

Transcrição da Teleconferência Resultados do 4T22 10 de fevereiro de 2023

Operador – Bom dia, senhoras e senhores, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no quarto trimestre de 2022. Esta teleconferência está sendo transmitida pela internet, no site de relações com investidores do Bradesco, no endereço banco.bradesco/ri, onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para *download*. Informamos que há tradução simultânea para o inglês. Todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando “*0”. Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria, bem como em informações atualmente disponíveis para a organização. Considerações futuras não são garantias de desempenho: envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, passo a palavra ao senhor Carlos Firetti, Diretor de Relações com Investidores e Controladoria.

Carlos Firetti – Bom dia a todos. Obrigado por participarem da nossa conferência de resultados do 4T22. Conosco estão presentes os seguintes participantes: Octavio de Lazari Júnior, nosso diretor presidente; Cassiano Scarpelli, diretor vice-presidente e CFO; Moacir Nachbar Junior, diretor vice-presidente; Oswaldo Tadeu Fernandes, diretor executivo; e Ivan Gontijo, diretor presidente da Bradesco Seguros. Passo agora a palavra ao Octavio.

Octavio de Lazari Junior – Obrigado, Firetti! Bom dia a todas e todos! Obrigado por participarem da nossa teleconferência.

Apresentamos em 2022 um lucro de R\$20,7 bilhões, que teria sido R\$23,7 bilhões se não fosse pela provisão integral para um cliente específico.

Estes números estão abaixo do nível que o Bradesco gostaria de entregar aos acionistas, também abaixo do que consideramos ser nossa capacidade de gerar resultados recorrentes, e não estamos satisfeitos com isso.

Podem ter certeza que estamos trabalhando para melhorar os resultados o mais rápido possível e temos confiança que podemos voltar a entregar os níveis de

retorno que entregávamos anteriormente. Temos o objetivo de retorno sustentável e recorrente para o banco de pelo menos 18%.

A queda do lucro e retorno em 2022 deveu-se principalmente a três fatores que consideramos conjunturais:

- Impacto negativo do rápido e elevado aumento da Selic no ALM;
- Aumento da inadimplência no segmento massificado PF e PJ, que elevou nossa necessidade de provisões especialmente a partir do 2S 2022;
- Além da provisão de R\$4,9 bilhões, referente a 100% de nossa exposição em crédito para um cliente do atacado, que fizemos no 4T22, seguindo nossa governança, apesar de ser um evento ocorrido em janeiro.

Em nossa visão, o principal efeito negativo no resultado em 2023, conforme refletido em nosso guidance, virá do aumento das provisões de crédito. No massificado deverá ser maior no primeiro semestre e se normalizar ao longo do segundo semestre. No ano, o crescimento da PDD do massificado acompanha a expansão de sua carteira e, no Atacado, teremos provisões ainda baixas, mas não reversões, como ocorreu em 2022.

Assim, parte da recuperação do retorno do banco ocorrerá de forma gradual até o final de 2023, isto porque o ALM se recupera com a renovação da carteira de crédito pré-fixada, com taxas já ajustadas aos níveis atuais dos juros, fazendo com que os resultados melhorem ao longo do ano.

Em relação à inadimplência, adotamos as medidas necessárias para controlar o comportamento do massificado PF e PJ, revisitando modelos e nosso apetite a risco, o que levará a redução da despesa de PDD no segundo semestre de 2023.

Digo a vocês que, analisando após o fato ocorrido, poderíamos ou deveríamos ter restringido mais cedo nossas políticas de crédito e apetite a risco sobretudo nas carteiras de varejo para rendas mais baixas e pequenas empresas, pois a inflação elevada desde meados de 2021 levou a uma perda de renda pelos clientes muito mais rápida e forte do que esperávamos ao longo de 2022, principalmente com o aumento do preço dos alimentos e combustíveis.

De toda forma, é um aprendizado.

O Bradesco possui historicamente uma importante exposição aos segmentos de baixa renda e pequenas empresas, fruto do nosso posicionamento de presença em todo o Brasil, em todas as regiões e em todos os segmentos de renda e porte de empresas. Nós consideramos esse posicionamento de mercado estrategicamente correto, mesmo que neste momento do ciclo estejamos sofrendo mais com a inadimplência. Acreditamos que no médio-longo prazo ele se provará mais uma vez acertado, com os devidos ajustes que estamos promovendo para adequar o custo de servir a todos os clientes.

Outra parte da melhora dos resultados e retorno se dará com a execução de medidas com foco em eficiência e expansão de áreas que consideramos estratégicas.

Continuamos também com o processo de otimização de nossa rede de agências e manteremos o crescimento das despesas Pessoais e Administrativas em linha ou até abaixo da inflação.

A transformação digital do banco continua acelerada. Hoje o Bradesco é acima de tudo também um banco digital, crescendo no número de transações, originação de crédito e em praticamente todos os produtos e serviços que ofertamos nesses canais.

Em razão da clara mudança que aconteceu no mercado, estamos otimizando nossas iniciativas digitais, promovendo uma maior integração ao Banco, proporcionando eficiência de custos e potencial consolidação das iniciativas. Nosso foco é a rentabilização dos clientes.

Somos líderes em banco de atacado e temos protagonismo em Banco de Investimentos, operação de alto retorno sobre o capital alocado, e vamos continuar desenvolvendo, investindo e crescendo nessas operações.

No Alta Renda, também continuamos firmes no propósito de entregar a melhor experiência para nossos clientes, com uma grade completa de produtos e serviços e com uma jornada simples e agradável, além de contar com especialistas de investimentos com foco em advisory, entendendo e respeitando o momento de vida e necessidades de nossos clientes.

Finalmente não poderia deixar de reforçar nosso engajamento, em todos os níveis da Organização, na busca por manter o cliente no centro de tudo que fazemos. Uma estratégia que reflete o nosso propósito e cria ainda mais vínculo com os clientes. Seguiremos nesse caminho.

Passamos para o slide 3.

Aqui trazemos nossos principais números:

Como dissemos, apresentamos lucro líquido de R\$20,7 bilhões em 2022, uma redução de 21,1% em relação ao ano anterior.

A carteira expandida cresceu 9,8% no ano, e

O nosso Capital Nível 1 fechou em 12,4%.

Vou detalhar todos esses números ao longo da apresentação.

Mudamos para o slide 4.

Aqui fica ainda mais claro que a redução do lucro em 2022 deveu-se principalmente aos 3 fatores que mencionei anteriormente:

- Margem com o mercado, com o impacto negativo dos juros no ALM.
- Crescimento na despesa de PDD no segmento massificado PF e PJ.
- E a provisão para o cliente do segmento Atacado.

Vamos dar mais detalhes a frente.

Passamos agora para o slide 5.

A carteira de crédito expandida cresceu 9,8% nos últimos 12 meses, 1,5% no trimestre.

No ano, crescemos 7,9% em pessoas jurídicas, sendo 9,7% no atacado.

Em PMEs já reduzimos sensivelmente o apetite a risco. Observem o crescimento de 4,6%, principalmente com a desaceleração em pequenas empresas, devido às mudanças nas políticas de crédito e priorização de operações de menor risco.

Em cartões, o crescimento trimestral é fundamentalmente explicado pelo efeito sazonal do período. O crescimento anual de 27,5% ainda é forte, mas já mostra desaceleração, também fruto dos ajustes em nossas políticas de crédito para conter a inadimplência.

Na originação de crédito é possível observar aumento em Médias e Grandes Empresas e queda em Pessoas Físicas e PJ Massificado.

Portanto, um ajuste de rota para segmentos, setores, público alvo e produtos de menor risco.

No slide 6 falamos de nossas provisões.

A despesa de PDD expandida, desconsiderando o valor referente ao cliente do segmento atacado, atingiu R\$10,0 bilhões no 4T, representando 4,5% da carteira.

Devemos permanecer em níveis ainda elevados ao longo do primeiro semestre de 2023, com volta ao equilíbrio e redução no custo de crédito no 2S23.

Nosso nível de cobertura de NPL 90 dias continua robusto em 204%.

Observem no gráfico acima a esquerda nossa Despesa de PDD. Como havia comentado logo no início, teve muita influência na formação de nosso resultado, uma vez que a PDD saiu de R\$ 3,5 bilhões por trimestre em 2021 para R\$ 7,3 e R\$ 10 bilhões no final de 2022.

Mudamos para o slide 7.

Nosso índice de inadimplência acima de 90 dias apresentou elevação de 40 bps no total, sendo 40bps em PF e 80bps em PME. Grandes empresas permanecem com Inadimplência quase zero.

A Inadimplência 15-90 subiu 50 bps, com impacto principalmente das PMEs (especialmente as pequenas).

O NPL creation no trimestre atingiu R\$ 8,1 bilhões, todavia, continuamos a provisionar bem acima do NPL creation.

Passamos a mostrar a informação da curva de inadimplência simulando a manutenção dos créditos vendidos em nossa carteira. Nesse critério, vemos o crescimento do Over 90 de maneira similar ao Over 90 sem as cessões.

No 4T realizamos cessões adicionais de carteira ativa no valor de R\$ 2,8 bilhões.

O racional para a venda de carteira é puramente econômico. Vendemos os ativos por valores acima de nossa estimativa de recuperação e liberamos tempo de nossas equipes para trabalharem mais intensamente em carteiras com maior probabilidade de recuperação.

Mudamos agora para o slide 8.

Reavaliamos o nosso apetite ao risco, realizando mudanças relevantes em nossas políticas de crédito ao longo de 2022 e, consequentemente reduzindo nossa taxa de aprovação.

Comparando a taxa de aprovação de créditos novos para clientes correntistas do Varejo, tivemos uma redução gradativa ao longo do ano, promovendo uma queda de 33%, e privilegiando as operações de menor risco.

Como resultado, em base 100, a inadimplência de 30 dias no quarto mês das safras já reduziu 38% no dado mais recente, comparado às safras de Dezembro/2021.

Nas nossas projeções, o índice de inadimplência deve ficar pressionado ao longo do primeiro semestre, se estabilizando ao longo do segundo.

No slide 9 apresentamos uma abertura da despesa de PDD entre varejo e atacado.

As provisões totais atingiram R\$32,3 bilhões, incluindo o montante de R\$ 4,9 bilhões referente a provisão para o cliente do segmento atacado. Sem este valor, a despesa seria de R\$ 27,4 bilhões, no topo do guidance, sendo que o varejo apresentou provisões de R\$33,2 bilhões, enquanto o atacado teve reversões de R\$5,7 bilhões.

O atacado vem apresentando um ótimo desempenho de crédito nos últimos anos, o que permitiu a liberação de parte do excesso de provisões em 2022.

Em 2023, vemos um crescimento das provisões no massificado em linha com a carteira (maiores no 1S que no 2S) e uma normalização parcial das provisões no atacado.

Assim, nosso custo de crédito previsto em nosso Guidance para 2023 é de 4,0%, comparado a 3,2% em 2022, sem incluir a provisão para o cliente específico.

Mudamos para o slide 10.

A Carteira Renegociada representa 5,2% da Carteira Bacen, apresentando um leve crescimento. Contudo, mantemos um robusto provisionamento nesta carteira,

sempre superior a 60% da carteira renegociada, enquanto a inadimplência gira em torno de 21% (um pouco acima do pré pandemia).

Mudamos para o slide 11.

A Margem financeira total fechou o ano crescendo 3,8%, sendo que a margem com clientes apresentou forte desempenho com expansão de 22% e, por outro lado, como dissemos anteriormente, a Margem com Mercado, teve queda relevante, como vamos mostrar em números no slide seguinte.

A Margem financeira total apresenta sensibilidade inversa ao movimento das taxas de juros, como indicado no gráfico. A sensibilidade atual é de aumento de R\$1,5 bi/ano no NII para reduções de 100bps na curva de juros e queda semelhante para elevações. Esse número é publicado anualmente no nosso Relatório de Riscos Pilar 3.

Passamos agora para o slide 12.

A nossa margem com mercado tem um histórico de resultados positivos:

- R\$ 7,6 bi em 2017;
- R\$ 9,0 bi em 2018;
- R\$ 9,1 bi em 2019;
- R\$ 11,0 bi em 2020;
- R\$ 8,5 bi em 2021.

Todavia, em 2022, apesar de resultados favoráveis em gestão de capital de giro próprio e trading, este resultado foi negativo em R\$ 1,4 bi, devido sobretudo aos efeitos da evolução da taxa Selic sobre o ALM relacionado a carteira pré-fixada.

Importante ressaltar que essa carteira tem um prazo médio de um ano e meio e se reprecifica nesse período.

Mudamos para o slide 13.

As receitas de serviços cresceram 4,7% na comparação anual, favorecidas principalmente por cartões (com destaque para intercâmbio). Todavia, as demais linhas permaneceram pressionadas, quer seja por regulação ou mudança de comportamento dos clientes.

O Volume transacionado em cartões segue crescendo, reflexo do aumento da penetração de cartões no segmento de alta renda e da inflação nos gastos dos clientes.

Chegamos a 77,1 milhões de clientes, um crescimento de 3,0 milhões nesse ano, que irriga a nossa base para fazermos mais negócios e ofertar produtos e serviços, desde que o custo de servir seja adequado.

A evolução de nossa estratégia de fortalecimento do Alta Renda trará como um dos principais benefícios o crescimento em receitas de serviços, além de outras iniciativas importantes.

Passamos para o slide 14.

Custos totais cresceram 4,7% em 12 meses, bem abaixo dos índices de inflação. A linha de “Outras despesas operacionais líquidas” contribuiu positivamente, com menor volume de provisões e inclusive algumas reversões.

Observem no gráfico abaixo a esquerda que nossas despesas crescem consistentemente abaixo da inflação.

Em 2023, teremos um efeito negativo no item “Outras Despesas Operacionais Líquidas” devido ao efeito base de comparação, contudo as despesas administrativas e de pessoal continuarão crescendo em linha ou abaixo da inflação, pois estamos num processo contínuo de ganho de eficiência.

No slide 15 apresentamos números do Grupo Segurador.

Destacamos o crescimento do faturamento de 16,7% no exercício.

A melhora do desempenho operacional favoreceu o resultado das operações de seguros, que evoluiu 28,9% e 27,2% no Lucro Líquido, apesar dos desafios de sinistralidade e custos de assistência.

Merecem destaque as melhoras no índice de eficiência administrativa e no resultado financeiro.

O Grupo Segurador continua crescendo e melhorando sua performance operacional, com disciplina de subscrição e contribuindo significativamente para os resultados da Organização.

Mudamos para o Slide 16.

O Capital Nível I permanece em nível bastante confortável, em 12,4%, assim como os índices de Liquidez. A queda no trimestre foi motivada principalmente pela normalização do tratamento de créditos fiscais oriundos do hedge de ativos no exterior, maiores ajustes prudências e pelo pagamento de JCP, que foi de R\$10,2bi representando um payout de 52%.

Vemos os índices de capital se expandindo até o final de 2023.

Mudamos para o slide 17.

A evolução dos canais digitais e das plataformas de atendimento permitem continuidade na otimização.

Reduzimos 1.410 pontos de atendimento desde 2018, criando 900 pontos adicionais do que chamamos Unidades de Negócio, com estrutura mais enxuta e menores custos de servir.

Em 2023, planejamos reduzir entre 200 e 250 pontos de atendimento.

Hoje, 70% de nossos clientes tem um comportamento preponderantemente digital.

Também estamos focados na otimização das nossas iniciativas digitais, tornando-as mais conectadas para garantir a evolução da experiência e expansão do relacionamento digital com o Bradesco.

Mudamos agora para o slide 18.

Criamos uma nova vertical para o Alta Renda, que é o Bradesco Global Wealth Management, liderado pelo Guilherme Leal, com larga experiência neste segmento, onde combinamos nossas plataformas de investimentos local e dos EUA, nossa área de distribuição de investimentos e nossos bancos nos EUA e Europa para oferecer uma experiência completa de investimentos e serviços bancários para os clientes.

Estamos centralizando o atendimento do cliente em um gerente de relacionamento e um especialista em investimentos, que hoje somam mais de 2.000 especialistas, trabalhando conjuntamente.

Além disso, promovemos uma unificação de conteúdo: visão macroeconômica, estratégia de alocação, recomendação de investimentos na plataforma local e internacional, sempre de acordo com o perfil de risco e seus objetivos, buscando maximizar o retorno para o cliente.

No slide 19 apresentamos o Guidance.

Com relação a 2022, ficamos nas faixas indicadas no Guidance revisado com exceção de receita de Seguros em que ficamos acima. No caso de PDD, excluindo o caso específico, ficamos no topo da faixa.

Para 2023 apresentamos as seguintes projeções:

Para Carteira Expandida esperamos um crescimento entre 6,5 e 9,5%.

Para a margem, de acordo com nossas discussões com Investidores e práticas internacionais, passamos a fornecer o guidance de Margem Financeira Total. Esperamos um crescimento para a linha entre 7 e 11%.

Em Receita de Prestação de Serviços esperamos crescimento de 2 a 6%.

Despesas Operacionais devem crescer entre 9 e 13%, contudo, ressaltamos que as Despesas de Pessoal e Administrativas ficarão em linha com a inflação ou até abaixo. A linha Outras produzirá um impacto negativo em 2023.

Para Resultado das Operações de Seguros, Previdência e Capitalização, o guidance é de crescimento entre 6 e 10%.

Finalmente, para Despesas com PDD Expandida esperamos entre R\$36,5 bi e R\$39,5 bi.

Esse Guidance de 2023 implica em resultados e retorno ainda relativamente baixos.

Como falei anteriormente, temos o objetivo estratégico de voltar a apresentar um nível de retorno compatível com nosso histórico de pelo menos 18%.

Consideramos que nossa capacidade de gerar retornos recorrentes permanece.

Como já dissemos, parte da recuperação do retorno vem da normalização de algumas linhas. Outra parte virá como consequência da execução dos temas que apresentei como a expansão no alta renda, eficiência e inovações que estamos conduzindo.

A centralidade no cliente é tema central da nossa estratégia com foco na sustentabilidade das operações da Organização no longo prazo.

Obrigado pela sua atenção até o momento e passamos agora para a seção de perguntas e respostas.

Operador – Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Participantes da conferência com áudio em português poderão fazer suas perguntas. Demais participantes permanecerão em modo de escuta. Para fazer uma pergunta, por favor digitem *1 e para retirar a pergunta da lista, por favor, digitem *2. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

A nossa primeira pergunta vem de Domingos Falavina do JP Morgan. Por favor, pode prosseguir.

Domingos Falavina (JP Morgan) - Bom dia a todos! Obrigado pela pergunta. Vou fazer duas perguntas. A primeira vou tentar separar um pouquinho as coisas que consideramos cíclicas versus estrutural. Provisão, custo de risco, essas coisas a gente tende a ver um pouco mais cíclica, já custos, por exemplo, são coisas mais estruturais, então da parte cíclica eu queria entender um pouquinho a linha de *Market Nil*. Essa é uma linha que lá atrás rodava entre R\$ 8 e 10 bi, estimamos que o *overhead* dava uma ajuda de R\$ 2 a R\$ 3 bi, em tese seria R\$ 80 bi de patrimônio líquido a 13% do CDI, que seria registrado nessa linha, então minha pergunta aqui é se a curva de juros ficar *flat* por 3 anos, dá tempo de limpar isso tudo, não oscilar, tudo mais ficar constante, quanto que seria essa linha? Essa linha voltaria aos seus

R\$8 bi ou seria uma linha de R\$ 3 bi? Quais são os principais detratores que fariam com que essa linha não voltasse a patamares antigos? A segunda dúvida tem a ver um pouquinho com o capital. Eu notei agora nos comentários do Octávio que a expectativa é que o capital cresça até o final de 2023. No meio do *guidance* estamos com 12% de ROE, a TJLP esse ano é 7%, então assumindo que ativos ponderados ao risco cresçam mais ou menos em linha com o *guidance* de carteira, estamos vendo o banco com 11% de *tier 1*. Na prática o *payout* teria que ser mais de 50%, talvez 60%, 70% para poder fazer benefício do juros sobre capital próprio e aí o *tier 1* nas nossas contas cairia um pouquinho abaixo de 11%. Então a minha pergunta é: o banco em uma situação como essa vai privilegiar maximizar os juros sobre capital próprio, ou seja, um *payout* acima de 55%-60% ou vai priorizar nesse cenário não fazer uso do benefício de capital total e pagar mais em linha entre 40%-50%, ou até menos; esse ano foi 52%, se não me engano. Obrigado!

Carlos Firetti - Domingos, eu vou começar aqui. Em termos de *Market Nil*, como você falou, essa carteira do ALM gera uma parte significativa do *Market Nil*, só para listar, tem lá também o capital de giro próprio, operações de tesouraria, arbitragem, *clients flow trading* e coisas do gênero, mas essa linha do ALM se reprecifica basicamente em um ano e meio e ela está em processo de reprecificação. A taxa implícita dos créditos pré-fixados está subindo, vemos essa reprecificação praticamente se completando no segundo semestre desse ano. Então quando a gente olha a tendência dessa linha, ela certamente voltará a ser positiva assim que o componente do ALM zerar. Nas nossas estimativas, não necessariamente consideramos que voltaremos a ter os retornos e resultado que a gente tinha, onde havia um *spread* importante, mas é possível, considerando as evoluções do mercado, mas acho que mesmo sem voltar, conseguimos retornar para um nível de retorno se aproximando bem do que a gente tinha antes. Em relação ao JCP eu diria que o cenário básico é que pretendemos usar todo benefício do JCP. Obviamente, nós monitoraremos qualquer impacto em termos de capital, mas existe uma tendência, considerando a retenção de lucros e até mesmo ao longo do ano alguns eventos, como a nova regulação do RWA que devem beneficiar o capital. Então, de maneira geral, nós vemos o capital se expandindo até o final do ano, mesmo considerando um cenário onde a gente paga o integral do JCP.

Octavio Lazari - Domingos, é o Octavio. Acho que esse ponto é importante; o Nil dificilmente volta, como você falou, considerando a taxa de juros que está hoje, no prazo mais longo de 3 anos obviamente que você não volta aos mesmos níveis de resultado, como eu comentei no slide que a gente apresentou mais detalhadamente o resultado de margem com o mercado nos últimos anos. Mas a reprecificação da carteira é muito importante. Nós sairemos daquelas operações que foram gerados com uma Selic de 2%, 3%, 4% ao ano, já com uma carteira que nós geramos com as taxas de juros atuais, ela deixa de ser negativo portanto, e você falou muito bem, não tem mais *overhead*, Patex, isso não tem mais. Então ele deixa de ser negativo e volta a ser positivo, acho que esse é o primeiro ponto. Com relação ao capital, eu acho que o *guidance* é sempre um bom direcionador, muito

claro do que o banco está pretendendo ao longo no ano de 2023, mas nós particularmente temos um desafio adicional. Eu sei que normalmente olhamos o meio do *guidance* e mais ou menos projetamos o que vai ser no ano. A gente tem um desafio adicional, o *management* do banco tem um desafio adicional de que o *guidance* é o ponto de partida e não linha de chegada. Então a gente tem que buscar um resultado melhor do que aquilo que estamos trazendo. O *guidance* está bem crítico, eu digo no sentido de ser correto, coerente, aquilo que de fato a gente consegue entregar, mas a disposição do *management* é buscarmos algo maior. Obrigado, Domingos.

Operador - A nossa próxima pergunta vem de Thiago Batista da UBS BB. Por favor, Thiago, pode prosseguir.

Thiago Batista (UBS BB) - Oi pessoal, bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira: vocês deram uma indicação que o banco almeja voltar ao ROE de 18% ou até acima disso. Pode falar um pouco do conforto que vocês têm com essa indicação e se tem algum tipo de *time line*, se isso é daqui a 2 anos ou 3 anos, só uma ideia de *time line* desse retorno ao ROE dito normal. E a segunda: pode falar um pouco do pacote do governo, o Desenrola? O que vocês podem imaginar que deve impactar o banco, como isso deve impactar a dinâmica de NPL do Bradesco? Falar um pouquinho desses dois tópicos.

Octavio Lazari - Bom dia, Thiago, obrigado. Thiago, com relação ao retorno, é um objetivo, uma meta clara. Tradicionalmente, sempre demos retornos muito próximos ou acima de 18%, nos vimos em uma situação conjuntural e também estrutural, dependendo do prisma que olhamos, que acabou comprometendo os nossos resultados nesse ano de 2022. Entendemos, pelo detalhamento que eu passei para vocês dos nossos resultados de ALM, o quanto ele foi impactado e o quanto é difícil tirar no operacional essa diferença de R\$ 9 bilhões (2021) para menos R\$ 2 bilhões (2022), então são quase R\$ 11 bilhões de diferença, mas isso volta ao normal. Ao longo deste ano, reprecificando a carteira, ela volta ao normal e, dependendo da situação do mercado, pode melhorar até mais rápido. Esse é o primeiro ponto. O segundo ponto, com relação a PDD: a gente vinha rodando a R\$3,5 bi - R\$ 4 bi por trimestre e, pelo posicionamento estratégico do banco e a nossa presença em todo o Brasil - praticamente temos agências ou unidades de atendimento em todos os municípios brasileiros e, portanto, uma maior exposição a clientes de baixa renda e pequena e micro empresas - obviamente, isso afetou os nossos resultados, por conta de uma inadimplência muito maior do que a gente gostaria. Fizemos todos os ajustes necessários nos modelos e no apetite de risco para que pudéssemos controlar essa inadimplência. Mostramos que as novas safras já mostram um comportamento melhor, sem abrir mão de continuar crescendo naquelas carteiras ou naqueles clientes que ensejam um menor risco. É importante continuar crescendo em crédito. Então, dado esses fatores que eu mencionei agora e dado os fatores de tudo aquilo que está sendo desenvolvido

dentro da organização - maior foco no alta renda; aumentar o nosso AUM ou o nosso AUC; o nível dos investimentos dos clientes na organização; o trabalho que vem sendo feito pela Bradesco Asset; o crescimento que vimos da seguradora no ano passado, lógico neste ano a base comparativa é menor, mas a capacidade que a seguradora tem de contribuir com os resultados para essa organização - tudo isso nos leva a crer e nos dá relativa segurança de que a gente é capaz, em um espectro de tempo muito curto, para o final desse ano e para o ano que vem, a gente já ver resultados muito melhores, ao redor de 18%. Com relação ao Desenrola, que você comentou, Thiago, nós não temos ainda muito claro como ele vai funcionar, tem alguns *insights*, que seria para clientes a princípio até dois salários de renda, que todas as empresas que estariam envolvidas teriam que entrar em um site e colocar qual o número de desconto que eles vão dar na dívida que o cliente tem e aí os bancos poderiam financiar essa renegociação da dívida, com um fundo garantidor do governo federal, do tesouro, cobrindo a inadimplência dessa carteira, mas isso tudo ainda é bem prematuro, não está muito certo, porque existem alguns pontos, por exemplo: como você comprova que aquele cliente realmente só tem dois salários de renda? Então tudo isso é muito complexo e não dá para fazer isso presencialmente, isso teria que ser feito por meio eletrônico. Além disso, tem um detalhe importante: da dívida que as pessoas tem registrada no Serasa, somente 25% é dívida bancária, 75% é outro tipo de dívida, dívida com telefonia, com energia, com internet, com tv a cabo, com financeiras, com crediários, outros tipos de dívida; isso também dificulta um pouco. Então, está muito preliminar essa conversa. Não sabemos exatamente como irá funcionar mas, de todo jeito, acho que se tiver essa condição, se tiver o fundo garantidor, eu acho que a tendência é que todos os agentes do mercado entrem nesse programa de renegociação de dívidas. Obrigado, Thiago!

Thiago Batista (UBS BB) - Obrigado!

Operador - A nossa próxima pergunta vem de Daniel Vaz do Credit Suisse. Por favor, Daniel Vaz, pode prosseguir.

Daniel Vaz (Credit Suisse) - Firetti, Octavio, bom dia! Queria fazer duas perguntas. Eu vi pelo release de vocês que o índice de aprovação de crédito *clean* aos correntistas saiu de 51% para 34% em 2022 e, mesmo assim, a gente viu o crédito *clean* ganhando *share* na carteira de varejo ao longo de 2022 e a inadimplência de PF, que era esperado estabilizar, ela acelerou no quarto trimestre. Então, se vocês de fato forem maximizar *payout* com capital mais apertado, faz sentido assumir que o crescimento de carteira para o ano vai ser muito mais de carteira colateralizada e isso deveria jogar o *spread* para baixo? Minha outra pergunta é: um dado que me chamou a atenção é o TPV de cartão praticamente *flat* no 3Q x 4Q, em um trimestre que teve deflação (3Q) e o 4Q que seria sazonalmente mais forte. Dito isso, vocês já fizeram algum corte de limite de cartão, estão revendo esse tipo de política? Obrigado!

Octavio – Obrigado, Daniel! Bom dia! As políticas de cartão, até porque nós temos cartão inclusive da Bradescard que são colocados nas grandes lojas, então fizemos sim um corte para a aprovação desse tipo de cartão, porque é um cartão que enseja maior inadimplência, então precisamos fazer esse corte. Com relação aos níveis de aprovação que você comentou, também; foi uma necessidade fazer esse recuo de 51% para 34%, como você falou. De qualquer maneira, a sua observação é correta: estamos trabalhando mais operações colateralizadas e também, sobretudo, clientes que tem um perfil de risco melhor. Obviamente, você citou bem, isso pode ensejar uma redução de *spread*, mas acho que, de qualquer maneira, temos como balancear adequadamente esse crescimento nas diversas carteiras, então é buscar uma reprecificação adequada naquelas carteiras que temos exposição maior com nossos clientes e que tem espaço para colocar uma taxa de juros maior, e aí estou falando de capital de giro, de operações de crédito pessoal ou operações de limites - menos cheque especial, porque tem um *cap* - e trabalhar melhor as concessões das operações de cartão de crédito como um todo porque é uma carteira importante para a Organização. Acho que aqui é um pouco esse *mix* que temos que fazer. O objetivo principal é controlar efetivamente a inadimplência. Estamos seguros do controle da inadimplência porque ela descolou 40 bps (*PF*) e 80 bps (*PME*) no último trimestre do ano, então é controlar essa inadimplência e ajustar isso ao longo do ano. Obrigado!

Daniel Vaz (Credit Suisse) - Obrigado!

Operador – A nossa próxima pergunta vem de Rafael Frade, Citibank. Por favor, Rafael, pode prosseguir.

Rafael Frade (Citibank) – Caros, bom dia a todos. Duas perguntas também. A primeira: acho que ficou bem claro que as novas safras de 2022 estão com uma inadimplência curta melhor. Eu queria entender um pouco das safras anteriores, as safras ainda de 2021, porque o entendimento é que tivemos uma piora na inadimplência de crédito pessoal e cartão de crédito, que eu tendo a achar que são linhas curtas, então eu imaginaria que o pico da inadimplência dessas safras talvez fosse alguma coisa entre 9 a 12 meses e, então, já estaria acontecendo isso, mas aparentemente não, é uma coisa mais para o 1S23. Então, entender mais como é que tem sido historicamente o comportamento de pico de safra e se é isso, talvez o pico das safras seja uma coisa um pouco mais para 18 meses. E a segunda pergunta: talvez já antecipando e olhando um pouco mais para frente, olhando para 2024, quando pegamos o histórico, vocês têm conseguido recuperar cerca de 30% dos *write-offs* que vocês fazem, historicamente. Eu entendo que para 2023, vocês vão ter um nível de *write-off* bem maior, dado o aumento do *NPL Formation* que estamos vendo, então teremos uma massa para ser trabalhada em termos de recuperação muito maior para 2024. Eu queria entender se tem alguma coisa diferente no que está hoje sendo gerado de *NPL Formation* que eventualmente

você veem um nível de recuperação mais baixo olhando para frente, se tem algum perfil diferente, alguma coisa. Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Obrigado, Rafael, bom dia. Com relação ao primeiro item que você observou, com relação aos índices de aprovação, mas também como a gente está vendo a inadimplência 30 dias mob4, que foi o que eu mostrei com uma redução base 100, de 100 para 74 no crédito pessoal, de 100 para 66 no cartão de crédito e de 100 para 59 nos veículos. Esse ponto que você observou, tirando veículos que é um pouco mais longo, portanto você tem um prazo dobrado, mas as outras carteiras são um pouco menores, só que você tem a renegociação daquelas operações que foram feitas ao longo de 2021 e começo de 2022 e que ela acaba se arrastando. Então agora estamos pegando o desdobramento, o arrasto das letras da 2.682, de D para E, para F e as provisões vão aumentando, de 10% para 30%, para 50%, para 70% e para 100%, então acho que é um pouco esse o efeito, mas as novas concessões, já observamos essa melhora nos índices de inadimplência. E olhando para 2024, com relação ao *NPL Formation* e o *write-off*, está irrigando uma base de operações de crédito que não foram pagas, você tem razão, Rafael, essa é uma base que está sendo formada e sendo 100% provisionada, é uma base que é um dos trabalhos que a ponta, a rede de agências, os escritórios, as centrais, estão trabalhando fortemente porque se você consegue recuperar, isso é resultado na veia porque basicamente são operações que já estão todas provisionadas. Então não é só em 2024, é agora em 2023 já, essa missão é um dos pilares de recuperação trabalho que colocamos para ponta para trazermos melhores resultados já no ano de 2023, mas você tem razão, em 2024 isso vai acontecer, ficamos, em função da redução na concessão de crédito, como você afirmou, obviamente você pode ter um menor *NPL Formation* por conta de uma menor concessão, mas você tem um estoque de inadimplência formado ao longo de 2021 e 2022 que teremos muita massa crítica para trabalhar.

Rafael Frade (Citibank) – Perfeito, obrigado, Octavio!

Operador – A nossa próxima pergunta vem de Renato Meloni, Autonomous Research. Por favor, Renato, pode prosseguir.

Renato Meloni (Autonomous) – Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Apenas expandindo um pouco mais na questão da inadimplência, acho que antes existia uma expectativa de pico ao redor da metade do ano e estabilização, eu queria saber se essa expectativa mudou e se veremos uma estabilização mais para o final de 2023 e qual o patamar de NPL que vocês esperam estabilizar? Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Obrigado, Renato, bom dia. Com relação à nossa expectativa para essas carteiras, principalmente em mais baixa renda e pequena empresa, é que haja o crescimento até o final do 1S23 e partir do 3T23 você entra em uma estabilização e redução, que é o movimento natural das curvas, crescimento, normalização e queda, então isso é um pouco do que a gente prevê e já vem falando desde o ano passado, da nossa expectativa de que isso fique nesse cenário e nesse desenho. Com relação ao NPL, ele foi de R\$8,1 bilhões, obviamente que a gente tem a expectativa de que ele comece a se reduzir, até em função de todas essas medidas que a gente já comentou com vocês, de redução dos índices de aprovação, essas novas safras vem com melhores índices de inadimplência e obviamente uma menor formação de operações que entrem para atraso. Então esse é um pouco do cenário que a gente vê e estamos trabalhando com muito afinco para retornar ao cenário que a gente viu no ano de 2021, começo de 2022.

Renato Meloni (Autonomous) – Está ótimo, obrigado!

Operador – A nossa próxima pergunta vem de Pedro Leduc, Itaú BBA. Por favor, Pedro, pode prosseguir.

Pedro Leduc (Itaú BBA) – Bom dia, obrigado pela pergunta. Queria entender um pouco, Octavio, como vem mudando a cabeça de vocês para o crédito Corporate para 2023, se nesse *guidance* vocês podem qualificar um pouco, se é mais levado pelo crescimento de carteira PJ ou PF, se foi feito antes do evento específico, se vocês estão vendo esse evento muito mais como algo específico, circunstancial, dado que a carteira de crédito de vocês para esse setor é relevante também, se há algum ponto adicional de atenção, se no *guidance* de PDD de vocês já contempla mais provisões especificamente para esse segmento de varejistas, se talvez o spread subindo na ponta está compensando esse maior risco de crédito, que a gente aqui está enxergando para esse segmento. Entender um pouco a cabeça de vocês e se esse *guidance* já feito pós evento já leva em consideração as consequências que podemos ter no resto do mercado? Obrigado.

Octavio de Lazari Junior – Oi, Pedro, bom dia e muito obrigado pela pergunta. Pedro, esse *guidance* de R\$36,5 a R\$39,5 bilhões já envolve, tirando esse caso específico que já falamos bastante, ele já envolve todas as empresas, pessoas físicas e até o próprio crescimento do crédito nas pessoas físicas e nas pessoas jurídicas. Mas esses novos casos que estão surgindo a todo momento, uma empresa ou outra, essa nova modalidade de pedir proteção antecipada, quase uma pré recuperação judicial, claro que isso deixa o mercado um pouco mais nervoso, deixa todo mundo mais preocupado e, aliado a isso, mas não somente isso, a própria taxa de juros elevada, a inflação que estamos vivendo, o crescimento do PIB ainda baixo, tudo isso leva para que as empresas tenham cuidado. É o que a gente tem ouvido dos nossos clientes, principalmente os

clientes mais corporativos ou as médias empresas, é que eles estão muito mais cautelosos, os projetos de investimentos estão sendo postergados, até porque não tem um projeto que tenha uma taxa de retorno que faça frente a uma taxa de juros que nós estamos vendo agora e ela parece que está ficando a cada dia mais longa e o próprio mercado precifica isso, essa ancoragem ainda não acabou acontecendo. Então existe uma preocupação, o fato específico não ensejou em nós nenhuma mudança de spread para as operações de risco sacado, até porque é uma carteira que tem há mais de 10 anos, não só aqui, mas em todos os bancos, é uma carteira que nunca teve problema, nós praticamente não temos problemas nessa carteira, foi um caso muito específico de uma fraude e que não dá para você tratar isso, levar esse fato para as outras operações, obviamente que tivemos todo aquele trabalho de rever processo, governança, verificar como a esteira de produção desse tipo de operação funciona, olhar os clientes que estão tomando essa linha, mas a precificação desse produto em específico é feito de acordo com o risco de cada um dos clientes, até porque você bem sabe que não são muitas operações, é uma carteira que possui poucos clientes, nós fazemos isso para grandes empresas somente, então não me parece que haja, pelo menos no Bradesco e acho que no mercado também não há, uma precificação desse negócio, fruto desse caso pontual. É um caso pontual, um negócio específico e acho não dá para trazermos isso para o todo, mas ao longo do ano, vamos ver como isso se comporta, as empresas brasileiras são basicamente empresas que não tem um grande endividamento, são pouco alavancadas, mas ao longo do ano, de acordo com o cenário econômico, teremos que observar isso, é lógico que o momento exige cautela, a palavra do momento é cautela, cautela na concessão de crédito para as grandes, médias e pequenas empresas e na pessoa física. Na pequena empresa e na pessoa física uma cautela ainda mais redobrada por conta de que a inflação corrói o poder de compra das pessoas físicas e atrapalha muito essas pequenas empresas. Então é ser mais seletivo no crédito, com carteiras específicas, com operações revestidas de mais colateral, que nos dê mais segurança, então nós entendemos que este custo de crédito de R\$36,5 a R\$39,5 bilhões acaba refletindo todo esse cenário que estamos observando.

Pedro Leduc (Itaú BBA) – Legal, obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Obrigado, Pedro!

Operador – Retornamos para a fila ao senhor Eduardo Rosman, do BTG Pactual. Senhor Eduardo, no momento você nos ouve?

Eduardo Rosman (BTG Pactual) – Sim, estou escutando. Vocês me escutam ou não?

Octavio de Lazari Junior – Oi, Eduardo, bom dia, escutamos sim!

Eduardo Rosman (BTG Pactual) – Desculpe, tive um problema técnico. Uma pergunta é sobre a carteira massificada. Na apresentação vocês falaram que esperam que ela (*provisão*) cresça mais ou menos em linha com a carteira. Queria só confirmar se é isso mesmo, porque quando a gente olha a inadimplência de pessoa física e também de pequena e média empresa a gente ainda está vendo ela piorando e a nossa impressão é que o cenário não está melhorando. A gente entende que vocês estão mudando um pouco o perfil de risco da carteira, mas nós queríamos entender qual o risco de crescer mais que a carteira aqui e também, apenas fazendo um follow-up na questão específica de pessoa física, entendemos a ciclicidade da carteira e a também entendemos que vocês tem um exposição maior na baixa renda, mas tem um banco digital grande, que tem um Market Share bem relevante na baixa renda e ele tem mostrado informações e dados que mostram que ele está ganhando principalidade com o cliente baixa renda. A gente queria saber se de alguma forma isso pode ter relação com a piora que vocês têm observado na inadimplência ou se isso não tem nada a ver. Obrigado.

Carlos Firetti – Em relação ao crescimento da PDD no massificado, falamos que nossa expectativa é que a PDD do massificado cresça mais ou menos em linha com a carteira do massificado. Como a gente mostrou em uma das telas da apresentação, a PDD do massificado já foi ali da ordem de R\$33 bilhões. A nossa visão é que tem mais um fluxo de provisões que deve ocorrer para fazer frente as novas inadimplências ao longo do 1S23. Então a gente deve ter um nível de PDD mais carregado no 1S23 e menor no 2S23. Para o ano, que é o que a gente se refere em termos de crescimento da PDD no massificado a nossa visão é que cresce, de acordo com nossas estimativas, em linha com a carteira. Nós não gostamos de comparações, o que a gente colocou ao longo da apresentação e até em algumas questões do call, é que a gente tem uma presença muito importante e tradicional no segmento de baixa renda, e não só baixa renda, no segmento de pequenas empresas, nós somos bastante fortes em pequenas empresas, que é até uma consequência da nossa presença regional, você está presente nas cidades, nos municípios, o que permitem um relacionamento com a pequena empresa e fazer negócios nesse segmento muito importante, a gente tem uma função muito importante nele. Só que nesse ciclo, juntamente com a pessoa física, a pequena empresa também está sofrendo, esse é um ponto. E na pessoa física, nós operamos conhecendo o cliente, tendo relacionamento com o cliente e operamos não necessariamente fazendo testes do *behavior*. A gente concede limites e opera; alguns desses clientes que infelizmente deram problema já são clientes que estavam com o banco a algum tempo, não necessariamente clientes novos. Então o que vemos em termos de comportamento da baixa renda reflete o que estamos observando no Brasil em termos de endividamento e comprometimento de renda muito acentuado no final de 2021 e 2022 pela inflação, como a gente falou.

Octavio de Lazari Junior – Eduardo, é o Octavio. Apenas para complementar esse ponto que você observou. É um ponto importante, mas o Bradesco sempre teve uma atuação regional, no Brasil inteiro, praticamente em todos os municípios brasileiros nós temos pelo menos um ponto de atendimento, nós temos folha de pagamento em várias prefeituras e governos dos estados espalhados pelo Brasil inteiro. Se pegarmos o bioma amazônico, nós temos 427 agências. Depende do que você se refere quando você fala em principalidade, esse é o ponto. Depende qual é o conceito que você atribui como principalidade. É natural, o mercado se abriu, até fomentado pelo próprio regulador para que propiciasse mais concorrência e isso é ótimo. Entendemos que ficamos melhor quanto mais concorrência a gente tenha. O Bradesco tem uma participação, uma presença com os clientes de baixa renda e pequenas empresas já historicamente muito grande, muito importante, tanto é que a gente sofre um pouco mais nos momentos contra cíclicos, como o que estamos vivendo agora, e nós expandimos muito mais nossa rentabilidade quando estamos vivendo momentos cíclicos da economia. Mas eu acho que mesmo com toda essa participação e foram competentes naquilo que fizeram ao longo do tempo. A gente tem alguns exemplos no mercado brasileiro que se mostraram muito competentes. Eu acho que isso é relevante, é importante, e essa concorrência é sadia porque nos ensina e nos inspira para que a cada dia nós nos tornemos melhor. Então acho que é um pouco esse olhar do que é principalidade. Em termos de quais produtos você tem na sua prateleira e no seu mobile para oferecer ao seu cliente. Obrigado!

Eduardo Rosman (BTG Pactual) – Está ótimo! Se eu puder só uma última rápida. Alíquota de imposto, vocês pagaram 33%, 32% em 2021 que era um ano mais normalizado, ano passado, 24%. Se vocês realmente usarem o JCP, dá para imaginar que alíquota cai mais uma vez. Tem mais alguma outra coisa que pode ajudar a alíquota, algum indicativo? Tenho recebido muitas perguntas aqui do buy side sobre essa linha. Obrigado!

Oswaldo Tadeu Fernandes – Eduardo, é o Oswaldo. Não, não tem. A partir do momento que você começa a ter maiores provisões no banco, as outras empresas acabam tomando maior relevância, as outras empresas não financeiras que tem uma alíquota menor. Então a nossa alíquota média, óbvio que não é um guidance, é um soft guidance, imaginamos que para o ano inteiro de 2023, não trimestre a trimestre, devemos ficar entre 16% e 20%.

Eduardo Rosman (BTG Pactual) – Está ótimo, muito obrigado!

Operador – A nossa última pergunta vem de Mario Pierry, Bank of America. Por favor, Mario, pode prosseguir.

Mario Pierry (Bank of America) – Olá pessoal, bom dia, obrigado por ouvir minha pergunta. Duas perguntas: a tela número 8 da sua apresentação, você mostra que taxa de aprovação do crédito massificado, que mostra que o grande ajuste que vocês fizeram realmente foi só no 4T22. Eu queria entender um pouco melhor se quando vocês olham os seus modelos, porque teve um atraso tão grande para você ajustar essa taxa de aprovação, vocês estão ajustando depois que o problema do NPL apareceu, eu queria entender um pouco melhor porque vocês acham que os seus modelos já não estavam prevendo uma piora e, portanto, vocês já não ficaram mais cautelosos no começo do ano. E a segunda pergunta é em relação à provisão para esse caso específico que você fez: a gente olha que vocês têm um excesso de reservas e até comparando com seu *peer*, você tem um excesso de reserva de quase R\$10 bilhões, se você não poderia ter usado uma parte desse excesso de reserva para esse caso específico no trimestre. Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Oi, Mario, bom dia e obrigado! Mario, nesse slide 8, nós mostramos a taxa de aprovação para o crédito massificado com base 100, pegando o Dez/21 e depois olhando o percentual de aprovação ao longo do tempo, Mar/22 caiu para 95, considerando a base 100, Jun/22 85, Set/22 86 e Dez/22 67, que foi quando tivemos a maior queda. Você tem razão na sua observação, ela poderia ter sido acelerada, foi aquilo que falei logo no começo, olhando o resultado após o fato ter acontecido, nós nos questionamos se não deveríamos ter começado a cortar mais cedo, é que você começa a fazer ajustes no modelo, vem a próxima safra, você olha o que aconteceu, se respondeu bem a aqueles ajustes no modelo, se não respondeu você faz novos ajustes e vai avaliando. Talvez a gente devesse ter acelerado esse processo e ter feito um aperto mais abrupto mais forte lá atrás, mas após o fato ocorrido não tem muito o que fazer, você tem que acelerar para buscar uma melhor concessão de crédito e um ajuste nos seus modelos de concessão de crédito, mas aprendizado que fica. E com relação ao que você comentou da PDD, ou do custo de crédito daquele caso específico, é fato que se você olhar que nós temos R\$58 bilhões mais ou menos de provisões entre complementar, genérica e específica e nós temos R\$11 bilhões de complementar, teria espaço? Até poderia ter, Mario, mas nós entendemos que dado a situação que aconteceu, considerando que a gente tem uma provisão que entendemos que ela é mais do que suficiente para fazer frente aos desafios, à carteira de crédito que nós temos, lembrando que temos uma carteira de crédito de quase R\$1 trilhão, então face a esse aspecto e também porque a nossa inadimplência ainda não está absolutamente controlada como gostaríamos e nós percebemos que ainda haverá um arrasto de letras da 2.682 até o final do 1S23, nós entendemos que seria mais prudente, mais conservador, fazermos a provisão integral e jogar contra o P&L, poderia ter espaço? Acho que seu julgamento é coerente, é correto, mas nós entendemos que era melhor preservar o balanço, deixar o balanço mais robusto, fazer mais provisões, até porque nós podemos enfrentar uma eventual inadimplência porque ainda não temos muito claro, taxa de juros, inflação, crescimento do PIB no Brasil, as curvas estão se alongando, não há uma ancoragem clara que possamos observar, taxa presente é mais alta que a taxa futura de 5, 10 anos, então ainda há muita incerteza. Então foi por isso e por absoluto conservadorismo, que resolvemos fazer a provisão integral.

Carlos Firetti – Só complementando uma coisa em relação à primeira parte, apesar de algumas reduções na originação serem pequenas, essas reduções, esses ajustes nas políticas de crédito, eles ocorrem em carteiras específicas, apesar de no total ser pequeno, mas em um portfólio específico que identificamos como sendo um portfólio que nós queríamos fazer uma restrição, aquela mudança é importante. Então é a isso que se refere aquela primeira queda em março, a segunda em junho, então apesar de no total ser relativamente não tão forte, mas em portfólios específicos é forte e isso atuou e ajudou a melhorar a inadimplência.

Octavio de Lazari Junior – Crédito pessoal e cartão de crédito.

Carlos Firetti – Isso, e no final entramos em portfólios maiores e por isso essa queda mais forte em termos do total. Apenas para colocar esse ponto.

Mario Pierry (Bank of America) – O que me chama atenção é isso, os modelos de crédito deveriam estar antecipando a piora e, olhando apenas para esses números, parece que eles estão sendo muito mais reacionários, depois que teve o problema é que vocês estão apertando, mas tudo bem. Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Bem observado, é isso mesmo, ele tem que antecipar, tem que estar um ponto antes da curva, Mario, você tem razão.

Mario Pierry (Bank of America) – Obrigado!

Operador – Senhoras e senhores, encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria agora de passar a palavra ao senhor Carlos Firetti para suas considerações finais.

Carlos Firetti – Eu gostaria de agradecer a participação de todos e perguntas na nossa teleconferência e a nossa área de relações com investidores está à disposição para qualquer outra pergunta que vocês tenham, muito obrigado!

Operador – A áudio conferência do Bradesco está encerrada, agradecemos a participação de todos e desejamos um bom dia!