



BANCO DO BRASIL

TELECONFERÊNCIA

RESULTADOS

4T2019

14/02/2019

OPERADORA - Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos a teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 4T2019. Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação do Banco do Brasil. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência queiram por favor solicitar a ajuda de um operador digitando *0. Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via Webcast, podendo ser acessado no endereço www.bb.com.br/ri onde se encontra disponível a respectiva apresentação. O replay estará disponível pelo telefone 55 11 2188-0400, até o dia 21/02/2020, em português e inglês. Para acesso ao replay você deve solicitar a operadora para ouvir a tele do BB e a sua identificação será solicitada. A seleção dos slides durante a apresentação será controlada pelos senhores. Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que esta apresentação faz referência e declarações sobre expectativas, sinergias planejadas, estimativas de crescimento, projeções de resultados e estratégias futuras sobre o Banco do Brasil, suas subsidiárias, coligadas e controladas. Essas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do país, do setor e dos mercados internacionais. O Banco do Brasil não se responsabiliza em atualizar qualquer estimativa contida nesta apresentação. Conosco hoje estão os senhores Carlos



Hamilton, vice presidente de gestão financeira e de relações com investidores; e Daniel Maria, gerente geral de relações com investidores do Banco do Brasil.

Por favor senhor Daniel Maria, queira prosseguir.

DANIEL MARIA - Bom, bom dia a todos. Antes de começar a apresentação gostaria de passar a palavra para o Carlos Hamilton, CFO, para algumas palavras iniciais.

CARLOS HAMILTON - Obrigado Daniel, bom dia a todos, para nós do Banco do Brasil é um prazer vê-los mais uma vez conosco aqui participando dessa teleconferência de resultados. Acho que nossa avaliação de que apesar das dificuldades aí do ambiente econômico, do ambiente competitivo, o Banco do Brasil apresentou números bastante robustos para o exercício de 2019, acho que para 2020, pros próximos anos, os desafios permanecem também relevantes, de competição, queda de taxas de juros, atividade econômica melhor, mas ainda num ritmo bem inferior ao que se imagina que seja um crescimento de steady state para a economia brasileira. Nada obstante isso, nós soltamos um guidance que, na nossa avaliação, está apoiado em premissas bastante realistas, e nós acreditamos que, esperamos trabalhar duro nessa direção, no sentido de que a gente possa daqui um ano, em janeiro de 2021, estarmos aqui participando da teleconferência então com resultados compatíveis com as projeções que nós acabamos de divulgar. Vamos lá Daniel?

DANIEL MARIA - Ótimo, obrigado Carlos. Bom, vamos começar no slide 4, com alguns destaques do resultado do ano de 2019. Primeiramente, nós temos a margem financeira bruta, que ela atingiu R\$53,1 bilhões em 2019, isso é um crescimento de 6,4% em relação a 2018. A renda com prestação de serviços atingiu R\$29,2 bilhões, também com crescimento de 6,4%. Em termos de despesas administrativas, nós chegamos a R\$31,5 bilhões, isso foi um crescimento de 2,8%, um crescimento abaixo da inflação. A provisão, a PCLD, o risco de crédito líquido de recuperação, ele apresentou R\$13,0 bilhões, isso é uma redução de 8,6% em relação a 2018, e tudo isso combinado gerou um resultado líquido ajustado de R\$17,8 bilhões, que é um crescimento de 32,1% em relação ao ano anterior.

Passando à página seguinte, na página 5 a gente entra um pouco mais nos detalhes do lucro líquido ajustado. Primeiramente eu gostaria de lembrar que nós estamos



entregando lucros líquidos ajustados crescentes, trimestre a trimestre, como a gente sempre vem comentando com o mercado. Nós trouxemos um crescimento de 1,8% em relação ao trimestre anterior, o 3T2019, 20,0% em relação ao mesmo trimestre do ano passado e, comparando ano a ano, como eu falei anteriormente 32,0%. Olhando para alguns índices de rentabilidade, nosso retorno sobre ativos ele saiu de 1,0% para 1,2%, isso explicado muito pelo movimento de mix, que a gente vai discutir um pouco mais pra frente. E isso impulsionou, foi uma das alavancas para rentabilidade de forma que nós apresentamos em 2018 13,9%, e trouxemos agora em 2019, 17,3%.

Na página seguinte, na página 6, nós entramos aqui um pouco mais em detalhes no comportamento da margem financeira bruta. Bom, primeiro, nós trazemos aqui no canto esquerdo o comportamento trimestre a trimestre, mostrando um crescimento de 11,6% em relação ao 4T2018 e 5,8% em relação ao trimestre anterior, e em uma ótica anual nós tivemos um crescimento de 6,4%. Agora, a composição desse crescimento de margem financeira bruta, olhando para 2018 contra 2019, teve uma contribuição maior de tesouraria, efetivamente, que a gente espera que essa contribuição seja um pouco menor ao longo de 2020. Nós tivemos movimentos do mix que eles são apresentados, essa redução que nós temos na receita de operações de crédito, ela é explicada ainda pela redução da carteira, mas quando nós olhamos internamente, você vê o aumento da participação da operação PF, passando de 49,3% para 52,3% no total, e também no caso da PJ apesar de mostrar uma redução quando você olha por dentro a contribuição do MPME ele passa a ser mais relevante e ele sustentou, apesar do crescimento da carteira, que esse comportamento fosse mais acentuado no caso da receita com operações de crédito. E um outro componente que foi importante para margem financeira também foi a redução do custo de captação, isso é reflexo da própria taxa, do próprio movimento da SELIC e do CDI e também de movimentos que nós fizemos, como por exemplo o depósito judicial.

Eu queria passar agora para página 7, a gente vai falar um pouco sobre spread global. O spread global, ele está vinculado, totalmente vinculado com esse movimento de mix, primeiro, logo no centro, nós mostramos o spread global, desculpe, o spread de crédito, a carteira spread gerencial. O spread saiu de 7,60 no 4T2018 para 8,19, e aqui nós abrimos por segmento, qual foi o comportamento para pessoa jurídica, pessoa física e agronegócio. Há efetivamente mais competição no mercado, entretanto essa mudança de mix tem permitido para o Banco compensar esse movimento e até algum ganho de spread. Até



mesmo porque nós crescemos nas linhas com maior rentabilidade. Quando nós falamos do spread global, da NIM, aqui tem um componente que explica um pouco essa movimentação trimestre a trimestre, que é a posição dos ativos líquidos. Mais especificamente no 4T, nós tivemos o movimento do spread gerencial, da carteira de crédito, e também nós tivemos menos ativos líquidos que explicam essa movimentação de 3,95% para 4,30%.

Passando para página seguinte, na página 8, nós entramos em rendas e tarifas. As receitas com serviços cresceram 6,4%, em termos anuais, e em relação a trimestre contra trimestre o 4T2018 contra o 4T2019, nós tivemos um crescimento de 3,8%, esse comportamento das receitas com serviços eles podem ser explicados por algumas linhas, por exemplo, consórcios. Nós tivemos um crescimento de quase 30,0% nessa linha, mercado de capitais também foi um driver importante com crescimento de 23,7%, as receitas com seguros e previdências e capitalização, 18,0%, e as linhas também, como conta corrente e administração de fundos.

Na página seguinte, página 9, nós trazemos aqui o comportamento das despesas administrativas. Como eu falei logo no começo, nós crescemos ano a ano 2,8%, abaixo da inflação, isso está refletido também nos índices de eficiência. Só um detalhe: aqui no índice de eficiência, nós fizemos um ajuste que é importante, porque o efeito da Cassi ocorreu no 4T. E o efeito da Cassi é relativo ao ano como um todo. Então isso trouxe... o fato de ter ocorrido exatamente no segundo trimestre trouxe um desvio, que a gente ajustou distribuindo o efeito da Cassi ao longo do ano. Então, isso justamente para mostrar que ele tem um comportamento de ganho de eficiência. A mesma coisa para cobertura de despesas. Aqui nós trazemos também o comportamento da nossa força de trabalho. Nós acabamos o ano com 93 mil funcionários, isso também por conta do programa que nós fizemos aqui no PAQ no terceiro trimestre. Em termos da quantidade de agências, nós estamos naquele processo de otimização da rede de agências, ou seja, uma redução, um ajuste das agências tradicionais, algumas efetivamente fechadas e outras convertidas em postos de serviços ou em agências digitais, que elas têm uma estrutura de custos diferente.

Entrando na página 10, nós entramos na carteira de crédito ampliada, aqui nós trazemos o comportamento da carteira de crédito ela teve uma redução ano a ano de 0,9%. Quando você aqui na ponta direita nós mostramos quais são esses movimentos, porque essa redução na carteira de crédito é uma função da mudança de mix que é um processo



que a gente vem trazendo nesses últimos anos e nós acreditamos que já estamos chegando num equilíbrio e essa carteira já volta a crescer. Então, o que você vê claramente o crescimento de pessoas físicas e MPME, ou seja, varejo, e o que o detrator da carteira é justamente as carteiras de atacado e agroindustrial. Em termos da participação da carteira de varejo, ela cresceu de 41,1%. Só um ponto importante aqui, esse movimento da carteira de atacado e agroindustrial, ela está intimamente ligada com a maior dinâmica do mercado de capitais, então nós estamos atendendo nossos clientes com operações no mercado de capitais e a própria *duration* dessas operações ficaram, as operações de crédito, mais curtas, porque as operações mais longas estão sendo direcionadas para o mercado de capitais.

Na página 11, nós trazemos a carteira de pessoas físicas. O comportamento também tem uma mudança de mix, dentro desse mix que a gente vê que ele vai continuar acontecendo nos próximos anos. A carteira de crédito consignado, ela é uma carteira importante, ela atingiu em dezembro R\$81,0 bilhões, ela teve um crescimento de 14,5% em comparação ao período anterior, só que nós mostramos aqui um crescimento das carteiras não consignadas muito mais acelerado, a base é menor só que em termos percentuais ela vem crescendo e ela tem uma rentabilidade interessante também. Então por exemplo, empréstimos pessoais, nós tivemos um crescimento de 45,2%, e isso ela ajuda na questão do rebalanceamento do risco/retorno da carteira e principalmente trazendo a maior rentabilidade e o aumento do retorno sobre os ativos.

Na página seguinte, na página 12, nós mostramos o comportamento da carteira de crédito pessoa jurídica. Aqui claramente, essa parte escura é o segmento de grandes empresas que explica aquele movimento que eu havia comentado de redução por conta de encaminhamento via mercado de capitais, mudanças de *duration*, e a carteira especificamente em MPME, que é a nossa carteira de varejo, ou seja, empresas até R\$200,0 milhões, ela tem mostrado um crescimento, a inflexão aconteceu ao longo do ano passado e ela tem mostrado um crescimento maior que ação, e quando nós abrimos essa carteira, as linhas que mais cresceram foram capital de giro, com 28,4% e conta garantida, que também oferece melhor margem e isso também está intimamente vinculado com a questão da margem da carteira como um todo.



Na carteira de crédito ou de agronegócios, na página 13, o movimento também é similar. Nós temos uma redução no agroindustrial, e o agroindustrial a lógica é a mesma do large corporate, e a carteira rural ela apresenta um crescimento, o crescimento da carteira rural também tem uma mudança no mix dentro da carteira rural que a pessoa física, ela vem conquistando maior relevância na carteira como um todo. Do total de R\$170,0 bi que nós temos da carteira rural, quase R\$160 bilhões representa a carteira de pessoas físicas.

Na página seguinte, na página 14, nós trazemos as despesas com provisão. Nós fizemos, em termos de despesas de provisão, nós tivemos um movimento de redução de 8,6%, ano a ano, e nós temos dois movimentos interessantes aqui, primeiro o que está marcado em azul escuro, que é a redução da provisão líquida, desculpa, da provisão bruta e o aumento da recuperação, as duas coisas combinadas implicaram nessa redução das despesas com PCLD líquida. E em termos de custo de crédito nós encerramos o 4T com 3,15%. Isso traz o caso específico no custo de crédito quando a gente exclui o caso específico ele fica muito, bem abaixo, fica na casa de 2,8%, nessa região.

A qualidade de crédito, na página 15, e os índices de inadimplência, também trazendo o caso específico e sem o caso específico, nós atingimos, sem o caso específico, talvez seja a melhor forma de olhar e ler tendências, 2,54%, trazendo uma redução de 20,0bps em relação ao trimestre anterior. Em termos de cobertura, nós atingimos 196%, ou 252%, dependendo da visão com caso específico ou sem caso específico.

Na página seguinte, nós trazemos a qualidade do crédito olhando por carteira. Primeiramente, a inadimplência que está aqui na ponta, na parte baixa do gráfico, a inadimplência de pessoa física, como nós havíamos comentado na última conferência, a elevação foi sazonal no terceiro trimestre e ela voltou no quarto trimestre para 3,41%. O comportamento da PJ, excluindo o caso específico, mostrando a tendência, ela traz uma redução de 3,09% para 2,49%, e isso principalmente em função da melhor qualidade de originação de operações do segmento, do pacote de garantias e assim por diante. E no segmento agro, nós chegamos a 1,85%. E esse movimento, que é essa leve elevação que a gente observa no segmento agro ela tem algumas explicações, uma delas é a mudança de mix. Uma vez que eu reduzo a carteira de agroindustrial que tem menor rentabilidade, mas também tem menor inadimplência, você naturalmente aumenta a inadimplência da carteira, e você tem casos específicos que é natural, casos específicos



que eu digo tem eventos climáticos que é natural no segmento que muitas vezes ele acaba afetando a inadimplência, ou em regiões, ou em profissões específicas.

A formação da inadimplência está na página 17, e a gente mostra atingindo a formação, o índice reduzindo para 0,8% para pessoa física; 0,26% para PJ, de 0,93 no último trimestre ou 0,68, dependendo da visão; e o agro 0,64%; e em termos globais em 0,50%.

Trazendo agora a questão de capital. Capital nós finalizamos o trimestre com 10,02%. Esse movimento de capital ele é explicado por alguns, muita coisa aconteceu no nosso capital no 4T. Então, por exemplo, nós tivemos ganhos que foram, vamos chamar de eventos extraordinários, como o *follow on* que nós fizemos, a venda das ações de tesouraria, a questão relacionada ao investimento das participações especificamente da BB Seguridade, isso adicionou quase, um pouquinho mais de 100,0bps, ao mesmo tempo nós tivemos a reprecificação do atuarial, que foi um deflator e reduziu também alguma coisa em torno de 100bps. Com a reprecificação do crédito tributário, dos ETAs que nós fizemos, isso também impacta capital e parte deste movimento está dentro do crédito tributário que foi um redutor de capital com 0,53%. Quer dizer, todos esses eventos combinados, nós chegamos a 10,0% de capital principal, e a gente reforça o nosso compromisso de 11,0%, atingir 11,0% em janeiro de 2022.

Um tema também, na página seguinte, que eu queria apresentar para todos vocês, é a questão do ASG, a política de sustentabilidade, como que o Banco vê esse tema dentro da organização. Esse tema primeiro ele está na estratégia corporativa, ele permeia as diversas frentes é um item transversal na nossa estratégia corporativa e a gente leva isso em consideração e já está há muito tempo na nossa estratégia e é por isso que a gente mostra alguns efeitos que são importantes compartilhar com todos vocês. Primeira coisa é que nós estamos nos principais índices de sustentabilidade: o Dow Jones, nós estamos desde 2012. No ano passado, em 2019, nós voltamos ao índice global e ingressamos no índice de mercados emergentes, um índice global. No FTSE nós estamos já há quatro anos consecutivos listados, e no ISE nós estamos desde a criação deste índice, há 15 anos. Também tem o índice de carbono eficiente, da B3 que nós também estamos listados. Nós recebemos prêmios importantes em termos de sustentabilidade nesse ano que, na verdade, no ano passado, que se repetiram nesse ano. Primeiro, que é o Global 100, que é emitido pela Corporate Knights, isso foi entregue em Davos para o Banco. Esse daí é um processo



em que são avaliadas mais de 7500 empresas e ele faz um ranking das 100 melhores empresas, e o Banco, por dois anos consecutivos esteve dentre as 10 primeiras, e a única instituição financeira da América Latina nessa situação. E também uma outra, um outro índice, que eu acho que é o Gold Class, que nós recebemos em 2020, pela S&P Global SAM, que é um índice também importante de sustentabilidade. Agora, porque que nós associamos todos esses movimentos? Primeiramente, nós temos uma série de aspectos aqui dentro da organização, relacionados a governança, sustentabilidade e externalidade para a sociedade. Por exemplo, em termos de governança nós estamos no PDGE, que é outro índice que eu esqueci de mencionar, desde a criação do índice, nós adotamos as melhores práticas de governança, e nós levamos isso para a nossa organização, em termos de criação de produtos voltados para a economia verde, soluções que integrem, que busquem inovação, menor impacto social. Da nossa carteira de crédito, 30,0% da nossa carteira, ela é considerada verde por alguma externalidade positiva que traz para a sociedade. E também temos uma série de iniciativas como a eficiência energética. Agora em março a gente vai fazer o lançamento de uma fazenda de originação de energia solar, que são eventos que o Banco vem fazendo para justamente, e que reforçam todas essas premiações que a gente tem colocado aqui.

Bom, na página seguinte, falados todos os aspectos do Banco, vamos entrar no guidance e na entrega do guidance de 2019. Nós entregamos todos os índices do guidance e acabamos o ano com lucro líquido ajustado de 17,8%. Com relação às perspectivas para 2020, como o caso que comentou logo no início, nós fazemos aqui nosso guidance, eu queria só chamar atenção, algumas mudanças que nós tivemos no guidance e o objetivo de tudo isso é justamente alinhar até alguns aspectos que a gente tem colocado com vocês. Vamos começar com a carteira de crédito. A carteira de crédito, nós passamos agora a trazer como índice o negócio no varejo, ou seja, pessoa física e MPME, empresas até R\$200,0 milhões, somados nesse índice de 10% a 13,0% é o crescimento que a gente espera para esse segmento. O atacado, que seria o segmento de pessoa jurídica, excluindo, ou seja, de empresas com faturamento acima de R\$200,0 milhões, excluindo o governo, nós estamos prevendo um crescimento de 2% a 5,0%. Aí vem o movimento que eu tinha comentado que nós tivemos uma redução de large corporate, a gente entende que esse movimento já chegou num equilíbrio, a gente vê crescimento principalmente para o segmento dentro do atacado das empresas corporate, das empresas intermediárias nesse processo, e ele está expresso aqui no nosso guidance. E o segmento rural, de 1% a 4%.



Com tudo isso, a gente está trazendo um crescimento de carteira de 5,5% a 8,5%. Em termos de margem financeira bruta, nós estamos crescendo alinhados com o saldo médio da carteira, que seria um crescimento de 2% a 5%. Um conceito que nós mudamos também aqui, e é importante falar, é a questão da PCLD ampliada, e isso também impacta a margem financeira bruta, porque antes nós colocávamos o *impairment* dentro da margem financeira bruta, e agora nós tiramos o *impairment* e levamos para as despesas de PCLD, que nós chamamos de PCLD ampliada. Toda série histórica e mostrando os números dentro desse conceito, como ficaria em 2009 para criar comparativos, ou comparáveis, estão nos nossos MD&As e nas nossas séries históricas para ajudar todos vocês na modelagem. E o conceito de PCLD ampliada é basicamente a PCLD bruta, menos recuperação, adicionando o *impairment* e adicionando os descontos negociais. Então isso nós temos, ficaria na casa de 10% a 13%. Renda com prestação de serviços de 1% a 4%, despesas administrativas de 2,5% a 5,5%. Com tudo isso a gente vê um lucro líquido ajustado de R\$18,5 bilhões para R\$20,5 bilhões. Queria só chamar atenção para um aspecto da dinâmica de resultado: 2019 nós tivemos uma geração de resultados estrutural bastante relevante, e este resultado estrutural, parte foi consumido por maiores despesas de risco legal. Isso, é importante comentar isso, porque esta dinâmica de crescimento do estrutural, que não ficou tão claro, ficou no resultado, mas não integralmente, ela fica mais clara ao longo de 2020, tanto é que a gente cresce no meio do guidance, quase 10%, com maior tributação, justamente porque o resultado operacional, ele tem uma geração de valor maior.

Bom, com isso, eu encerro a apresentação e a gente passa para as perguntas e respostas.

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

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

JORG FRIEDERMAN - Obrigado pela oportunidade, bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. Primeiro sobre as notícias que circularam na mídia sobre esta semana, relacionado ao negócio de cartões do Banco. Eu queria que, se possível, vocês comentassem quão estratégico vocês vêem os negócios de Cielo e Cateno. Existe alguma possibilidade de o Banco em algum momento, abrir mão de uma dessas duas unidades e



assim tentar reestruturar o business a despeito dessas unidades? Essa é a primeira pergunta. A segunda pergunta, olhando para o guidance de vocês, e tentando trabalhar com os ranges do guidance, eu não consegui chegar no lucro líquido ajustado implícito por essas variações, então eu peguei lá o bottom do guidance de cada uma das linhas, margem financeira, PCLD ampliada, renda de prestação de serviços, de despesas administrativas, e, na verdade, a não ser que eu continue utilizando essa parte de outras despesas operacionais onde está incluído o risco legal, um número muito alto é parecido com que eu vejo pra este ano de 2019, que passou, e eu entendo que não é isso que vocês estão indicando, eu não consigo chegar neste R\$18,5 bilhões do bottom do guidance, na verdade, utilizando o nível inferior do guidance eu vou chegar mais a alguma coisa em torno de R\$19,5 bilhões, R\$19,7 bilhões. Queria saber se eu estou perdendo alguma coisa aqui, ou se tem alguma outra coisa que eu deveria olhar. E, ah, by the way, eu já estou olhando para uma alíquota de que varia de 20%-25,0%, quer dizer, bem superior ao que vocês estavam trabalhando também no ano passado. Obrigado.

CARLOS HAMILTON – Obrigado, Jorg. Eu... é o Carlos Hamilton, eu vou entrar aqui na primeira, depois eu passo para o Daniel elaborar sobre a sua segunda colocação. Bom, como o próprio presidente do Banco declarou ontem, nós contratamos uma consultoria, entendeu, um *advisor* para nos ajudar na reflexão sobre negócios de meios de pagamento. Esse trabalho está sendo feito, mas a gente ainda não tem nenhum feedback mais concreto sobre as conclusões dessa reflexão. Então, por hora, nós ainda estamos, digamos assim, avaliando junto com esse nosso *advisor* quais seriam as alternativas, as oportunidades, melhorias que a gente poderia obter com esses negócios de meios de pagamento. Então, assim, eu não teria nada mais a te dizer a esse respeito do que já foi declarado ontem. É evidente que enfim, se em algum momento o Banco chegar a alguma conclusão sobre esse ou qualquer outro negócio, e for pensar em fazer alguma coisa isso será devida e tempestivamente comunicado ao mercado, tá?

JORG FRIEDERMAN - Muito obrigado. Só para eu fazer um *follow up* aqui para entender exatamente. Então, assim, seria correto afirmar que tudo está em discussão e não existe nenhum tipo de ativo tão estratégico que não possa ser vendido pelo Banco, é mais ou menos essa linha? Obviamente que isso não quer dizer que vocês vão fazer esse movimento, mas tudo está em discussão?



CARLOS HAMILTON – É o seguinte, eu diria para você que o ecossistema, e nós estamos debruçados sobre esse ecossistema sobre a reflexão, tem a Cateno, tem a Cielo, mas o Banco tem outros negócios também, e isso aí então a gente está tentando entender as tendências e ver quais seriam esses riscos, melhores caminhos ou digamos assim, olhando adiante. Agora sobre um ativo A, B ou C, eu faço minhas as palavras do Rubem Novaes. Em economia, preço resolve todos os problemas, né? Então, dependendo de qualquer ativo que o Banco tenha, se aparecer alguém pagando um preço suficientemente alto, certamente a alternativa de venda será considerada pela gente. E, por outro lado, se aparecer alguma oferta de um ativo a um preço suficientemente baixo, certamente a gente vai considerar compra, né? Não tem, são assim que essas decisões são de um modo geral tomadas.

JORG FRIEDERMAN – Perfeito. Não existe ativo estratégico que não possa ser pensado. Obrigado, muito obrigado.

DANIEL MARIA - Bom Jorg, agora encaminhando a segunda pergunta com relação ao guidance e ao modelo, eu colocaria o seguinte, na verdade o nosso guidance, e principalmente o guidance de resultado, ele tem algumas linhas que não estão contempladas nos outros guidance. Um deles, você citou aí, que é a questão de risco legal, e a gente reforça aquele compromisso de reduzir o risco legal chegando na casa dos R\$ 4,0 bilhões, você também tem outras receitas e outras despesas, que tem uma série de contas que isso comporta, e só dando um exemplo de uma despesa, nós temos por exemplo a parte que passa da Previ no resultado. No segundo semestre do ano passado, nós tivemos R\$200,0 milhões no semestre, né? A gente prevê que nesse primeiro semestre, nós teríamos R\$380,0 milhões, então quer dizer, você tem alguns movimentos nessas contas que pode ser a diferença disso. E também um dos aspectos que a gente leva em conta, que é o *equity income*. Então, quer dizer, essa combinação de fatores, nós estamos olhando para o nosso modelo, ele está totalmente coerente. Então talvez estejam em alguma dessas linhas alguma potencial diferença.

JORG FRIEDERMAN - Perfeito, está entendido, muito obrigado, Daniel.

OPERADORA - Nossa próxima pergunta vem do senhor Victor Schabbel, do Bradesco BBI.



VICTOR - Bom dia gente, obrigado CH, obrigado Daniel. Minha pergunta, na mesma linha da anterior, é com relação ao como vocês enxergam o futuro do Banco um pouco mais pra frente, do ponto de vista de estratégia, do ponto de vista do que vai ser o Banco do Brasil no futuro dadas todas as oportunidades de desinvestimentos que vocês têm avaliado, dado os comentários que o Rubem tem feito a respeito de privatização do Banco em algum momento no futuro, e como que isso impacta a gestão de vocês, né? Imagino que exista dentro da organização, uma preocupação com os colaboradores enfim, que estão vendo uma série de discussões a respeito de enxugamento, encolhimento do Banco em áreas core, né? Então fala-se em parcerias na *asset*, fala-se em rever estrutura de cartões e o quanto que isso impacta do ponto de vista de gestão e estratégia de mais longo e médio prazo, as decisões de vocês inclusive do ponto de vista de RH, né? De como reter esses talentos que no caso do Banco do Brasil são mais difíceis de serem trazidos naturalmente, por ser uma entidade pública e tal, e enfim, é um pouco essa leitura que eu gostaria de ter em relação a como vocês enxergam o futuro um pouco mais para frente, não tratando de caso específico, um pouco mais o entendimento de vocês do que pode ser o Banco do Brasil mais adiante, obrigado.

CARLOS HAMILTON - Obrigado Vitor, excelente pergunta. Acho que é uma reflexão muito relevante para nós de dentro do Banco do Brasil. Bom, eu acho que eu poderia, eu gostaria de começar dizendo, quer dizer, o que é que a gente vê de fortaleza, do Banco. Uma base de clientes gigantesca em todo país, um vínculo muito forte com alguns segmentos importantes como o agronegócio, nós somos responsáveis por 2/3 do crédito concedido a este segmento, que é o segmento que tem se mostrado mais próspero na economia brasileira nos últimos quarenta anos, ou algo parecido. Tem uma força de trabalho extremamente qualificada, tanto na rede como na direção geral. E enfim, resumindo, o Banco tem uma força muito grande, então, pensando assim, é muito forte, mas o que que a gente acredita com mais, em alguns, à medida em que o ambiente institucional, o ambiente de negócios vai mudando, nem sempre, quer dizer, só sendo forte, suficientemente forte, será suficiente para chegar na frente. Então, o que que a gente imagina que o Banco do futuro pode ser? Ele precisa ser um pouco mais ágil e nisso se inserem essas parcerias estratégicas sobre as quais você mencionou e uma inclusive já foi anunciada, né, como o UBS, então é uma maneira que a gente identifica de tornar o Banco mais ágil, quer dizer, aí você vai ter uma instituição forte e ágil que vai poder competir de igual pra igual com seus pares, nesse caso no mercado de banco de investimentos. Acho



que o Banco também precisa, com isso também ele ganha alguma flexibilidade, tornar mais fácil em termos de contratação do pessoal, em termos de remuneração que eu acho que isso é uma coisa importante. Uma outra coisa que, de certa forma está inserida no Performa, que foi o programa anunciado recentemente, é tornar a remuneração do Banco mais ajustada à performance, né? Digamos assim, de outra forma, mais meritocrática, nenhum de nós consegue performar no nível máximo todo o tempo, e nenhum de nós fica no mínimo, mas então a ideia, enfim é agora ampliar um programa que já existia de reconhecimento da performance dos funcionários para uma grande parte da massa de servidores, para todos, e aí com isso, a cada momento do tempo, uma parte desses funcionários vai ser premiada pela performance, um reconhecimento à performance, enfim, meritocrático. Eu diria que acho que mais ou menos o que a gente imagina que o Banco possa aspirar no futuro. Continuar sendo tão forte quanto ele é, preservando os seus valores, mas se tornar um pouco mais ágil, um pouco mais flexível, um pouco mais meritocrático, acho que é importante.

VÍCTOR – Então, legal, CH, enfim, então pra resumir, aprimorar o bom trabalho que vem sendo feito pelo Banco nos últimos anos e pra tornar o Banco mais eficiente, mais ágil, e enfim, eficaz daqui pra frente?

CARLOS HAMILTON - É, é isso né.

VÍCTOR - Não, excelente, obrigado CH.

OPERADORA - Nossa próxima pergunta vem do senhor Marcos Assunção, do Itaú BBA.

MARCOS ASSUNÇÃO - Bom dia a todos. Duas perguntas. A primeira, com relação ao rural, Carlos Hamilton acabou de comentar um pouco aí da presença dominante nesse segmento, mas a gente tem percebido aí outros competidores até mudando segmentação e dando um foco um pouco maior para esse segmento específico. Como é que vocês estão vendo aí a competição em termos de spread e volume. Pelo guidance de vocês de crescimento de carteira e dado o crescimento do segmento no Brasil, me parece que vocês podem estar perdendo um pouquinho de *market share* no curto prazo. Faz sentido isso? E se vocês puderem comentar sobre os spreads nesse segmento específico. E a segunda



pergunta é sobre o NII. Olhando para o guidance de vocês também ali de 2% - 5%, se vocês puderem explicar um pouco a dinâmica que vocês estão esperando para o ano, dado o crescimento da carteira, que vocês já falaram, ou seja, o efeito positivo do volume, o efeito positivo do mix também, e dado o mix da carteira mais focado no varejo, e a expectativa de eventual redução do spread pro ano, como é que isso vai se comportar ao longo do ano. Obrigado.

DANIEL MARIA - Está ótimo. Daniel falando. Obrigado, Marcos. Bom, com relação ao rural, quando você olha esse sistema, você tem vários subsistemas, ou vários segmentos desse sistema, e eles se comportam de formas diferentes. O primeiro aspecto que eu colocaria, é que a gente vê uma expansão, hoje o crédito bancário para o financiamento rural, a gente estima alguma coisa em torno de 1/3 de todo o financiamento, de toda a necessidade do sistema. Tem 1/3 que é coberto pelas *trading companies* e a perspectiva que a gente está vendo com um menor nível de taxa de juros é que essa parte do Banco acabe crescendo, né? E a gente já vem observando isso, um exemplo disso é a CPR. A CPR Digital foi uma solução que nós encontramos, já faz uns seis meses mais ou menos, seis meses, talvez um pouco mais é que a CPR é um produto antigo, mas a partir do momento que nós trouxemos a possibilidade de você contratar a CPR digital, que é um produto que normalmente é trabalhado muito com as *trading companies*, a nossa carteira saiu, ano a ano, de R\$1,0 bilhões para R\$4,0 bilhões. Então isso mostra um pouco dessa dinâmica até mesmo de aumentar esta participação do que seria o financiamento bancário. Por outro lado, você tem outras dinâmicas também, com um menor nível de taxa de juros, efetivamente algumas empresas mais capitalizadas, elas têm buscado utilizar os seus próprios recursos, com a utilização do seguro, o seguro de crédito, então isso explica também uma dinâmica diferente, mas para um bolsão específico. Agora, quando você olha para nossa carteira, ela tem crescido principalmente na pessoa física, que aí tem uma dinâmica diferente nisso, e você também tem novos entrantes é no mercado, não novos entrantes, mas outros participantes como as cooperativas que atuam em outros segmentos. Resumo da história: a gente continua vendo sim uma posição de relevância no Banco do Brasil, no financiamento rural. É verdade que o nível de desembolsos vem crescendo. Quando você projeta para o futuro, a gente vê sim mudanças, mas nessas mudanças o Banco continua a ter uma posição relevante. O que que o Banco tem feito? Investindo muito no digital, investindo em soluções, utilizado instrumentos, por exemplo como para o agroindustrial, de distribuição via CRA, CDCA, custeio digital, que foi outro produto que a



gente lançou, quer dizer, outras formas de cobrir este segmento. Com relação aos spreads, isso é interessante porque ele tem... quando você olha para nossos spreads, eles inclusive, subiram, né, isso a gente associa ao mix. A partir do momento em que eu tenho uma redução do agroindustrial como eu falei, ele tem menor inadimplência, mas ele tem uma margem menor, e por outro lado eu atendo agroindustrial via mercado de capitais, e eu concentro os negócios em empresas, ou em pessoas físicas que tem uma margem diferente, isso explica um pouco a compensação do spread e o crescimento do spread. Bom, respondi sua pergunta, Marcos?

MARCOS ASSUNÇÃO - Respondeu sim, obrigado.

DANIEL MARIA - Bom, partindo para o NII, a gente vê o NII, como eu falei, crescendo em linha com o saldo médio da carteira neste ano. A dinâmica de NII este ano, ela tende a ser um pouco diferente do ano passado. Como eu até mostrei lá no slide 6, nós tivemos uma contribuição adicional aqui de tesouraria, que dá quase R\$3,0 bilhões. Essa contribuição adicional da tesouraria, é muito pouco provável que a gente veja em 2020. Talvez até seja menor do que o patamar que a gente vinha em 2018, porque você tem menor nível de taxas, o investimento da liquidez muda, você tem algum efeito que é positivo de ALM mas o efeito também de ganho na carteira também é menor. Por outro lado, a gente vê uma atração maior vindo justamente desta mudança de mix. O que é claro na mudança de mix para pessoa física, não é tão claro para pessoa jurídica, ele vai ficar mais claro em 2020 até mesmo pelo movimento da carteira. E outro aspecto que é extremamente importante para dinâmica de NII para 2020 é a redução do custo de captação. A redução do custo de captação aconteceu, olhando 2018 contra 2019, nós temos algumas questões vinculadas a renegociação de contratos em depósito judicial, que isso também vai dar um impulso para a redução do custo de captação. Então, são basicamente essas três dinâmicas, ou três direcionadores para o nosso NII em 2020.

MARCOS ASSUNÇÃO – Daniel, só para esclarecer, margem qual como o resultado de tesouraria deve ser um pouco menor do que em 2019, o teu crescimento de margem com cliente, ele deve estar mais ou menos acompanhando o crescimento da carteira, é isso?

DANIEL MARIA - Na verdade, a gente reporta um pouco diferente né, mais talvez trazendo uma proxy do que seria a margem com o cliente, que é o spread gerencial que



nós mostramos, a gente vê sim espaço para ganhos no spread gerencial por conta do mix, e quando a gente olha para o NIM, quando a gente olha para o spread global, a gente também vê possibilidades de ganhos, aí muito mais pelo crescimento da carteira em relação à carteira total. É verdade que a gente tem algumas volatilidades, então, por exemplo, normalmente o primeiro trimestre nós somos muito mais líquidos por um efeito de vencimento de papéis, normalmente cai um pouquinho o NIM por conta desse no primeiro trimestre, mas ele logo recupera no trimestre seguinte. Mas quando você olha em termos de tendência, a gente vê sim ganhos de... tanto no spread gerencial como no spread global.

MARCOS ASSUNÇÃO - Ta ótimo, obrigado.

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

OTÁVIO TANGANELLI - Bom dia Carlos, bom dia Daniel. Obrigado pela oportunidade. Tenho uma pergunta só sobre o guidance. Na parte de provisões vocês deram um guidance da PDD expandida de R\$10 bilhões - R\$13 bilhões. Eu entendo que teve uma quantidade grande de *impairments* aí perto de R\$900,0 milhões em 2019 mais, talvez aí, R\$1,5 bilhões de provisões extraordinárias relacionadas ao caso do corporate específico. Mas ainda assim, colocando isso na conta, é o range de R\$10 bilhões – R\$13 bilhões parece um pouco baixo para o ano que vem, dado que vocês estão crescendo carteira, tendo um mix mais arriscado. Eu queria entender um pouco qual o racional desse R\$10 bilhões a R\$13 bilhões? Obrigado.

DANIEL MARIA - Está ótimo Otávio, Daniel falando, obrigado pela pergunta. Eu colocaria o seguinte, a gente não espera níveis de *impairments* como nós vimos no ano passado, então esse daí é um dos direcionadores. O outro aspecto que eu acho que é importante, é quando você olha para a geração de novos créditos, principalmente na PJ, eles estão vindo com uma melhor qualidade que isso explica a queda da inadimplência na PJ. Esse é um direcionador importante para a movimentação que a gente vê na PCLD, ou na PCLD ampliada. A recuperação veio alta em 2019 e a gente espera também, só para ter uma ideia, essa nossa recuperação ela era em média R\$1,0 bilhão por trimestre, nós tivemos em média até esse último trimestre quase R\$1,9 bilhão, R\$1,8 bilhão alto, né. E eu acho que talvez na linha de R\$1,5 bilhão, que é um patamar alto, você pode esperar R\$1,5



bilhão por trimestre, você pode esperar para 2020 com alguns, de repente, com alguns movimentos, como você viu em 2019. Quer dizer a combinação de tudo isso, nós entendemos que este número, ele é perfeitamente factível.

OTÁVIO TANGANELLI - Está claro Daniel, obrigado.

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

DOMINGOS FALAVINA - Bom dia a todos, também. Obrigado pela pergunta. A minha é mais com relação a algumas coisas que estão veiculando nas notícias, com relação ao Banco do Brasil de potencialmente reestruturar a área de cartões. Minha dúvida é mais com relação a como é que o Banco pensa em fazer isso, porque quando a gente olha a parte de intercâmbio e de fee, hoje está com a Cateno, que está com a Cielo, né, a maior parte, que é onde que eu acredito que esteja o maior múltiplo, e por outro lado tem uma parte do custo de loyalty, que até subiu bastante nesse tri, que ficou com o Banco né, e a maior parte dos Bancos eles têm esta receita de intercâmbio para justamente carregar o custo de milhagem né, de programa. Então é para entender um pouquinho melhor exatamente o que que as notícias estão veiculando, como é que o Banco pensa em reestruturar isso.

CARLOS HAMILTON - O Domingos, é CH falando. Notícias, jornal é terrível né? Então, são muitas notícias, às vezes desconstruídas, mas enfim, eu não sei se você estava no início, enfim, isso é um que tem passado, está aí passando, ela experimentou quase que simultaneamente na minha avaliação, um choque tecnológico, e um choque regulatório, então isso provocou aí, tem provocado muitas mudanças nos últimos anos, e enfim, a gente ainda, acredito eu, vai demorar algum tempo para ver onde como que as coisas vão se estabilizar. No nosso caso o que tem de concreto é, enfim, o que eu já mencionei ainda há pouco né, nós contratamos uma consultoria para nos ajudar a fazer uma reflexão sobre este nosso negócio, tá? Tem um processo em curso né, por hora, até o momento, a gente não tem nada de nenhuma conclusão sobre qualquer dos pontos que foram encomendados, uma reflexão, então é isso. Sobre as notícias, o que tem de concreto mesmo é isso, tem uma consultoria contratada para nos ajudar a pensar o nosso papel e oportunidades que a gente possa ter nesse segmento aí de meios de pagamento.



DOMINGOS FALAVINA - Está bom, super claro, é que dadas as notícias a gente não sabia muito exatamente, mas obrigado.

CARLOS HAMILTON – OK, tranquilo, um grande abraço.

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

Nossa próxima pergunta vem do Sr Jason Mollin, do ScotiaBank.

JASON MOLIIN - Oi Bom dia. Vocês podem comentar sobre as perspectivas e estratégias para financiamento ou fundo, em termos gerais, como parte de seus comentários, se você pode explicar que embora que eu custo de depósitos judiciais tenham caído em termos absolutos como percentual da SELIC, o custo aumentou de 96,0% para 105,0% do terceiro trimestre para o quarto, e realmente, isso é importante, o custo dos depósitos judiciais representou haver como quase 39,0% do total do custo de financiamento, o que devemos esperar daqui para frente, por favor. Gracias. Obrigado.

DANIEL MARIA - Perfeito Jason. Jason, obrigado pela pergunta. Primeiramente, com relação ao depósito judicial, nós estamos revisando todos esses contratos né, e isso basicamente, esses contratos, eles eram definidos lá no passado com base a uma taxa fixa e uma projeção de taxa de juros. Como o patamar da taxa de juros surpreendeu a todos né, logicamente trouxe um desvio nesses contratos e isso explica o aumento de custos. Nós temos vários contratos e a gente estava nesse processo de negociação, então você nota, por exemplo, que trimestre a trimestre ele vinha reduzindo. No terceiro trimestre, tinha um grande contrato específico que ele venceu e a gente estava em processo de negociação e ele passou a ser remunerado num determinado patamar, essa negociação, ela foi fechada no 4T e quando nós fechamos no 4T essa negociação, teve algum pagamento retroativo, então, isso explica um pouco o aumento do custo no 4T. Entretanto esse contrato ele já foi feito em novos patamares e a gente prevê redução ao longo de 2020. Talvez a melhor forma de modelar o custo do depósito judicial seria olhar para uma média entre o terceiro e o quarto trimestre. Falando de cabeça, acho que o 3T ficou uns 96 e o 4T deve ter ficado uns 104, quer dizer na média deve ter ficado uns 99%, 98%, então quer dizer, talvez uma forma de olhar para isso seria a média desses dois trimestres e a perspectiva é que ele continue caindo ao longo de 2020, por conta da negociação que nós fizemos.



JASON MOLIN - Bem claro, muito obrigado.

OPERADORA - Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. O senhor Daniel Maria fará as considerações finais. Por favor, senhor Daniel Maria, pode prosseguir.

DANIEL MARIA - Eu vou passar a palavra para o Carlos Hamilton para as considerações finais.

CARLOS HAMILTON - Eu só queria novamente agradecer a todos aí, por terem aceito o convite para participar da nossa teleconferência e dizer que eu e o time do RI, aqui, liderado pelo Daniel, continuamos aqui à disposição sempre para o que vocês julgarem necessário para esclarecer alguma dúvida ou fazer algum questionamento, está bom? Um Abraço.

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.