



Teleconferência de Resultado - Banco do Brasil - 14/08/13

OPERADORA: Bom dia a todos, obrigada por aguardarem, sejam bem-vindos a teleconferência Banco do Brasil para a discussão dos resultados referentes ao 2T13. Conosco hoje estão os senhores Ivan de Souza Monteiro, vice-presidente de gestão financeira e de relações com investidores e Gustavo Souza gerente geral de relações com investidores do Banco do Brasil. 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.Banco_do_Brasil.com.br/ri onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. Lembramos que os participantes poderão fazer perguntas para os executivos do Banco do Brasil que serão respondidas na sessão de perguntas e respostas ou por e-mail.

Antes de prosseguir gostaria de esclarecer que esta apresentação faz referências e declarações sobre expectativas, sinergias planejadas, estimativas de crescimento, projeções de resultados e estratégias futuras sobre o Banco do Brasil, suas subsidiárias, coligadas e controladas. Essas expectativas são altamente dependentes 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.



Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Gustavo Souza, gerente geral de RI, que iniciará a apresentação, por favor Sr. Gustavo queira prosseguir.

GUSTAVO: Bom dia, muito obrigado pela participação, vamos começar a nossa conferência de resultados do nosso 2T13, começando pelo slide 3. Neste slide nós temos os destaques da performance do Banco no período. Obtivemos um lucro líquido ajustado de R\$ 2,6 bilhões no trimestre. Na visão de lucro líquido contábil tivemos um lucro no trimestre de R\$ 7,5 bilhões e na visão semestral um lucro de R\$ 10,0 bilhões. A nossa carteira de crédito no conceito ampliado cresceu 25,7% em doze meses, devido principalmente ao crescimento de 33,0% da carteira do agronegócio. A nossa inadimplência continua sendo a melhor do sistema financeiro, com 1,87%. Veremos nessa apresentação também a total estabilidade na relação entre despesas de provisão para risco de crédito com a carteira, nossas despesas administrativas estão sob controle, crescendo abaixo da inflação.

Passando para o slide 4, nós temos alguns destaques da nossa performance, começando pela margem financeira bruta que cresceu 6,1% em relação ao trimestre anterior, já observamos uma recuperação nesse item. No item de tarifas, apresentamos um crescimento de 9,8% no trimestre, e na visão semestral essa visão que começa a ser acumulada para a comparação com o nosso guidance para esse ano, um crescimento de 9,7%. A range do guidance pra esse item é de um crescimento em 2013 de entre 10,0% e 14,0% estamos nos aproximando dessa range. Em termos de despesa para a provisão, nós temos uma provisão que cresce junto com o crescimento da carteira. Mais a frente veremos alguns slides demonstrando esse tipo de comportamento. O nosso lucro líquido ajustado, de R\$ 2,6 bilhões nesse período, corresponde a um retorno sobre patrimônio líquido de 16,4% no trimestre.



Passando para a página 5, nós temos a abertura de nossas fontes de usos onde observamos uma relativa estabilidade no nosso mix de captações, entre março e junho de 2013. Como vocês sabem ao longo dos últimos períodos o banco tem promovido uma migração dos depósitos a prazo para instrumentos como a LCA e a LCI, e isso tem possibilitado grandes economias de funding para o Banco do Brasil, de custo de funding para o Banco do Brasil. Observamos também que a maior parte de recursos captados é investida em crédito, a carteira de crédito responde por 90,2% dos usos do Banco do Brasil. Ainda nessa página, olhando para aqueles indicadores eu chamo atenção para o terceiro indicador. Nós promovemos um ajuste daquele tradicional indicador de loan to deposit ratio, nós incluímos outros instrumentos que tem característica de depósito, como as próprias LCA e LCI e excluimos do lado do crédito, aquele crédito que é financiado por repasse, nessa visão nós observamos o índice de 91,3% no mês de junho de 2013.

Passando para a página 6, nós temos a abertura da nossa margem financeira, no gráfico à esquerda, o comportamento do nosso spread global, com uma ligeira recuperação nesse trimestre atingindo 4,6%, e no gráfico à direita, o spread de crédito nos vários segmentos onde o banco opera. Na carteira de pessoa física, uma ligeira redução ainda resultado de uma carteira sendo renovada, com taxas menores praticadas no ambiente menor de spread de 2012, e no gráfico debaixo, na tabela debaixo, nós temos a abertura da nossa margem financeira bruta, observamos um crescimento de 6,1% na margem nesse trimestre, e esse crescimento foi puxado principalmente, pelo crescimento das receitas de operações de crédito, pelo crescimento de 14,6% no resultado de tesouraria, e também para uma performance muito boa na recuperação de crédito, esse item, ele, o item recuperação de crédito quando a gente olha pra uma série trimestral, a gente pode observar claramente que o segundo e o quarto trimestre são mais fortes nesse item, isso simplesmente



porque a nossa rede tem metas semestrais e nesses finais de período, a gente tem uma performance um pouco maior. As despesas de captação do Banco do Brasil crescem totalmente em linha com o crescimento dos nossos instrumentos de captação, e com isso, podemos já nesse trimestre, ver essa recuperação no item margem financeira bruta.

Passando para a página 7, da carteira de crédito ampliada, essa carteira cresceu 25,7%, em comparação com junho do ano passado, um grande destaque foi crescimento de 15,0% nesse trimestre, na carteira do agronegócio, comentaremos esse crescimento em alguns slides. A carteira do agronegócio responde por 19,9% da carteira de crédito do Banco do Brasil. A nossa carteira de PF, nesse conceito, no conceito ampliado, cresceu 15,9% nesses 12 meses, e a carteira de PJ cresceu 28,8% em 12 meses, representando 47,0% da carteira total do Banco do Brasil. Veremos ao final da apresentação, um ajuste na nossa guidance para crédito para o ano de 2013.

Na página 8, temos a carteira de PF no conceito orgânico, essa carteira exclui a consolidação proporcional do Banco Votorantim e a aquisição de carteiras, nesse conceito, a carteira cresceu 23,1% em 12 meses e 5,2% no trimestre. Nós sempre destacamos a concentração da carteira nas linhas de menor risco, o consignado, a linha de salário, a linha para veículos, e o crédito imobiliário, a gente vê que essa concentração tem aumentado trimestre a trimestre.

Na página 9, temos a nossa carteira de PJ, que ultrapassou a marca de R\$ 300 milhões de reais, um crescimento de 7% no trimestre, com destaque para a expansão das linhas de capital de giro, e para as linhas de investimento.

Na página 10, temos a nossa carteira com o agronegócio, a carteira que hoje representa o melhor índice de inadimplência dentre os vários portfólios do



Banco do Brasil. Essa carteira cresceu 15% no trimestre puxada por 3 motivos: primeiro, produtores rurais antecipando um possível aumento do dólar, eles também anteciparam a sua aquisição de insumos, utilizando nossas linhas de custeio, também tivemos uma elevada demanda por crédito para investimentos porque foram disponibilizadas pelo governo federal, linhas com taxas de juros mais atrativas. T também tivemos nesse trimestre uma forte demanda das grandes empresas da cadeia do agronegócio.

Na página 11, nós começamos a falar de risco de crédito e mostramos a estabilidade na inadimplência, da PF, e a relativa estabilidade ou melhoria nos portfólios de PJ e do agronegócio. Destacamos sempre quando abrimos essas carteiras, a concentração entre os riscos de AA - C.

Na página 12, mostramos alguns dados de inadimplência e de cobertura, o banco continua numa trajetória de melhoria de inadimplência atingindo 1,87% e esse é o menor número há muitos anos de inadimplência no Banco do Brasil e no gráfico à direita temos o nosso índice de cobertura acima de 200,0%, esse é o melhor índice de cobertura entre os grandes bancos brasileiros.

Na página 13, nós abrimos o nosso índice do NPL Formation, eu chamo atenção para o gráfico debaixo, onde a gente observa na barra azul, aqueles que são os novos NPL, isso formado pelo crescimento de créditos vencidos mais os créditos baixados para a perda, e na linha azul deste gráfico, temos a relação entre esse número e a carteira de crédito. Observamos total estabilidade nesse item também.

Na página 14, nós mostramos a relação entre as nossas despesas com provisão para risco de crédito e a carteira de crédito, e esse primeiro gráfico, no canto superior esquerdo, nós temos isso numa visão de 12 meses, e



observamos que essa relação e essa visão de 12 meses compõem um dos nossos itens do guidance, essa relação tem diminuído, atingimos ao final de junho, 2,91% isso possibilitou uma redução de guidance como veremos mais a frente. Na visão trimestral, e temos isso nesse gráfico do canto superior direito, nós também temos uma melhoria. Se fôssemos excluir desse gráfico a consolidação proporcional de Banco Votorantim, teríamos uma estabilidade em torno de 0,70% nessa relação despesa de provisão e carteira na visão trimestral. Esse gráfico inferior demonstra que o crescimento da carteira do Banco do Brasil tem se dado predominantemente nos melhores riscos aí demonstrados nos riscos entre AA - C.

Na página 15, nós temos um slide da produção da originação de financiamento do banco para veículos no banco Votorantim, observamos um volume, e nesse ponto nós conversamos bastante nas conferências anteriores, o banco Votorantim no novo patamar de originação numa inadimplência que só têm mostrado melhoria.

Na página 16, temos ainda sobre o Banco Votorantim, as despesas com provisão para risco de crédito onde destacamos que as despesas da carteira de veículos, na comparação deste trimestre com o segundo trimestre do ano passado, caíram 45,0%. Isso acontece, e aí observamos o gráfico no canto inferior esquerdo, porque a originação, o percentual da carteira que faz parte daquela safra entre julho/2010 e setembro/2011, uma safra onde observamos uma elevada inadimplência esse percentual da carteira tem diminuído, a safra nova hoje, ao final de junho, já representa 52,0% da carteira total de veículos do banco Votorantim. Também observamos o banco Votorantim no incremento do índice de cobertura, atingindo 114,0% ao final de junho.

Na página 17, mostramos a nossa performance em tarifas, esse item cresceu 12,6% sobre o mesmo período do ano passado, sendo impactado



principalmente pelas receitas com cartões que cresceram 13,9% também sobre o 2T do ano passado. Veremos mais alguns detalhes sobre cartões no próximo slide. Também destaco o crescimento das receitas de tarifas relacionadas às operações de crédito, cresceram 35,4% sobre o trimestre anterior, essa variação é explicada pelo crescimento da carteira e também pela originação de operações com grandes empresas que geram uma comissão flat no momento em que você desembolsa a operação.

Na página 18, temos um slide com a nossa performance em cartões, nesse gráfico da esquerda aquilo que é resultado operacional os serviços de cartões do Banco do Brasil. No nosso relatório de análise de desempenho, temos muitas informações sobre isso, tentamos abrir para o mercado o resultado desses vários segmentos, o BV como emissor de cartões, a performance do nosso investimento na Cielo, e os negócios da CBSS e da ELO. Observamos na comparação do primeiro semestre deste ano com o mesmo período do ano passado, um crescimento de 22,0% nesse resultado, esse crescimento é completamente relacionado ao crescimento do negócio. Observamos o faturamento de cartões nesse gráfico à direita e também comparamos o crescimento de faturamento deste semestre com o mesmo semestre do ano passado de 20,8%. O Banco do Brasil tem 23,6% de participação nesse mercado.

Na página 19, passamos pras nossas despesas administrativas. Essas despesas totalizaram R\$ 14,4 bilhões no 1S13, um valor que é 6,0% superior ao observado no mesmo período do ano passado. O grande foco do Banco do Brasil em eficiência operacional e controle despesas permitiu a revisão da nossa estimativa de crescimento para esse período. A nossa range do guidance pra esse item de 2013 era de um crescimento entre 7,0% e 10% e foi ajustada em função de todas essas melhorias de eficiência para entre



5,0% e 8,0%, com isso só comparando a range anterior com essa range atual finalizamos uma potencial redução no nosso orçamento de despesas da ordem de R\$ 564,0 milhões.

Passando para a página 20, observamos aí a relativa estabilidade no nosso índice de eficiência.

Na página 21, mostramos a evolução do nosso patrimônio líquido em função do resultado acumulado nesse período, resultado também com uma forte contribuição do IPO da BB Seguridade, mostramos aí os ajustes patrimoniais relacionados aos itens atuariais e também a nossa carteira de títulos e mostramos que o nosso PL nesse período cresceu 4,2%. Isso possibilita e nós observamos isso na página 22, a manutenção do nosso índice Basileia, em 15,9% um índice bastante confortável, mesmo num período de crescimento da carteira em torno, na visão de 12 meses, em torno de 25,0%.

Na página 23, fechamos nossa apresentação com a visão do nosso guidance. Demonstramos nesse slide a performance em 2013 contra aquilo que havíamos projetado inicialmente, e também a revisão de alguns itens. Revisão do crescimento da margem financeira bruta para entre 4,0% e 7,0%, mostramos nessa lâmina a revisão de alguns itens de crédito. Chamo a atenção para a redução do item de PCLD, essa PCLD é a despesa de PCLD contra carteira na visão de 12 meses, deslocamos essa range para entre, de 3,0% a 4,0% para entre 2,7% e 3,1% e também destacamos a redução da nossa projeção para crescimento de despesas administrativas, agora para entre 5,0% e 8,0% no ano de 2013. Muito obrigado pela atenção e vamos abrir agora para a sessão de perguntas e respostas.

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



OPERADORA: O Sr. Jorg Friedemann do Bank of America, would like to make a question, gostaria de fazer uma pergunta.

JORG: Muito obrigado pela oportunidade, bom dia Gustavo, bom dia a todos, eu tenho na verdade 2 perguntas, vou começar com a primeira, abordando o tema de Previ, a gente percebeu que neste trimestre vocês fizeram a marcação a mercado da Vale conforme instrução contábil do Banco do Brasil e isso foi parcialmente compensado por uma mudança também na taxa de desconto que reduziu o valor presente das obrigações atuariais. Agora nesse período você já tá vendo uma recuperação da Vale, você vai provavelmente, se eu entendo bem o conceito marcar a mercado, no final do ano a Vale e a minha pergunta é a seguinte, se a Vale ela tiver girando nesses níveis, quer dizer, acima do valor que foi marcado em junho, que acredito que tenha sido abaixo de R\$ 30,00/ação e você tiver um ganho a reconhecer, você vai pagar dividendo sobre isso ou vocês podem trabalhar de novo, se houver motivo pra isso, a taxa de desconto pra compensar essa eventual variação positiva? E depois eu faço a minha segunda pergunta, obrigado.

GUSTAVO: Jorg, obrigado por a tua primeira pergunta. Bom, a apreciação do ativo no período quando ela for avaliada, ela vai ter o efeito no patrimônio líquido. Então vamos, deixa eu isolar só essa variável que você falou. Imaginando que a gente chegue no final do próximo período e esse ajuste vai ser feito agora e a próxima comparação vai ser feita no final do ano, em dezembro de 2013, congelando a taxa de desconto, se não mudar valor justo dos ativos do plano subir, o que teremos é um impacto no patrimônio líquido então a consideração de dividendos, não faz parte dessa questão isoladamente tá?



JORG: Perfeito, agora não mais você impacta resultado, existiria alguma forma de você impactar resultado por alguma mudança atuarial do superávit ou isso não é mais contemplando na nova regulamentação da CVM?

GUSTAVO: Não, isso não é mais contemplado Jorg, todos esses ajustes na nova norma, deixa eu tentar aqui fazer um grande resumo, na nova norma, a gente continua com aquele confronto do valor justo dos ativos do plano com o valor presente das obrigações atuariais, sempre a cada 6 meses, em junho e em dezembro. Eventuais ajustes são feitos em contrapartida do nosso patrimônio líquido, o único item que passa pelo resultado é aquele que é o ajuste financeiro dos itens e foi esse item que você viu destes 2 últimos trimestres de R\$ 177,0 milhões por trimestre, mas esse ajuste de confronto do lado do ativo para o lado passivo ele é todo feito no patrimônio líquido.

JORG: Perfeito, tá muito claro, obrigado Gustavo. E a segunda pergunta, a gente percebeu que vocês têm focado bastante nesse tema de eficiência e de fato nesse último trimestre vocês revisaram pra baixo aí o guidance. Agora eu percebi também aqui no slide de vocês que aquela linha de despesas de amortizações e depreciações ela vem caindo bastante, ano contra ano, no primeiro semestre, e daí a minha pergunta é relativa às amortizações de Banco Postal, eu percebo que vocês ainda estão amortizando só R\$ 60,0 milhões por trimestre, que ainda é uma parte muito pequena pra você considerar o todo do que foi pago pelo contrato, acho que, se não me falha a memória R\$ 2,5 bi, isso significa que você vai provavelmente ao longo do tempo aumentar isso e isso significa também que o Banco Postal ainda não conseguiu acelerar os seus resultados o que levaria você a de repente também rever a forma como você consideraria a amortização? Obrigado.

GUSTAVO: Jorg obrigado pela pergunta. Bom, você está correto, a nossa amortização do intangível do Banco Postal ela acontece em forma de curva,



nós projetamos nossa curva de rentabilidade para o Banco Postal e vamos amortizando esse valor período a período. Esse valor já tem crescido, será um valor maior no segundo semestre e a maior parte da amortização está concentrada nos períodos finais porque é lá que nós projetamos a maior parte da rentabilidade. Então o que tivermos no Banco Postal desde o início da operação até hoje foi uma forte integração, a disponibilização de todos os produtos, integração tecnológica muito forte e tudo isso já está funcionando, começamos agora a observar o início do processo de rentabilização dessa operação e com isso, na nossa projeção, essa amortização vai se casar com a rentabilização da operação mais para o final daquele contrato de 5 anos.

JORG: Perfeito, e quando vocês esperam o break-even dessa operação?

GUSTAVO: Jorg nós não divulgamos o business plan do Banco Postal para o mercado tá?

JORG: Tá bom.Obrigado.

GUSTAVO: Obrigado Jorg.

OPERADORA: O Sr. Carlos Firetti, do Bradesco Corretora gostaria de fazer uma pergunta.

CARLOS: Bom dia a todos, eu queria que vocês falassem um pouquinho sobre o cenário pra margem e NII. Eu vi ontem o presidente Bendine falando um pouco sobre o cenário de spread de redução de juros, que o processo já estava completo do ponto de vista de vocês e vocês revisaram o guidance. Eu queria entender até que ponto o grau de confiança que vocês têm em relação a esse novo guidance que vocês vão efetivamente ficar dentro desse range, o quanto vocês esperam ainda, sendo, variando ao longo dos próximos trimestres então, a primeira pergunta é relacionada à margem.



IVAN: Obrigado, é o Ivan, bom dia. A linha que o presidente Aldemir Bendine colocou ontem, nós fizemos um programa chamado “Bom Pra Todos”, esse programa tinha como objetivo consolidar um profundo investimento que o banco tinha feito no aperfeiçoamento de sistemas e do conhecimento que o banco tem e do relacionamento que o banco tem com seus clientes. O programa foi um sucesso e nesse programa você tinha aqui um conjunto de benefícios que eram transferidos para o cliente desde que o cliente aderisse ao processo à fidelização dos vários produtos junto ao Banco do Brasil, foi um sucesso, houve um crescimento muito grande das operações, o melhor exemplo é que a gente pode te explicar e exemplificar, seria o crescimento na originação da carteira de veículos, originadas diretamente nosso cliente, em que o cliente comparecia a concessionária de veículos e retornava ao banco pegava a taxa do banco extremamente competitiva e contratava diretamente na agência do banco o financiamento do seu próprio veículo, essa carteira cresceu na visão de 12 meses, 79,0%. Então, foi um sucesso. O cenário ele foi, houve uma alteração na trajetória da taxa básica de juros no Brasil, isso leva a uma mudança nos custos de captação do banco, você sabe o custo de funding do banco é o menor do mercado, inclusive por conta da diversificação que nós promovemos ao introduzirmos a LCA e a LCI, as compromissadas com títulos privados no portfólio de produtos e serviços que o banco trabalha, em especial na captação, então tudo isso somado levou, você tem o ambiente de spread para 2013 o menor ambiente de spread para 2012, mas efetivamente a fala do presidente encontra a realidade, a realidade é que esse movimento ele se esgota nesse momento.

CARLOS: Tá, uma outra questão que vocês mencionaram em relação a recuperação mas eu imagino que é válido pra outras coisas que é a respeito das metas de vocês semestrais. Eu sei que existe uma concentração maior no final dos períodos por conta disso. Isso é válido também para seguros e



outros tipos de produtos então a gente deve de certa forma sempre estar pensando o banco com uma certa sazonalidade em algumas linhas, ao longo dos anos no final dos semestres por conta dessa meta? isso é sempre assim? A intenção é sempre manter esse tipo de padrão dessas metas?

IVAN: Acho que você tem que aí guardar algumas particularidades do Banco do Brasil, nós temos 70,0% de participação em mercado por exemplo no segmento do agronegócio tá, e o agronegócio tem uma sazonalidade. O que que o banco tem feito um esforço muito grande ano a ano, o banco tem procurado antecipar o recurso da safra porque isso gera um benefício muito grande para o produtor. Ao antecipar o recurso ele compra o insumo a um custo mais competitivo e portanto ele aumenta a rentabilidade do seu próprio negócio que altamente benéfico pra ele e pro próprio banco, pra saúde da carteira, então, guardadas essas particularidades do banco em relação ao mercado, existe sim uma sazonalidade nesses resultados. Lembrando que normalmente, por conta do Brasil ser enfim, um país tropical e etc. você tem concentrações, você tem o verão no início do ano muito forte e isso reduz um pouco a atividade e você tem também as férias de julho que também acabam ocasionando algum tipo de redução, mas de um modo geral, você está correto ao final dos trimestres de junho e de dezembro, você tem sim uma performance muito melhor em média do que nos outros trimestres.

CARLOS: Tá bom, muito obrigado.

IVAN: Obrigado você.

OPERADORA: a Sra. Regina Sanches do Itau BBA gostaria de fazer uma pergunta.



REGINA: Oi bom dia a todos, eu tenho duas perguntas, a primeira em relação à despesa de provisão, a gente viu uma tabela muito interessante que eu acho até que é nova, se eu não tô errada, é a tabela número 61 na pagina 50 do MD&A, que mostra que a despesa de provisão na verdade não teria crescido tanto, ou teria até crescido abaixo do crescimento da carteira de crédito nos últimos 12 meses, e no trimestre teria crescido até em linha com que eu na minha prévia, foi um pouquinho abaixo por conta que, assim, crescendo bem uns 18,2%, que tá aparecendo nessa tabela até por conta que o trimestre passado a despesa de provisão foi muito baixa porque vocês fizeram uma revisão de ratings, mas a minha pergunta é especificamente em relação a essa tabela se vocês poderiam confirmar que aquele valor que aparece de R\$ 544,0 milhões de créditos, de recuperação de crédito, mas parcelado, ou seja, são parcelas que vão ser pagas no futuro, se tá 100% classificado na letra H? O que significa então que foi feito 100% de provisão pra essas parcelas e que na verdade então não teve impacto, nenhum no resultado, mas que também voltou obviamente pro balanço do banco na forma de recuperação, mas não impactou no lucro. Só queria confirmar se era 100%, e se vocês concordam então se na verdade o nível de despesa de provisão acabou sendo impactado justamente por ter tido uma recuperação forte e não uma deterioração de carteira, até o NPL ratio caiu no trimestre, e depois eu tenho a minha segunda pergunta. Obrigada.

GUSTAVO: Regina, o Gustavo, obrigado pela sua pergunta, é super justa e indo direto ao teu ponto específico, sim, essa recuperação pode ocorrer de duas formas ela pode ocorrer à vista ou de forma parcelada, quando é uma operação que já tinha sido baixada como fez aquela volta de forma parcelada, nós mantemos essa operação em risco H, então acontece exatamente o efeito que você falou, você tem uma receita por uma recuperação de um crédito baixado com prejuízo e ao mesmo tempo você faz uma provisão com



risco H que anula essa receita, conforme essa nova operação vai performando aí sim você vai tendo o resultado dessa operação, então todos os efeitos que tivemos na provisão desse período são efeitos que nós vemos como extremamente positivos e saudáveis, uma provisão que cresce na mesma relação dos trimestres anteriores de provisão sobre a carteira, se formos olhar na visão trimestral e também no efeito da recuperação de crédito que é um efeito positivo. O fato é, o Banco do Brasil efetivamente recuperou mais crédito neste trimestre, uma boa parte disso na recuperação de forma parcelada e que tem esse impacto na provisão mas que mais uma vez é completamente positivo.

REGINA: Perfeito. Obrigada, Gustavo. E a minha segunda pergunta em relação aos créditos do agronegócio né, que a gente realmente viu crescer forte, você até já falou também da questão sazonal, né, cresceu 15,0% no trimestre, 33,0% no ano contra ano e vocês até revisaram o guidance desse segmento para cima, entre 22,0% e 26%. Vocês também colocaram um slide aqui na apresentação, mas se vocês puderem dar um pouco mais de detalhe né. A principal razão, vocês estão ganhando até share dentro desse negócio, mais ainda que o Banco do Brasil já é líder, e se também tem alguma relação ou não, enfim, que a gente viu que o governo esse ano aumentou o montante de subvenção para os produtores agrícolas e que essa subvenção, inclusive, é mandatório também que se faça seguro agrícola para se ter direito dessa subvenção, se isso também faz com que o Banco do Brasil fique até mais confortável para emprestar nesse segmento, dado que, provavelmente, muito desses empréstimos vão ter lincado, vão ter junto a parte do seguro, né. E se vocês puderem também, compartilhar com a gente qual é o percentual desse portfólio do agronegócio que tem seguro, que tem fator que mitiga o risco. Obrigada.



GUSTAVO: Oi, Regina. Vou começar. Aqui é Gustavo. Vou começar com dois comentários, eu vou passar a palavra na sequência para o nosso diretor de agronegócios, o Clênio, que está em uma sala em Brasília. Bom, o primeiro de tudo é o seguinte, o agronegócio é um setor que é um dos mais fortes do PIB, então, o banco além de ser especialista nesse assunto, ele está completamente confortável com esse tipo de crescimento, tá. O outro fato, é que observamos neste período é uma forte demanda por aqueles fatores que nós mostramos no slide da apresentação que mostram a antecipação da aquisição de insumos para o custeio, a forte demanda do crédito agroindustrial e também linhas, a taxas mais atrativas para o crédito destinado ao investimento. E, com isso eu passo para o Clênio que pode dar mais detalhes sobre os outros pontos que você perguntou. Clênio, por favor.

CLÊNIO: Bom dia. Está me ouvindo?

REGINA: Sim. Bom dia, Clênio.

CLÊNIO: Tudo bom, Regina? Bom, Regina, respondendo e complementando a resposta do Gustavo, eu diria a você assim, primeiro falar sobre a questão da mitigação. Nós continuamos crescendo no percentual da carteira mitigada, você pode observar no relatório. Na tabela 57, o índice mitigado da safra 14/13 subiu para 52,3% da carteira. E em algumas regiões onde o risco é maior, a mitigação ainda é superior. Com relação à subvenção, que você refere, do seguro agrícola, anunciada pelo governo, nós continuamos trabalhando em linha, aperfeiçoando os sistemas de produtos de mitigação, no caso, o seguro agrícola com outras funcionalidades, agregando o seguro de renda também em alguns produtos. Isso continuará forte na safra atual. Em relação ao crescimento da carteira, reforçando aquilo que o Gustavo falou, ela foi produto de venda de crédito de prazo mais longo, notadamente na área do investimento nós crescemos bastante no investimento do



PRONAF, do PRONAMP. Demais produtores, especialmente com o programa ABC, onde nós desembolsamos na safra R\$ 2,6 bilhões e temos a perspectiva de continuar desembolsando recursos de prazo mais longo que quebra um pouquinho a lógica da carteira de custeio, que é emprestar e receber na safra, sem crescer tanto a carteira. Quando a gente agrega os investimentos, estão vindo aí agora as linhas de armazenagem, de irrigação, e a continuidade das linhas de investimento. Então, isso dá a perspectiva que a gente poderá se posicionar no novo guidance que o banco projeta. Além disso, nós já fizemos a negociação do plano safra com o governo federal. A negociação nos permite, mais uma vez, assegurar o retorno sobre o PL que sempre o governo tem nos oferecido nas equalizações e parte da disponibilidade de recursos e também do plano gerado pela SA que a gente pode fazer negócios com o segmento agroindustrial. Nós acreditamos que as coisas continuarão evoluindo para o posicionamento do novo guidance. Estabelecemos, por meio de decisão do nosso conselho diretor uma nova meta de desembolso de crédito rural para R\$ 70,0 bilhões, a partir de 1º. de julho, quando nós iniciamos a operação da nova safra, até 30 de junho do ano que vem. Fico à sua disposição. Espero ter esclarecido aí a sua pergunta.

REGINA: Excelente, Clênio. Muito obrigada.

CLÊNIO: Obrigado também.

OPERADORA: Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar *1.

O senhor Eduardo Costa, do BTG Pactual gostaria de fazer uma pergunta.

EDUARDO: Oi, bom dia. Acho que eu uma pergunta sobre tarifa né. A gente viu que o banco cresceu bem a receita de serviços no trimestre, 13,0% contra



o mesmo período do ano passado. Mas, quando a gente olha para a performance do 1T como um todo, o crescimento foi de 10,0%, no low do guidance do banco e abaixo do crescimento visto pelos bancos privados. Aí quando a gente olhar para composição da receita de serviço, a gente vê que o principal motivo para vocês estarem crescendo um pouco menos é porque a receita de tarifa de conta corrente, que é uma das mais relevantes está, na verdade, se contraindo né. Nos outros bancos essa linha está crescendo bastante, inclusive tem situações aí em que está crescendo mais do que 25,0% por ano. Então, se possível, queria que vocês falassem um pouquinho sobre isso, se tem a ver com o Programa Bom para Todos, com o objetivo de aumentar a transparência das tarifas do banco ou se é somente uma antecipação às novas regulamentações do Banco Central que passaram a valer a partir do dia 1º. De julho. Obrigado.

GUSTAVO: Fala, Vale. Você mesmo respondeu à pergunta. Obrigado. Na verdade, é um conjunto dos três que você falou. O Banco tem um compromisso absoluto com a transparência, o banco se antecipou à nova regulamentação de tarifas que foi, posteriormente, publicada e incrementada pelo regulador, pelo Banco Central do Brasil. Agora, nesse ponto, em especial, chama a atenção de que o crescimento dessa linha se dará sempre pelo crescimento das contrapartes do banco. Então, o banco tem uma opção de fazer mais negócios com mais clientes. É isso que você pode aguardar para o futuro. E, no conjunto geral, não falando especificamente da tarifa de conta corrente, mas do conjunto geral de tarifas, você deve ter percebido um crescimento bastante salutar nos negócios de cartão de crédito, e bastante salutar nos negócios de seguridade e de mercado de capitais. Então, nós acreditamos que a diversificação dessas linhas de negócios continuará a auxiliar na manutenção e incremento da rentabilidade do banco no futuro.



EDUARDO: Perfeito. A segunda pergunta é sobre Votorantim. A gente está vendo que o Banco Votorantim está melhorando, mas ainda está dando prejuízo. Eu queria saber se, quando é que está, como é que vocês estão vendo o Banco Votorantim e quando vocês acham que ele volta a dar lucro. Vocês acham que pode ser ano ainda, ou deve ser alguma coisa mais para o ano que vem? Obrigado.

GUSTAVO: Confirmando o que a gente falou na teleconferência anterior, a expectativa é que no 4T2013, o banco apresente resultado positivo. Em 2014 sem nenhum comentário, o resultado será positivo. E continua a trajetória, como você destacou, de recuperação trimestre a trimestre. Não será diferente no 3T e no 4T. [áudio interrompido/com chiados a partir de 38:35]

EDUARDO: Alô?

GUSTAVO: Brosnan, é você ainda?

ALDO: Estou, estou aqui.

GUSTAVO: Sua voz tinha cortado aqui para a gente. Desculpa. Pode repetir, por favor.

EDUARDO: Não, não, acho que ficou claro. [inaudível 41:03] Votorantim só que, de repente, ficou, eu parei de escutar, mas acho que agora estou escutando bem de novo.

GUSTAVO: Ok, mas você conseguiu ouvir a resposta, né, Brosnan?

EDUARDO: Consegui. Obrigado.

GUSTAVO: Obrigado, tá?



OPERADORA: O senhor Eduardo Nishio, do Banco Plural gostaria de fazer uma pergunta.

EDUARDO: Bom dia a todos. Bom dia, Ivan, Gustavo. Obrigado pela oportunidade. Tenho duas perguntas, a primeira em relação ao business de cartão, a gente viu que vocês começaram a reportar com mais disclosure o business. Eu queria saber o que você colocou aqui no BB Emissor e se esses números são net earnings, são bottomlines dessas empresas. E, se você pudesse também dar um pouco de perspectiva de crescimento para 2014 em relação a esse business. Obrigado.

GUSTAVO: Oi Nishio, Gustavo, obrigado pela sua pergunta. Bom, naquilo que nós classificamos como BB Emissor, nós temos, principalmente, as receitas com anuidade dos cartões e também as receitas com o interchange. Essas são, predominantemente, as receitas que nós classificamos ali. Aquele número que você tem lá ainda não é o bottomline, ele é o resultado operacional, aquele número, ele não é impactado por impostos. Aquilo, como boa parte daquelas receitas são contabilizadas no próprio Banco do Brasil, muitos itens são contábeis, têm alguns ajustes gerenciais para que nós conseguíssemos espelhar para vocês qual é a performance desse negócio dentro do banco. Naturalmente, nas nossas empresas quando a gente fala de Cielo, [inaudível 40:47] e Elo, nós temos outros balanços, mas o BB Emissor, alguns ajustes gerenciais, mas predominantemente as duas receitas que eu lhe falei. As perspectivas para o negócio de cartões são as melhores possíveis. Isso é um dos negócios que mais cresce e um crescimento que não é relacionado a incremento de tarifa, a cobrar mais por determinado serviço, é o aumento da base, o aumento da utilização pelo cartão pelos nossos clientes. A gente tem destacado muito, nos nossos relatórios, a crescente utilização pelo cliente pessoa jurídica. A gente, no Banco do Brasil, assumiu



uma posição de vanguarda na utilização do cartão como um meio de utilização de uma linha de crédito do Banco do Brasil e, com isso, você pode continuar contando com esse tipo de crescimento nos próximos períodos.

EDUARDO: Perfeito. Quer dizer, você, por exemplo, se você, vamos ver aqui, você joga um imposto aqui, tem um valor implícito e soma isso ao BB Seguridade, você teria, em teoria, aí já um evaluation, marca de crédito aí maior ou até igual ao Banco do Brasil, né. Então, acho que é com esse intuito que vocês estão mostrando esse negócio novo aqui de cartão, ou não?

GUSTAVO: Nishio, a gente não fez essa conta de evaluation. A nossa iniciativa, nesse relatório que você viu, foi de dar mais disclosure sobre os números do negócio de cartões, né. Um outro negócio que tem crescido bastante, é o nosso negócio no Elo, o do cartão Elo. Então, a gente está querendo mostrar para o mercado, justamente, outros produtos que, às vezes, como a gente só nosso caderno de tarifas, isso não está tão claro assim. Você vai continuar vendo agora um disclosure crescente do negócio de cartões, mas não tenho nenhum comentário a fazer quanto a evaluation ou qualquer iniciativa, nesse momento, tá ?

EDUARDO: Perfeito. A Elo, vocês acham que já fica bem positivo já a partir de 2014 ou não?

GUSTAVO: Ainda não estamos falando sobre a performance e a projeção do crescimento da Elo, tá. Esse nosso primeiro, primeira iniciativa foi de começar a abrir esse tipo de número para o mercado. O Ivan vai fazer um comentário aqui, Nishio.

IVAN: Nishio, você se recorda...bom dia. Você se recorda que quando nós fizemos o aumento de capital do Banco, a oferta primária e secundária em



2010, na apresentação que nós fizemos a investidores, ela tinha, essa apresentação, ela tinha onze premissas para o futuro. Dessas onze premissas, uma delas era que a gente acreditava bastante no forte crescimento da área de seguros do banco com uma iniciativa de geração de valor para os nossos acionistas, e a gente acreditava no forte crescimento, na época ainda, lançamento do cartão Elo para futuro. E, a gente está agora entregando aquilo que a gente prometeu e explicitou lá para os investidores na época que acompanharam o aumento de capital do banco. Então, na verdade, tanto essa trilha, a trilha de seguridade que a gente acabou de explicitar o resultado espetacular da BBSeguridade, na segunda-feira. A trilha de cartão onde a gente está aumentando a quantidade de informações para que vocês possam acompanhar com mais detalhe, como na área de mercado de capitais, nós tivemos um crescimento bastante expressivo, o banco alcançando lideranças que nunca havia alcançado anteriormente. Então, você deve esperar para futuro que todas essas áreas que acabam complementando o negócio principal no banco, o Gustavo destacou que 90,2% da atividade do banco são relacionadas à atividade de crédito. A atividade de crédito, ela é indutora de várias outras atividades, como nosso diretor de agronegócio colocou: a gente utiliza mitigador para quê? Para que seja bom para produtor e bom para o banco, contra, por exemplo, uma variação de renda, ou contra uma intempérie, alguma coisa relativa àquilo que não foi previsto. Então, uma atividade acaba puxando a outra, né. Quando, agora, o banco se volta com total prioridade para o financiamento da infraestrutura, você sabe que existe uma série de seguros agregados ao negócio de infraestrutura. Então, na verdade, uma atividade que gera mais fidelização pelo cliente como, por exemplo, operações de investimento, acaba gerando também negócios em outras áreas como, seguros, cartões e



mercado de capitais. Essa é uma tendência que você vai, cada vez mais, verificar nos nossos resultados para futuro.

NISHIO: Perfeito. Muito obrigado. Minha segunda pergunta é em relação à qualidade de ativos e as provisões, né. A gente viu uma – e, um pouquinho em relação ao que já foi comentado na pergunta da Regina – a gente viu uma melhora relevante de qualidade, no entanto, um aumento também bem grande de provisões, né. Se a gente excluir essa recuperação de perdas, de perdas de write-offs, ainda assim, você tem as provisões subindo em 18,0% tri a tri. Eu queria que vocês pudessem comentar um pouquinho sobre as razões desse crescimento, eu sei que vocês cresceram crédito também no trimestre, mas, o crédito só cresceu 7,0% e você teve uma variante aí, mesmo tirando essa recuperação de write-offs que aumenta o seu, a sua letra H, você tem aumento de provisões, não seria o caso de vocês estarem um pouquinho mais conservadores nesse trimestre em relação à participação do crédito, não? Obrigado.

GUSTAVO: Obrigado, Nishio. Nishio, eu acho que foi ótima a sua pergunta. Não há qualquer indicativo, em qualquer carteira do banco, como a gente demonstrou aberto por carteira, nós demos a inadimplência de 15, demos a inadimplência de 90 dias, em todas as carteiras, carteira de pessoa jurídica, carteira de pessoa física, a carteira de veículos, a carteira de agronegócio, e a gente deu essa informação para todas as carteiras. Todas as carteiras demonstram, ou estabilidade ou queda na inadimplência. Isso nos motivou até a fazer uma alteração no guidance. Nós trouxemos o guidance de despesa de provisão por carteira média para um patamar menor, por quê? Porque esse é o comportamento que a carteira tem demonstrado. O Gustavo já explicou com detalhes, e eu vou solicitar que ele adicione ainda mais detalhes sobre o que ele já mencionou anteriormente, quando você tem uma operação que vai para



perda e ocorre uma recuperação - o que é altamente positivo - o que tem que ficar claro para todos é que, o banco só, ele só reconhece no seu resultado, aquela parcela da dívida que foi paga à vista, em dinheiro. Toda a parcela que ficou da recuperação mas que vai ser paga no futuro ou a prazo, ela permanece como risco H e, portanto, com 100% de provisão e, portanto, não causa nenhum impacto no resultado do banco. Então, isso é um conservadorismo que nós temos, e assim, não há outra forma de tratar isso, se não me engano a norma até nos orienta nesse sentido. A partir do momento que uma operação é colocada em perdas, ela somente pode retornar e impactar positivamente no resultado do banco se ela for recebida à vista. Toda parcela não recebida à vista, ela permanece provisionada com rating H, e portanto, 100% desse valor não contribui, ou 100% desse valor é constituído de provisão da parcela não paga à vista, ou seja, da parcela que vai ser paga a prazo. Com relação à tabela que a gente até adicionou aqui na apresentação, eu queria que o Gustavo acrescentasse mais alguns detalhes. Obrigado, Nishio.

GUSTAVO: Bom dia. A questão de crédito recuperado o Ivan acabou de explicar. A questão do incremento no trimestre, o que a gente sempre chamou atenção nas conversas com analistas e investidores é, o mais importante, olhar aquela relação com a carteira, tá. Como o Ivan falou, inclusive, tivemos o conforto de poder reduzir a range do guidance para isso. Na tabela 62 do nosso relatório, a gente mostra um exercício para você dessa relação na visão trimestral, excluindo o Banco Votorantim. Só excluimos o Banco Votorantim nessa análise porque a melhora, a redução de PDV do Votorantim é tão grande que distorceria a nossa análise aqui. Então, somente para a do Banco do Brasil, você pode ver que essa relação na visão trimestral, ela sempre fica em torno de 0,70%. No 4T e no 1T, tivemos um volume de provisão menor por conta de algumas questões metodológicas



implementadas nesses períodos, mas eu sempre destaco para você, no 2T2013 estamos em 0,67%, dentro daquela média dos últimos trimestres de 0,70% que é o usual para o Banco do Brasil, tá. Então, mais uma vez, esse número para a gente é completamente adequado e razoável com o crescimento da carteira.

NISHIO: Muito obrigado. Perfeito.

GUSTAVO: Obrigado, Nishio.

OPERADORA: O senhor Luiz Fernando Loureiro da Wells Fargo gostaria de fazer uma pergunta.

LUIZ: Bom dia, Gustavo. Bom dia, Ivan. Bom dia a todos. Na verdade, um pedaço da pergunta já era relacionado com a inadimplência. Gustavo e Ivan já deram bastante detalhes disso. Aí, na verdade, o que fica a dúvida para mim, assim, vocês têm um guidance de crescimento da margem financeira dos ativos no ambiente que vocês estão otimistas com inadimplência, mas que temos visto sinais distintos aí, dependendo dos bancos que a gente tem analisado aqui. Eu queria que vocês elaborassem um pouco e falassem como que vocês vão conseguir esse aumento de margem, esse crescimento de portfólio mantendo essa carteira saudável como vocês têm.

GUSTAVO: Obrigado, Luiz. O Banco do Brasil começou a construção da sua carteira de consumo, o banco era incipiente na carteira de consumo e tomou uma opção clara quando construiu, quando começou a construção dessa carteira. A linha prioritária do banco seria crédito consignado, operações realizadas com crédito consignado. É ali que o banco se sente confortável. Ela gera menores créditos? Gera, mas gera uma muito menor inadimplência comparada às linhas tradicionais como, por exemplo, as linhas de rotativos de



cartão, de cheque especial. Essas linhas, são linhas emergenciais. Elas não são as linhas estruturais, elas não são as linhas que são oferecidas ao nosso cliente no dia-a-dia, no relacionamento com o nossos mais de 60 milhões de clientes das agências. Então, a construção da carteira de consumo, ela se dá, e você pode perceber na apresentação, esse número era 72,9% da carteira total de pessoa física e, agora, ele foi a mais de 75,2%. Composto por quais linhas? Crédito consignado, operações de CDC, de Crédito Direto ao Consumidor, salário, operações de financiamento de veículo e operações de crédito imobiliário. Nas operações de financiamento de veículo, ela é feita na totalidade com a carteira de clientes que nós temos, a gente até deu um detalhe sobre o cliente com até cinco anos de conta, entre 5 a 10 e acima de 10 anos. É uma carteira extremamente saudável. E o que tem demonstrado um vigor muito grande, é o crescimento da carteira de financiamento imobiliário, tanto com pessoas físicas quanto com pessoas jurídicas. Essa carteira de financiamento imobiliário, ela também agrega menor spread, mas ela é uma carteira de muita fidelização, ela gera um comprometimento entre o banco e o cliente num prazo médio, no caso do Banco do Brasil, entre 15 e 18 anos. Então, isso é que nos leva a absoluta segurança de que nós já estamos nesse segmento, no segmento de consumo com menor spread mas com menor risco. E, no segmento que tem crescido, ainda dentro do segmento que tem crescido bastante, seria o imobiliário. A carteira como um todo, nós estamos com um valor de inadimplência 90 dias, é o menor valor já apresentado pelo Banco do Brasil nos últimos 11 anos. Na carteira do agronegócio tem tido uma performance excelente, é a menor inadimplência da série histórica do banco, que a gente tem, a 0,48%. Então assim, não há nenhum indicativo de nossa parte que nos demonstre, que nos leve a acreditar que, mesmo que ocorra, e já ocorreu, uma menor previsão de crescimento do PIB pelo mercado como um todo, mas dado o posicionamento



do banco nessa via, em especial, a preocupação do mercado com relação ao consumo [inaudível 53:06] , etc. Como o Banco do Brasil está lá, posicionado como líder incontestado desse mercado de consignado e do próprio financiamento, através da vinculação do seu salário, mesmo que eu não tenha o contrato com o seu empregador, isso nos leva a absoluta tranquilidade em relação a revisão de guidance que nós fizemos.

LUIZ: Obrigado.

GUSTAVO: Obrigado você.

OPERADORA: Encerramos neste momento a seção de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Gustavo Souza para suas considerações finais. Por favor, senhor Gustavo, queira prosseguir.

GUSTAVO: Muito obrigado pela participação. Tenham todos um bom dia.

OPERADORA: A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Lembramos que o material utilizado na teleconferência está disponível no portal do BB na página de Relação com Investidores. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.