



Operador:

Bom dia a todos. Iniciamos neste momento a teleconferência do Banco do Brasil para discussão do resultado do 3T11. Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes, e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para participação.

Caso precise da ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar *0. Cabe lembrar que esta conferência está sendo transmitida ao vivo pelo Portal BB, no endereço www.bb.com.br, site de Relações com Investidores, onde há, inclusive, a possibilidade de visualizar os slides e enviar perguntas que serão respondidas na sessão de perguntas e respostas, ou posteriormente 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. Estas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do País, do setor e dos mercados internacionais. O Banco do Brasil não se responsabiliza em atualizar qualquer estimativa contida nesta apresentação.

Inicialmente serão apresentados detalhes do resultado. Ao final, os executivos responderão às questões que forem formuladas.

Conosco hoje estão os senhores: Ivan de Souza Monteiro, Gestão Financeira, Mercado de Capitais e Relações com Investidores, e Gilberto Lourenço da Aparecida, Gerente Geral de Relações com Investidores.

Agora, passo a palavra ao Sr. Gilberto. Por favor, Sr. Gilberto, o senhor pode prosseguir.

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Bom dia a todos. Obrigado por participarem da conferência do Banco do Brasil. Iniciando nossa apresentação pelo slide número três, temos os principais destaques do resultado do 3T, que foram a manutenção do crescimento do crédito, crescimento dos depósitos pouco acima da nossa estimativa, inadimplência abaixo do mercado, despesas administrativas sob controle e maior diversificação das nossas receitas.

A partir do slide quatro, veremos mais detalhes desse resultado. Como pode ser visto, nos nove primeiros meses de 2011 alcançamos um lucro recorrente de R\$8,7 bilhões, crescimento de 25,4% em 12 meses.

No slide seguinte, o de número cinco, mostramos como conseguimos entregar esse resultado operacional. Na parte de receitas, destaque para o resultado de operações de seguros, previdência e capitalização, que em 12 meses cresceu de participação de 3,5% para 3,9% na formação das nossas receitas operacionais. Há um ano, as despesas operacionais, considerando aí, inclusive, despesas tributárias, eram responsáveis por 51% do total das despesas do Banco do Brasil. Nos 9M11 diminuíram sua participação para 49%. Destaque para as despesas de provisão, cuja participação também foi reduzida de 21,2% para 20%.



Já no slide seis, vemos que mantivemos nossa liderança nos principais segmentos da indústria bancária brasileira, baseamos nossa liderança em ativos e crédito, na nossa capacidade de gerar e captar recursos, como vemos na nossa liderança de depósito e administração de recursos de terceiros.

Passando para o slide sete, observamos que continuamos como o maior banco da América Latina, com quase R\$950 bilhões em ativos.

No próximo slide, número oito, trazemos uma informação nova, que nos permite conhecer a movimentação das captações do Banco do Brasil e a aplicação desses recursos. Percebemos, no período de um ano, um aumento na captação por mês de letras bancárias; basicamente são letras financeiras e a letra de crédito do agronegócio, que cresceu 271%.

Ainda notamos que a participação do compulsório aumentou 90 b.p. em um ano em função das alterações na regulamentação promovidas pelo Banco Central. A redução de 80 b.p. no 3T no indicador crédito e depósitos decorre do maior crescimento verificado nesse tipo de captação do Banco.

No slide nove, complementamos a informação sobre depósitos. Temos a expansão dessas captações no Banco do Brasil, que cresceram mais de 20% em 12 meses. A redistribuição do Banco do Brasil mais uma vez permitiu a manutenção da nossa liderança em depósitos. Adotando postura mais conservadora diante do atual cenário econômico, o Banco priorizou a captação de depósitos a prazo. A participação relativa desses depósitos no total passou de 55% em setembro de 2010 para 60% neste trimestre, enquanto o depósito à vista saiu de 16,9% de *share* no total do depósito do Banco do Brasil para 13,7% agora em setembro de 2011.

Como vimos no slide oito e agora temos mais detalhe no slide dez, fica claro que, além do funding tradicional, o Banco do Brasil está diversificando sua base, principalmente por meio de letras de crédito agrícolas e letras financeiras, que, juntas, apresentaram um crescimento de 413% em um ano. O Banco do Brasil também vem aumentando seu acesso a captações no exterior.

No slide 11, mostramos que os valores captados cresceram substancialmente, quase 35% em um ano, graças à solidez do Banco do Brasil e reconhecimento do mercado internacional. Destaque para as linhas de captação no interbancário, que em setembro de 2011 tiveram um índice de renovação de 120%.

No slide de número 12, apresentamos uma nova informação a respeito da formação da margem financeira no período. Para apurarmos as margens de crédito e de captação, que são apresentadas neste slide, utilizamos respectivamente custos e receitas de oportunidade, que confrontam com as respectivas receitas e despesas financeiras. Coerente com o desempenho da carteira no período, porém com um *mix* mais favorável, a margem de crédito cresceu 6,2% sobre o 2T11, o que explica uma ligeira melhoria no spread de crédito, como veremos adiante.

Por outro lado, a margem de captação apresentou redução de 1,3% em relação ao trimestre anterior, reflexo do crescimento mais acelerado das captações onerosas, especialmente depósito à prazo e redução dos depósitos à vista no cômputo das captações.



A linha demais congrega os resultados financeiros não de juros. Adicionando as receitas de recuperação de crédito, chegamos à margem financeira do Banco, que contabilizou R\$10,7 bilhões, crescimento de 0,9% no trimestre.

Nos próximos dois slides temos informações sobre os spreads. No slide 13, percebemos que o spread global apresentou uma leve queda de 20 b.p. em relação ao trimestre passado. Este movimento é essencialmente motivado pela elevação do custo de captação em proporção à taxa Selic, que também apresentou elevação no período.

Aqui no slide 14, vemos o spread por segmento e na carteira de crédito total. Na carteira de crédito, percebemos um crescimento de 20 b.p. no trimestre, devido à melhoria dos indicadores na carteira de pessoa jurídica e na carteira de agronegócio. A redução do spread no crédito PF é explicada pelo forte crescimento de operações de crédito imobiliário em contrapartida à queda da participação de operações com maiores spreads, como é o caso de cheque especial e outros tipos de CDC.

Neste slide 15, trazemos a série histórica de nossa exposição cambial, que apresenta-se em patamares reduzidos, não impactando de maneira relevante a margem financeira. É muito claro que o Banco do Brasil não compromete capital com exposição cambial, apresentando uma estratégia bastante conservadora nesse quesito.

Entrando nas informações sobre a carteira de crédito, no slide 16, observamos a manutenção de nossa liderança no mercado de crédito. O portfólio alcançou R\$441,6 bilhões, incluindo TVM, privados e garantias prestadas, o que representa um crescimento de 21% em um ano.

O slide 17 nos traz a carteira pessoa física, onde mais uma vez percebemos o crescimento da participação de operações com perfil de menor risco, como consignado, veículos e imobiliário, que agora representam, juntamente com o CDC salário, 80% da carteira de pessoa física.

Falando um pouco sobre nossa carteira que mais cresce, a imobiliária, no slide 18 temos os desembolsos e contratos no segmento de pessoa física desde o ano passado. No 3T, os desembolsos foram 2,4x maiores que no mesmo período do ano anterior.

Ainda com informação sobre o imobiliário, o slide 19 traz as mesmas informações que o anterior, mas para o segmento de pessoa jurídica. Como podemos ver, o número de contratos triplicou em um ano, enquanto os desembolsos cresceram mais, quase 5x.

Já no slide 20, observamos nossa carteira PJ, que cresceu 21,6% em 12 meses para operações de investimento e TVM, que representam quase 30% da carteira para as pessoas jurídicas.

Passando para o slide 21, apresentamos a carteira pessoa jurídica dividida por segmento. Observamos crescimento relevante tanto em operações com médias e grandes empresas quanto para micro e pequenas empresas.

No segmento de MPE, temos priorizado a utilização de mitigadores, como se vê no slide 21, com a utilização do Fundo Garantidor de Operações, o FGO. Em setembro de 2011 havia mais de 451.000 operações contratadas com esse mitigador, que atingiram o saldo de R\$8,3 bilhões.



Sobre nossa carteira de comércio exterior, vemos no slide 23 que a presença do BB financiando e apoiando o comércio exterior brasileiro é absolutamente fundamental. O Banco do Brasil continua líder dos mercados de importação e exportação, e também em operações de ACC e ACE.

O slide 24 mostra o desembolso de operações de crédito para investimento, que atingiu R\$8,6 bilhões no 3T, e em 9M, R\$21,5 bilhões. Ressaltamos mais uma vez que o financiamento a investimento trará grandes oportunidades aos bancos brasileiros nos próximos anos, como um indutor de fidelização de clientes pessoa jurídica.

E no slide 25, apresentamos o desembolso da modalidade cartão BNDES. Temos aqui a novidade, lançamos agora o cartão BNDES da bandeira Mastercard, produto em que o BB tem liderança absoluta em valores desembolsados, quantidade de cartões e quantidade de transações, com participações superiores a 60% em todos esses quesitos.

O slide 26 e os próximos slides trazem informações sobre o nosso posicionamento no agronegócio. O BB detém market share próximo a 62% e continua sendo o maior parceiro do agronegócio brasileiro. A carteira vem crescendo de forma consistente, com destaque para as operações com PJ.

No slide 27, observamos a utilização do seguro agrícola. 60% das operações de custeio da safra 2011–2012 foram contratados com algum tipo de mitigador, entre seguro e hedge. Na parte inferior do slide, apresentamos um mapa com o percentual das operações seguradas por região.

Seguindo com o tema de agronegócio, o slide 28 mostra que o investimento no agronegócio vem garantindo mais eficiência na produção; melhores sementes, fertilizantes, maquinário e tecnologia tornam o crescimento da produção possível.

Já o slide 29 nos mostra que as principais culturas vêm trazendo boas rentabilidades para os produtores; é uma previsão que se faz para a próxima safra, inclusive, com patamares próximos a 50% nas lavouras.

Por fim, encerrando nossas informações sobre a carteira de agronegócios, o slide 30 mostra que a participação de operações prorrogadas na carteira de agronegócios vem diminuindo consistentemente a cada período. Em 2008, essas operações representavam 22,7% da carteira. Em setembro de 2011 essa participação caiu para 6,9% da carteira total.

Agora falando sobre a qualidade da nossa carteira, no slide 31, temos a evolução da carteira de crédito do Banco do Brasil no quesito risco. As operações com melhor risco, AA a C, passaram de 92,8% no ano passado para 93,9% este ano, reflexo da qualidade do crédito concedido pelo Banco do Brasil.

O slide 32 traz a inadimplência e confirma a estratégia de concentrar o portfólio em operações de menor risco, que tem dado bons resultados. O percentual de operações vencidas há mais de 90 dias é substancialmente melhor do que o verificado no sistema financeiro, 2,1% contra 3,5%.

No slide 33, finalmente temos a inadimplência por carteira. Aqui, na comparação trimestral observamos um leve aumento no crédito PF, 20 b.p., e uma melhora de 10



b.p. no crédito PJ, e estabilidade no índice de inadimplência da carteira do agronegócio.

Trazendo uma maior abertura de informações, este é um novo slide que estamos apresentando, para entender melhor a formação da nossa provisão. Para risco de crédito, observamos que em um ano o aumento maior foi verificado nas provisões para operações normais, em face ao aumento da carteira. Nota-se que as provisões sobre operações vencidas foram reduzidas em R\$700 milhões neste mesmo período, e as provisões adicionais se mantêm praticamente estáveis, na casa de R\$1,9 bilhão.

Passando para o slide 35, vemos que o Banco do Brasil manteve sua postura prudente em relação ao nível de provisões. O índice de cobertura das operações vencidas há mais de 90 dias chega a quase 220%, supera de longe o mesmo índice apresentado pelo sistema financeiro.

Aqui temos outro slide novo; aliás, eu queria agradecer todo o feedback que recebemos neste quesito, introduzimos este slide em cima de sugestões que recebemos do mercado. Esse slide apresenta as informações sobre a nossa carteira reestruturada, nossa carteira renegociada. É importante mencionar que as informações do slide referem-se apenas ao montante das operações em atraso desta carteira. Então, toda operação em atraso que porventura tenha sido reestruturada está aí, apresentada neste slide.

O que podemos perceber? Primeiro, que o número de operações reestruturadas é R\$7,736 bilhões, o saldo de provisão é R\$1,808 bilhão, e a inadimplência é R\$692 milhões. A provisão sobre a carteira é bastante alta, 23,4%, a inadimplência desta carteira renegociada está em 9%, e um índice de cobertura de 261%. Então, desmitificamos essa questão de operações renegociadas mostrando que está absolutamente dentro dos padrões normais e dentro do controle.

No slide 37, iniciando as informações sobre nossa produtividade, trazemos informações sobre a rede de agências do Banco do Brasil, com sua participação de mercado e distribuição por região.

Naturalmente, observamos o Banco do Brasil com uma participação de mercado de 25% no Brasil, nossa rede de agências; há uma concentração no Nordeste, no Nordeste temos uma participação de 37%, o que confere ao Banco do Brasil uma vantagem competitiva para competir nessas regiões, não só no Nordeste, mas em todas as regiões do nosso País.

Passando para o slide 38, vemos que as receitas comerciais, que englobam a margem financeira, que já discutimos, as receitas de prestação de serviços e o resultado de seguridade, divididas pela nossa base de clientes média, crescem no período 6% desde o ano passado. É um reflexo da revitalização do varejo, investimentos que estamos fazendo na nossa base de clientes, em nosso atendimento para melhorar o *cross-selling* com essa nossa base de clientes.

Aqui no slide 39 vemos que a expansão dos negócios tem sido acompanhada por um rigoroso controle das despesas administrativas. Como percebemos, o índice de despesas sobre o ativo vem caindo consistentemente a cada trimestre. Chegamos agora a 2,7%.



Como vemos agora no slide 40, em consequência do desempenho crescente das receitas de prestação de serviços, em conjunto com o controle das despesas administrativas, a eficiência do Banco do Brasil, na visão do acumulado de 12 meses, está apresentando uma performance muito boa, registrando 41%; quanto menor, melhor este índice.

Já no slide 41, mostramos como estamos conseguindo diversificar nossas receitas. O mercado bancário brasileiro caminha para um modelo mais baseado em tarifas, *fee based*, e os segmentos de mercado evidenciados experimentam taxas de crescimento elevadas, caso de receitas de tarifas, receitas de operações de seguros.

A receita de operações de seguros, por exemplo, no ano passado tinha uma participação no cômputo das receitas totais de 4,5% e aqui agora está em 5,2%. Estamos considerando como receitas de seguridades também as receitas financeiras da nossa operação de seguros.

Outro destaque aqui são as operações de cartões de crédito, no cômputo das receitas de tarifas, que no ano passado participava com 20% das receitas de tarifas e este ano está registrando 21,5%. Mostra nosso esforço para diversificar nossos negócios.

Sobre novas frentes de negócio, no slide 42 vemos que a recente reestruturação em nossa área de seguridade, inclusive com a reorganização societária em todas as nossas coligadas, já vem trazendo expressivos resultados. As receitas de seguridade que nós mencionamos anteriormente cresceram 28,3% na visão de 9M.

Passando para o slide 43, dentro dessas novas frentes verificamos que o faturamento com cartões registrou crescimento superior a 25% trimestre contra trimestre, e nos 9M11 a participação de mercado alcançou 21,3%, contra 20,6% do ano passado.

No slide 44, observamos a consolidação do nosso banco de investimentos no mercado de capitais, novamente registrando liderança no mercado de renda fixa.

O slide 45 traz mais detalhes sobre o resultado operacional do Banco do Brasil, que na comparação entre os 9M11 cresceu 23,6%. Aqui, eu gostaria de destacar o fato de termos registrado, sobre o trimestre, mais despesas relacionadas a risco legal, especialmente demandas trabalhistas, e a redução verificada nas receitas relacionadas à atualização do ativo atuarial.

No slide 46 temos o Índice de Basileia do Banco do Brasil, que encerrou setembro em 14,05%, superior ao mínimo exigido pelo Banco Central. Neste número, acrescentamos letras financeiras que estão sob análise do Banco Central, portanto esse 14,05% é um número pro forma.

Cabe destacar que no 3T tivemos a implementação da circular 3515, que elevou a exigência de capital para operações de crédito, especialmente o financiamento a consumo, aquelas de prazos maiores, que demandam agora um pouco mais de capital.

Finalmente, no slide 47, para finalizar nossa apresentação, vemos o desempenho dos negócios em comparação às estimativas no nosso *guidance*. Fomos capazes de atingir e superar quase todas as estimativas do *guidance*, e estamos muito próximos de atingir o *guidance* para rendas de tarifas, que vêm acelerando bastante.



O destaque aqui seria nossa revisão no *guidance* da margem financeira bruta, que foi revisado para ficar entre 11% e 13%, e podemos comentar a seguir, na nossa sessão de perguntas e respostas.

Agradeço a atenção de todos, e estamos agora abertos para receber seus questionamentos. Muito obrigado.

Marcelo Telles, Credit Suisse:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação à evolução da margem financeira. Quando olhamos no trimestre, vemos que a margem líquida de juros na verdade caiu 1% em relação ao trimestre anterior, quando todos os seus *peers* tiveram um crescimento entre 5% e 5,5%.

Com base no *disclosure* que vocês nos deram, vemos que houve uma diminuição na margem de captação, que parece ser por conta de uma mudança de *mix* grande, com maior participação de depósito a prazo, e ao mesmo tempo, vimos também o custo com o percentual da Selic aumentando do 2T para o 3T; se olharmos só depósito a prazo, me parece que foi de 94% para 97% da Selic.

E eu queria entender um pouco realmente o que aconteceu e qual é a estratégia por trás, porque eu vejo que este foi um trimestre em que vocês cresceram a carteira de maneira não muito forte. Por que aumentar a captação de depósito a prazo de maneira tão importante, e por que o aumento do custo desta captação também. Eu entendo que para o Banco é relativamente mais fácil, você não quer atrair determinado tipo de captação, você reduz a taxa que está oferecendo no seu CDB e acaba captando menos, dado que seu ativo não está mais crescendo tanto.

E a outra pergunta, eu queria ter uma ideia de como foi a performance de tesouraria do Banco em função da mudança na taxa de juros, se teve alguma perda em relação à marcação a mercado. Obrigado.

Ivan de Souza Monteiro:

Marcelo, obrigado. Sobre a sua primeira pergunta, não configura tendência. Não sei se você acompanhou, houve uma redução na faixa de R\$3 bilhões dos depósitos à vista, e na composição do *mix*, toda vez que você percebe um incremento, só incrementamos quando alongamos captação.

Então, fizemos um movimento da seguinte forma: vamos nos preparar. Não sabíamos exatamente a dimensão dessa crise, mas ela é bastante diferente em termos do que aconteceu em 2008, e é natural que continuemos em uma política de assistência aos clientes.

Então, duas observações: não configura tendência, não temos um controle sobre o depósito à vista de um modo geral; como você bem colocou, temos sobre os depósitos a prazo, mas não tome isto como tendência. Foi uma coisa pontual, e acho que pode até ser benéfica no último trimestre.

Como relação à tesouraria, a tesouraria do Banco é absolutamente conservadora. Seu papel é alocar funding no melhor custo e na melhor qualidade possível para suportar as operações ativas. Então, se você não tem nenhum tipo de captura de benefício quando ocorrem movimentos bruscos de mercado, você também não tem nenhuma



perda de benefício quando ocorrem movimentos de volatilidade no mercado. A postura é essa e vai continuar sendo essa.

Marcelo Telles:

Só uma pergunta, complementando ainda este ponto: vimos também uma redução grande na margem líquida de juros no Banco Votorantim. Até se excluirmos o Banco Votorantim na margem líquida, vemos que a sua margem líquida teria subido um pouco, 1,5%, tirando o Votorantim, que ainda assim é uma performance aquém dos *peers*. Mas no Votorantim notamos uma piora muito grande, e isso até levou a uma perda no trimestre.

Então, eu queria entender um pouco também como foi esta evolução dentro do Banco Votorantim, se houve um aumento de custo de captação lá dentro e se vocês esperam que o Banco Votorantim possa voltar a ter lucro nos próximos trimestres.

Ivan de Souza Monteiro:

Obrigado, Marcelo. Novamente, sobre o Banco Votorantim, você tem dois bancos dentro de um banco só. Você tem o banco de atacado, *large corporate, corporate, middle market, asset e wealth management*, e você tem a financeira.

A financeira é uma financeira de dois produtos: veículos e consignado. No veículo, quando projetamos orçamento, mais ou menos em outubro, você nem conhecia as medidas macroprudenciais, no caso a 3515, que causa um efeito de aumento da inadimplência.

Então, se você compara o que tínhamos projetado no orçamento de inadimplência para o que está ocorrendo, ele está um ponto fora da curva. Por quê? Está uma inadimplência maior como uma das consequências dessa medida.

Com relação ao lado do banco de atacado, a tesouraria do Banco Votorantim é um pouco diferente da tesouraria do Banco do Brasil, ela tinha um perfil um pouco mais agressivo em relação ao comportamento do Banco. E ela, também em momentos de volatilidade, temos procurado com que ela tenha um comportamento menos agressivo do que tinha até então.

Por quê? Porque da mesma forma que aqui originamos o *funding* e fazemos toda a gestão de LM com o objetivo de elevar a participação, ou de ser o mais competitivo possível na ponta ativa, queremos que eles façam o mesmo lá.

Eu me lembro que no início, quando nos tornamos acionistas do banco, ele tinha uma forte dependência de depósitos de curto prazo, e todo o nosso trabalho lá tem sido no alongamento do perfil desses depósitos e gerar mais estabilidades para o *funding* do banco. Na verdade, a partir do momento em que o Banco do Brasil assumiu a posição de acionista, você percebe um claro aumento do *funding* e uma clara diversificação do *funding*, porém, não correspondente diminuição no custo desse *funding*.

Nosso objetivo é que ele tenha não só um aumento, não só uma diversificação, mas uma efetiva redução. Mas ao mesmo tempo em que você busca uma efetiva redução, você também tem que buscar um alongamento, e sempre que você alonga, você tem que deixar e tem que pagar por esse alongamento. No *net*, continuamos perseguindo alongar com o menor custo possível.



Marcelo Telles:

Está OK. Muito obrigado, Ivan.

Jorge Friedman, Merrill Lynch:

Obrigado pela oportunidade. Bom dia. Eu também tenho duas perguntas. Vou começar pela Basileia. Eu vi que vocês já incluíram as letras financeiras, chegando a 14% de Basileia, mas o Tier 1 está em 10,6%, sofrendo o impacto das macroprudenciais que passaram a vigorar.

Eu queria entender, dentro deste contexto, quais alternativas vocês estão vislumbrando para eventualmente reforçar esse Tier 1, até que ponto vocês estão confortáveis? E só lembrar para o mercado quais são as alternativas para eventualmente no ano que vem vocês reforçarem isso, se vocês ainda não consideram vir a mercado, e se o corte de dividendos seria uma possibilidade. Depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.

Ivan de Souza Monteiro:

Corte de dividendos não será utilizado. Estamos aguardando a publicação da audiência pública das regras de Basileia III. Instrumentos que já utilizamos no passado, nós fizemos em julho de 2010, como você bem recorda, um aumento de capital, e fizemos em outubro de 2009 uma emissão de dívida, uma emissão perpétua, e que foi classificada pelo Banco Central como capital de nível I.

Então, eu diria que vai depender muito do que será aberto de possibilidades e qual o cenário que teremos para o capital, para a Basileia do Banco a partir da publicação das regras de Basileia III. Então, seria muito difícil antecipar quais medidas vamos adotar ou não, porque não sabemos quais são as regras que vão vigorar para Basileia III.

Acho que a partir da audiência pública e da publicação das regras finais, vamos ter uma clara definição das alternativas que poderemos utilizar.

Jorg Friedmann:

Perfeito, Ivan. Só um *follow-up* nessa pergunta ainda, eu acho que não achei aqui o *breakdown* do que seria o *core* Tier 1 de vocês, excluindo o *goodwill*. Não sei se vocês têm esse número em mãos para nos lembrar. E quanto estaria a Basileia do Votorantim e Tier 1 do Votorantim neste momento? Obrigado.

Ivan de Souza Monteiro:

Basileia geral, eu pediria depois para o Gilberto confirmar, mas se eu não me engano, próximo a 14%. Eu não tenho Tier 1 separado, e o *core* Tier 1, nós temos essa informação aberta e o próprio Gilberto pode lhe passar depois.

Jorg Friedmann:

OK. Obrigado. Indo para a minha segunda pergunta, olhando para a margem financeira também, explorando um pouco mais o ponto levantado pelo Marcelo, a ideia



da exposição maior a varejo, acho que sempre foi você proteger um pouco a sua margem, principalmente ajustada a risco. E eu vi nesse slide 13 que vocês estão mostrando que essa margem ajustada a risco vem caindo.

Então, eu queria entender qual é a tendência que vocês vislumbram para 2012, principalmente levando também consideração a questão de inadimplência. O ciclo parece que para vocês começou um pouco mais tarde, com deterioração de inadimplência, principalmente na ponta de varejo, e nós vimos o salto grande do Votorantim. Entender como vocês preveem a evolução dessa margem ajustada a risco para o ano de 2012, e colocando na equação a inadimplência, principalmente vinda de varejo e Votorantim. Obrigado.

Ivan de Souza Monteiro:

Nós não prevemos nenhum tipo de descolamento da inadimplência. A inadimplência do Votorantim, como eu já havia explicado anteriormente, está se comportando diferentemente do que projetamos, muito fruto de que lá, especificamente na financeira, o Banco Votorantim não é um banco de relacionamento. É um banco, no caso específico da BV Financeira, de dois produtos.

Se você sofre com um produto específico, você não tem como compensar isso. É diferente de um banco de varejo, em que você tem vários outros produtos para compensar uma eventual perda de rentabilidade em um deles somente. Não há nenhum indicador interno no Banco do Brasil que mostre o que você mencionou, que esse ciclo no Banco do Brasil esteja acontecendo depois dos demais.

Vamos tentar abrir as carteiras do Banco. A carteira de comércio exterior se comportou, atingimos uma liderança em ACC histórica, 36%. A carteira agrícola, respondendo por 19,7%, 19,6% da carteira total do Banco, se comportando maravilhosamente bem. O conjunto da carteira de pessoa física com o colateral atingindo 80%, na divisão que nós fazemos desse consignado, veículo, salário e imobiliário. Imobiliário, na verdade superou 100%. Na carteira de pessoa jurídica há um claro foco nas oportunidades que o Brasil está dando em relação à infraestrutura. Você percebe um grande crescimento, se você somar TVM mais a parcela que chamamos de investimento respaldada nas linhas do BNDES, FCO, FAT, Finame, cartão BNDES e Fundo de Marinha Mercante.

Então, eu diria que não mudou absolutamente nada na estratégia. Continuamos perseguindo, e aqueles negócios que o Gilberto classificou como *fee based* continuam evoluindo no cômputo do resultado geral do Banco, preparando um grande investimento, um enorme investimento em tecnologia, em contratação de pessoas com o objetivo de melhorar, e você tem um gráfico específico que mostra o incremento do *cross-selling* no Banco, depois de uma estabilidade de muitos anos.

Então, de modo geral, toda a estratégia desenhada está sendo colocada em prática, e não há nenhum item que aponte para qualquer descontrole ou incremento.

Nós já tomamos, especificamente no caso do Banco Votorantim, várias medidas, nós temos um indicador precedente de inadimplência lá, que é o atraso na primeira, segunda e terceira parcela, nós já acreditávamos que em setembro esse indicador já tivesse atingido o pico; infelizmente ele não atingiu em setembro, ele ainda avançou em outubro. Nós voltamos a tomar um novo conjunto de medidas com objetivo de



fazer com que esse indicador precedente inverta sua tendência, e aí progressivamente o indicador de inadimplência de 90 dias se reduza.

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Se você me permite, Jorg, eu acho importante acrescentar na análise, para olhar aquele número do spread ajustado por risco, o fato de que as despesas de provisão sobre a carteira de crédito ainda vêm registrando 3%, e o *guidance* é 3,3% a 3,7%. Do lado de risco de crédito não houve nenhuma piora que pudesse se identificar como algum problema, alguma situação que pudesse se projetar para o futuro como problema.

O que trouxe um pouco a margem para baixo foi mais um fenômeno relacionado à captação, que o Ivan comentou muito bem, que é pontual e facilmente revertido agora, até pelas próprias condições do 4T, com o aumento de liquidez, aumento de depósito à vista e tudo mais. É mais uma questão pontual.

Jorg Friedmann:

Perfeito. Mas desculpe insistir no ponto, é que eu estou percebendo uma tendência de queda dessa margem ajustada a risco, e exatamente sem ter tido um *ramp-up* da despesa de provisão por carteira média. Então, eu queria entender de vocês se vocês acreditam que essa margem ajustada a risco já chegou ao seu *bottom* ou se tem alguma coisa a mais para sofrer ao longo dos próximos trimestres.

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Eu acho que o parâmetro ideal dessa margem ajustada a risco, Jorg, é ela situando entre 4,2% a 4,5%. Esse é o parâmetro histórico dessa margem no momento em que implementamos aquela estratégia de melhoria significativa do perfil de risco da nossa carteira de crédito, que está trazendo efeito, está trazendo resultado.

Nós temos visto isso no comportamento das nossas provisões, na qualidade da carteira de crédito do Banco. Eu não olharia do lado da inadimplência, não olharia do lado do risco do crédito. O que aconteceu nesse trimestre foi o fato de que a minha margem bruta caiu para 5,8%. Esse que é o movimento que eu tenho que olhar, muito em cima de um comportamento de custo de captação, que o Ivan mencionou muito bem, que é pontual e facilmente revertido. Esse é o ponto.

Eu não olharia com a preocupação de risco de crédito, porque ele não aconteceu. A única piora que nós verificamos foi no crédito à pessoa física, muito em cima do que o Ivan explicou, relacionado a Banco Votorantim, que acreditamos que atinja o pico ainda neste ano. Então, a partir do ano que vem, a tendência é de melhoria.

O crédito à pessoa jurídica, diferentemente do que aconteceu no mercado, até começou a melhorar. Você viu que no trimestre passado nós tínhamos registrado uma piora de 10 b.p., agora já revertemos, reduzimos para 2%. E com um detalhe: aquela abertura que fizemos de operações renegociadas também mostrando números excelentes.

Então, eu não olharia do lado do risco do crédito. O risco do crédito está absolutamente sob controle e com boas perspectivas.



Jorg Friedmann:

Perfeito. Muito obrigado pelos esclarecimentos.

Carlos Firetti, Bradesco Corretora:

Bom dia a todos. Minha primeira pergunta, eu queria ouvir de vocês um pouco sobre a política que vocês seguem em termos de administrar o *gap* pré, principalmente da carteira de crédito de varejo. Eu imagino que vocês devem adotar políticas de hedge, e queria entender, por exemplo, neste momento, diante do cenário de queda de juros, e considerando os posicionamentos atuais de vocês, nós podemos esperar pelo menos algum benefício temporário vindo dessa carteira pré, se vocês não estão 'hedgeados', por exemplo? E também, saber se no momento do corte inicial de juros vocês estavam 'hedgeados'. Essa é a primeira pergunta.

Ivan de Souza Monteiro:

O nível de exposição que temos é definido em comitês e seguimos isso rigorosamente, olhando muito a questão de consumo de capital. Você pode esperar, sim, um benefício; um benefício do comportamento natural do posicionamento da tesouraria no Banco. Você jamais olhará um ganho intencional ou direcional de risco apostando naquele cenário A ou B para o posicionamento da tesouraria do Banco. Isso não ocorre.

Então, a tesouraria do Banco se posiciona, tem um cenário interno, e ali ela procura gerar o melhor benefício em termos de custo de *funding* para a melhor competitividade em termos de precificação das operações ativas.

Aquela parcela em que há uma aposta ou uma intenção de se ganhar ou se beneficiar de algum movimento macroeconômico, o que você mencionou de taxa de juros, é extremamente pequena. Mas você pode esperar um benefício, sim, nos próximos meses, em relação a essa possível continuidade da tendência de redução de taxa de juros.

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Para ajudar, Firetti, se depois você puder dar uma olhada na figura 29 da página 97 do anuário de desempenho, na tabela 124, ali nós trazemos todas as exposições do Banco, a todos os indexadores.

Carlos Firetti:

E só para completar também essa pergunta, vocês reduziram, diante do desempenho este ano da margem financeira, o *guidance*. Considerando esse cenário de possível continuidade na queda de juros, que tem também um impacto negativo, de certa forma, por conta da redução do ganho com juros sobre o capital próprio de vocês, eu queria que vocês falassem um pouco da expectativa para o ano que vem, de evolução da margem e até do crescimento do *net interest income* nesse cenário.



Ivan de Souza Monteiro:

Você citou um dado que você considera negativo, que seria a redução do juro e a redução do ganho sobre o volume de capital próprio. Mas tem vários ganhos positivos também, Firetti.

O ambiente de negócios de um modo geral, se você isolar só essa componente, tende a ser melhor. Para um banco que tem como definição trabalhar sua captação com objetivo de ser competitivo na ponta ativa, isso é benéfico. Qualquer cenário em que você tenha maior crescimento, qualquer cenário onde você tenha um ambiente de negócios mais favorável, é favorável e é capturado pelo Banco.

Então, tem essa componente negativa, mas tem várias outras componentes positivas. Não dá para caracterizar nenhum tipo de tendência, porque infelizmente se arrasta a discussão e a definição sobre a questão europeia, como você bem acompanha.

Mas acho que a partir do momento que temos uma definição, e se pudéssemos – e não é o caso – isolar Brasil, olhando especificamente a tendência de redução de taxa de juros, eu diria que no cômputo geral ela é benéfica para os resultados do Banco.

Carlos Firetti:

Obrigado.

Fábio Zagatti:

Bom dia a todos. Eu gostaria de fazer um *follow-up* na questão do funding. Só queria entender: o nível de liquidez em que o Banco fechou o 3T já é um nível ótimo, ou vocês acreditam que ainda seja necessário captar mais ou alongar ainda mais o perfil da carteira? Eu pergunto isso porque já faz mais ou menos dois ou três trimestres que o Banco vem fazendo esse movimento, e especificamente no 3T é que ele se mostrou um pouco mais acentuado, o impacto do custo de captação na margem.

Será que vocês poderiam nos dar um pouco mais de detalhe? Esse nível do 3T, Ivan, e você já falou que o que aconteceu no 3T não é recorrente, por que não é recorrente? Esse, então, de fato, é um nível ótimo de liquidez que o Banco gostaria de trabalhar do lado da captação? Depois eu teria outra pergunta. Obrigado.

Ivan de Souza Monteiro:

Eu diria que sim, que esse nível que atingimos no 3T é um nível que consideramos extremamente adequado e compatível com o cenário externo que estamos vivendo. Lembrando, Fábio, que toda vez que você tem um cenário como esse é uma oportunidade, e o Banco se posiciona assim, o Banco estará com seus clientes em um cenário bom e em um cenário ruim. Nós não somos um Banco de fazer uma operação, nós somos um Banco de desenvolver relacionamentos.

Então, se você pegar a foto do trimestre e analisar aquilo como tendência, estaria equivocado. O que nós estamos fazendo em termos de estratégia é: manter o compromisso de prestar a assistência em momentos ruins e em momentos bons. Foco no que conhecemos demais, que é Brasil.



Tudo aquilo que pudermos indicar, ou permanecer, ou levar à convicção do nosso cliente de que estaremos suportando as operações, independentemente das crises que ocorrem, como ocorreu nos Estados Unidos e agora estão ocorrendo na Europa, essa é a tendência do que nós continuaremos a fazer.

Então, eu diria, sim, que o nível que nós atingimos é um nível excelente, e que não há qualquer perspectiva de crescimento relativamente à liquidez.

Fábio Zagatti:

Está ótimo. Obrigado, Ivan. E voltando à questão de qualidade de crédito, o que faz o Banco do Brasil estar tão confiante de que o pior já passou, seja na carteira de pessoa física do Banco, seja no Votorantim, sendo que as condições macro podem piorar ainda mais? Você mencionou aquele indicador, o *lead indicator* do Banco Votorantim, que possivelmente poderia atingir um pico no 4T. Mas fato é que a carteira de veículos do Banco do Brasil continua crescendo acima da indústria. Enquanto alguns bancos estão contraindo carteira nos últimos três trimestres, vocês vieram crescendo essa carteira e crescendo forte.

O que lhes dá essa segurança de que essas operações que foram originadas nos últimos seis meses não podem ter também algum *issue* de qualidade de crédito nos meses que ainda virão?

Ivan de Souza Monteiro:

Fábio, acho que talvez você tenha interpretado mal o que eu coloquei. Quando você teve a medida macroprudencial, primeiro com relação ao orçamento; orçamento feito em outubro, macroprudencial em dezembro, então os números que ele está performando não foram capturados no orçamento que desenhamos originalmente. Esse é o primeiro ponto.

No mês de janeiro, mês seguinte às macroprudenciais, houve uma forte queda na produção, bastante acentuada. E eu não sei se nós já podemos informar esses números, provavelmente você ainda não os tem, mas a produção nos meses de setembro, outubro e muito provavelmente novembro e dezembro, fruto daquela questão de ter um indicador precedente indo para um nível que possa nos indicar que a métrica de inadimplência de 90 dias se reduzirá, ela está sofrendo um ajuste muito forte. É que você não tem essa informação ainda, mas eu já estou adiantando.

Então, estamos privilegiando completamente, não o volume, mas a qualidade da originação. O que esperamos é ter nos próximos meses ter uma redução do indicador precedente, e ainda não posso te adiantar que atingimos um pico no indicador precedente, mas posso te dizer que todas as medidas necessárias para que esse indicador precedente se reduza já foram adotadas, inclusive com a redução da originação.

Fábio Zagatti:

Entendi, Ivan. Então, efetivamente, o que você disse é originação em setembro, outubro e agora o preliminar de novembro está significativamente abaixo do que estava? Porque eu entendo o impacto da medida macroprudencial. De fato, uma carteira que vinha crescendo a 5%, 6%, trimestre a trimestre caiu para 4% no 1T, mas



no 2T ela foi 7%, trimestre a trimestre, e agora no 3T ela veio a 3%. O que você está falando é que essa carteira reduziu significativamente a velocidade?

Ivan de Souza Monteiro:

No caso específico do Banco Votorantim, sim. No segmento de veículos, sim. E fruto das medidas com o objetivo que eu já relatei anteriormente. Então você verá a produção de setembro, a produção de outubro, a produção de novembro e a produção de dezembro com uma busca incessante na redução do indicador precedente de inadimplência.

Fábio Zagatti:

Está ótimo, Ivan, muito obrigado.

Rafael Ferraz, Banco Safra:

Bom dia. Eu queria só insistir um pouco mais na questão de inadimplência. Vocês disseram que o pico desse indicador precedente da inadimplência do Banco Votorantim ainda deve ser atingido este ano, me corrija se eu estiver errado. Eu queria saber se até o final do ano ainda existe algum impacto que possa vir para o indicador acima de 60 e 90 dias do próprio Banco Votorantim, inadimplência, e se isso pode ter algum respingo para os indicadores também do Banco do Brasil como um todo. Obrigado.

Ivan de Souza Monteiro:

Nós não atingimos ainda, como mencionei anteriormente. Nós achávamos que íamos atingir em setembro, algumas decisões que tomamos já no mês de junho. Infelizmente não atingimos em setembro e avançamos para outubro.

Nós ainda não atingimos. Esperávamos atingir em setembro e não atingimos, tomamos outro conjunto de medidas com esse objetivo e esperamos atingir em 2011 o precedente, para que ele comece a fazer impacto no indicador de 90 dias, que nós acompanhamos com mais cuidado. Esse indicador precedente é de atraso de primeira, segunda e terceira parcela.

Mas só reforçando a colocação que eu fiz para o Fábio, vocês perceberão em termos de produção uma diminuição bem significativa na originação dessa carteira com o objetivo de influenciar novamente o indicador precedente.

Rafael Ferraz:

OK, Ivan. E nessa linha, de alguma forma vocês precisariam fazer algum reforço adicional de provisão para essa carteira do Banco Votorantim dos níveis atuais, ou vocês já estão de certa forma confortáveis com o que vocês mostraram nesse trimestre? Só para tentarmos ver qual deveria ser o movimento dos próximos trimestres.

Ivan de Souza Monteiro:

Nós devemos ainda fazer reforço de provisão, porque esse é um modelo, conforme o comportamento da inadimplência vai subindo, o modelo captura isso e vai indicando o



reforço de provisão. Então, se você tiver uma inclinação na curva do precedente, você pode esperar um crescimento dessa provisão.

O impacto no Banco é um impacto relativamente pequeno, dado o tamanho da carteira lá versus a carteira aqui, o impacto no Banco do Brasil. Mas enquanto não houver essa reversão, você não consegue capturar no seu modelo de provisão.

Rafael Ferraz:

Perfeito, Ivan. Se você me permitir só ter também um *update*, uma atualização, mudando um pouco de assunto, em relação à questão do desenvolvimento da bandeira Elo, se vocês pudessem falar um pouco como está a estratégia de vocês, se mudou alguma coisa, como está a emissão de cartões e outras informações que possam ser relevantes para nós. Obrigado.

Maria Izabel Gribel:

Bom dia. A Elo está, de fato, em um período pré-operacional ainda. Os três Bancos já estão emitindo, Bradesco, Banco do Brasil e Caixa Econômica; o Banco do Brasil já emitiu aproximadamente 40.000 cartões, mas ainda de forma mais reativa, não iniciamos a venda mais forte desse produto.

Rafael Ferraz:

Perfeito. Obrigado pela resposta.

Regina Sanchez, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Obrigada pela oportunidade. Achei muito boas as respostas até o momento, e quando eu olho o resultado do Banco do Brasil nesse 3T, acho que a parte até de inadimplência, que eu vi muitas perguntas, não me surpreende, o *guidance* do Banco já indicava que teria uma deterioração, o próprio segmento de veículos dentro do Banco Votorantim, também acho que já era também esperado que subisse essa inadimplência.

O que realmente chamou a atenção, e acho que um pedaço vocês já explicaram muito bem, a questão da mudança do *mix*, das captações, até acho que ficou legal a abertura no slide 12 da apresentação deste *call*, um pouco diferente do que está na página 13 do MG&A, com uma abertura um pouco diferente.

O que falta, da minha parte, entender é o que aparece nesse slide 12, nessa linha demais, que aí não está nem dentro da questão de captações, e também o resultado do Banco Votorantim, que acabou sendo, na verdade, um prejuízo nesse trimestre. Queria entender o quanto desse prejuízo, o quanto de impacto na margem financeira nessa linha de demais nós poderíamos não considerar eventualmente recorrente para os próximos trimestres? Se teve algum evento que vocês considerem “isso aqui passou e não deve ocorrer novamente”. É nessa linha minha pergunta.

Ivan de Souza Monteiro:

Se eu entendi bem, Regina, não consigo caracterizar nenhuma tendência, como mencionei anteriormente, em relação ao comportamento da captação para o próximo



trimestre. Pelo contrário, acho que podemos até ter um benefício em relação à postura que adotamos no 3T. Então, não caracterizaria.

A questão do Banco Votorantim é como mencionei anteriormente: você tem financeira do Banco Votorantim e tem o próprio Banco. O conjunto do Banco performa bem, e a financeira descolou a sua inadimplência em relação ao que projetamos anteriormente.

Você quer algum outro detalhe em relação à questão da margem?

Regina Sanchez:

Eu queria, naquela linha de demais, que nós vemos ali que teve uma queda de uns R\$360 milhões no slide 12, e também olhando o Votorantim até antes de provisão, porque essa parte de aumento da inadimplência eu acho que está OK. Estou falando até um pouco dessa performance antes de provisão, eventualmente alguma coisa que não esteja relacionada somente à questão de captações.

Ivan de Souza Monteiro:

Vou separar. Com relação ao Votorantim não tem nada que chame nossa atenção antes de provisão. Pelo contrário. Quando nos tornamos acionistas, o que nós fizemos? Nós fizemos uma mudança no *mix* da carteira da BV Financeira; a BV Financeira é muito focada em veículo usado, e nós fizemos uma mudança buscando crescer também em veículos novos, na nossa visão, uma carteira de inadimplência melhor e menor do que, comparativamente, veículo usado.

Com relação ao Banco de atacado, nós sempre buscamos privilegiar as operações mais focadas no *middle market*. Então você percebe certa estabilidade no volume das operações envolvendo *large corporate* e *corporate*, e você percebe claramente uma tendência de crescimento no *middle market*.

Isso é bom, pois traz uma estabilidade grande ao resultado do Banco no lado da carteira de atacado, e propicia também uma melhor margem; dado que os tickets são menores, buscamos avançar nesse aspecto. Então, trazendo o resultado do Banco antes da provisão envolvendo a carteira de veículo, nenhuma alteração significativa.

Do lado da margem, o que estamos procurando? Até fruto das sugestões, e acho que ontem houve uma interpretação um tanto quanto talvez “equivocada” do que aconteceu, nós procuramos dar o maior nível de abertura. O que faremos para o 4T, revisitaremos esse quadro e daremos um nível maior ainda de abertura em relação a esse quadro, já que não foi suficiente para suprir toda a demanda de informação que vocês necessitam. Então você pode aguardar isso para o 4T.

Regina Sanchez:

OK. E só um *follow-up*: já podemos esperar, então, que volte a apresentar um resultado positivo no Banco Votorantim no 4T?

Ivan de Souza Monteiro:

Como mencionei para você, se você me falar do resultado do braço de atacado do banco, acredito que continue positivo como tem sido até então, e o resultado de varejo



na BV Financeira vai depender muito do comportamento desse indicador precedente de inadimplência.

Esse é o único dado que não dá para afirmar que atingimos o pico. Nós esperávamos, inclusive me lembro a última vez que conversei com alguns analistas, que isso fosse acontecer em setembro, já fruto de várias decisões que havíamos tomado nos meses de maio e junho. Infelizmente não aconteceu, e esperamos que aconteça ainda ao longo de 2011.

Também tem outro dado importante: todo planejamento que fazemos, no caso específico da BV Financeira, já está pautado em um ambiente de 2012, onde você não tem mais aquele reconhecimento. Quando você faz a cessão de carteira, você tem o reconhecimento de resultados imediatos. O cenário regulatório de 2012 é muito diferente, já é um cenário onde você não reconhece essas operações, e também não terá mais aquelas cessões com coobrigação, você deve fazer cessões sem coobrigação. Então, nós também preparamos a financeira para que ela seja lucrativa nesse ambiente.

Regina Sanchez:

Excelente ponto, Ivan. Só um *follow-up* nessa: teve ainda compra de carteira da BV Financeira nesse trimestre, ou vocês já estão preparando, deram uma parada e vão passar a comprar sem coobrigação a partir de janeiro de 2012?

Ivan de Souza Monteiro:

Isso será regulação. Nós só compraremos no ano que vem sem coobrigação. O que eu falo em termo de preparação é que você acaba tendo certo artificialismo nesse mecanismo, e por isso até que o regulador alterou isso, de reconhecer os ganhos de uma carteira que você cede, e ela segue a sua vida, essa carteira segue sua performance ao longo dos anos.

Então, de modo geral, estamos revisitando não só a questão de não termos mais esse reconhecimento, mas todos os custos associados internamente para saber se o Banco, especificamente se nós isolássemos a financeira, se ela teria um resultado positivo e compatível com a rentabilidade que esperamos dentro desse novo ambiente regulatório.

Eu poderia citar várias medidas. Várias estruturas que tínhamos duplicadas no Banco e na própria BV Financeira, estão virando estruturas únicas etc., com o único objetivo de adaptar rentabilidade a esse novo cenário regulatório de 2012.

Regina Sanchez:

Excelente. Mas então, nesse trimestre específico, 3T, teve compra de carteira?

Ivan de Souza Monteiro:

Teve compra. Nós temos isso regularmente.



Regina Sanchez:

Running normal. Perfeito. A minha segunda pergunta, já no segmento de seguros e previdência, que vocês no *year-to-date*, desde o início do ano têm apresentado uma performance excelente, na minha visão, mas quando comparamos especificamente com o 2T, que foi excepcional, teve uma queda. Podemos esperar uma contínua melhora no 4T nesse segmento de seguros e previdência, que sabemos que o Banco colocou bastante foco e acabou fazendo o acordo com a Principal e também a reestruturação com a Mapfre? Obrigada.

Marco Antônio:

Poderia repetir a pergunta?

Regina Sanchez:

Marco Antônio, repito sim. O segmento de seguros e previdência, que eu sei que tem sido um destaque dentro do ano, até no 2T apresentou um crescimento excepcional, e acho que só não cresceu no 3T, porque o 2T foi muito bom. O que podemos esperar para o 4T, indo para frente, depois que vocês renovaram o acordo com Principal e também a reestruturação da Mapfre?

Marco Antônio:

OK. Obrigado pela pergunta. Nós tivemos, na realidade, um desempenho, em termos de seguro, previdência e capitalização, também muito forte no 3T. Como de fato você falou, o 2T foi excepcional, e dá uma relação ao trimestre anterior um pouco menor.

Mas quando comparamos trimestre contra trimestre, se nós voltarmos a 2010, veremos que de um trimestre para o outro crescemos, em termos de tarifa, 25%, que é um negócio, na nossa visão, extraordinário.

Quando você olha agora, com as perspectivas do 4T, temos uma mudança bastante interessante, que dentro da visão do Grupo BB Mapfre, nós já começamos, a partir de agora, desse dia 31 de outubro, a emitir todas as nossas apólices de automóveis pelo Grupo. Nós já desvinculamos da antiga operação com a SulAmérica e passamos agora à segunda fase, como estamos falando aqui, de integração dentro dessa nossa linha de estratégia com o Mapfre.

Então, a primeira foi aquela fase *[inaudível]*, colocamos tudo junto, juntamos as operações; passamos agora nessa fase a já emitirmos tudo através do Grupo...

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Marco Antônio, está dando um ruído na sua ligação. Você pode tirar do viva-voz e pegar o telefone?

Marco Antônio:

O que estamos esperando agora para capturar nesse último trimestre já é essa sinergia, de estarmos integrados na questão do automóvel. Já lançamos alguns produtos novos na parte de pessoas, na parte do rural; lançamos também o seguro agrícola faturamento, que você deve ter visto em julho de 2011, já tem dado um



reforço bastante grande; o crédito protegido, também desde o ano passado, já tem agora um incremento de faturamento bastante intenso.

Do ponto de vista da capitalização, de fato esse é o trimestre, na nossa visão, mais forte, não só da Brasilprev, mas do mercado de modo geral. Eu acho que, na questão da previdência, também teve um fenômeno bastante interessante: como crescemos muito no 2T, era natural de se esperar que o próprio Bradesco, o próprio Itaú, que detêm, junto à Brasilprev, a hegemonia desse mercado, também reagissem e crescessem forte.

Acho que isso fez com que, de alguma maneira, o mercado desse uma 'espichada' bastante intensa nesse 3T, fazendo com que devamos ter, ao final de 2011, mais um ano excepcional em previdência. Até por que, agora em novembro e dezembro é onde de fato você tem, em meses normais, se comparar com anos anteriores, o maior incremento de arrecadação, seja pela questão do 13º, seja pela questão dos 12% do imposto de renda, seja por que de alguma maneira as pessoas têm recursos disponíveis extras e adicionais.

Capitalização, continuamos seguindo o mesmo ritmo, primeiro lugar tanto em faturamento quanto em reserva. Também devemos ter uma boa expansão até o final do ano.

Portanto, a nossa expectativa, de modo geral, para o 3T é muito positiva naquilo que já está consolidado, no caso específico de previdência, na capitalização também já estamos finalizando toda a operações.

E naquilo que temos de mais robusto, que foi a aliança com a Mapfre, porque envolveu várias seguradoras, envolve um *business* maior, tanto na parte de pessoas, vida, prestamista, acidentes pessoas e patrimônio, auto e residencial, uma expectativa bastante grande após o término dessa segunda fase, que foi a implementação do processo auto, e, a partir daí, ganhar as sinergias que ainda tem que ser ganhas.

Regina Sanchez:

Obrigada, Marco.

Henrique Navarro, Santander:

Bom dia. Duas perguntas, primeiro sobre a seguradora. Temos acompanhado o setor de seguros, e todos os participantes dizem que a concorrência está muito forte, o que está levando a uma pressão e os índices de sinistralidade estão sofrendo bastante. Minha pergunta é: passado quase um ano da associação Mapfre e Banco do Brasil, como está caminhando essa associação, principalmente no ramo de automóveis? Como está a política de ganho de market share?

É aquela história que vocês sabem: market share, no final das contas, é a decisão de qual risco você aceita na sua carteira. Se você ajustar o sistema para deixar passar 50% de sinistralidade, você não vende nada, e se deixar passar 90%, 80%, você vende bastante. Quem decide isso, no final das contas? Quem controla esse mecanismo de ajustar qual sinistralidade você aceita na sua carteira, que acaba resultando nesse ganho ou perda de market share? E como está a estratégia em relação a isso?



Marco Antônio:

Obrigado pela pergunta. Mais uma vez, não sei se você chegou a ouvir, a partir de 31 de outubro nós concluímos toda a segunda fase do processo de reestruturação especificamente com o processo auto. Ou seja, a partir de novembro, todas as nossas novas emissões já estão debaixo do mesmo grupo segurador.

Portanto, o que costumamos dizer nesse mercado de auto, que você analisou bem, é um mercado extremamente competitivo; em algum momento nós tivemos uma pressão bastante grande em termos de margem por dois motivos, na realidade: acho que o aumento da sinistralidade é um, mas acompanhado do aumento dos custos médios, não só de peças, como de mão-de-obra. Isso fez com que, de fato, você tivesse uma pressão no resultado.

Nós vimos corrigindo paulatinamente, dentro de um modelo de precificação de risco, onde estabelecemos índices toleráveis e aceitáveis de sinistralidade por estado, por município, por região, por tipo de carro, por tipo de segmento de clientes, enfim, tentando traduzir toda a estratégia do Banco em termos de segmentação de clientes também na utilização desse tipo de solução, que é o seguro auto.

Então, eu diria que, na nossa visão, o pico de sinistralidade ocorreu em julho, por alguns fenômenos, onde se enxerga férias e alguns acidentes naturais em termos de algumas regiões, onde precipita-se um pouco mais de sinistralidade, e agora já vimos acompanhando, pelo menos dentro da nossa visão de Grupo aqui, uma maior normalidade.

Vocês não têm dados ainda da Susep consolidados a partir de junho, só disponibilizados online em julho, portanto você não consegue fazer, ainda, uma comparação bastante grande com todo o mercado. Mas sabemos que, de modo geral, o mercado passou por um processo muito semelhante.

Na nossa participação hoje, se olharmos julho, aquilo que temos de Susep, estamos com 16% do mercado de auto, 18% do mercado de pessoas; somos a primeira seguradora em pessoas, temos 12,8% em ramos elementares, danos. Ou seja, quando consolidamos esse negócio com a Mapfre, hoje nós nos posicionamos como segundo grupo segurador. Isso tem nos dado uma tranquilidade em colocarmos nossas estratégias, e dentro dessas estratégias está a tolerância ao risco, ou seja, a precificação baseada nos nossos modelos de risco aqui, de forma tranquila, sem ter nenhum tipo de pressão por market share.

Acho que continuaremos crescendo, através de excelência em serviços, através de um entendimento melhor, e acho que essa aliança estratégica nos possibilita isso, enxergar o cliente na sua totalidade, não só enxergar o cliente isoladamente através do produto.

Ou seja, eu não estou vendendo, não estou vendendo vida, não estou vendendo prestamista ou AP isoladamente. Não, eu estou vendendo para o cliente uma solução global em termos de proteção pessoal, familiar e patrimonial. Isso faz com que tenhamos um ganho de escala, um ganho maior de consumo dos nossos produtos através dessa metodologia, dessa estratégia, e faz com que não precisemos isoladamente olhar o negócio auto e mexer nas nossas malhas, ou afrouxar nossa tolerância a risco para crescer de forma exacerbada em termos de mercado.



Nós temos uma participação muito boa. Talvez o mercado de auto seja o mais competitivo, onde encontramos mais seguradoras dispostas a pagar preço para entrar nesse mercado, mas, mesmo assim, temos mantido nossa política de precificar nossos negócios através de uma política de risco onde entendemos aceitáveis determinados índices de sinistralidade.

Henrique Navarro:

Excelente. Então, o cenário que você traça não é de guerra de preços para os próximos trimestres, é um cenário em busca de um market share mais consciente. É isso?

Marco Antônio:

Eu acho que sim, e acho que isso tem se dado não só pelo Grupo, mas também, e conversamos muito em termos de mercado, pelos outros grandes *players* deste mercado. Isso é natural.

A guerra foi instaurada, em algum momento se baixou, mas se viu que isso não leva a canto algum. Então, o que temos percebido já em conversas, e essa é nossa postura, é vamos crescer com uma estratégia de serviços, uma estratégia de excelência, uma estratégia de enxergar o cliente de forma muito mais holística, muito mais plural, do que isoladamente enxergar o negócio de auto, ou o negócio de pessoas, ou o negócio de danos isoladamente.

Henrique Navarro:

Obrigado. Minha segunda pergunta, desculpe voltar ao tema de depósito a prazo, mas será rápido: foi incrementado, então, o nível de depósitos a prazo. Esse excesso de liquidez que foi criado foi aplicada em título público, alguma coisa, onde eu imagino, e me corrija se eu estiver errado, que o *net-net* disso é negativo; ou seja, você está reduzindo um pouco a rentabilidade aplicando esse excesso de liquidez que é captado a um custo em um título público, alguma coisa que você ainda tem que pagar imposto em cima.

Eu entendi, pelo que foi falado aqui, que a tendência não é de aumento. Manteremos no nível que está agora essa liquidez. Ou seja, até que, pouco a pouco, esse excesso de liquidez seja consumido por um aumento da carteira, eu ainda devo carregar esse *burden* de um excesso de liquidez sendo aplicado em título público durante algum tempo. Então, eu posso contar com isso, o cenário é esse. Eu descrevi corretamente ou tem alguma coisa errada?

Ivan de Souza Monteiro:

Sua avaliação está correta. Nós só achamos que esse consumo será um pouco mais rápido do que você está imaginando. A dinâmica da carteira está muito boa, e acreditamos que isso vá voltar aos níveis tradicionais que sempre tivemos. Então, eu não diria que vai demorar tanto tempo como você imagina, pelo contrário.

Henrique Navarro:

Um ou dois trimestres e já queima esse excesso de liquidez, e volta-se ao normal. Algo por aí?



Ivan de Souza Monteiro:

Na verdade, achamos que o fato de ter essa liquidez gera um benefício muito interessante para o Banco no 4T, não só podendo atender eventual aumento de operações ativas, mas por que efetivamente não precisamos mais elevar esse volume.

Henrique Navarro:

OK. Muito obrigado.

Eduardo Nishio, Flow Corretora:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação à Previ. Acho que o grande avanço que vocês tiveram no final do ano passado foi a própria Previ reconhecendo os ganhos que vocês tiveram no balanço deles. Eu queria saber em relação agora à transferência efetiva do caixa, quando vocês acham que será efetivamente solucionada essa questão. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é em relação ainda ao Votorantim. Eu queria voltar ao ponto da Basileia e saber quanto o Votorantim tem hoje em Basileia. E em relação ao cenário regulatório do ano que vem, essas mudanças contábeis, olhando para alguns modos de menor porte que adotaram a 3533 lá atrás, tiveram um impacto bem forte, negativo, no lucro, na adoção. Queria saber como vocês estão se preparando em relação a isso também. Obrigado.

Ivan de Souza Monteiro:

Primeiro, com relação à Previ, não tem nenhuma novidade nesse aspecto. Nós temos vários fluxos entre o Banco e a Previ, então não causa preocupação o fato de aquele fluxo específico vir para cá ou não. Temos vários outros fluxos e não nos causa preocupação qualquer questão relativa a isso.

O importante, como você mencionou, era o reconhecimento no balanço, e prévio a esse reconhecimento você tem várias interações internas e várias interações com o regulador. As regras para esse reconhecimento são bastante rígidas, como você sabe. Então, esse foi o grande desafio que tivemos, que foi superado com absoluta tranquilidade.

Com relação à questão do Banco Votorantim, eu vou voltar a mencionar a questão da BV Financeira. Toda a revisita que está sendo feita é com o objetivo de, no novo ambiente regulatório, ela permanecer sustentável.

Então, tanto com relação à duplicidade de estruturas que estamos eliminando agora, com relação a dado o novo ambiente regulatório impossibilitar o reconhecimento antecipadamente das cessões de carteira, o que gostaríamos é que, isolado o banco de atacado, que ela tivesse um resultado e uma rentabilidade compatível com o que temos aqui no Banco do Brasil. É isso que está se perseguindo.

O ambiente regulatório está dado. É uma decisão já tomada. Então, em vez de esperarmos o impacto do ambiente regulatório ao longo de 2012, estamos antecipando o cenário de qual serão resultado dentro desse ambiente regulatório, e



tomando medidas necessárias que garantem que, ao longo de 2012, rodando a financeira no novo ambiente regulatório, ela seja plenamente sustentável.

Gilberto Lourenço da Aparecida:

E a Basileia está 12,7%.

Eduardo Nishio:

OK. Algum plano de recapitalização? Porque eu acredito que vocês tenham um acordo com o Votorantim de mínimo de 13%, não?

Ivan de Souza Monteiro:

Nenhum plano. Lembrando que bancos com as características do Votorantim, em que você tem o mecanismo de cessão de carteira, podem ser utilizados para mitigar eventual decréscimo de Basileia.

Eduardo Nishio:

OK. Obrigado.

Operador:

Não havendo mais perguntas, passo a palavra ao Sr. Ivan Monteiro para as considerações finais.

Ivan de Souza Monteiro:

Agradeço a presença de todos. Eventuais dúvidas e informações adicionais, vocês podem buscar diretamente com o RI, com a equipe do Gilberto, ou através do nosso site. Agradeço muito, e obrigado pela presença de todos, novamente.

Operador:

A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e lembramos que o material utilizado nessa teleconferência está disponível no Portal BB, na página de relações com investidores. Obrigado pela participação, tenham todos um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”