássemos a concorrência com relação ao segmento setor público.

Eu te diria que esse movimento de crescimento da força de trabalho, ele se encerra nesse momento. Por quê? Porque nós atingimos um pico de 114 mil funcionários. Então, eu acho que, a partir de agora, acho que nós e o sistema como um todo, a gente deve trabalhar profundamente na discussão do processo, que é o que a gente vem fazendo, principalmente para acessos de depósitos, procurando incrementar a produtividade. E, no caso específico do Banco do Brasil, há uma reposição natural que a gente deve torná-la com uma dinâmica mais lenta, dos funcionários que vão se aposentando.

Então, você deve observar um comportamento, a partir de agora, do número total de colaboradores do Banco de uma certa estabilidade e tendendo para uma redução, vindo acompanhada de um incremento da produtividade em relação a esses novos processos dos investimentos que a gente faz, usualmente, no segmento de tecnologia.

**SRA. REGINA SANCHES:** Ah, perfeito, Ivan. Obrigada pela resposta. E se vocês me permitirem só uma segunda pergunta, eu sei que vários dos meus colegas analistas, também, acabaram tocando nesse ponto da margem e, realmente, assim,



a resposta de vocês falando que espera estabilidade da margem financeira no quarto trimestre, eu acho que seria bastante positivo.

Eu queria só entender, assim, teve ainda um volume. Quer dizer, vocês não precisam nem abrir exatamente quanto, mas vocês acham que já teve um impacto de antecipação de pagamento, né, para trocar por um empréstimo com uma taxa de juros mais baixa, ainda no terceiro trimestre e, se isso realmente não continuou no quarto, poderia ter um impacto? E se essa previsão de estabilidade, então, viria muito mais de um aumento na recuperação de crédito, que a gente viu que teve uma queda aí, até grande do segundo trimestre para o terceiro e, eu acho que, sazonalmente, costuma ajudar a questão de recuperação de crédito no quarto trimestre. Se vocês puderem dar uma cor para até a gente se sentir bem confiante nessa estabilidade de [ininteligível – 00:46:10] no quarto trimestre, eu agradeço. Obrigada.

**SR. GUSTAVO SOUZA:** Eu vou começar pela liquidação antecipada, né, o refinanciamento numa linha mais competitiva para o cliente, e o Ivan fala de recuperação.

Então, o volume de crédito que foram para pagos, antecipadamente, e refinanciados numa taxa melhor para o cliente, no terceiro trimestre, foi bem próximo ao do segundo trimestre. Essa é uma variável, realmente, para a gente, bastante difícil de projetar e de controlar, e fica a critério do cliente. O Ivan vai falar por um pouquinho, agora, de recuperação.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Eu acho que é melhor, Regina, para acompanhar a recuperação, é dentro da previsão anual. Você tem razão, houve um decréscimo da recuperação no terceiro tri, comparado ao segundo tri, fora da nossa expectativa. A gente tinha uma expectativa de um desempenho um pouco melhor, e não dá para falar muito ainda com relação a desempenho do quarto trimestre. A gente tem um trabalho intenso, aqui, em relação a isso, mas não dá, não dá para te afirmar, agora, que teremos uma recuperação.





Com relação à questão da margem, a gente espera uma estabilidade, é a nossa melhor estimativa, hoje. Agora, até uma estimativa ainda sujeita a algumas dúvidas. Por quê? A gente tem muita esperança... Estamos trabalhando muito forte. Você viu aí, pelo próprio crescimento das LCAs, isso possibilita uma redução no custo de captação importante. Como eu mencionei, ontem, para os jornalistas, a gente tem a expectativa de lançar a qualquer momento a LCI. Também terá uma contribuição bastante importante, só que isso vem no tempo, é difícil adiantar a performance comercial em dois ou três meses.

A LCA foi absolutamente espetacular o que aconteceu. A nossa melhor estimativa era de ter um saldo, hoje, de LCA, na faixa entre 8 e 10 bilhões, nós estamos com 24. Então, houve, assim, um crescimento bastante expressivo, e isso contribui muito para a redução dos custos.

Como eu também mencionei, anteriormente, por conta do recrudescimento ou do ápice da crise na Europa, notícias muito ruins, ali, entre os meses de maio e junho, a gente tomou a decisão de subir muito a liquidez do Banco. Hoje, a gente se sente absolutamente confortável de que, se não temos uma solução para a crise europeia, claramente, temos o endereçamento das lideranças. E que isso vai ter uma solução a médio prazo, não é possível solucionar a curto prazo. Isso nos possibilita tratar, via tesouraria, ou ser um pouco mais flexível em relação a essa questão da liquidez com benefícios diretos na margem, tá?

Então, eu diria, assim, para você que, apesar de que são muitas variáveis, e muito complexas, a gente está otimista em relação ao comportamento, guardadas as ressalvas que isso é nossa melhor estimativa, hoje.

**SRA. REGINA SANCHES:** Ah, perfeito, Ivan. Eu acho excelente essa iniciativa da LCI. Eu sei que você não falou em montantes, mas você acha que pode ter uma correlação aí, com o crescimento de financiamento imobiliário que vocês estão apresentando?

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Sem dúvida, né? Ela vai ser uma componente, eu diria, que é fundamental a médio prazo, no *funding* do financiamento imobiliário.



A gente não tem ainda um número. A gente estima que possa haver uma migração de CDB de varejo, no início do processo de lançamento do produto, entre 2% e 3%, nos primeiros nove meses a um ano. Se você pegar o montante de CDB de varejo, já é um número bastante expressivo, mas a nossa rede sempre nos surpreende positivamente.

Então, eu acho que a gente pode ter aí uma surpresa positiva, e esse número alcançando algo próximo do que a gente tem de saldo, hoje, de financiamento imobiliário, que superou a marca de 10 bilhões.

**SR. REGINA SANCHES:** Perfeito, Ivan. Obrigada aí, pelas respostas. Obrigada, Gustavo.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Obrigado a você.

**MEDIADORA:** O Sr. Domingos Falavina, do J.P. Morgan, gostaria de fazer uma pergunta.

**SR. DOMINGOS FALAVINA:** Bom dia, Ivan e Gustavo. Eu acho que a minha pergunta é um pouco, adicionando à pergunta da Regina, na verdade, com relação a FI. Primeiro, assim, eu entendo que o Banco esteja num processo de fazer *budget*, agora, para 2013, mas como a gente teve umas mudanças de, especificamente, na parte da *account* FI, durante o trimestre, vocês poderiam passar, mais ou menos, o que que é a expectativa de vocês para o quarto tri?

E a segunda pergunta seria com relação não à receita de tarifas, mas se o Banco se sente confortável com o nível de tarifas, hoje, ou se ele ainda vê a possibilidade de reajuste, principalmente para baixo, em alguma linha específica? Obrigado.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Não, a expectativa nossa é o cumprimento do *guidance* para esse ano. A gente, efetivamente, está terminando o processo orçamentário. Então, nós não temos ainda nenhum *guidance* para 2013, mas eu acho importante falar da base da estratégia.

A nossa estratégia sempre é uma estratégia de expansão dos negócios e expansão da base do cliente. Isso ficou muito claro, quando eu citei o exemplo do



financiamento de veículos, tá? Quer dizer, foi uma grata surpresa eu saber que o nosso cliente tomava o crédito de veículos fora do Banco do Brasil, e passou a ter um comportamento bastante adequado, de comparação da oferta ou do preço que o Banco do Brasil tem para essa linha de financiamento de veículos com o que ele tinha de comodidade nas concessionárias, e passou a, claramente, contratar junto ao Banco.

Então, isso é uma FI que nós não enxergávamos. Essa era uma operação de crédito que nós não enxergávamos e que passamos a enxergar num volume bastante expressivo. Então, eu te diria, assim, a base da estratégia continua a mesma. Nós vamos expandir e qualificar cada vez mais o atendimento com os clientes. A retribuição deles será no nosso consumo de produtos e serviços. Nós vamos continuar expandindo a base de clientes que se utilizam dos serviços do Banco.

Você sabe que nós temos uma carteira de cliente variável, um número... Dependendo você inclui as contas de poupança, entre 55 e 57 milhões de clientes, mas se você comparar com a base de clientes consumidores de alguns produtos, você vê que tem um espaço enorme, ainda, para crescer.

Acho que, também, nós temos a expectativa, para 2013, de capturar mais benefícios em relação à estratégia do Banco Postal. A estratégia do Banco Postal é uma estratégia clara de aproximação a essa nova classe média brasileira, que fazia um consumo de crédito fora do sistema oficial de crédito, que, agora, tem a possibilidade de acessar o sistema oficial de crédito, não só o Banco do Brasil como os demais Bancos. E isso é muito positivo, em termos de supervisão, em termos de acompanhamento, até do próprio desempenho de crédito junto a essa nova classe média.

Então, eu diria para você, assim, de um modo geral, a estratégia não varia. Para o quarto trimestre a nossa previsão é um *guidance* do ano e, para o ano que vem, logo após o fechamento da discussão do ponto de vista orçamentário, a gente disponibilizará o *guidance* para os senhores.



**SR. DOMINGOS FALAVINA:** Perfeito. Então, desculpa, assim, só para ver se eu entendi. Assim, a estratégia do Banco continua ser de crescer clientes. E, hoje, não tem, pelo discurso e a minha interpretação, acho que hoje não tem nada no radar do curto prazo de rebalanceamento de tarifa?

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Não, não tem nada, mas eu volto a repetir: isso é extremamente dinâmico, tá? Hoje, neste momento, no dia, no momento que eu estou lhe falando, não tem nada no radar.

**SR. DOMINGOS FALAVINA:** Ok. Obrigado.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Obrigado a você.

**MEDIADORA:** O Sr. Eduardo Nishio, do Banco Plural, gostaria de fazer uma pergunta.

**SR. EDUARDO NISHIO:** Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho um *follow-up*, uma questão em relação ao NIN(F). Provavelmente, o que vocês tiveram, esse trimestre, foi um impacto maior, por conta do corte no cartão e no cheque especial. Isso foi no começo do trimestre, né?

Eu queria saber se isso é um dos motivos, e como eles têm um período ou um termo muito curto, eu queria saber se esse é o principal motivo para vocês estarem um pouco mais otimistas em relação ao quarto tri, tendência de estabilidade no NIN(F), né?

E, por outro lado, também, eu queria saber essa tendência de antecipação, na minha visão, é um pouco... Deveria ser trabalhada como uma coisa temporária em *one-off*, né? Eu queria saber quando que vocês acham que essa... Essa antecipação deve desacelerar e ter um impacto um pouco mais negativo aí no NIN(F) de vocês. E...

**SR. GUSTAVO SOUZA:** Obrigado, Nishio. Nishio, apesar de você estar correto, uma parte dessa redução de *spread*, quando a gente compara o terceiro com o segundo trimestre, é desse movimento que você citou, do cheque especial e do



cartão. Nesse sentido, o quarto trimestre vai ter o mesmo efeito, o efeito da mesma magnitude.

O movimento de refinanciamento ele, realmente, ele se acelera quando você tem uma tendência de redução de taxa e ele se reduz quando você tem um incremento de taxas. Agora, a gente não trata ele como *one-off*, porque ele sempre existiu. Ele fica um pouco mais alto ou mais baixo, em alguns períodos, é por isso que a gente não trata como *one-off*. E, para a gente, é um pouco difícil projetar quanto seria isso no quarto trimestre. A melhor informação que eu tenho para você é aquela que eu falei, anteriormente, que, no terceiro trimestre, o volume foi bem próximo ao do segundo.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Nishio, aproveitando a sua pergunta, só para deixar claro essa questão. A gente tem o *guidance* de margem financeira, esse *guidance* está [ininteligível 00:55:25]. É sobre esse aspecto que a gente trabalha o tempo inteiro, aqui.

Com relação ao comportamento do NIN(F), especificamente com relação ao comportamento dos *spreads*, foi toda aquela longa explicação, também, que no final eu tomei o cuidado de discursar que são... É um conjunto complexo de variáveis. É difícil da gente prever exatamente como ela se comportará. É por isso que a gente gosta sempre de utilizar o *guidance* anual, que, ali, você retira volatilidades, que são naturais entre os trimestres. Então, eu te diria, hoje, nesse momento, a nossa melhor expectativa, sujeita a todas essas variáveis que a gente comentou, e que podem sofrer alteração daqui a dez minutos, dependendo de uma ou outra medida, é assim, é de relativa estabilidade.

Então, eu não queria trazer, você utilizou a palavra otimista, eu não queria trazer esse conceito ao que a gente está falando, nesse momento. Como é muito complexo, são muitas variáveis, e é uma situação...

O que você... O que eu posso te transmitir, é que não haverá nenhuma alteração na composição de *mixer* para compor o portfólio do Banco. Isso não sofrerá alteração, a não ser, chamando a atenção, aquelas linhas dentro do guarda-chuva do programa



“Bom para Todos”, que tem tido um comportamento de desembolso superior à média da carteira.

Mas, de um modo geral, assim, é muito difícil prever esse número, e eu queria sempre retornar ao número da margem financeira. Esse, sim, o número que a gente, pela sua frequência, no caso, sendo anual, retira a estabilidade e a volatilidade natural dos trimestrais, tá?

**SR. EDUARDO NISHIO:** Tá. Obrigado.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Obrigado a você.

**SR. EDUARDO NISHIO:** Tenho mais uma pergunta em relação à Votorantim. Eu queria saber o que aconteceu no terceiro tri, se você pudesse dar um pouco mais de cor para a gente, talvez, a... Pelo menos, para mim, as provisões vieram um pouco mais fortes do que o esperado. Eu queria saber, se vocês pudessem abrir um pouquinho mais do que aconteceu *versus* a expectativa de vocês. E eu também notei que vocês tiveram, no Votorantim, uma queda substancial na parte de depósitos. Eu queria saber se... Como é que vocês estão endereçando isso e o que aconteceu. Obrigado.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Nishio, obrigado. Com relação aos depósitos, é muito simples: você produzia, naquela pasta junho/10 – setembro/11, você tem uma média de produção mensal entre 2,5 e 3 bilhões de reais, tá? Como você está produzindo, agora, comparado com a mesma base e comparado com as mesmas linhas de crédito, entre 900 e 1,2, a necessidade de *funding* caiu brutalmente, tá?

Então, você não tem a necessidade mais... É, o que nós fizemos foi... Houve... E está na explicação do próprio relatório gerencial do Banco Votorantim. Houve uma utilização bastante grande de letras financeiras, buscando reduzir o *gap* entre o ativo e o passivo do Banco, o prazo das operações e o prazo das captações. Esse movimento acabou. Então, você não vai mais verificar a necessidade de utilização das metas financeiras para cobrir esse *gap*. Logo, a perspectiva para os próximos semestres também é de uma redução boa com relação a custo de captação do



Banco, às vezes ela é lenta, mas ela deve ser boa. Mas a redução de depósito é basicamente porque você produz volumes, hoje, menores.

Evidentemente, a partir do mês de outubro, você vai ver uma recuperação dos volumes mensais, mas aí a concorrência, você tem que ver como vai ser o comportamento do Banco em relação ao comportamento do mercado como um todo.

Especificamente em relação à provisão, quando a gente fez aquela projeção – só lembrando –, foi finalzinho de março e início de abril, e de lá para cá, dada até que houve uma troca importante das equipes e executivos lá, de uma sofisticação bastante grande do acompanhamento, você tem, basicamente, duas variáveis, três variáveis importantes. A sofisticação da metodologia de acompanhamento das praças futuras, em relação... Perdão. Da rolagem da taxa anterior, uma melhoria muito grande da metodologia de acompanhamento. Paralelamente, nós tivemos uma elevação do índice de cobertura, especificamente, com relação... Eu estou sempre falando da carteira de varejo e financiamento de veículos, tá? E, de um modo geral, houve um esforço muito grande, nosso, que a gente acha que começa a colher benefícios mais importantes, a partir de agora, em relação à recuperação de crédito.

Então, são três movimentos, e isso nos levou a perder ligeiramente – o número não foi muito grande – aquela projeção de sete meses atrás. Basicamente, foi isso.

**SR. EDUARDO NISHIO:** Gente, muito obrigado.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Obrigado a você.

**MEDIADORA:** O Sr. Rafael Ferraz, do Banco Safra, gostaria de fazer uma pergunta.

**SR. RAFAEL FERRAZ:** Oi, bom dia, Ivan e Gustavo. A maioria das perguntas já foram respondidas. Um ponto que ficou para eu entender só, se vocês pudessem me dar um pouco mais de detalhe. No *slide* 12 vocês mostram aí a inadimplência de vocês, por segmento e evolução, como é que ficou. Eu queria só saber esse ponto de pessoa jurídica, tanto o NPL de vocês de 15 quanto de 90, ele teve um leve incremento aí, trimestre a trimestre, o terceiro tri com o segundo tri. Se vocês pudessem explicar o que está por trás, se isso seria um segmento específico ou





não, e se foi uma surpresa para vocês? O que vocês podem falar sobre isso aí? Obrigado.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Obrigado a você, Rafael. Não, não tem nenhum segmento específico, tá? Como o índice de inadimplimento nosso está muito baixo, é natural que ocorram essas situações. Mas se você comparar essa métrica com a métrica do mercado, nós estamos, ainda, muito abaixo do mercado.

Mas a sua observação é correta. Ocorreu uma ligeira elevação, mas não consigo identificar nenhum segmento específico da economia responsável por isso. Como o nosso número é muito baixo, qualquer oscilação traz um pequeno crescimento, mas se você compara com o mercado, ele ainda é muito inferior ao mercado.

**SR. RAFAEL FERRAZ:** Perfeito, Ivan. Eu queria saber só se era, realmente, uma coisa natural. Uma segunda pergunta rápida, se vocês me permitirem, em relação às despesas. Eu sei que vocês estão falando pouco em relação a 2013, ou não estão falando em relação ao orçamento para o ano que vem, mas a gente vê que vocês ficaram acima do *guidance*, então, nesse ano, né, de crescimento das despesas operacionais, e alguns pares de vocês estão dando a indicação de crescimento de receitas aí, abaixo de dois dígitos, para 2013.

Se vocês pudessem falar um pouco de esforços que vocês vão fazer, em 2013, para estar controlando um pouco melhor essas despesas, o que é que está em vista de vocês aí, em planos para a redução de despesas ou para o crescimento, talvez, menor do que dois dígitos. Se vocês pudessem dar uma indicação, seria bom para a gente aí.

**Sr. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Nada. Eu acho que a gente... Eu procurei responder um pouco, quando da pergunta da Regina. Houve um brutal investimento do Banco, não só em número de colaboradores, mas um investimento expressivo, também. Um *slide* que a gente mostrou, ontem, não mostrou aqui, foi com relação à capacidade de armazenamento, com relação à capacidade de processamento. Por quê? Preparamos o Banco para esse crescimento, e o crescimento foi extremamente expressivo de 2009 para cá.



Eu acho que, agora, nós temos um pico em relação ao volume nominal. A explicação para a perda, até o momento, momentânea, do *guidance* vem de Banco Postal e Patagônia e das seguradoras. E, para o orçamento de 2013, o que eu posso te garantir, é que vai ser um orçamento simples, como, aliás, foram todos construídos, muito voltado à busca de eficiência e melhoria de processo.

Então, essa é uma determinação expressa do presidente Aldemir Bendine, é uma preocupação muito grande dele, e é essa mensagem que ele transmite para nós, no Conselho Diretor. Então, será um orçamento bastante voltado para esse aspecto, de incremento de produtividade. Eu diria até mais para você: de captura dos investimentos que o Banco fez ao longo desses anos.

Então, a gente espera uma entrega maior e mais expressiva, e métricas melhores e mais expressivas, em termos de produtividade e melhorias de processos para 2013.

**SR. RAFAEL FERRAZ:** Ok, Ivan. Dadas as indicações, quer dizer, eu entendo que deveria ser grande a probabilidade de vocês terem um *range* abaixo desses 8 a 12 aí, para 2012... Desculpa, para 2013. Comparando com o *guidance* de 2012. Então, poderia ficar... Grande probabilidade de ficar abaixo desse *guidance* de 8 a 12 de vocês.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** É, como eu te disse, a gente ainda não teve uma decisão específica em relação ao orçamento. A gente está finalizando esse processo, nas próximas semanas, então, eu não posso te adiantar qualquer número de 2013. O que eu posso te adiantar são as diretrizes que vão nortear, e já estão nortear. Vão nortear, não, já estão nortear a construção desse número, que são diretrizes no objetivo de capturar os maiores benefícios possíveis de todos os investimentos que foram feitos, nos últimos anos.

**SR. RAFAEL FERRAZ:** Está ótimo. Obrigado pelas respostas.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Obrigado a você.

**MEDIADORA:** O Sr. Gustavo Schrodén, do Espírito Santo Investment Bank, gostaria de fazer uma pergunta.



**SR. GUSTAVO SCHRODEN:** ...mais ampla. E, se eu me lembro bem, o plano inicial do Banco para... Diante desse novo cenário de Selic mais baixa, ia ser de operar com um *spread* mais baixo, que seria compensado com o crescimento mais forte da carteira, uma melhora de inadimplência, um aumento nas vendas de tarifa e receita de prestação de serviços, e uma melhoria no Votorantim.

Olhando o resultado do terceiro trimestre, a gente, de fato, observa que o *spread* caiu 40 bits no trimestre. O crescimento foi, sim, mais forte que o sistema, ou seja, cresceu 4,6% trimestre a trimestre. Porém, olhando a inadimplência, ela não apresentou uma melhora tão significativa, tanto que o NPL cresceu, vamos dizer, levemente no trimestre, passando de 2,15 para 2,17. Eu estou dizendo o NPL acima de 90 dias. A gente sabe que é pouco, mas considerando que a carteira de vocês está crescendo num ritmo mais forte, eu acho que poderia ter tido um comportamento um pouco melhor.

Olhando as rendas de tarifa, elas cresceram só 0,4% no trimestre, ou seja, aquém do que deveria apresentar, para contrabalancear essa redução nos *spreads*. E o resultado de Votorantim foi um prejuízo de 497 milhões, contra 536 milhões de prejuízo no trimestre passado, que, no meu entendimento, também não é... Não é suficiente para contrabalancear a redução nas taxas de juros e na margem bruta.

O *bottom line* disso foi que o índice de eficiência saltou de 43,4% para 46,8% no trimestre, e o ROI(F) do trimestre foi de 17%. Se a gente desconsiderar Previ, seria na casa dos 16.

A minha pergunta é: isso... Vamos dizer, alguma coisa está fora do plano inicial nesse trimestre? Se sim, o que é que seria e o que é que estaria sendo feito para essa rentabilidade voltar aos patamares mais altos, em torno de 18, 19, ou, se não, a gente, se isso está dentro do curso inicial, a gente pode considerar que esse patamar de rentabilidade entre 16 e 17 é o que o Banco tende a apresentar, daqui em diante? Obrigado.



**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Obrigado a você. Desculpa, você fez uma pergunta extremamente... Foi extremamente longa, se eu esquecer alguma coisa, você me corrige.

Com relação à rentabilidade, é o que está no *guidance*, para 2012. Ainda não temos o dia a dia para 2013 e, eu não vou repetir, tão logo a gente tenha a aprovação do orçamento, a gente informará ao mercado qual será a nossa melhor previsão ou qual será a nossa expectativa para o *guidance* 2013.

Com relação a todos os itens que você mencionou, uma comparação trimestral, ela é um prazo extremamente pequeno para você dizer de uma macrotendência para o Banco. Então, assim, a gente vai ter que aguardar os próximos trimestres. Eu acho que a gente mencionou nas perguntas anteriores quais são as métricas que a gente está trabalhando. Todas as que você mencionou estão absolutamente corretas. Eu só queria fazer uma única correção.

Assim, a gente não acha que sair de 2,15 – a gente está usando até a segunda casa para dar o número real para vocês – para 2,17 seja alguma coisa... E tem uma métrica específica, aqui, do financiamento... A carteira de financiamento de veículos do Banco, originada no Banco, em que a inadimplência estava na faixa de 2,12, se eu não me engano, eu não sei esse número exato, e ela veio para baixo de... Ela veio próximo de 1,1%. Então, já capturamos um benefício DIF(F) declarado do programa “Bom para Todos”, especificamente na carteira de financiamento de veículos originados nas agências de Banco, tá?

Com relação ao Banco Votorantim, se você pegar o balanço e analisar com atenção e, em especial, nas próprias... No próprio relatório gerencial do Banco, você vê, exatamente, que o Banco está há um ano e um mês produzindo carteira de veículo com a inadimplência entre 0,8% e 1%, melhor ou muito próximo da melhor série histórica que já foi produzido em termos de inadimplência. E o que ocorre, que traz a redução do lucro ou traz o prejuízo que ele apresentou no trimestre é, basicamente, a provisão da carteira originária entre junho/10 e setembro/11.



Então, não há nada diferente disso. Evidentemente, como eu expliquei numa das perguntas – eu acho que foi a pergunta do Firetti, eu não me recordo agora –, você tem, daquela previsão inicial, que foi dada fim de março/início de abril, da PDD, da carteira de varejo geral, da PDD geral do Banco do Brasil, que inclui a consolidação do Banco Votorantim, a gente foi por aqueles três fatores que eu expliquei, melhoria e refinamento da metodologia de acompanhamento, uma maior qualidade ou uma maior robustez em relação à provisão ou ao índice de cobertura e, também, agora, a gente espera capturar um comportamento mais benigno em relação à recuperação de crédito lá no próprio Votorantim, nós estamos mantendo... E aqueles números que eu mencionei para o Marcelo Henrique, são números da nossa melhor estimativa, hoje.

Nós estamos mantendo o comportamento que já ocorreu entre o terceiro e o segundo tri, de redução de 10% na carteira PDD de varejo e líquida dos efeitos de recuperação, estamos mantendo uma tendência forte, que é um número muito bom, entre 18 a 20% de redução, para o quarto trimestre em relação ao terceiro. E, para o ano de 2013, aquele número que eu citei, entre 45 e 48, comparativamente, ao número de 2012. Então, não mudou nada, a tendência continua a mesma e, se tiver um ou outro detalhe que você queira aprofundar, nós estamos totalmente à disposição, e a equipe de RI do Banco Votorantim está totalmente à disposição.

**SR. GUSTAVO SCHRODEN:** Está ótimo, Ivan, obrigado.

**SR. IVAN DE SOUZA MONTEIRO:** Obrigado a você.

**MEDIADORA:** Terminamos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Gustavo Souza, para as considerações finais. Por favor, Sr. Gustavo, queira prosseguir.

**SR. GUSTAVO SOUZA:** Muito obrigado a todos pela participação. Por favor, qualquer pergunta, dirijam ao nosso time de investidores. Muito obrigado e bom dia.

**MEDIADORA:** 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 BB, na página de relações com investidores.

