



Operadora:

Bom dia a todos. Iniciamos neste momento a teleconferência do Banco do Brasil para discussão do resultado do 3T10. 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.

Conosco, hoje, estão os senhores: Sr. Ivan de Souza Monteiro, Vice-Presidente de Finanças, Mercado de Capitais e Relações com Investidores; Sr. Gilberto Lourenço da Aparecida, Gerente Geral de Relações com Investidores; e Sr. Eduardo César Pasa, Contador Geral.

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

Agora, passo a palavra ao Sr. Gilberto, que dará início a teleconferência.

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos a nossa teleconferência sobre os resultados do Banco do Brasil no 3T10.

Acredito que o slide número três resuma bem o que foi o resultado do 3T. Mantivemos nossa liderança na indústria bancária, entregamos um resultado operacional consistente, onde os destaques foram o crescimento das receitas com negócios, refletidos no crescimento da margem financeira, das rendas de tarifas e na redução do risco de crédito, que possibilitou a redução de despesas com provisões para crédito de liquidação duvidosa.

No slide número quatro nós apresentamos algumas lideranças no Banco do Brasil, na indústria bancária, com destaque para ativos totais, onde o Banco do Brasil apresentou participação de 21,2% de market share.

Seguindo para o slide número cinco, vemos a evolução do lucro e da rentabilidade do Banco. Finalizamos os 9M10 com um lucro de R\$7,7 bilhões e lucro recorrente de quase R\$7 bilhões, um crescimento no lucro recorrente de 38,8% em relação ao mesmo período de 2009, demonstrando que as estratégias adotadas pelo Banco do Brasil nos últimos períodos vêm garantindo resultados consistentes.



Falando agora sobre a formação do resultado financeiro, no slide seis, podemos ver a evolução da margem financeira bruta do Banco, que apresentou expansão em relação ao mesmo período de 2009, impulsionada principalmente pelo forte crescimento das receitas com operações de crédito, que apresentaram evolução de 34% quando se compara 9M10 ao 9M09.

No slide número sete verificamos o comportamento do spread do Banco por carteiras e também o spread global. A contração dos spreads na carteira pessoa física ocorre em razão principalmente da concentração nas operações com menor risco associado e que também trazem menores margens, como o crédito consignado e o financiamento a veículos.

O gráfico à direita, onde vemos o spread ajustado pelo risco, entre outras informações, corrobora a percepção de que a oscilação do spread decorre das alterações do *mix* das carteiras. Embora tenha havido redução do spread bruto do Banco em relação ao 3T09, quando esse é ajustado pelo risco o comportamento é bem diferente. Desde o 3T09 o spread ajustado pelo risco cresceu 80 b.p., a despeito da queda de 20 b.p. no spread global.

Seguindo para o slide número oito observamos que o custo de captação do Banco vem melhorando em função do crescimento apresentado nos chamados *core deposits*, depósitos de custo mais baixo, que teria sido maior do que no crescimento ocorrido nos depósitos totais.

Já no slide nove verificamos que o Banco manteve sua liderança no mercado do crédito, com market share de 20% em setembro de 2010, somando ao final do período R\$339,8 bilhões. O destaque nesse slide continua sendo o crescimento da carteira de pessoas físicas, que vamos comentar no próximo slide.

No slide número dez fazemos uma abertura das operações de crédito à pessoa física, que cresceram 25,3% em 12 meses. Podemos observar que as operações de crédito consignado e financiamento a veículos representam 62,8% do total da carteira à pessoa física, o que justifica a queda observada no spread, por essas serem operações com menor risco. O destaque no trimestre ficou por conta da carteira de financiamento a veículos, que cresceu desde junho de 2010 11,1% e 31,4% sobre setembro de 2009.

Passando agora para o slide número 11, apresentamos a evolução do saldo das operações de financiamento para pessoas jurídicas, que em 12 meses apresentou um crescimento de 20%. Observe que o crescimento maior ocorreu nas operações com médias e grandes empresas, fato que explica a redução de spread dessas operações, porém com melhoria de risco.

No slide seguinte damos mais detalhes da evolução dessa carteira. Como pode ser visto no slide 12, temos a abertura da nossa carteira de crédito PJ por finalidade, com destaque para a participação de operações de investimento, que representam 21,9% da carteira, e apresentaram um crescimento no trimestre de 7,2%. Em um ano o crescimento dessas operações alcança 34%.

No slide 13 vemos que o crédito a micro e pequenas empresas para investimentos cresce principalmente em linha com o BNDES. Destaque para a performance do Cartão BNDES, que no trimestre apresentou crescimento de 19%. Esse desempenho



decorre em especial da facilidade operacional do produto, dos prazos praticados e da possibilidade de reutilização dos valores amortizados.

No slide número 14 apresentamos a evolução do volume de operações de capital de giro das MPEs, que estão garantidas pelo fundo garantidor de operações, o FGO, especialmente em linhas ligadas a capital de giro, neste slide. O saldo dessas operações cresceu 10,6% entre junho e setembro deste ano, encerrando o semestre com R\$5,6 bilhões, mais de 10% da carteira total para este segmento.

O FGO, além de facilitar o acesso ao crédito às empresas, que não dispõe de garantia, contribui para a redução do risco médio da carteira e favorece a prática de preços mais favoráveis às micro e pequenas empresas.

No slide número 15, as informações constantes neste slide ratificam a posição do Banco do Brasil como o maior parceiro do agronegócio brasileiro, com um market share de 61,9%. O destaque do trimestre foi o crescimento das operações de comercialização, 13% especialmente no setor de pessoa jurídica, ainda por conta de sazonalidade.

No slide número 16, complementando as informações do slide 15, sobre a carteira do agronegócio, observamos o crescimento da utilização de mitigadores de risco. Mais de 67% das operações de custeio da safra 2010/2011 foram contratadas com algum tipo de mitigador de risco, contra 61% da safra 2009/2010.

Na parte inferior do slide apresentamos um quadro com os valores e o percentual de mitigadores para as principais culturas no Brasil, com destaque para as operações de milho e soja, que passaram a contar com mitigadores de preço, além dos tradicionais mitigadores contra intempéries climáticas.

O slide 17 nos traz alguns dados relativos ao Banco Votorantim, com destaque para o volume de seus negócios, que cresceu após a parceria firmada com o Banco do Brasil, especialmente com o aumento de seu market share no financiamento a veículos. Aqui a métrica utilizada é o fluxo de contratação, 22,6% de market share ao final do 3T10.

Outro ponto importante é o fato de que, mesmo com o aumento do volume e sua originação, a inadimplência do Banco Votorantim apresenta uma tendência declinante desde o início da parceria com o Banco do Brasil.

No slide número 18 apresentamos um comparativo da qualidade do risco do Banco do Brasil e do sistema financeiro nacional, onde, conforme pode ser observado, o percentual de operações com risco AA a C do Banco do Brasil melhorou nos últimos 12 meses, encerrando setembro de 2010 com 92,8% contra 92,2% da indústria bancária.

Os gráficos do slide número 19 demonstram que a estratégia adotada pelo Banco do Brasil em direcionar suas operações para negócios com riscos menores vem surtindo efeito. Vale lembrar nossa estratégia no segmento de pessoa física, direcionando esforços para crédito consignado, operações de financiamento a veículos e, mais recentemente, financiamento imobiliário.

Os índices de inadimplência de pessoa física e pessoa jurídica apresentaram tendência declinante nos últimos 12 meses em níveis mais baixos do que estes mesmos índices do sistema financeiro com um todo.



Reduções na inadimplência podem ser vistas em ambas as carteiras, também na comparação trimestral.

No slide 20, vemos que, em linha com a melhora observada na carteira, houve redução nas despesas com provisão para crédito de liquidação duvidosa, redução de 8,1% em relação ao trimestre anterior, e de 12,5% em relação a setembro de 2009. Mesmo com a melhoria na qualidade da carteira, mantivemos a prudência em relação ao índice de cobertura de provisões sob operações vencidas há mais de 90 dias, aqui falando somente de provisões requeridas, sem considerar provisões adicionais, que é mais alto do que o sistema financeiro nacional. Banco do Brasil, 181,6%, sistema financeiro, 171,2%.

No slide 21, apresentamos a evolução das receitas comerciais do Banco do Brasil. Explicando aqui, as receitas comerciais compreendem a margem financeira, as receitas com operações em seguro e as receitas com tarifas, que registraram crescimento de 20,6% quando compara 9M09 contra 9M10.

A margem financeira obviamente lidera a expansão das receitas, mas o crescimento também foi impulsionado por um desempenho favorável das receitas de prestação de serviços e de resultado com operações de seguro. Este comportamento decorre da estratégia de diversificação de negócios, como veremos no próximo slide.

No slide número 22, como pode ser visto, mostramos negócios com alto potencial para diversificação de nossas receitas, destacando os montantes gerados a título de receita de prestação de serviços. O mercado bancário brasileiro caminha para um modelo mais baseado em tarifas, e os segmentos de mercado evidenciados experimentam taxas de crescimento elevadas.

O Banco do Brasil vem se posicionando para capturar as oportunidades decorrentes desse cenário, como vocês acompanharam anunciamos recentemente diversas medidas para alavancar as receitas com cartões e seguridade, e também estamos expandindo de forma vigorosa a estruturação de operações no mercado de capitais.

Consequência disso, o crescimento nas receitas com cartão de crédito, aqui especificamente receita de prestação de serviço, 28,3% 9M, administração de fundos 16%, seguro, previdência e capitalização 59% e as receitas decorrentes de operações de mercado de capitais 25%.

Passando para o slide 23, verificamos que o Banco do Brasil mantém sua participação no mercado de cartões, acima de 20%; a métrica aqui é faturamento com cartão de crédito e débito. Em termos de faturamento, o Banco do Brasil apresentou um crescimento consistente no trimestre, de 11,3% sobre o trimestre passado.

No slide 24, vemos que a reestruturação societária da área de seguridade, iniciada em 2008, já vem mostrando bons resultados. Em um ano o resultado de seguridade aumentou 37,5%, só no trimestre o crescimento foi de 16,7% e a participação no resultado do Banco aumentou para 13,5%. Lembrando que o desafio em cinco anos é nós chegarmos próximo a 25% do resultado do Banco, sendo gerado pelo negócio de seguros.

O slide número 25 faz referência às despesas administrativas. Na comparação com o mesmo período do ano anterior, as despesas administrativas cresceram 10%. Este número *pro forma*, integrando todas as despesas administrativas de Banco Votorantim



e de Nossa Caixa no período de comparação, ficando na parte inferior do *guidance* divulgado, com uma evolução em linha ao crescimento de nossos negócios e reafirmando a autoridade do Banco do Brasil na gestão de suas despesas.

As despesas de pessoal apresentaram crescimento mais elevado no trimestre por conta de expansão do quadro de funcionários, já como iniciativa para reforçar nossa força de vendas e do reajuste salarial concedido em setembro.

No slide 26 temos o índice de Basileia, que ao final de setembro atingia 14,2% e permitia uma expansão de até R\$118,6 bilhões em ativos de crédito, ponderado a 100%. Se considerada a emissão de dívida subordinada, no valor de US\$660 milhões – na realidade aqui utilizaríamos US\$650 milhões como capital de nível 2 –, nossa capacidade de expansão cresceria para R\$128,8 bilhões.

Antes de encerrarmos a apresentação e passarmos para o debate, temos no slide 27 as estimativas para 2010, nosso *guidance*, comparadas com o realizado pelo Banco do Brasil até o 3T10, portanto 9M. Cabe salientar inicialmente que revisamos novamente as estimativas para perda de PCLD sobre a média da carteira de crédito, em razão da melhoria da qualidade dessa carteira e da alteração no *mix* da carteira com o aumento de concentração em operações com mais colateral e com menor risco.

Quanto ao spread, já houve melhoria em relação ao 2T, e espera-se melhoria no 4T para que o ano se encerre dentro das estimativas divulgadas. O realizado para depósitos totais continua abaixo de nossas estimativas, mas a expectativa é de que haja um crescimento mais forte na base de depósitos no último trimestre do ano.

Em relação à carteira de crédito de pessoa física, também esperamos um forte crescimento no último trimestre do ano, razão pela qual mantemos nosso *guidance*.

Bem, estes eram os pontos que eu gostaria de destacar. Podemos, agora, passar para a sessão de perguntas e respostas, lembrando que temos conosco nosso Vice-Presidente de Finanças e Mercado de Capitais e Relações com Investidores, Sr. Ivan Monteiro, além do Contador Geral, Sr. Eduardo Pasa, o Diretor de Crédito, Walter Malieni, e representantes da área de Risco, Aquisição de Bancos, Agronegócios, Cartões, Empréstimos, Financiamento e Governança do Banco Votorantim.

Muito obrigado.

Eduardo Nishio, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas, primeiro em relação à qualidade dos ativos. Nós vimos uma evolução boa na parte de inadimplência no trimestre, queria saber se vocês ainda veem espaço para uma melhora nos próximos trimestres, especialmente para 2011, se vocês veem ainda um espaço para melhora na qualidade dos ativos.

E em relação à parte de seguros, vocês têm o objetivo de 25% do lucro em cinco anos. Queria saber se vocês podem dar mais detalhes de como vocês querem chegar lá, qual o plano, como que está a atuação junto com a Mapfre, logo depois da aprovação da Susep, se ainda podemos esperar um pouco mais de crescimento para o 4T e para o ano que vem, em relação ao que foi reportado no 3T. Muito obrigado.



Ivan de Souza Monteiro:

Nishio, bom dia. Com relação à inadimplência, você deve ter acompanhado tanto a questão da safra 2010/2011, a utilização maior de mitigadores, tanto quanto a estratégia que adotamos na crise. Na crise nós optamos claramente por linhas de menor spread, mas por linhas de menor risco. Linhas, como o Gilberto destacou, como colaterais.

Então, a estratégia de crescimento do Banco no crédito consignado e no financiamento de veículos é vitoriosa, permite que avancemos no crédito com muita segurança. E à medida que essa carteira, essa parte do portfólio, avance em relação à carteira de crédito total, ela puxa o índice de inadimplência do Banco para baixo. É uma tendência consistente e muito colada. A performance do Banco é muito consistente e muito aderente ao que está acontecendo na economia brasileira. O Banco é um forte financiador da atividade produtiva brasileira.

Então, à medida que a economia vai bem, e está indo muito bem em 2010, com perspectivas muito positivas para os próximos quatro anos, é natural que esse índice se comporte à semelhança do que vem ocorrendo, não só de modo geral, pelo fato de a economia brasileira estar indo bem, mas no caso particular do Banco do Brasil, por essas opções.

Então, acho que linhas como consignado, linhas de financiamento de veículos, utilização de mitigadores de preço e contra intempéries, no caso do crédito agrícola, financiamento imobiliário, que ainda é pequeno mas está crescendo a uma taxa muito forte, tudo isso ajuda a puxar o índice de inadimplência do Banco a se colocar melhor que o do sistema como um todo.

Com relação especificamente à parceria de seguridade, eu não sei, Gilberto, se um representante da seguridade melhor falaria que eu.

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Ivan, na verdade, estamos sem representantes da seguridade, mas eu acho que os anúncios que fizemos recentemente, os esforços que estamos fazendo de tornar o Banco do Brasil mais competitivo no segmento de veículos, no segmento de vida, mediante a parceria que teremos com a empresa Mapfre; recentemente, também as medidas que tomamos, ampliando nossa participação na empresa de previdência privada; o anúncio que fizemos, também, de ampliar nossa participação na empresa de capitalização, eu acho que deixam o Banco, sem dúvida alguma, em um novo patamar para fazer frente à competição nesse segmento.

Sabemos muito bem que o Banco do Brasil, até então, em alguns segmentos era bastante forte, por conta do *bank assurance*, que é o caso do segmento de vida, do segmento de capitalização e do segmento de previdência, mas naqueles segmentos de PNC e segmentos de veículos, o Banco do Brasil não tinha o modelo adequado para competir, principalmente com seguradoras especializadas, que atuam muito fortemente nesse segmento, e outros bancos também, que têm uma atuação forte nesse segmento.

Agora, acreditamos que estamos preparados para competir. Estamos com as ferramentas corretas para competir no segmento e ganhar gradativamente market



share e, como consequência, resultado, para diversificar mais ainda nossas fontes de receita.

Eduardo Nishio:

Muda um pouco a estrutura, ou alguma gestão em especial depois da aprovação da Susep há poucas semanas?

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Na realidade, a aprovação que nós tivemos foi para a compra da participação que a SulAmérica tem na Brasil Veículos. Isso é o primeiro passo para podermos, depois, capitalizar aquela JV que teremos com a Mapfre. O que muda é isso. De fato, agora nós passaremos a ter 100% da empresa de seguro de veículos, para que possamos, na sequência, dar início à JV com a empresa Mapfre e explorar esse segmento de seguros de veículos.

Eduardo Nishio:

OK. Muito obrigado.

Carlos Firetti, Bradesco Corretora:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira, até continuando na pergunta do Nishio em relação a seguros, se você pudesse falar quando vocês acham que estarão rodando a 100% de velocidade nessa operação com a Mapfre, principalmente no segmento de seguro de veículos.

E a segunda, em relação a financiamento de veículos. Vocês têm crescido rapidamente através da joint venture com o Banco Votorantim, e eu queria saber um pouco mais sobre essa operação. Até que ponto, até que tamanho vocês acham que essa carteira de veículos chegará dentro do seu portfólio total? Ou seja, por quanto tempo mais vocês acham que ganharão market share? E até se você pudesse falar um pouco das características atuais dessa operação, foco em veículos novos, mais usados; vemos, principalmente olhando os bancos grandes, que muita gente está focando mais em veículos novos, olhando o segmento de usados como um pouco mais arriscado neste momento e focando mais em novos. Queria entender como vocês veem essa operação específica. Obrigado.

Ivan de Souza Monteiro:

Obrigado, Carlos. Eu queria começar pela segunda parte da sua pergunta, com relação especificamente à atuação no Votorantim. Um ano atrás, a originação no Votorantim, somando veículo e consignado, era na faixa de R\$1,1 bilhão a R\$1,3 bilhão por mês. Esse número já atingiu um recorde acima de R\$3 bilhões, mas ele estabilizou aproximadamente em um volume de R\$3 bilhões por mês.

Esse volume, na nossa avaliação, gerou esse market share de 22,6% de originação, e é um número absolutamente fantástico comparado aos 13,2% que tínhamos lá atrás.

Qual é a diferença em relação ao portfólio anterior? Na discussão com o Banco Votorantim, foi definido que cresceríamos, mas gostaríamos que o crescimento se desse mais nos veículos novos, como você mencionou. E isso efetivamente



aconteceu. A originação agora é bem maior em veículos novos do que em veículos usados.

É evidente que, nas lojas multimarca, o spread é melhor. Porém, achamos que, até pela própria alteração que teve o perfil do preço do carro usado, a estrutura atual de originação é mais confortável, ela embute um spread menor, porém traz muito mais segurança à operação. Este é o conceito que foi colocado lá.

Com relação à parte de seguridade, eu pediria de novo para o Gilberto explorar.

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Firetti, na realidade, o que estamos aguardando para que a parceria de Mapfre com o Banco do Brasil esteja de fato funcionando e agregando valor ao Banco, são as aprovações das agências reguladoras. Estamos nessa fase de aguardar as aprovações e acreditamos que, ano que vem, tenhamos condições de ter a operação com Mapfre, especialmente seguro de veículos, em pleno funcionamento.

Carlos Firetti:

Só um *follow up*: como está na apresentação, e vocês falaram de novo, vocês estão com um market share na originação por volta de 20%, 22%. Isso está sendo calibrado porque isso é eventualmente o market share que vocês gostariam de ter, alguma coisa perto de 20% no futuro próximo?

E outra coisa, até pegando o gancho para fazer um paralelo com o que tem acontecido com alguns de seus competidores, todo mundo falando muito da operação do segmento de *middle*, que, por outro lado, vocês estão crescendo um pouco menos. Isso é uma estratégia de vocês? Vocês pretendem em algum momento rever isso e voltar a acelerar, ou ainda é um reflexo do fato de vocês terem crescido mais na época da crise, e agora desaceleraram um pouco? Se você pudesse fazer esse complemento da pergunta em relação a veículos e sobre *middle* também, agradeço. Obrigado.

Ivan de Souza Monteiro:

Carlos, sobre veículo, não tem nenhum número pré-definido. É uma atuação no mercado olhando sempre risco e rentabilidade. A participação de mercado é consequência. Então, na verdade, você tem um modelo de acompanhamento das aprovações, aliás, de muito sucesso no Banco Votorantim, e acompanhamos periodicamente o nível de aprovação e a questão de rentabilidade. O market share é consequência.

O crescimento se deu de maneira muito consistente porque, a partir do momento da assinatura do acordo, o Banco Votorantim passou a ter não só uma estrutura de funding muito mais estável do que tinha no passado, mas com uma profundidade muito maior, também. A originação continua da mesma forma, com essa mudança de perfil: mais veículos novos, menos veículos usados.

Com relação à estratégia de *middle market*, primeiro, essa palavra 'desacelerar' não pode existir em um País cujo PIB crescerá 7% este ano, e para os próximos quatro anos em uma média entre 4% e 4,5%. Então, vamos acompanhar. Eu só acho que haverá uma alteração no *mix* para frente.



Por quê? Eu não sei se você percebeu, mas a parcela de investimento, mesmo na carteira de *mix* de pequena empresa, tem crescido bastante. Então, é notório que o Banco continuará participando, exportando o capital de giro tradicional das empresas, porém, uma parcela destacada do funding também será alocada, não só por repasse naquelas operações maiores em que você têm a oportunidade de repassar recursos do BNDES, mas principalmente também ajudando no desenvolvimento desses ativos de longo prazo, que normalmente são tickets grandes, são operações de bastante destaque, pelo seu tamanho, e que certamente o Banco do Brasil participará. É um perfil de modernização da economia brasileira que o Banco acompanhará.

Então, eu diria que desacelerar, jamais; a participação em mercado, não sei se você se recorda, diziam que “mas quando os competidores voltarem, o Banco do Brasil vai perder market share”. Não é isso que estamos observando, e não é isso que você observará no comportamento futuro do Banco.

Eu só queria complementar aqui, com a nossa atuação no segmento de seguridade.

Marco Antonio da Silva Barros:

Bom dia. Eu estou entrando agora nesta teleconferência, então estou me colocando à disposição para esclarecer qualquer outro ponto que, porventura, não tenha sido esclarecido na resposta dada pelo Gilberto.

Ivan de Souza Monteiro:

Basicamente, um maior detalhamento em relação a essa última aprovação da Susep, da questão da participação, e como você está vendo o desenvolvimento da parceria com a Mapfre.

Marco Antonio da Silva Barros:

OK. Na verdade, nós estamos isoladamente buscando nossas aprovações naquilo que tange, ainda, do ponto de vista particular das empresas anteriormente ligadas ao Banco e anteriormente ligadas à Mapfre; no caso específico do Banco do Brasil, buscamos já todas as aprovações. Inclusive, efetuamos a aquisição da Brasil Veículos, que era a última parte que faltava para a concretização do negócio.

Tão logo a Mapfre conclua suas alterações em termos de modelo anterior à nossa parceria, nossa ideia é que, até o final de março, todas as aprovações em termos de Susep, portanto da consolidação do grupo segurador Banco do Brasil-Mapfre, já estejam completadas.

De qualquer maneira, estamos desde o anúncio do nosso acordo vinculante trabalhando na consolidação das nossas operações, e estamos dividindo isso em duas grandes fases. A primeira fase chamamos de fase de convivência, onde estamos alinhando posicionamentos comerciais e buscando sinergias em termos de produtos e distribuição através dos canais, sejam canais bancários, através da rede do Banco do Brasil, seja nos outros canais complementares e adicionais a essa estratégia: corretores, outros balcões de varejo e outras formas de distribuir e levar essas soluções à sociedade como um todo.

Isso já vem sendo realizado. Nós temos trabalhado com um grupo de transição bastante grande, que conta com executivos das empresas, executivos do Banco e



executivos da Mapfre, e teremos, a partir de janeiro, um posicionamento comercial muito mais alinhado, independentemente, lógico, de estarmos aguardando as autorizações finais e formais dos órgãos reguladores.

Carlos Firetti:

Obrigado, Marco.

Tiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Minha pergunta é sobre Imposto de Renda. A alíquota efetiva desse trimestre teve uma queda forte, e eu entendo que parte dessa queda foi decorrente do aumento dos juros sobre capital próprio, dado o aumento de capital que vocês fizeram no começo do trimestre. O que explica a outra parte dessa queda de alíquota efetiva de Imposto de Renda?

Eduardo Pasa:

Tiago, uma parte é relativa exatamente ao JCP, e a outra é a constante melhoria do planejamento tributário que o Banco vem fazendo sobre os valores tributáveis na demonstração contábil, na contabilidade e na parte fiscal.

Então, o Banco constantemente faz uma revisão, sempre buscando a prática no mercado, com toda a segurança quanto à parte fiscal.

Ivan de Souza Monteiro:

Se eu puder complementar, eu fiz uma simulação e o juros sobre capital próprio trouxe uma economia, comparando 2T com 3T, de mais ou menos R\$70 milhões de Imposto de Renda que se deixou de pagar porque aumentou a base de cálculo de juros sobre capital próprio por conta do aumento de capital do Banco do Brasil de julho de 2010.

Tiago Batista:

OK. E esse pedaço pode-se dizer que é uma coisa recorrente, não? Como você aumentou capital, você teve JCP maior.

Ivan de Souza Monteiro:

Exatamente.

Tiago Batista:

OK. Obrigado.

Marcelo Telles, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação à margem financeira: nós vimos a margem depois de provisão melhorar em relação ao 2T, e eu queria saber qual é a tendência dessa margem pensando para o ano que vem; se vocês acham que no atual ambiente competitivo é possível manter as margens pelo menos *flat*, ou estáveis, depois de provisão.



E a outra pergunta é em relação ao segmento de pequenas e médias empresas. Eu sei que já foi perguntado, mas eu só queria ver com vocês se vocês pretendem fazer algum tipo de investimento, ou aumentar o número de empregados, de pessoal para promover o maior crescimento dessa área de pequenas e médias empresas. Vimos o Itaú aumentando primeiro que todo mundo, depois veio o Bradesco, e isso, obviamente, levou a um aumento das despesas de pessoal. Eu gostaria de saber se poderíamos esperar alguma coisa similar nos próximos trimestres para o Banco do Brasil. Obrigado.

Ivan de Souza Monteiro:

Marcelo, obrigado. Nitidamente, há uma recuperação na margem. Nós fomos muito cuidadosos com relação ao custo de captação do Banco. Você sabe que o funding do Banco é o mais competitivo no mercado, e temos sido muito cautelosos; daí porque você percebeu também um crescimento menor nos depósitos.

Efetivamente, temos mantido o nível de liquidez do Banco muito alto, ao longo de 2010 isso continuou; vem desde a crise, e ao longo de 2010 continuou. Isso nos levou, durante 2010, a promover algumas sucessivas reduções no custo da nossa captação, porque efetivamente não havia necessidade de expandi-la, dado que o nível de liquidez estava muito adequado.

Na ponta ativa também você percebe uma recuperação. É evidente, nossa opção é sempre, no segmento de pessoa física, para operações de menor spread, porém operações com menor risco. Como houve uma acentuada redução da inadimplência, conseguimos capturar uma margem melhor, e eu diria que é uma tendência que deve permanecer no último trimestre. Em 2011, vai depender muito do comportamento geral da economia, mas estamos bastante otimistas em relação a isso.

Quanto à segunda parte da sua pergunta, em setembro do ano passado o Banco do Brasil tomou uma decisão de fazer um forte investimento em pessoas e em tecnologia. Internamente, chamamos essa iniciativa de BB 2.0, para melhoria na qualidade do atendimento e para suprir alguma deficiência no quadro de pessoal.

O contingente total é de 10.000 funcionários, e eles serão 100% alocados à rede de agências. O objetivo é atender melhor o cliente, maior mão-de-obra; qualificar melhor o atendimento na melhoria dos sistemas; e expandir geograficamente naquelas regiões em que julgamos necessário.

É evidente, se você verificar esse movimento da nova classe média brasileira, de 35 milhões a 40 milhões de pessoas que estão ascendendo a mercado e indo agora ao consumo, comprando sua primeira casa, seu primeiro carro, primeiro refrigerador etc., pela distribuição geográfica da rede de agências do Banco, nos situamos em uma posição privilegiada para capturar essa nova classe média, esses novos entrantes.

Isso não vai se dar só no segmento específico de crédito. Você vai verificar essa tendência, também, nos produtos de seguridade, vai verificar essa tendência também nos cartões de débito e crédito. Então, de um modo geral, estamos muito bem posicionados para capturar esse montante, que antigamente não estava na série histórica, porque são novos entrantes.

Então, a decisão foi tomada em setembro do ano passado, é um investimento relevante. Na quinta-feira, fizemos um anúncio liderado pelo Presidente do Banco do



Brasil para toda a rede de agências, mostrando esses benefícios. Nós estamos substituindo a plataforma de atendimento, o sistema que o funcionário usa é extremamente moderno, muito mais rápido do que o anterior.

E isso, na nossa visão, por essa decisão tomada no ano passado e por esse investimento efetuado nesse período de tempo, nos posiciona muito bem, não só para o final do trimestre, mas principalmente para 2011.

Então, estamos muito tranquilos em relação à capacidade do Banco de manter seu market share e crescer, principalmente atendendo esses novos entrantes, e capturando também esse processo natural de formalização que está ocorrendo na economia brasileira.

Marcelo Telles:

Perfeito. Muito obrigado pelas respostas.

Operador:

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

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Gostaria de passar a palavra ao nosso CFO, Ivan Monteiro, para as considerações finais.

Ivan de Souza Monteiro:

Agradeço a participação de todos. O resultado mostrou uma consistência e uma aderência muito grande, uma disciplina muito grande à estratégia que o Banco define ao longo do tempo, estratégia de médio a longo prazo. Também consolida a decisão estratégica do Banco das aquisições do Banco Nossa Caixa e do Banco Votorantim.

Tudo o que pretendemos capturar, já estamos capturando com relação à reestruturação da área de seguridade, à efetiva entrada do Banco e à participação do segmento de crédito imobiliário, à reestruturação da área de segmento de cartões de crédito, ao ano histórico que o Banco do Brasil terá no mercado de capitais.

Então, acho que foi um resultado bastante harmonioso, muito voltado à manutenção e crescimento da nossa participação em crédito, com harmonia em relação à participação em depósitos, e o conjunto de outros negócios do Banco acompanhando esse desempenho.

O Banco se sente muito satisfeito com isso, e eu queria agradecer a todos pelo suporte. E acredito que, superada a etapa do aumento de capital, também aos nossos acionistas pela confiança depositada naquele evento.

Muito obrigado a todos, e tenham um ótimo dia.



Operador:

A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está disponível no Portal BB, na página de Relações com Investidores. Obrigado pela participação, e 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.”