

## Relação com Investidores

Transcrição 1T21



### BANCO DO BRASIL TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 1T2021

**OPERADORA** - Bom dia, Senhoras e Senhores. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 1T2021. Este evento será realizado em português, com tradução simultânea para o inglês e está sendo gravado e transmitido pelo site de Relações com Investidores [www.bb.com.br/ri](http://www.bb.com.br/ri), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. Todos os participantes estão conectados como ouvintes e, logo após a apresentação, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. As perguntas em inglês serão recebidas por escrito, exclusivamente via chat na plataforma online. E para perguntas em português, basta digitar \*1. Caso necessite de alguma assistência durante a conferência, tecle \*0.

Conosco hoje estão os senhores Fausto Ribeiro, presidente; Ricardo Forni, vice-presidente de gestão financeira e de relações com investidores; Carlos Renato Bonetti, vice-presidente de controles internos e gestão de riscos; e Daniel Maria, gerente geral de relações com investidores do Banco do Brasil.

Por favor, senhor Fausto Ribeiro, queira prosseguir.

**FAUSTO RIBEIRO** – Senhoras e senhores, muito bom dia. Bom dia para quem está aqui no hemisfério sul. Quem estiver na Europa aí, muito boa tarde. Eu sou o Fausto Ribeiro, sou o presidente do Banco do Brasil e é um prazer estar com vocês aqui no dia de hoje. Na verdade, esse é o nosso primeiro encontro, espero que tenhamos muitos encontros. De largada, eu gostaria de reconhecer o trabalho que vocês realizam. Enfim, é muito importante levar informações precisas e tempestivas aos nossos *stakeholders*. Eu gostaria também de aproveitar a oportunidade e agradecer aos nossos funcionários pelo brilhante trabalho nesse 1T, o que nos fez alcançar um lucro recorde, histórico, considerando toda nossa série histórica.

Pois bem, eu tenho um conjunto de slides, antes de passar para o nosso CFO, o Ricardo Forni, e são slides que eu acho que são interessantes, até porque eles podem trazer pra vocês um pouco de informação sobre quais são os pilares básicos dessa gestão.

Bom, vamos começar aqui então, só falando rapidamente sobre o resultado que nós apresentamos.

No slide 1, perdão, slide 2, a gente tem um lucro líquido ajustado de R\$4,9 bilhões, que representam um crescimento de 44,7% comparativamente ao 1T2020. É um resultado impulsionado basicamente por uma menor PCLD e pelo crescimento na margem financeira. Bom, eu disse isso na coletiva anterior, o ano começou com uma tendência de retomada, no entanto, um cenário para os próximos trimestres traz ainda algumas [falha no áudio] e por isso, por esse motivo a gente está otimista, no entanto um pouco mais cautelosos. Com relação ao *guidance* existente, estamos mantendo o *guidance* atual, vemos a possibilidade inclusive de encerrar o ano mais para a ponta alta do intervalo [falha no áudio]. Atingimos uma carteira de crédito de R\$758,3 bilhões, isso representa um crescimento de 4,5% comparativamente ao mesmo período de março do ano de 2020. Nossa PCLD ampliada ficou em torno de R\$2,5 bilhões, representando uma redução de 54,2%, comparativamente também ao 1T2020. No que se refere à dinâmica de receitas e despesas, nossa margem teve um crescimento de 4,0% e as nossas despesas administrativas uma redução de 0,4%.

Pois bem, senhores, agora eu quero passar para um conjunto de slides para falar um pouquinho sobre os pilares dessa gestão.

E nesse primeiro slide aí com vocês, deve ser o slide número 3, para quem está acompanhando à distância, a gente começa aí no lado esquerdo “Pilares da estratégia corporativa”. Qual é a mensagem principal que eu gostaria de passar para os senhores? Existe um processo de governança sólida, consolidado aqui no Banco do Brasil, processo forjado e preparado ao longo de muitos anos e o pilar central desse processo está na constituição, no desenho e na aprovação de uma estratégia corporativa do Banco do Brasil. Ela tem revisões anuais, mas ela tem um período de abrangência aí de 2021 a 2025, e leva em consideração todas essas perspectivas que estão aí na tela, clientes, financeiro, sustentabilidade, processos e pessoas. Enfim, qual é a mensagem que eu gostaria de passar para os senhores aqui? O Banco tem uma estratégia corporativa desenhada e aprovada no âmbito da sua governança corporativa e o importante aqui, o nosso papel como executivo, assumindo a empresa recentemente e com alguns dirigentes novos aqui no âmbito do conselho diretor, é executar de fato essa estratégia. Qualquer alteração na estratégia corporativa tem que passar por todos os comitês estratégicos de governança

aqui existentes dentro do Banco. Então, na verdade, estamos dando continuidade a um processo preexistente que vai nos permitir alcançar alguns resultados interessantes no futuro próximo.

Bom, eu fiz, na minha chegada, uma mensagem aos funcionários do Banco do Brasil, além de me apresentar para os funcionários, apresentar minha família e também um pouco da minha formação, eu também destaquei 10 iniciativas estruturantes também pinçadas dessa estratégia corporativa já preexistente, enfim, que eu acredito que possam acelerar algumas transformações dentro do Banco para que a gente possa rapidamente atingir uma série de objetivos estratégicos que estão ali delineados. Então, eu não vou mencionar um por um aqui, os senhores têm aí no slide, nos próximos 3 slides eu vou mostrar para vocês em três grupos como é que nós vamos, quais seriam as mensagens principais que nós queremos passar nessa coletiva.

Então, o primeiro grupo, o primeiro bloco, é a rentabilidade. Aqui, a principal mensagem que eu quero passar para todos vocês é que eu renovo nosso compromisso com a busca de eficiência e de apresentar os resultados sustentáveis. Ora, nós temos um plano já em andamento de redução de despesas que está prevendo uma redução recorrente de R\$3,0 bilhões por ano, podendo alcançar, até 2025, em torno de R\$10,0 bilhões, então esse compromisso está renovado e nós vamos persegui-lo. O que mais para buscar uma rentabilidade equivalente aos pares, muitas vezes até superior, a gente precisa fortalecer as linhas de negócios mais rentáveis, ampliando e rentabilizando a base de clientes. A ampliação da base de clientes, na minha percepção, é primordial, não tem outro caminho, precisamos avançar nisso. Vamos reforçar também o nosso protagonismo em algumas linhas, em alguns segmentos onde nós somos ou já fomos líderes de mercado. Aqui eu estou falando o agronegócio, precisamos avançar no agronegócio, levar algumas iniciativas digitais para o agro também; micro e pequenas empresas; aqui o varejo, pessoa física que são segmentos que a gente precisa ampliar o nosso protagonismo. Precisamos também, estamos abertos, entendemos que é importante analisarmos o tempo todo aqui possibilidades de efetuar alianças e parcerias estratégicas até para servir de uma alavanca para maximizar os nossos resultados. Então está na pauta, estar sempre observando isso, como é que a gente pode nos associar a algum outro parceiro para que a gente possa alavancar os resultados. E focar no *core business*, e aqui entra muito buscando maximizar a eficiência de capital. Por trás talvez dessa questão, nós temos aqui a continuidade de uma política de desinvestimento. Obviamente naquilo que não é *core*, aquilo que de fato não tem complementariedade ou tanta sinergia com os nossos negócios.

Bom, passando para o próximo slide, um outro grupo de ações tão importante quanto o primeiro bloco que eu mencionei, nós temos aqui, se eu puder deixar alguma coisa como legado aqui na empresa, o que eu gostaria de fazer era de fato acelerar a transformação digital para que a gente possa ser digital na prática. Então, essa é uma mensagem importante, que eu tenho colocado aqui internamente dentro da empresa, tenho discutido com os demais profissionais que aqui estão para que a gente possa de fato trazer essa revolução mais rápida que o mercado está impondo aos grandes bancos para que a gente possa ser digital na prática. Não que nós não estejamos já nesse caminho, a gente já vem perseguindo esse caminho já há um bom tempo, mas se pudermos acelerar as transformações necessárias isso vai nos ajudar bastante.

E aí, dentro desse processo de acelerarmos, temos uma série de ações, tanto de indução dos nossos clientes para que eles possam buscar alternativas para poder acessar o Banco de uma forma mais conveniente, então é uma indução digital que a gente precisa fazer, esse é o nosso compromisso. A gente precisa engajar o nosso corpo de funcionários nesse processo que é muito importante, buscando inclusive uma mudança de cultura interna, trazendo os *skills* necessários para que a gente possa desenvolver mais rapidamente essa cultura. E aí é muito importante frisar que a gente precisa treinar, qualificar os nossos profissionais para que possam adquirir esses *skills* que eventualmente ainda não tenham para nos auxiliar na aceleração desse processo. Inteligência de dados, cada vez mais nos antecipar às necessidades dos nossos clientes buscando trabalhar muito a informação, os dados para transformar isso numa informação importante para a gente se antecipar às necessidades dos clientes. Enfim, nós temos um repositório de informações aqui enorme, nós temos que conectar isso também com a internet, com outros hábitos de consumo, enfim, e poder usar todos esses dados para transformar em informações valiosas para a gente poder gerar negócio. Conexão dos negócios. Aqui, o *Openbanking* traz uma janela de oportunidades incrível, também de inovação para que a gente possa buscar outras fontes alternativas de receita para o nosso negócio. E aí buscar também, analisar possibilidades de fazer parcerias estratégicas também com *startups* para ampliar a nossa presença em outras plataformas que nós ainda não estamos. Obviamente que o caminho para isso aí é estarmos prontos com as nossas APIs todas desenvolvidas para poder fazer essas conexões o mais rápido possível. Expansão de plataforma, automatizar processos. Automatizar processos sempre há espaço para a gente buscar mais eficiência, então é um caminho também que nós vamos perseguir. E arquitetura de TI, quer dizer, modernizar nossa arquitetura de TI para que a gente esteja cada vez mais competitivo e apto para algo que é tão importante. Então, a mensagem principal que eu gostaria que vocês fixassem é

que nós precisamos acelerar a transformação digital para sermos digital na prática.

Slide número 6, tão importante quanto os outros dois blocos que nós mencionamos aqui, eu defini isso aqui como proximidade. A gente precisa estar muito próximos dos nossos *stakeholders*, e aqui eu estou falando de estar próximo ao nosso cliente, que ele possa decidir exatamente qual é o canal que ele quer usar para se comunicar conosco. Enfim, um Banco para cada cliente, se ele quiser ele vai ter o Banco na palma da mão, ele vai ter uma agência, ele vai ter os canais pra fazer as ligações, pra entrar em contato com o seu gerente, enfim, promover uma gestão integrada de atendimento de canais, uma visão mais *Omnichannel* pra que a gente possa de fato oferecer essa visão integrada para o nosso cliente. Garantir o retorno adequado aos acionistas, isso é inegociável. A gente precisa buscar cada vez mais eficiência e rentabilidade compatível com os pares, então nós vamos perseguir, nós queremos estar aqui estar competindo de igual para igual com todos eles e muitas vezes na frente. Queremos manter o elevado nível de governança corporativa. Conforme eu já mencionei anteriormente, foi forjado ao longo dos anos, o Banco tem um excelente padrão de governança, inclusive é referência no mercado, inclusive aqui em Brasília, pros demais órgãos públicos que tem aqui, que nos visitam, que fazem *benchmark* conosco. Enfim, a gente quer continuar mantendo esse padrão extremamente elevado de governança. Precisamos trabalhar bastante as pessoas, aqui eu falo de retenção, de atração e retenção de talentos. Comentei anteriormente que a gente precisa ter os *skills* necessários para essas transformações que a gente antecipa. Então, para isso nós vamos investir fortemente em treinamento, fazer um investimento aí para qualificar os nossos jovens líderes que estão alcançando postos importantes dentro da organização. E queremos manter também o compromisso com a sustentabilidade. Então, uma série de ações que nós estamos fazendo para buscar aí cumprir o nosso papel social e prestando satisfação à sociedade de uma forma geral. Aí um exemplo disso, nesse mês de maio, nós elegemos como o Mês da Sustentabilidade, escolhemos um tema, que é energia renovável, então é um mês onde nós estamos oferecendo aos nossos clientes linhas de crédito incentivadas com taxas melhores para aquisição de placas solares, enfim, para investir em energia limpa, de forma que a gente possa também estar contribuindo aí com a sociedade e o planeta.

Próximo slide, e último, depois eu vou passar a palavra para o Ricardo. Tão importante quanto os demais, isso aqui é o Banco que nós queremos, qual é a nossa visão de futuro? Então, se eu pudesse dizer para os senhores aí que Banco eu quero deixar, qual o legado? Eu quero exatamente isso, ser o principal Banco de cada cliente, que nós tivermos, garantindo a melhor experiência, que ele possa escolher qual o canal que ele quer utilizar,

que ele tenha uma experiência única, uma experiência de alto nível, de alta qualidade, disponibilidade, que ele possa estar nos indicando, promovendo, para outros, para a captura de novos clientes. Em relação à presença, se é rede física, se é no cenário digital, enfim, onde, como e quando o cliente quiser. Então, isso aqui é muito importante para nós. E sermos também um *hub* de soluções. Temos aí uma plataforma com [falha no áudio] enfim, benefícios para que a gente possa de alguma forma estar dando condições do nosso cliente ter acessibilidade a todos os nossos produtos e serviços e maximizando o retorno. E de forma geral também, sustentabilidade, conciliando o resultado econômico com a preservação do meio ambiente e desenvolvimento da sociedade. Aqui é importante dizer que nós somos considerados hoje o Banco com a carteira mais sustentável no Brasil, com muitas premiações. Nós temos hoje um portfólio de mais de R\$200,0 bilhões certificados como créditos sustentáveis e recentemente também fomos premiados. Aí uma notícia em primeira mão para vocês: nós acabamos de receber um prêmio da *Global Finance* como uma das empresas mais sustentáveis aqui, de processos mais sustentáveis. Em breve isso aí será divulgado para todos no mercado.

Pois bem, então agora eu passo a palavra para o nosso CFO, Ricardo Forni, que vai falar um pouquinho sobre o resultado e eu me coloco, após isso, à disposição dos senhores para que a gente possa responder as perguntas específicas que vocês tiverem. Muito obrigado.

**RICARDO FORNI** - Obrigado, presidente Fausto. Em primeiro lugar, bom dia a todos. Meu nome é Ricardo Forni, eu sou vice-presidente de gestão financeira e relações com investidores. Eu gostaria de agradecer a presença de todos e a oportunidade de apresentar para vocês esse resultado robusto que a gente está apresentando agora no 1T, que é um recorde histórico para o Banco.

Vou começar então no slide 9, onde trazemos nosso lucro líquido ajustado, que apresentou crescimento de 44,7% em relação ao 1T2020, e 33,0% em relação ao 4T, alcançamos R\$4,9 bilhões no trimestre. Esse lucro foi impactado principalmente pela redução da PCLD no período, o crescimento da carteira de crédito e pelo rigoroso controle de despesas. Isso permitiu que o nosso RSPL evoluísse de 12,5% no 1T2020 para 15,1% agora, no 1T2021, um aumento de 258,0 pontos-base nessa relação.

Indo para o slide 10, falando da margem financeira bruta. A margem financeira bruta cresceu 4,0% em relação ao 1T2020 e 2,8% no trimestre. Esse crescimento anual é explicado principalmente pela redução das despesas financeiras, 26,7% de redução na captação comercial e -17,6% na captação institucional. Na comparação com o 4T2020, o crescimento da margem foi influenciado por maiores receitas financeiras de crédito,

beneficiado por um mix de ativos mais rentáveis e menores custos de captação. O BB segue buscando aumento da contribuição das receitas com operações de crédito para MFB por meio do aumento da carteira de crédito e perseguindo um mix de ativos mais rentáveis. O *spread* global permaneceu estável encerrando o período em 3,7% influenciado pelo maior volume de ativos líquidos.

Indo para o slide 11, carteira de crédito. A carteira de crédito ampliada, cresceu 4,5% no comparativo anual e 2,2% no comparativo com dezembro de 2020, totalizando R\$758,3 bilhões, com destaque para a performance das linhas de varejo e do agronegócio. A carteira PF, apresentou evolução de 7,1% na comparação anual e 2,0% na comparação com dezembro do ano passado, com destaque para o crédito consignado. Outra linha que apresentou crescimento importante foi o crédito pessoal, fruto da estratégia de alteração de mix para linhas mais rentáveis. A carteira de agronegócio, por sua vez, cresceu 6,4% na comparação anual e 3,6% no trimestre, atingindo R\$198,5 bilhões, se aproximando da marca histórica de R\$200,0 bilhões no agronegócio. O segmento de MPME apresentou crescimento de 26,1% na comparação anual, influenciado pelo desembolso na linha de PRONAMPE, CGPE e PESE, esse movimento aconteceu basicamente nos trimestres anteriores, aí a evolução de dezembro para março é uma evolução menor, de 1,4%. Carteira de grandes empresas e governo apresentou uma redução de 1,2% na comparação anual.

Indo para o slide seguinte, de sustentabilidade, a gente traz a nossa carteira de negócios sustentáveis que encerrou o trimestre em R\$261,3 bilhões. Considerando os 10 compromissos com a sustentabilidade que anunciamos em fevereiro e com o propósito de auxiliar nossos clientes na transição para práticas mais sustentáveis, lançamos a linha BB Crédito Energia Renovável para pessoa física com contratação 100,0% digital. Também ofertamos por meio da BB DTVM 12 fundos ASG com patrimônio líquido total de R\$4,1 bilhões. Além disso, a partir desse ano, passamos a compensar todas as emissões de gases de efeito estufa, garantindo origem limpa e renovável de toda a energia elétrica consumida em nossas dependências com a compra de I-RECs. Além disso, vocês podem ver que a gente tem uma série de reconhecimentos em sustentabilidade que estão colocados aí no slide.

Em relação à carteira agro, a gente traz alguns destaques aqui. A carteira com esse segmento cresceu 6,4% no comparativo anual. Nosso *Market share* no agro está em 53,7%. Em março de 2021, alcançamos um desembolso de R\$76,1 bilhões no plano Safra 2021, isso é um aumento de 14,7% em relação ao plano Safra anterior. Gostaria de chamar a

atenção de vocês para nossa plataforma Broto, trata-se de um *marketplace* completo que tem como objetivo trazer a máxima eficiência econômica ao produtor, com aumento de número de acessos e novos usuários, além da intensificação de venda de financiamentos, o Broto concretizou mais de R\$347,0 milhões em negócios desde o seu lançamento. Nessa plataforma reunimos atualmente 549 produtos, desde maquinários agrícolas, implementos, produtos financeiros, entre outros, concretizando assim nossa visão de futuro do Banco como um *hub* de soluções bancárias e não bancárias para nossos clientes com conveniência, praticidade e segurança.

No slide 14, a gente trata da questão do cronograma das prorrogações de crédito. A gente pode observar nesse cronograma que já houve a retomada do pagamento das operações da carteira prorrogada e que está evoluindo muito bem. Em dezembro de 2020, cerca de 50,0% das operações estavam em carência, e em março de 2021 esse percentual passou para cerca de 23,0%, totalizando R\$26,4 bilhões, dos quais R\$14,3 são operações de governo que possui, em sua grande maioria, garantia do tesouro e, portanto, baixíssimo risco. O INAD90 da carteira prorrogável está estritamente sob controle, fechou em março com 0,86%, reflexo da qualidade da originação dessa carteira. Em relação ao cronograma, a gente trouxe aqui um recorte tirando da carteira total a carteira governo, então a carteira se reduz pra um total de R\$90,0 bilhões, sem a parte de governo, e tendo em vista que essa carteira possui garantia da União, lhe conferindo um perfil de risco muito baixo, temos esse exercício do saldo total prorrogado. Desse total de R\$90,0 bilhões, R\$12,1 bilhões estariam ainda em carência e cerca de R\$7,1 bilhões com vencimento no 2T2021. Com a redução do saldo total prorrogado, o cálculo da inadimplência dessa carteira também sofreria efeito matemático e a INAD atingiria 1,09%, mas acho que é importante apresentar esse recorte sem uma parte expressiva de governo, que tem baixíssimo risco.

Próximo, a PCLD ampliada, no slide 16, a gente traz a abertura das despesas com provisões. Encerrou o período em R\$2,5 bilhões, uma redução de 54,2% em relação ao 1T2020, 50,8% na comparação trimestral. Esse comportamento é explicado principalmente pela redução da PCLD do risco de crédito, uma vez que no ano passado o Banco antecipou provisões de maneira prudencial para absorver os futuros impactos da pandemia na carteira de crédito. Destaque também para a performance da recuperação de crédito que é a maior da série em um 1T. E o custo do crédito, encerrou o 1T2021 em 3,0%.

Em relação à inadimplência a gente pode perceber que a inadimplência permanece rigorosamente sob controle, temos aí os indicadores da qualidade da carteira. A inadimplência acima de 90 dias, mostrou um leve crescimento em relação a dezembro,



alcançando 2,0% em março de 2021, enquanto a inadimplência entre 15 e 90 dias saiu de 1,5 em dezembro para 1,9%. O índice de cobertura da carteira encerrou o trimestre num nível ainda bastante expressivo, de 328,2% e a gente trouxe aqui uma informação adicional em relação à questão da formação da inadimplência, o new NPL da carteira atingiu 0,66% e a cobertura do new NPL alcançou 73,6%. Em relação à receita de prestação de serviços e despesas administrativas, as receitas de prestação de serviços totalizaram R\$6,9 bilhões no trimestre, uma redução de 2,7 em relação ao 1T2020, impactadas principalmente pela redução na linha de conta corrente. Importante lembrar que o Banco do Brasil tem buscado a diversificação de receitas com a intensificação do uso de *analytics* para conhecer melhor o cliente e suas preferências e assim servi-lo com maior assertividade e conveniência. Do lado dessas despesas administrativas elas seguem sob rigoroso controle, apresentando redução de 0,4% na comparação anual, totalizando R\$7,7 bilhões. O controle de custo já reflete as medidas de eficiência anunciadas anteriormente como o desligamento de funcionários pelos planos de desligamento voluntário, além das economias geradas pelo programa de cargos e salários e do programa Performa, dentre outros aspectos. O índice de eficiência acumulado em 12 meses encerrou o período em 36,9%.

Em relação à integração do atendimento, a gente traz no slide 19 o perfil da nossa rede de atendimento, que teve sua tipologia ajustada no período. Alinhadas à estratégia de otimizar nossa plataforma de canais em busca de eficiência e de estruturas mais leves, a gente observa redução na quantidade de agências tradicionais, um pequeno aumento em agências digitais especializadas, em postos de atendimento, a criação de 16 escritórios leves e a ampliação dos correspondentes bancários, demonstrando um ajuste importante na estrutura de custos do Banco, migrando para estruturas mais eficientes e principalmente sem reduzir a cobertura de atendimento do Banco à comunidade. Visando melhorar a experiência dos clientes, ampliamos a especialização do atendimento com a abertura de escritórios leves, agências Estilo Investidor e agências especializadas agro, que permitiram o encarteiramento de mais de mais de 1,4 milhões de clientes, totalizando 7,0 milhões de clientes com relacionamento especializado. Destaque também para os 800 profissionais de investimentos dedicados ao cliente investidor. É importante notar que os clientes com atendimento especializado tendem a mostrar índices de satisfações mais altos e também tendem a apresentar um retorno maior para a instituição.

Gostaria de falar também o número de funcionários. A gente já vê um impacto aqui da redução dos funcionários, 91.663 em dezembro de 2020. Em março, 87.876. A maior parte dos funcionários que aderiram aos planos de desligamento já foram desligados, mas ainda tem um contingente a ser desligado ao longo do 2T, quando se encerra o desligamento

desses funcionários.

Indo pro slide seguinte, Digital na Prática, como o presidente Fausto falou, a gente apresenta aqui números relevantes sobre a aceleração da transformação digital do Banco do Brasil. Entendemos que a tendência de migração para o digital veio para ficar e temos oferecido soluções completas e inovadoras para os quase 21,0 milhões de clientes ativos em nossos canais digitais. Gostaria de destacar a “cuponeria” disponível em nosso App, com vantagens, onde o cliente conta com vouchers de descontos e promoções exclusivas de diversos parceiros para compras em lojas de varejo, inclusive *e-commerce*, alcançando 14 milhões de acessos no 1T2021, onde comercializamos mais de 315 mil *gift cards* nesse trimestre. Temos também programas de utilização de pontos conquistados no relacionamento com o Banco que podem ser usados para ressarcimento de produtos e serviços do Banco e possibilidade de utilização para pagamento de contas, em um programa de *cashback* aos clientes, de acordo com sua escolha. Somente no 1T2021, 360,0 mil clientes pagaram contas com a utilização dessa funcionalidade, ressarcindo um total de R\$18,0 milhões, tudo isso pelo App do Banco do Brasil e internet banking. Os negócios com clientes por meio do App também têm aumentado significativamente. As plataformas digitais de internet e *mobile* responderam por 45,0% dos desembolsos do crédito pessoal, 12,0% do crédito consignado, 42,0% no crédito veículos e pouco mais de 20,0% no imobiliário. E isso já alcança acima de 90,0 em transações realizadas em plataformas digitais em março e o aplicativo do Banco do Brasil é o melhor avaliado entre bancos na Apple Store e na Google Store também.

Todos esses números mostram que estamos no caminho para nossa visão de futuro de posicionamento do Banco cada vez mais próximo dos seus clientes, com soluções inovadoras, trazendo conveniência e segurança.

Em relação ao capital, a gente veio com uma evolução robusta de capital. Apresentamos um índice de Basileia total de 19,56, índice de capital principal de 12,89, o que nos coloca como um dos bancos com maior capitalização do mercado brasileiro e com plena capacidade de crescimento. Em relação as projeções corporativas, a gente traz aqui o *guidance*. Nós estamos mantendo esse *guidance*. O lucro líquido ajustado para 2021 de 16-19; o resultado do 1T de R\$4,9 bilhões; margem financeira bruta de 2,5-6,5, a gente atingiu 4,0% no 1T; carteira de crédito de 8,0-12,0, a gente ficou um pouco abaixo no 1T, com 5,8%. Negócios de varejo, de 9,0-13,0 alcançamos no 1T 11,6. O atacado PJ, de 7,0-11,0 a gente teve um desempenho no 1T que é uma redução de 7,3%, depois a gente pode explorar um pouco esse número. No agro aqui, de 7,0-11,0, a gente alcançou 9,2. Em

termos de receita de prestação de serviços, de -1,5 a 1,5, a gente teve uma redução no 1T de 2,7%. As despesas administrativas, de -1,5 a 1,5 a gente teve a despesa sob rigoroso controle, com 0,4% de redução. E a PCLD ampliada, de -17,0 a -14,0 a gente teve uma provisão no 1T de R\$2,5 bilhões. De maneira geral, a gente está entendendo, principalmente em relação ao lucro, um viés de estar se mantendo na ponta alta do *guidance* mas depois a gente pode aí comentar item a item

E com isso eu concluo minha apresentação e aí podemos passar agora para a sessão de perguntas e respostas.

**OPERADORA** – Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Lembrando que as perguntas em inglês serão recebidas exclusivamente pelo chat disponível na plataforma online. Para as perguntas em português, basta digitar \*1.

Nossa primeira pergunta vem do senhor Mario Pierry, do Bank of America. Por favor, pode prosseguir.

**MARIO PIERRY** – Bom dia, pessoal. Prazer falar aqui com vocês pela primeira vez e parabéns pelo resultado do trimestre. Fausto, foi muito bom ouvir aí você falar o compromisso do Banco de manter a estratégia que foi anunciada no meio de fevereiro, principalmente sobre a melhoria de eficiência. Eu acho que isso era uma coisa que o mercado estava esperando para ouvir e foi muito bom, você ter falado isso. Você também mencionou que esperava trazer a rentabilidade do Banco para ser comparável com os pares. Quando você fala aqui a rentabilidade, você está se referindo ao ROE e que hoje seus pares têm os ROE de 18-20,0%, se é essa então a sua meta e quanto tempo você acha que você demora pra chegar lá? E a segunda pergunta, é quando você falou sobre o foco em core business e política de investimento. Aqui eu queria ouvir de você um pouco mais se você considera o business de aquisição e o business de *asset management* como core ou qual seria a estratégia para esses dois segmentos. Obrigado.

**FAUSTO RIBEIRO** - Obrigado, Mario. Prazerão falar com você. Vamos lá. Eu vou começar lá do finalzinho, do core business, depois a gente fala lá da questão do ROE. Bom, sua pergunta, pontualmente, pelo que eu entendi, é sobre a DTVM. A DTVM para nós é um core business, como seria para qualquer outro banco. É óbvio que a gente sabe que o mercado de gestão de ativos também passa por grandes transformações. E aí, conforme a gente já fez alguns comunicados ao mercado recentemente em função de algumas notícias que saíram nos jornais, a gente vem estudando quais são as alternativas para que a gente possa alavancar o negócio e maximizar o retorno aos acionistas. E uma das alternativas que passa por esses estudos é encontrar parceiros estratégicos, que possam se associar

conosco e possam nos ajudar nessa maximização do retorno. No entanto, eu digo pra você o seguinte: ainda não temos nenhuma definição madura sobre o assunto que possamos anunciar nesse exato momento, mas a gente continua estudando e avaliando a melhor forma de alavancar os negócios e ampliar nossa atuação no mercado de *assets*. Bom, com relação à Cielo, você comentou sobre adquirência, a Cielo também é considerada empresa *core* para nós, nós precisamos de uma adquirência, desse ativo. Temos um parceiro forte e estamos atuando por meio da governança corporativa no âmbito da Cielo para que essa empresa também possa se transformar digitalmente, que ela possa também alterar o seu modelo de negócio para trazer mais resultados positivos para as duas empresas. Então, também é *core* para nós a questão da Cielo. Com relação à expectativa de retorno, a missão que eu recebi lá, tanto do Ministério da Economia, como lá do Planalto, é para liderar esse Banco buscando rentabilidade compatível com o mercado, com muita eficiência e que prestasse um atendimento de qualidade à população brasileira. Com relação ao horizonte de tempo pra alcançar isso? Não posso afirmar com clareza para você, o ideal seria que a gente conseguisse o mais rápido possível. É óbvio que a gente tem algumas lições de casa para fazer. Conforme eu comentei lá na minha apresentação, nós temos um conjunto de ações estruturantes, assim denominadas, mas a ideia é que quanto mais rápido a gente conseguir acelerar esse processo, a velocidade para que a gente possa alcançar os demais pares pode nos ajudar. Bom, espero que tenha conseguido responder aí, Mário.

**MARIO PIERRY** – Não, está ótimo. Bem claro. Obrigado e boa sorte aí no emprego novo.

**OPERADORA** - Nossa próxima pergunta vem do Sr. Jorg Friederman, do Citibank. Por favor, pode prosseguir.

**JORG FRIEDERMAN** – Muito obrigado pela oportunidade. Conseguem me ouvir bem?

**FAUSTO RIBEIRO** - Sim, muito bem.

**JORG FRIEDERMAN** - Perfeito. Obrigado. Fausto, obrigado pela mensagem que eu corroboro aí as palavras do Mario, mensagem bem contundente. E assim, a gente, do lado de análise, vê o desconto com o que o Banco do Brasil está negociando, claramente em vista desses resultados operacionais fortes, tem outras interferências aí. Então, eu gostaria que, se possível, você reconciliasse algumas partes do seu discurso com o que a gente está observando nos *headlines*. Você falou, como executivo, a mensagem principal é de continuidade e a gente vê isso com, obviamente, muito bons olhos, mas ao mesmo tempo houve várias mudanças desde que você assumiu, quatro vice-presidências, por exemplo, foram mudadas. Talvez haja mais por vir. E também, em relação à questão de governança, quando o presidente do conselho anterior saiu ele criticou um pouco a governança do

Banco. Agora a gente tem uma mudança no conselho importante, com a Ieda vindo, então eu queria que você, se pudesse, para passar essa mensagem pro mercado, reforçando ela, Fausto. Se pudesse falar um pouquinho mais sobre como você vê essas mudanças, se muda alguma coisa em termos de direcionamento estratégico, porque várias mudanças aconteceram, tanto em nível de conselho quanto no nível executivo, e você colocasse em contexto aí esse seu legado, o que mais pode acontecer em termos de mudança para o Banco? Alguma coisa está mudando embora a minha análise pareça ser a mesma. Como reconcilia esse discurso? Depois eu faço a minha segunda pergunta. Obrigado.

**FAUSTO RIBEIRO** – OK, Jorg, se eu entendi bem a pronúncia do nome. Vamos lá. Então, foram feitos vários comentários, deixa eu tentar abordar cada um deles. Primeiro, as mudanças nas VPs. Meu ponto de vista, tá? Que dentro de um processo natural de sucessão numa empresa é muito comum haver algumas mudanças, tá? Então, considero extremamente normal as mudanças que nós estamos realizando. A busca sempre é por profissionais “pratas da casa”, preferencialmente, como nós chamamos aqui os funcionários de carreira do Banco do Brasil, com muita experiência, todos que foram indicados tem mais de 25 anos de casa e com alta competência técnica. Se eu tivesse que passar um recado para vocês aí, dá uma luz do que está sendo feito aqui é buscar realmente profissionais muito comprometidos e altamente qualificados para estar aqui ao meu lado nessa gestão. E considero normal, essa questão de fazer alterações. Com relação ao que você comentou que os conselheiros reclamaram na sua saída e tal, o que eu tenho dito é simplesmente o seguinte: olha, meu processo de aprovação como presidente do Banco do Brasil ele passa por duas esferas, uma externa e outra interna do Banco do Brasil. Na esfera externa, há a indicação pelo Ministério da Economia, que por sua vez é ratificada pelo presidente da república através da emissão do decreto. Uma vez emitido esse decreto, isso costuma transitar nas esferas internas do Banco, passa primeiro pelo comitê de remuneração e resolutividade, que avalia uma série de pré-requisitos, inclusive observa questões relacionadas à legislação, principalmente a 3303, e todas as questões que estão no nosso estatuto interno, e por sua vez é ratificado pelo CA. Então, o processo seguiu essas duas esferas e de forma satisfatória ocorreu a minha indicação e aprovação. Da mesma forma que os demais presidentes que me antecederam aqui passaram exatamente por esse processo. Com relação à opinião de um conselheiro ou outro, eu prefiro nem me manifestar, eu entendo o posicionamento que é trazer contribuições adicionais pra um processo que já existe no Banco há muitos anos, que funciona dessa forma, então todas as sugestões que possam trazer aprimoramento de um processo de governança eu acho que são bem-vindos e merecem de fato serem colocados na mesa e serem analisados.

Com relação à Ieda, que você comentou, acredito que é uma excelente profissional, a gente busca uma diversidade de opiniões no âmbito do conselho de administração, ela é da procuradoria geral da fazenda, concursada, já tem uma vasta experiência em gestão, passou por alguns outros conselhos de administração interessantes que podem de alguma forma, acredito, que vai ser uma boa contribuição que ela poderá dar ao Banco do Brasil no encaminhamento das matérias no âmbito do conselho de administração. Bom, pois bem, acredito que tenha coberto aí a maior parte das perguntas. Ficou alguma coisa de fora?

**JORG FRIEDERMANN** – Não, acho que, de novo, a gente aqui também suporta o papel e a gente acha que é importante passar essa mensagem contundente, quer dizer, reconciliar essas mudanças com essa linha de continuidade. Então, acho que falou muito bem, eu agradeço a manifestação, desejo sucesso. E gostaria só de complementar com uma outra pergunta do âmbito operacional, que você tem feito um excelente trabalho na parte de controle de despesas, a parte *core*, como vocês mostraram aí no meio do *guidance* pra baixo. Só que eu percebi que a parte de despesas não *core* ela está um pouco acima do que a gente esperava. Pelo segundo trimestre consecutivo, esteve mais de R\$1,5 bi de despesas com riscos legais e nesse trimestre em particular a gente também observou R\$1,0 bilhão de *impairment* com relação a conta de folha de pagamento. Quero entender se tem um pouco mais para vir desses *impairments* e também entender na parte dos riscos legais se aquele *soft guidance* que vocês tinham prévio, de R\$4,0 bilhões de despesas pro ano ele se mantém? Obrigado.

**FAUSTO RIBEIRO** – OK, vamos lá. Eu vou passar aqui pro meu vice-presidente de gestão de risco, que vai nos auxiliar nessa resposta. E a gente faz algum complemento se eu achar necessário. Obrigado.

**CARLOS BONETTI** – Começo respondendo aqui e aí eu vou falar um pouco sobre risco legal, depois eu passo para o Forni concluir, completar. Sobre risco legal a gente tem algumas estratégias que a gente tem implementado aqui no Banco para melhorar a trajetória dessa despesa e alguns fatores influenciaram nesse volume que vocês viram aí no 1T. O primeiro deles tem a ver com a pandemia. No ano passado a gente viu principalmente ali no 2T e 3T um certo represamento das ações devido à paralisação ou a redução de funcionamento dos tribunais, isso levou uma quantidade maior de andamentos de processos ali para o 4T e isso se repetiu agora no 1T2021. Isso fez com que o volume de pagamentos ou de provisões se acelerassem um pouco. Um outro fator importante, é uma estratégia que a gente tem adotado de acordos, e isso é uma mudança de paradigma para nós, porque o Banco tinha uma estratégia de defesa e recurso até últimas instâncias,

e agora a gente tem adotado uma estratégia mista, onde a gente tem valorizado mais os acordos em fases iniciais. Isso tem um efeito muito positivo no longo prazo, porque ele reduz a despesa no longo prazo, torna isso mais previsível, mas ele tem um outro efeito que é a aceleração de despesas no curto prazo, porque gera um volume maior de pagamentos num período menor. E isso, aconteceu agora no 1T e essa é uma estratégia que está colocada para o ano, não é algo só desse trimestre. Então, esses dois efeitos explicam esse montante que vocês viram aí no 1T e que deve ser observado em grandezas similares ao longo do ano. A gente tem olhado isso para frente, tentando projetar essa despesa, você falou de R\$4,0 bilhões, a gente tem olhado mais para o número de 6,5 do que 4,0 dentro dessa perspectiva de acelerar acordos e o destravamento dos processos nos tribunais.

**JORG FRIEDERMAN – OK.**

**RICARDO FORNI –** OK, só complementando, Jorg, aqui é o Ricardo Forni, CFO, sobre a questão da despesa na parte de outras despesas operacionais onde a gente fez aqui um *impairment* relacionado à questão dos VRNs, das verbas de relacionamento negocial. O que aconteceu? A gente faz estudos periódicos para identificar os ativos não financeiros que apresentam indícios de desvalorização pela redução do valor em uso e que poderiam indicar alguma redução no valor recuperável do ativo. Com o recrudescimento da pandemia e os impactos econômicos indicaram que há uma possibilidade de impacto nesse equilíbrio financeiro de alguns convênios de folha de pagamento considerando-se as boas práticas contábeis, foi que a gente realizou um teste de *impairment* e fez a baixa contábil. Então, nesse período agora, a gente fez o reconhecimento da perda de R\$959,0 milhões em função disso e acho que, pra deixar bem claro, na questão da avaliação sobre a recorrência ou não recorrência dessa avaliação, o que a gente avaliou é que do ponto de vista da avaliação de *impairment* essa é uma avaliação recorrente, isso foi um evento de negócio e a gente fez essa classificação, esse lançamento, e acredita que com isso a nossa projeção futura em relação aos contratos de VRN refletem fidedignamente aquilo que ficou na contabilidade.

**JORG FRIEDERMAN –** Perfeito. Era só para entender se pode ter mais por vir, era nesse sentido.

**RICARDO FORNI –** Não há mais nada por vir, a gente faz recorrentemente essa avaliação e vamos fazer todos os trimestres, mas sem uma expectativa futura em relação a isso.

**OPERADOR -** Nossa próxima pergunta vem do Sr. Otávio Tanganelli, do Bradesco BBI.

Por favor, pode prosseguir.

**OTÁVIO TANGANELLI** – Bom dia, pessoal, obrigado pela oportunidade. Eu queria entender um pouco se vocês já deram os dados do NPL90 da carteira reprogramada. Só que assim, com prazo até dos Bancos privados vocês fizeram um volume um pouco maior e por um período um pouco mais extenso das carteiras, então ver se tem algum dado mais [53:55], por exemplo, o NPL90 se vocês podem compartilhar com a gente. E o segundo deles, a gente já viu agora nesse 1T parecido com os bancos privados também as provisões abaixo da formação de NPL. Eu queria entender um pouco o racional, dado que a gente ainda não tem muita visibilidade de uma recuperação um pouco mais forte da economia, qual é o racional de já fazer esse consumo agora logo no 1T? Obrigado.

**FAUSTO RIBEIRO** – Bom, eu vou passar para o Bonetti, mas antes de passar pra ele, um comentário inicial muito rápido sobre a carteira prorrogada. Bom, o que a gente vem observando aqui é que a inadimplência acima de 90 dias, perdão, sobre a carteira programada, mais de 75,0% das operações prorrogadas já voltaram a pagar as parcelas normalmente, então isso aí é um excelente sinal, sinalizador, em relação à carteira prorrogada. E que a inadimplência INAD90 dessa carteira permanece sob controle, num patamar melhor que o esperado, em torno de 1,0%. Bonetti, por favor, pode complementar.

**CARLOS BONETTI** – Bom, Otávio, falando um pouco primeiro da carteira prorrogada. Vocês se lembram que a gente fechou o 4T com uma carteira de R\$130,0 bilhões, lembrando que, essa carteira tem algumas características diferentes quando comparado aos nossos pares, a gente tem uma participação relevante nessa carteira de crédito com o governo, cerca de 20,0% dessa carteira é crédito com o governo, com o aval da União. A gente tem uma parcela importante de crédito consignado, cerca de 25,0% dessa carteira é crédito consignado, normalmente servidores públicos que não tiveram perda de renda e nem de emprego nesse período, o que faz com que essa carteira tenha uma qualidade que nós entendemos bastante boa. Cerca de 93,0% desses clientes, não tiveram qualquer histórico de atraso nos 12 meses anteriores à pandemia, é um desempenho bastante importante. O tempo de relacionamento com esses clientes é bastante longo, na média é 17 anos, e temos um percentual de garantias nessa carteira também bastante importante, de 65,0% na média. A gente disse lá naquele período da divulgação do 4T que essa carteira entraria em amortização agora, a partir, do 1T e isso aconteceu. A gente teve uma redução de 12,5% no saldo dessa carteira, de R\$130,0 bilhões para R\$113,8 e isso já demonstra um pouco daquilo que a gente via de qualidade e de expectativa de repagamento, de volta ao pagamento, e isso vem sendo feito com uma taxa de inadimplência muito baixa. Se você



pegar a inadimplência curta, a gente está falando de uma inadimplência de 2,5% e uma inadimplência de 90 dias inferior a 1,0%. Nós temos ainda, um percentual por vencer, cerca de R\$26,0 bilhões ainda tem retorno agora a partir do 2T, mas que tem uma característica muito semelhante, desses R\$26,0 bilhões, cerca da metade disso é crédito contra governo, então, é uma carteira que tem uma qualidade, olhando pra frente, muito boa, o que nos leva a crer que, mantidas as condições atuais de ritmo da economia, a gente vai ter um desempenho bastante bom dentro dessa carteira, que tem uma cobertura de provisões também bastante interessante. Falando do nível de provisões, o que vocês viram aí de números, de fluxo de provisão, ela está refletindo o comportamento da nossa carteira, ou seja, a gente está com uma taxa de inadimplência muito baixa, na casa de 1,95%, é fato que a gente espera um aumento dessa inadimplência até o final do ano, isso é algo que é projetado aqui por nós, mas hoje a nossa projeção em cenário base está melhor do que a gente tinha imaginado lá no final do ano passado. O que faz com que a gente acredite que essa provisão, a necessidade de novas provisões, deve seguir um comportamento normal prévio a pandemia e em linha com o volume de desembolso que a gente vá fazer até o final do ano. A gente imagina que vá acelerar desembolso ainda esse ano e as provisões vão refletir essa aceleração de desembolso. Mas falando do estoque de carteira, a gente entende que está bastante controlado e as provisões adicionais que nós fizemos lá no ano passado suportam essa estimativa de crescimento de inadimplência para esse ano.

**DANIEL MARIA** – Só um ponto aqui, Daniel Maria falando, Eu gostaria de só lembrar a dinâmica de balanço como a gente vinha comentando com vocês do mercado. 2020 basicamente, como o Bonetti falou, construção de provisões, criando esse *buffer*, atingindo 348,0% de cobertura e para 2021 consumindo parte dessa cobertura, reduzindo as provisões e aumentando gradativamente a inadimplência, que é exatamente o que a gente está vendo. Então, o fato de você ter a cobertura do new NPL em percentuais abaixo de 100,0% é basicamente a dinâmica desse movimento. Então, está totalmente em linha como o Bonetti falou, com aquilo que a gente esperava.

**OTÁVIO TANGANELLI** – Está claro, pessoal. Obrigado.

**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do senhor Pedro Leduc, do Itaú BBA. Por favor, pode prosseguir.

**PEDRO LEDUC** – Joia. Bom dia a todos. Sr. Fausto, parabéns pela apresentação. E obrigado por tomar minha pergunta. Ela vem em direção a dois comentários que o senhor soltou aqui durante o *opening remarks* sobre o *guidance*, que vocês têm conforto. Parece que estamos indo rumo a banda alta aqui do *guidance* de lucro. Gostaria de explorar um

pouquinho os componentes aqui, a gente viu um PCLD bem baixo, realmente, isso parece que está sendo a maior contribuição aqui pra esse *view*, porém dos outros itens, a margem financeira bruta começou bem, 4,0% no ano, porém, quando eu olho a composição dela, parece ter tido alguma ajuda de TVM no exterior, na parte de captação, na receita de crédito com o cliente não expandiu tanto assim. Serviços também, gostaria de entender um pouquinho o seu *view*, se ele vai contribuir para o atingimento talvez da banda alta do *guidance*. Começou abaixo e não nos parece ter tanta sazonalidade aqui por trás dos seus números. E por fim, pegando um gancho aí também numa pergunta anterior, dos riscos legais, se vocês contemplam isso também ao falar que talvez o lucro fique mais para banda alta. Então, só explorar um pouquinho os componentes aqui. Fausto e, novamente, parabéns pela apresentação. Obrigado.

**FAUSTO RIBEIRO** – Obrigado. Deixa eu passar aqui a palavra para o Forni pra gente explorar um pouquinho os componentes do *guidance* e depois a gente faz algum complemento.

**FORNI** – Obrigado, Pedro, pela pergunta. Em relação ao *guidance*: acho que na parte do lucro líquido ajustado, na verdade ele é, vamos dizer assim, o agregador de todos esses efeitos que estão acontecendo nas diferentes variáveis. A gente começou com esse 1T muito bem, se a gente seguir nessa linha como a gente tem expectativa mas, como a gente diz, o cenário econômico, a gente é otimista mas ele tem incertezas, então, por conta disso na parte do lucro a gente acredita que estamos indo para a parte alta do *guidance* e eventualmente olhando pra frente, o conjunto da obra, talvez, a gente vá mais pra frente rever o *guidance* quando a gente tiver uma certeza maior sobre algumas variáveis importantes. Em relação à MFB, a gente está no meio do *guidance* em relação a isso. A gente teve uma evolução importante e acho que tem uma evolução grande na parte de uma mudança de mix da carteira que vem acontecendo e já vem se refletindo aí. Então, acho que já vimos capturando isso e vamos dizer, a estratégia para o ano é muito centrada nessa questão de buscar estar mais competitivo em linhas aí com retornos atrativos. E mudando ao longo do tempo o nosso mix, a gente vem sendo bem sucedido nessa estratégia. Do ponto de vista da carteira de crédito, a gente está um pouco abaixo do *guidance* geral, aí a gente entra nos componentes, na parte de negócios de varejo. Estamos dentro da range, temos atuado em linhas de consignado com bastante sucesso, temos atuado em linhas até explorando um pouco a questão de cartão de crédito sendo oriundo de não correntista, que é o que, acho, demorou um pouco a escalar mas já começou a dar resultados em relação a isso, e a gente vem perseguindo esse crescimento que, junto com a estratégia de linhas com maior retorno, acho que vem fazer um componente interessante aí de mix e

crescimento da carteira. Atacado PJ, eu acho que a gente teve casos específicos e aí ... Daniel, você pode me ajudar no atacado PJ, por favor?

**DANIEL MARIA** – Sim. O atacado PJ tem um efeito de base. Só lembrando que lá no 1T do ano passado teve uma maior demanda principalmente as linhas de *liquidity facilities*, então isso aumentou a base do 1T, que depois ela foi caindo. Como eu estou comparando 1T com 1T, eu tenho esse efeito. O segundo efeito é a própria migração para mercado de capitais, lembrando que algumas empresas foram a mercado, tanto com equity quanto com dívida, e pré pagando dívidas. Quando nós olhamos esse conjunto de empresas acima de R\$200,0 milhões de faturamento, temos vários sub segmentos. Então, quando eu olho para as grandes empresas, aquelas acima de R\$800,0 milhões, elas estão caindo, justamente por conta dessa dinâmica de mercado de capitais. Isso vem sendo compensado pelo que a gente chama de *north middle*, que são empresas com faturamento até R\$800,0 milhões. Então, é um pouco dessa dinâmica, um pouco de mercado de capitais e um pouco desse efeito de base.

**FORNI** – OK. Só continuando aqui, então, em relação à parte do agro, a gente vem atingido o *guidance*. Parte de RPF, a gente teve aí um desempenho abaixo na parte de tarifa de PF, mas a gente vê uma evolução futura com otimismo porque a gente está com uso de *analytics* e uma série de outras, a gente está procurando ser mais assertivo na nossa venda com uso de dados e isso tende, a gente ainda acredita no atingimento do *guidance*, estamos trabalhando muito forte pra isso. Então a gente acredita que vai conseguir entrar nessa range. A parte de despesas administrativas, a gente vem atingindo. Temos um grande, um rigoroso programa de eficiência que está dando resultado. A gente sabe que tem alguns riscos aí em relação à questão de a inflação tem vindo acima daquilo que se esperava quando se fez todas essas projeções, tem efeito na questão de despesas de pessoal, e também sobre outros contratos. Então, é um desafio grande a manutenção de despesas. Acho que o nosso programa de eficiência com redução de despesas efetivamente é que vai nos dar condição de atingimento desse *guidance* aí. E na parte de risco de crédito, a gente veio aí com tudo o que já foi falado sobre a questão da inadimplência, com a provisão líquida, vamos dizer, bastante abaixo do que o *guidance* estima, a gente precisa, como o Bonetti falou, ver a evolução dessa carteira. Acho que no 2T e 3T, muitas das nossas incertezas já serão resolvidas. O que tem de prorrogação já vai vencer aí, um volume grande, no 2T e 3T e a gente vê com bastante otimismo a originação da carteira que foi feita pro futuro. Então, esse também é um indicador que está com um viés na ponta mais baixa e, vamos dizer assim, à medida que a incerteza diminuir a gente eventualmente pode lá na frente vir com alguma questão de alteração de *guidance*, se for

o caso.

**BONETTI** – Só pra completar, o risco legal já está inserido nessa... essa nova estimativa de risco legal já está inserido nessa projeção que comentamos aqui sobre lucro.

**PEDRO LEDUC** – Perfeito. Muito obrigado. Só um follow-up na parte da margem financeira bruta, o 4,0% ano a ano, realmente é bem satisfatório, o mix vem melhorando como vocês mencionaram. Se eu olho a quebra dele, o cliente da operação com o crédito caiu. O que te ajudou muito foi menor as despesas de captação. Se puder ajudar a gente a entender as despesas de captação ao longo do ano, se ela deve subir um pouquinho. Que esse trimestre teve uma ajuda de algo aqui chamado TVM no exterior que reduziu ela bastante, acho que tem a ver com câmbio. Se o câmbio continuar assim ela vai continuar baixa também, esse é o entendimento?

**DANIEL MARIA** – Eu posso fazer um comentário? A questão do custo de captação, só lembrando que nós efetuamos um pagamento do perpétuo lá no final do 4T. O *redemption* desse perpétuo é quase R\$1,0 bilhão. E também, nós tínhamos no 1T um outro subordinado por volta de R\$500,0 milhões, que foi pago. Então, você reduz a sua despesa efetivamente em moeda estrangeira. Associado a isso também, o que a gente prevê de dinâmica pra MFB daqui para frente? Menos contribuição do custo de captação, tem alguma contribuição que pode vir ainda de algumas renegociações, mas menos contribuição comparado com o que nós vimos lá em 2020 e muito mais em função de crescimento de carteira e de mix de carteira.

**PEDRO LEDUC** – Entendi, Daniel. Muito obrigado. Está bem claro.

**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Domingos Falavina, do JP Morgan. Por favor, pode prosseguir.

**DOMINGOS FALAVINA** – Obrigado, bom dia a todos. Bom, Fausto, primeiro eu queria agradecer a sua participação no primeiro *call*. Isso é um excelente indicativo especialmente com tão pouco tempo de cadeira. Eu acho, minha pergunta é um pouco, a gente fica um pouco à mercê de noticiário, a gente muitas vezes não consegue entender a promoção de alguns executivos e acho que minha pergunta é um pouco na linha do Jorg. Acho que melhor do que tentar adivinhar em jornal é perguntar para própria pessoa, né? Então, para contextualizar: a gente nota, por exemplo, no Itaú, o Milton Malui virou CEO. Ele trabalhou com Cândido Bracher, por exemplo, no atacado, no banco de investimentos. Quando eu saí de lá ele foi CFO do Banco. Tom Labuto, que passou pela diretoria do banco, pela presidência, enfim. A gente sabe que foi incubadora, o *hedge* é uma grande área, o BB Seguridade também, e o nome do senhor é um nome menos óbvio pra gente, e a gente

ouve que tem uma lista do próprio Banco do Brasil, acho que com pessoas potencialmente “promovíveis”, e pelo que a gente ouviu também o nome do senhor também não estaria lá. Então, ao invés de especular, queria que o senhor contasse um pouco como é que a gente, quando perguntam para gente “ah, mas de onde veio o nome?”, como é que o senhor explicaria a sua ascensão a essa cadeira, ao que você atribui a sua promoção? E a segunda pergunta minha é a seguinte: é muito importante, muito bom ver o foco em lucratividade do Banco, o ROE, geralmente vem como três alavancas – crescimento (que é volume ou preço), custo ou alavancagem. E aí, eu queria perguntar como é que você acha que esse ROE do Banco vai crescer no seu mandato?

**FAUSTO RIBEIRO** – Então, vamos lá. Vamos falar sobre o Fausto, né? Então, o Fausto Ribeiro era presidente de uma empresa do conglomerado Banco do Brasil, uma entidade ligada à BB Consórcio, uma empresa que gera em torno de resultado para o Banco em torno de R\$700 e poucos milhões de lucro líquido e que colabora significativamente com o nosso resultado. Bom, 33 anos de carreira no Banco do Brasil, dos quais transitei por diversas unidades e diretorias do Banco, destaco pra você a área de controles internos, na qual eu fiquei cerca de 10 anos, culminando com o que eu brinquei, de vez em quando eu brinco e chamo, que é o meu “doutorado” em controles internos, onde eu conduzi o Banco à adequação à legislação americana *Sarbanes-Oxley*. Tive também escolhido para representar o Banco no comitê de transição do Banco Patagônia. Obviamente, lá na Argentina o Banco Central argentino leva um tempo para aprovar a compra de uma... a nossa aquisição e isso fez com que a gente tivesse que colocar uma equipe paralela à gestão do Banco e eu fui indicado para isso. Nós éramos três profissionais. Passei como diretor do Banco, lá na Europa, em Madri, onde eu fazia cobertura, fazia operações com grandes empresas, lá o foco era *large corporate*. Estive também cuidando, no retorno ao Brasil, de clientes C, D e E, que era Banco Postal, cliente de baixa renda. Enfim, trabalhei na área de canais do Banco. Enfim, o que eu quero deixar claro para vocês é o seguinte: 33 anos de Banco, uma vasta experiência dentro da empresa, o Banco é composto de inúmeros profissionais qualificados, conforme vocês mesmos já mencionaram aí, tem muitos que saem do Banco do Brasil e ocupam posição de destaque em empresas privadas, no Itaú, perdão, no Santander, em outras companhias de mercado. Quanto à minha chegada, meu processo, conforme eu falei, passou pela indicação do ministério da economia, pelo presidente da república e depois pelos fóruns internos. Com relação ao que foi noticiado à época, que eu não teria passado por uma metodologia de avaliação, eu tenho sim, passei pela metodologia *Korn Ferry* e estava no quadrante 9. Para quem entende, lá na metodologia *Nine Box* é o que está pronto, mais pronto para poder assumir. Com relação

à minha promoção, era isso que eu ia comentar com os senhores. Me sinto altamente qualificado, com muita experiência de casa, acredito que um profissional “prata da casa” tem as mesmas condições, ou até mais, porque conhece a engrenagem como ninguém, pra poder fazer uma gestão transformadora e pra poder fazer com que a gente consiga acelerar aqueles indutores estratégicos que foram selecionados lá pra que a gente consiga atingir mais rapidamente os resultados. Então, sob esse ponto de vista, respeito a opinião divergente, mas me pronuncio dessa forma. Com relação à outra pergunta eu vou passar para o nosso CFO responder.

**DOMINGOS FALAVINA** – Deixa eu só fazer um comentário, Fausto? Não é opinião divergente não, é só ouvir o seu lado da versão de como é que você chegou lá. Não há divergência nenhuma, é só para gente ter a oportunidade de ouvir de quem passou o processo.

**FAUSTO RIBEIRO** – Perfeito. Não, perfeito, eu entendi sim. Eu digo divergências dos jornalistas que eventualmente se pronunciaram a respeito desse tema, tá bom? Obrigado.

**RICARDO FORNI** – Oi Domingos. Aqui é o Ricardo Forni, CFO. Falando sobre a questão do crescimento da rentabilidade no futuro, quais são as nossas alavancas. Certamente o Banco do Brasil sempre foi e sempre será, a grande alavanca será o crédito. Então, acho que estamos crescendo com base no crédito, um crédito com muita qualidade e com uma originação muito boa, mas também fazendo uma movimentação de mix de carteiras. É uma estratégia declarada há bastante tempo, que a gente está executando e, como o próprio Fausto falou, não é uma administração que executa isso, isso é estratégia pensada e executada ao longo do tempo, então essa busca do melhor mix de carteira vem já começa a dar resultados e a gente vai seguir perseguindo essa estratégia. Este ano, a gente está vendo importante contribuição da redução do custo do crédito. Eu acho que todo o trabalho que vem sendo feito na questão de gestão de risco e acho que, nossa estratégia prudencial no ano passado, mas principalmente, a questão do zelo na originação, está mostrando seus frutos. Eu acho que a gente tem uma boa colheita aí em relação a resultados vindos dessa parte de redução do custo de crédito. Despesas sob estrito controle não é de hoje também que o Banco tem um rigoroso controle de despesas. Eu acho que a transformação da indústria bancária tem trazido um desafio adicional porque o paradigma muda, a maneira de atender o cliente muda e isso traz um desafio para quem está controlando despesas, mas a gente vem aí, eu diria, num ritmo de transformação e de eficiência em linha ou sempre de uma maneira, eu diria assim, comparado com os pares, sempre num nível de excelência em relação a controle de despesa. E nosso trabalho aqui é manter isso. E a

busca da diversificação de receitas com o uso do digital, com o uso de dados, com inovação, acho que essa é a toada da administração. A gente viu, é uma estratégia declarada do Banco no seu planejamento estratégico e a gente está acelerando isso. O crescimento é de forma orgânica e acho que a questão da sustentabilidade não só na geração de resultado, mas eu acho que essa ênfase de ASG sobre seus diferentes aspectos, a questão do ambiental, no lado de eficiência com sustentabilidade a gente vem fazendo um programa bastante grande de expansão da geração de energia renovável com economia. Isso é bastante importante. Tem um trabalho no mundo físico bastante grande sendo feito em relação a isso e eu acho que essa é a toada que a gente está dando, que o Fausto apresentou aí quando se apresentou aos funcionários e acho que o resultado nesse 1T, ele vem já sinalizando esses indicadores.

**DOMINGOS FALAVINA** – Boa sorte ao novo *team*.

**OPERADORA** – A nossa próxima pergunta vem do Sr. Carlos Gomes, do HSBC. Por favor, pode prosseguir.

**OPERADORA** – Por favor, Sr. Carlos Gomes, do HSBC, pode prosseguir com sua pergunta.

**CARLOS GOMES** – Sim, por favor, pode me ouvir? Bom dia. Duas perguntas. Primeiro, nós observamos aumento do PL no trimestre, pelo plano dos previdenciários e de saúde. Tem o Banco alguma possibilidade de reduzir o risco à volatilidade que introduzem a Previ e a Cassi no Banco no longo prazo? A segunda, que direciono ao senhor, que trabalhou no *Sarbanes-Oxley*, o Banco consideraria um programa de ADR, um lançamento de ações em Nova Iorque no futuro? Obrigado.

**DANIEL MARIA** – Só falar a primeira pergunta, Carlos, com relação ao atuarial. Nós temos um efeito do atuarial que é a marcação a mercado. Só lembrando que nós temos uma composição de vários efeitos. No caso do plano de benefício definido da Previ, você tem como componente a curva que você desconta os passivos e você tem também o comportamento dos ativos. O comportamento dos ativos você tem concentração em algumas ações que o próprio fundo falou que tem interesse em reduzir. Quer dizer, ao reduzir você tem uma minimização desse impacto. Agora, o efeito da curva que você tem, isso é dado. Então, a forma que você tem para gerir isso é criar buffers de capital como nós temos efetivamente para monitorar isso.

**FAUSTO RIBEIRO** – Daniel, você quer embalar e responder a segunda também?

**DANIEL MARIA** – Perfeito. A questão do ADR, nós temos o ADR nível 1. A decisão pro ADR nível 2 a gente sempre monitora esse mercado, mas não tem nada definido nesse

sentido. O importante é deixar ao Banco as melhores práticas e se você olhar para as práticas adotadas na Bolsa de Nova Iorque, o *SarbOx* e todas as outras é o que a gente faz.

**RICARDO FORNI** – Perfeito. Só complementando o que o Daniel acabou de comentar, então, quando o Banco tomou a decisão lá atrás de implementar um trabalho interno para que ele pudesse estar adequado às práticas exigidas num ambiente regulador como os EUA, nós contratamos uma consultoria que ficou conosco aqui 2 anos e meio, naquela época para buscar, melhorar os padrões de governança do Banco. Eu participei ativamente como líder nesse projeto no âmbito do Banco do Brasil, então eu sei exatamente o nível de trabalho que foi realizado para que o Banco tivesse um padrão de governança alto, muitas alterações de comitês estratégicos foram requeridas e também uma série de testes no ambiente de controles internos que hoje é conduzido pela nossa diretoria de controles internos. São realizados com o intuito de assegurar a fidedignidade e a integridade dos números que aparecem nos nossos demonstrativos financeiros. O importante é que o Banco vem adotando essas práticas, desde então, e a decisão de abrir para ADR nível 2 ou nível 3 no mercado americano é uma decisão e análise de circunstância e de momento de mercado. Não temos nada aí, vamos dizer assim, na pauta nesse momento, em relação a esse assunto.

**FAUSTO RIBEIRO** – Carlos, espero que a gente tenha conseguido responder você.

**CARLOS GOMES** – Claro, tem respondido. Mas na questão do ADR, por que depende do mercado? Porque seria mais no longo prazo, não é melhor para o Banco estar no mercado onde estão os outros grandes bancos brasileiros? Ter mais acesso para o investidor internacional?

**DANIEL MARIA** – Esse é um ponto... nós temos uma base bastante diversificada de investidores, só para ter uma ideia, hoje nós temos mais de 870,0 mil investidores. Então, efetivamente o fato de não estar listado na bolsa de Nova Iorque, não que seja um impedimento, porque nós temos uma base bastante presente inclusive de estrangeiros. O que é muito importante que a gente olha é para as melhores práticas. Então esse eu acho que foi um processo a se espelhar nessas práticas, trazer para dentro do Banco e aplicá-las mesmo que nós estejamos listados.

**CARLOS GOMES** – Tá bom, muito obrigado.

**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do senhor Tito Labarta, do Goldman Sachs e foi recebida pelo chat. Ele pergunta:

“As provisões estão bem abaixo do *guidance* anual. Isso significa que as provisões devem



aumentar ao longo do ano ou há espaço para diminuir o *guidance* de provisões? O que isso significaria para o ROE, deve diminuir a partir daqui ou pode permanecer nos *midi teams*?”

**RICARDO FORNI** – Oi. Falando em relação ao *guidance* de provisão, acho que nós já falamos um pouco sobre isso, que as provisões deste trimestre vieram bastante abaixo daquilo que estava imbuído no *guidance* e apontam, olhando pra frente, olhando toda essa questão das incertezas que já foram colocadas que, principalmente no 2T e 3T, principalmente os clientes de varejo PF já terão aí a maior parte das operações prorrogadas já voltarão a pagar e a gente vai ter, vamos dizer assim, uma melhor sensibilidade do que hoje é risco e do quanto isso eventualmente aumenta a inadimplência porque as provisões prudenciais foram feitas justamente para se antecipar a esse momento. Então, a gente vê com otimismo, mas com conservadorismo, vamos dizer assim, do ponto de vista da avaliação futura em relação às provisões. Então, a expectativa do *guidance* ela fica na parte de baixo do *guidance* de provisões e do ponto de vista de RSPL a gente está apontando para o que foi chamado aí de *midi-team*, acho que essa é nossa expectativa para o ano, se a gente for evoluir em relação a isso e alguns dos riscos e incertezas se tornarem, vamos dizer assim, se configurarem notícias boas, talvez a gente venha, no futuro eventualmente, acho que o viés de uma eventual revisão de *guidance* de provisão e de lucro é esses riscos ficarem mais claros pra gente e a gente eventualmente ir para a banda de maior resultado e menores provisões. Mas o *guidance* está mantido justamente por conta que ainda é muito cedo para gente rever isso por conta dos riscos e incertezas que ainda tem. A gente ainda está num cenário de pandemia, então esse maior risco não foi ainda resolvido, mas a gente vê o 2S principalmente com atividade maior do que o 1S. Acho que é um pouco o fundamento pra gente manter o *guidance* com, vamos dizer assim, um grau de otimismo em relação à conta mais alta de lucro e mais baixa de provisão.

**OPERADORA** – Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Senhor Fausto Ribeiro fará as considerações finais. Por favor, Sr. Fausto Ribeiro, queira prosseguir.

**FAUSTO RIBEIRO** – Pois bem, pessoal, muito obrigado pela participação de todos. Espero que a gente tenha conseguido responder de forma direta e objetiva, sem nos esquivar das perguntas que foram feitas. Espero que a gente tenha conseguido clarificar os temas em relação às grandes variações aqui do balanço e coloco a nossa equipe de RI à disposição dos senhores para eventuais outros questionamentos que se fizerem necessários. Muito obrigado. Até logo.

**OPERADORA** - A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos e lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está

disponível no portal de relações com investidores na internet. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.