



**Operadora:**

Bom dia a todos. Iniciamos neste momento a teleconferência do Banco do Brasil para discussão de resultado do 4T10. 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](http://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 Ivan de Souza Monteiro, Vice-Presidente de Finanças, Mercado de Capitais e Relações com Investidores; Gilberto Lourenço da Aparecida, Gerente Geral de Relações com Investidores; e 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 à teleconferência.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à nossa teleconferência para divulgação dos resultados do Banco do Brasil no 4T10. Em 2010 apresentamos o melhor resultado da história do Banco. Como chegamos a esse resultado? Bem, na elaboração do orçamento de 2010 fixamos algumas premissas, como a do crescimento do País, que acabou apresentando crescimento acima de 7,5%. Apesar da opinião de alguns observadores de que o Banco do Brasil poderia ter sua participação de mercado ameaçada pelos nossos concorrentes, fomos capazes de crescer e preservar nossa participação de mercado. O vetor de crescimento continuou sendo a carteira de crédito do Banco do Brasil junto com nossos compromissos nesses 202 anos de história, de estar sempre apoiando a atividade produtiva.

Sempre estive claro para nós que a inadimplência teria uma tendência de queda associada à melhoria do ambiente econômico do País, e era claro que precisávamos diversificar as diversas fontes de receita do Banco do Brasil atuando em outras áreas de negócios.

Diante dessas premissas, o sucesso da estratégia adotada pela Administração foi confirmado. Mantivemos nossa liderança na indústria bancária brasileira e entregamos um resultado operacional consistente.



Seguindo para o slide número quatro, vemos que mantivemos nossa liderança nos principais segmentos da indústria bancária. Baseamos nossa liderança em ativos de crédito, na nossa capacidade de captar recursos, como vemos na liderança em depósitos e administração de recursos de terceiros.

No slide número cinco mostramos que o Banco do Brasil atingiu, em 2010, o maior lucro de sua história. Mais importante do que isso, mantivemos rentabilidade por volta de 25%, mesmo após a oferta de ações realizada em junho de 2010. O lucro líquido atingiu R\$11,7 bilhões, e o lucro recorrente se destacou crescendo mais de 25% sobre o ano anterior.

No slide número seis, mostramos que as receitas com operações de crédito mantiveram-se como um dos nossos principais *drivers* de crescimento. A vocação e expertise do Banco do Brasil para a concessão de crédito permitiram que em 2010 essas receitas registrassem crescimento de 30%.

Como mostramos no slide sete, tanto em 2010 como no 4T houve redução no spread das operações de crédito, e esse movimento decorre de mudança de *mix* nas carteiras Pessoa Física e Pessoa Jurídica, com maior direcionamento para operações de melhor risco. Embora tenha havido redução no spread global, as mesmas mudanças de *mix* vêm permitindo uma recuperação consistente e constante da margem ajustada pelo risco nos últimos trimestres.

No slide oito, mostramos a expansão da base de depósitos, a extensa rede de agências do Banco, localizado em todos os pontos do País, permitiu a manutenção da liderança em depósitos e o crescimento das captações em linhas de baixo custo. Destaque para a poupança, que registrou crescimento próximo a 18% no ano. O Banco do Brasil também teve acesso a mais fontes de captação no exterior.

No slide oito mostramos que o montante captado vem registrando crescimento expressivo, tanto na comparação trimestral quanto anual. A solidez do Banco do Brasil e o reconhecimento do mercado internacional são evidenciados pelo comportamento das emissões, que cresceram 65%, e das captações no mercado interbancário, que além de apresentarem crescimento nos saldos, estão dispersas, pulverizadas em uma maior quantidade de bancos doadores de recursos.

Não apenas os depósitos vêm registrando expansão, mostramos no slide dez que o Banco do Brasil mantém sua liderança histórica na administração de recursos de terceiros, com market share próximo a 22%.

Seguindo aqui para o slide número 11, mostramos que o Banco do Brasil manteve sua liderança no mercado de crédito, com market share próximo a 20% em dezembro de 2010. A carteira de crédito alcançou R\$358 bilhões; somando títulos privados e garantias essa carteira somou R\$388 bilhões. Nosso foco continua no financiamento ao consumo, que passou a representar 31,6% do total no final de 2010. Observem que essa participação era de 19,9% em 2007.

No slide número 12, ainda em relação ao crédito Pessoa Física, constatamos o crescimento das operações de melhor perfil de risco, protegidas por colateral, tais como aquelas relacionadas a folha de pagamento, aquisição de veículos e imobiliário, que em dezembro representavam 78% do total da carteira Pessoa Física.



No slide número 13 vemos que no crédito imobiliário crescemos o número de desembolsos e a quantidade de contratos mensais em 2010. É óbvio o rápido crescimento desse negócio no Banco do Brasil. Em dezembro originamos 3x mais do que originamos em janeiro.

No slide número 14 apresentamos a evolução do saldo das operações de financiamento para Pessoa Jurídica, que em 12 meses registrou o crescimento de 19,5%. Observe que a expansão maior ocorreu nas operações com médias e grandes empresas, face que explica a redução do spread dessas operações, porém com melhoria de risco.

No segmento de micro e pequenas empresas, no slide número 15, temos priorizado a utilização de mitigadores, como a utilização do FGO, Fundo Garantidor, para linhas de capital de giro. Em dezembro de 2010 havia mais de 353.000 operações, que atingiram saldo de R\$7 bilhões, ou seja, 14% das operações com micro e pequenas empresas.

Como pode ser visto no slide 16, temos a abertura de nossa carteira Pessoa Jurídica por linha de crédito, com destaque para a participação das operações de investimento, que representaram 22,1% da carteira e apresentaram crescimento de 31,3% no ano. Iremos detalhar os desembolsos das principais linhas de investimentos nos próximos três slides. Mas o importante aqui é frisar que o financiamento a investimentos trará grandes oportunidades aos bancos brasileiros nos próximos anos como um indutor de fidelização.

No slide 17 nós temos o desembolso mensal de operações de crédito para investimento, que superou a marca de R\$23 bilhões desembolsados ao longo do ano de 2010.

No slide 18 vemos que o Banco do Brasil manteve-se como líder em repasses globais do sistema BNDES, com desembolso de R\$18,2 bilhões no ano. Com esse desempenho o Banco do Brasil deteve 19,4% de participação de mercado nessa modalidade de financiamento.

No slide 19 apresentamos a modalidade cartão BNDES, produto em que o Banco do Brasil tem liderança total em valores desembolsados, quantidade de cartões e quantidade de transações. A boa performance dos desembolsos decorre em especial da facilidade operacional do produto, dos prazos praticados e da possibilidade de reutilização dos valores amortizados.

Na mesma linha, o slide 20 mostra que os desembolsos em operações com recursos do FGO superaram R\$3 bilhões. Este é o melhor desempenho desde a criação do fundo.

Os slides 21 e 22 trazem informações importantes sobre o posicionamento no agronegócio. O Banco do Brasil detém market share próximo a 61% e se consolida como o maior parceiro do agronegócio brasileiro.

A carteira vem crescendo de forma consistente, e é importante destacar também que na safra 2010/2011, próximo slide, número 22, o Banco do Brasil financia 17% da produção dos principais grãos, como soja, milho, trigo, feijão.



No slide 23 apresentamos uma evolução da qualidade do risco no Banco do Brasil, com destaque para o crescimento das operações com melhor risco, AA e C. A participação das operações de melhor risco se mantém superior à do sistema financeiro e atinge patamares historicamente elevados.

Ainda em relação à qualidade da carteira, no slide 24, nós apresentamos a inadimplência, que confirma o sucesso da estratégia de concentrar os negócios em operações de menor risco. O percentual de operações vencidas há mais de 90 dias se mantém substancialmente melhor do que aquele verificado pelo sistema financeiro nacional.

Esse mesmo comportamento, no slide 24 nós veremos, acontece na carteira de crédito com Pessoas Físicas e na carteira de crédito com Pessoas Jurídicas. O Banco bem abaixo do sistema financeiro.

No slide número 26 vemos que, mesmo com a melhora observada na qualidade da carteira, o Banco do Brasil manteve a sua postura prudente em relação ao nível de provisões. A cobertura das operações vencidas há mais de 90 dias superou 190% e, comparando com o mercado, 174%.

Passando para o slide 27, verificamos que o Banco do Brasil mantém sua participação no mercado de cartões acima de 20%, na realidade uma participação que vem crescendo em faturamento com cartões de débito e crédito. Ainda damos destaque para o crescimento do faturamento com cartões, que em um ano registrou crescimento superior a 25%. A expansão de negócios nesse segmento foi fundamental para garantir o crescimento nas rendas de tarifas.

Na lâmina a seguir mostramos que as vendas do mercado de capitais registra um crescimento expressivo, com avanços de 33% na comparação entre os anos de 2009 e 2010. O Banco do Brasil acredita no crescimento desse mercado, e 2010 foi um ano em que tivemos envolvidos em 98 operações. A expansão dos negócios tem sido acompanhada de um rigoroso controle de despesas, e isso se reflete positivamente na eficiência operacional.

No slide 29 mostramos que, não apenas registramos redução nesse índice em 2010, mas rompemos no 4T o suporte de 40%.

No slide 30 temos o índice de Basileia que, ao final de dezembro, atingiu 14,1%. Esse índice permite a expansão de até R\$111 bilhões em ativos de crédito. Houve reforço do capital de nível 1, principalmente em razão da oferta de ações realizada em junho de 2010.

Aqui no slide 31 temos um comparativo entre os desempenhos dos papéis do Banco do Brasil, seus pares e Ibovespa, desde a oferta pública de ações que realizamos ao final de junho. Com 31% de valorização as BBAS3 apresentaram a maior valorização dentre os bancos, com desempenho substancialmente superior ao Ibovespa; crescemos o dobro do mercado.

Como podemos observar, 2010 foi um ano bastante positivo para o Banco do Brasil. O slide 32 mostra que o desempenho dos negócios nos permitiu atingir ou superar a grande maioria das estimativas do nosso *guidance*. A expansão dos negócios nos permitiu superar as projeções para tarifas, e tivemos um desempenho excelente no



mercado de crédito, ainda que com um crescimento um pouco abaixo do projetado na carteira de Pessoa Física.

O foco em operações de menor risco trouxe alguma pressão sobre os spreads, mas por outro lado proporcionou uma forte redução nas despesas com provisões para riscos de crédito. As despesas administrativas também foram mantidas rigorosamente sob controle.

Vamos apontar para 2011 a partir do slide número 33, onde apresentamos os pilares da gestão e da eficiência operacional, que são: modernização e foco no atendimento, prioridade no crédito para investimento, crescimento nos segmentos de cartões, expansão nos negócios de seguros e internacionalização. As próximas lâminas trazem informações importantes que ilustram nossas principais iniciativas.

No slide 34 mostramos a nova ambientação das agências Banco do Brasil, que trará mais comodidade e modernidade para nossos clientes. É um grande exemplo do que estamos trabalhando para melhorar as operações de varejo.

No slide 35 o investimento em uma nova plataforma de negócios permitirá mais agilidade e qualidade no atendimento, incorporando inclusive ferramentas de CRE. Como vocês podem ver pela tela, à esquerda nós temos o modelo antigo e à direita, o modelo novo. Ou seja, nós estamos conferindo ao nosso pessoal maior agilidade no atendimento do nosso cliente.

Gostaria de chamar atenção para o slide 36. A modernização no atendimento também contempla novas tecnologias, como *mobile bank*, além dos tradicionais terminais de autoatendimento, Internet e telefone. O Banco do Brasil é pioneiro em novas tecnologias de atendimento no Brasil. Neste sentido, apresentamos o QR Code, um código de barras bidimensional que estará disponível nos bloquitos de cobrança emitidos pelo Banco do Brasil. Leitores QR Code, presentes em smartphones, efetuam o pagamento de bloquitos sem a digitação de qualquer outra informação, apenas ali tirando a foto do código.

No slide 37 mostramos algumas iniciativas do Banco do Brasil no financiamento ao investimento. O Banco do Brasil continuará priorizando o crédito para investimento e seguirá apoiando o setor produtivo no Brasil, tais como indústria naval, mobilidade urbana, geração de energia, óleo e gás e agronegócio.

Já no slide 38 apresentamos a ELO, uma das principais iniciativas do Banco do Brasil juntamente com o Bradesco e Caixa Econômica Federal, para avançar no mercado de cartões de débito e de crédito. O foco de atuação será o público de baixa renda, que ainda apresenta uma baixa penetração no mercado de cartões, e no mercado bancário como um todo. A ELO também deverá se beneficiar do crescimento da classe média e apoiar o aumento da bancarização. Nós temos no slide três exemplos de cartões de crédito que nós teremos a partir do lançamento dessa bandeira.

No slide 39 gostaríamos de trazer algumas informações sobre seguridade. Recentemente reestruturamos nossa área de seguridade, inclusive com a reorganização societária em todas as nossas coligadas, buscando com isso aumentar o nosso market share, possibilitar a venda de produtos de seguridade em canais alternativos e com soluções automatizadas, e lançar produtos focados em nichos específicos. As reestruturações societárias aumentaram a participação do Banco do Brasil nas empresas de seguridade, o que por si só já agrega resultados ao Banco do





Brasil. É um segmento que, em 2010, apresentou crescimento substancial no seu resultado.

Nos slides 40 e 41 vemos o posicionamento estratégico do Banco no exterior, que será direcionado ao segmento de atacado e varejo em favor do apoio às comunidades de brasileiros, do financiamento às empresas brasileiras com negócios envolvendo a corrente de comércio exterior, e da atuação em mercado de capitais. O Banco tem concentrado esforços para continuar sendo parceiro do Brasil no exterior, com capilaridade para atender seus clientes em todos os lugares, com o objetivo de ser o primeiro banco dos brasileiros no Brasil e no exterior.

Para finalizar, o slide 42 apresenta nossas estimativas para 2011. Entendemos que a economia brasileira passa por um excelente momento e que este ano deverá ser ainda melhor do que 2010. Entendemos que o Banco do Brasil está posicionado para se beneficiar e, ao mesmo tempo, suportar esse crescimento. Como pode ser visto pelo slide, nós mantivemos a expectativa de rentabilidade entre 21% e 24%, mesmo após o aumento de capital que tivemos no ano passado.

Inovamos, trazendo margem financeira bruta como um novo indicador do nosso *guidance*, substituindo o spread, expectativa de crescimento de 16% a 20% da margem financeira do Banco, depósitos totais crescendo entre 14% e 18%, carteira de crédito entre 17% e 20%. O foco continua a Pessoa Física, despesas de provisão sobre a carteira 3,3% a 3,7%, tarifas entre 12% e 17%. Então vem um crescimento maior do que tivemos no ano de 2010, despesas mantendo-se em linha ao crescimento que tivemos em 2010, entre 10% e 13%, e taxas de imposto 31% a 34%.

Podemos agora passar para a sessão de perguntas e respostas. Eu tenho comigo, além do Vice-Presidente de Finanças, Mercado de Capitais e Relações com Investidores, o Sr. Ivan Monteiro, o Contador Geral; tenho também o representante da área de Crédito, Everton Gonçalves; tenho o Pepe, da Diretoria de Micro e Pequenas Empresas; o Clenio também, da Diretoria de Micro e Pequenas Empresas; o Gueitiro, da Diretoria de Empréstimos e Financiamentos; o Paulo Roberto, da Diretoria de Riscos; o Álvaro, da Diretoria de Agronegócios; o Marcelo [*incompreensível*], da nossa governança do Banco Votorantim; o Cícero, da Diretoria de Cartões; o Renato Donatello, da Diretoria de Controladoria; o Leonardo Matede, da Diretoria de Seguridade; e o Sid, da Unidade de Aquisição de Bancos.

Podemos começar a sessão de perguntas e respostas, muito obrigado.

**Carlos Firetti, Bradesco Corretora:**

Bom dia a todos. Tenho algumas perguntas. A primeira, se vocês puderem falar um pouco sobre o impacto no Banco, já considerando as orientações que saíram ontem em relação a Basileia 3, se vocês já têm alguma ideia, já fizeram algum cálculo inicial, se já evoluíram um pouco nos cálculos.

E a segunda questão é em relação a *non-performing loans*, a qualidade da carteira. O que podemos esperar em termos de tendência? Devemos continuar vendo uma queda desse indicador em 2011? Obrigado.



**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Obrigado pela pergunta. A primeira pergunta, nós temos o Diretor de Risco, o Paulo Roberto, e na segunda pergunta temos o Everton, da Diretoria de Crédito. Por favor, Paulo.

**Paulo Roberto Evangelista de Lima:**

Bom dia. Ontem, ao recebermos o comunicado, já fizemos toda uma análise, já vimos fazendo essa análise há cerca de um ano, desde quando começamos as discussões com os *papers* de Basileia, e através dos grupos na FEBRABAN. Então, não trouxe muita surpresa o comunicado de ontem, porque nas conversas que o grupo já vinha mantendo dentro da FEBRABAN e nas próprias conversas com o regulador, nós já vínhamos construindo basicamente a ideia desse comunicado em conjunto.

Então, não trouxe muita surpresa, muito pelo contrário; a surpresa que trouxe para nós, do ponto de vista do Banco de Brasil, é uma surpresa positiva porque o impacto para o Banco, até então tínhamos algumas questões que precisavam ser esclarecidas, a questão da Previ; nós temos aí aquisições de folhas de pagamento. Isso tudo vem contemplado de maneira que o impacto será extremamente suavizado para o Banco do Brasil.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Obrigado, Paulo. Everton, por favor.

**Everton Gonçalves:**

Quanto à questão das inadimplências, acreditamos na manutenção da trajetória de queda desses índices, baseado especialmente nessa estratégia do Banco, de crescimento de Pessoa Física nas linhas de consignado, salário vinculado a esse mitigador de risco; no segmento de MPE, incremento também de fundos garantidores e linhas de investimento de menor risco, e também no incremento com negócios com empresas do segmento *corporate*, que também têm um perfil de risco menor do que as demais linhas de varejo.

Então, de forma geral, continuamos acreditando nessa trajetória positiva da inadimplência no Banco.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Obrigado, Everton.

**Carlos Firetti:**

Só mais uma pergunta. Se vocês pudessem falar um pouco mais sobre as operações da Nossa Caixa aqui em São Paulo, os esforços para melhorar a rentabilidade dessa operação e extrair mais valor; em que pé vocês estão, o que vocês já fizeram e o que vocês esperam ainda conseguir em termos de resultado operacional?



**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

O ano passado o esforço grande para integrar as agências. Integramos 566 agências da Nossa Caixa. A Nossa Caixa já está totalmente rodando debaixo da marca Banco do Brasil. Então, já é transparente para o cliente Nossa Caixa estar sendo atendido utilizando nossa plataforma tecnológica, os terminais de autoatendimento, as transações disponibilizadas para o cliente Banco do Brasil são as mesmas disponibilizadas para o cliente Nossa Caixa.

Então, agora estamos em uma fase de incorporar a Nossa Caixa a mesma estratégia que estamos fazendo no varejo do Banco do Brasil, que é aquele esforço grande que exemplificamos com algumas telas, que são remodelagem de agência, conferir aos nossos funcionários uma plataforma tecnológica de atendimento, e estamos conseguindo, com isso, aumentar o *cross-selling* dos clientes, não só da Nossa Caixa, como do Banco do Brasil como um todo.

Uma informação de crescimento de negócios para o cliente. No ano passado, tivemos um crescimento superior a 20%, chegando próximo de 25%. Esse foi o crescimento de receitas para o cliente do Banco do Brasil, naquelas agências que nós tomamos essa iniciativa de reformular o varejo.

Então, acho que estamos no caminho certo e a Nossa Caixa está trazendo bastante alegria para o Banco do Brasil.

Não sei, Ivan, se você gostaria de complementar?

**Ivan Monteiro:**

Vou utilizar a palavra “obstinada procura por melhoria na eficiência” dentro do Banco do Brasil. Projetando o futuro, uma das nossas estratégias, além da diversificação de receita com o mercado de cartões de débito e crédito, mercado de capitais, o mercado de seguros, conforme o Gilberto já apontou, é bastante claro para nós que no futuro a base de custos do Banco, a base de rentabilidade e a base de produtividade têm que melhorar para fazer frente ao ambiente, no futuro, de menores spreads.

Então, esse é o trabalho, e estamos bastante satisfeitos porque temos a absoluta certeza de que o cliente Nossa Caixa hoje percebe uma adição de valor pelo atendimento e pela oferta de produtos e serviços muito superior a que ele tinha até então.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Obrigado. O Paulo Roberto tem um complemento sobre a questão de Basileia 3.

**Paulo Roberto Evangelista de Lima:**

Uma questão que impactou muito aqui na nossa análise positivamente foi a instalação que nós fizemos, desde o ano passado, de um fórum de capital para discutir diuturnamente essas questões vinculadas ao capital do Banco do Brasil. Então, participam desse fórum a Diretoria de Gestão de Risco, Diretoria de Finanças, Diretoria de Controladoria, Contadoria e eventualmente as outras áreas que são convidadas.





Então, esse fórum já foi instalado e está em pleno funcionamento desde que surgiram essas novidades com relação à Basileia. Obrigado.

**Fábio Zagatti, Barclays Capital:**

Bom dia a todos. Queria fazer uma pergunta sobre o *guidance*. Queria entender se o ROE de vocês de 21% a 24% já inclui qualquer tipo de compensação de parte dos R\$7,5 bilhões que vocês devem começar a receber da Previ ao longo de 2011 na linha de despesa.

E também queria que vocês pudessem contextualizar o plano de abrir 600 novas agências e pontos de atendimento, que foi uma indicação do Presidente em entrevista ontem, com essa evolução de despesa operacional de só 10%.

E também, de repente, se vocês pudessem dar um pouco mais de visibilidade de onde está o risco de execução desse *guidance*, se acham que está mais na evolução da receita ou na contenção de custos. Depois eu tenho uma segunda pergunta. Obrigado.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Ivan, se você me permite, posso responder sobre a questão da Previ e a influência dessa questão no *guidance*. Na realidade, esse *guidance* de 21% a 24% de retorno está assumindo o resultado recorrente, como nós temos tratado o resultado recorrente do Banco do Brasil nos últimos tempos. Ou seja, o reconhecimento normal, regular do ativo atuarial compõe o resultado do Banco.

A questão dos R\$7,5 bilhões, que foi apartado como recebível no ativo do Banco, já não influencia mais os resultados. É só um ativo que está apartado. O que ele terá é atualização normal, como de qualquer outro ativo, de qualquer outro recebível que você tenha nesse tipo de situação.

Então, a amortização que eventualmente venha a ocorrer desse recebível será um evento de caixa, então ele não passa para o resultado.

Ivan, se você quiser endereçar as outras questões.

**Ivan Monteiro:**

Queria destacar o que foi mencionado com relação à execução do *guidance*. Se em 2010 havia uma colocação, há sempre uma dúvida muito grande, dado o retorno dos nossos competidores; se o Banco do Brasil estaria apto a manter o market share, mesmo em um ano de aumento de capital, sua rentabilidade superior a 20%. Entregamos um resultado bastante bom em relação a esse *guidance*.

Acho que está clara a nossa capacidade de entregar os resultados a que nos comprometemos. Esse *guidance* é construído com a visão de várias áreas do Banco. Eu te diria que o grande desafio para esse *guidance* foi uma pequena mudança.

Se vínhamos crescendo a carteira de consumo a um ritmo muito acelerado e fruto das medidas que foram adotadas pela autoridade monetária em dezembro, ficou claro que a velocidade desse crescimento será um pouco menor, cresce mas em ritmo menor, também ficou claro pelas demandas que estamos recebendo dos nossos clientes que



a área de investimentos vai crescer muito, a originação de novos ativos vai crescer bastante.

Associado à estratégia que nós adotamos, começamos a adotar no início de 2010, com uma decisão tomada em setembro de 2009, de aperfeiçoamento não só da questão das agências, da ambientação das agências, da melhoria da plataforma de atendimento aos clientes, mas da priorização do aumento da rentabilidade por cliente, em confronto à antiga priorização de puro crescimento.

Então, estamos perseguindo essa questão da eficiência do Banco. Como o Gilberto destacou, pela primeira vez em um trimestre o índice de eficiência fica abaixo de 40%. Então, acho que é um conjunto. Como nesse resultado, o valor final do resultado foi muito bom, mas mais importante do que o valor final foi a contribuição de várias áreas; a contribuição harmoniosa de várias áreas para o resultado final do Banco.

Então, eu diria que continuar perseguindo eficiência operacional será obstinado para nós; continuar mantendo a participação do Banco, e em algumas situações crescendo bastante, como no segmento de crédito imobiliário, que claramente mostra uma tendência. Nós dobramos a carteira, e parece claro para nós que podemos dobrar essa carteira de novo em 2011; permanecer com um crescimento não em um ritmo tão forte como vínhamos até então no consumo.

No ano de 2010 expandimos o *market share* no segmento de empresas, continuaremos a trabalhar as cadeias claras que gerarão várias oportunidades de crescimento, como a cadeia do pré-sal, como a mobilidade urbana, em relação à Copa e Olimpíadas, como os investimentos à produção de energia.

Enfim, eu diria para você que oportunidades no mercado brasileiro não faltarão, e estaremos disputando com os outros bancos cada uma delas.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Se me permitem complementar a questão das agências, precisamos entender que esse crescimento de 600 agências que planejamos para 2010 está dividido em agências tradicionais e um modelo novo que o Banco desenvolveu de agências complementares, obviamente uma agência bem menor. Ou seja, dentro dessas 600 agências, temos 250 agências complementares que prevemos para 2011. E é óbvio que é um modelo que demanda muito menos custo do que o tradicional.

**Fábio Zagatti:**

Entendi, Gilberto. Só para entender melhor, essas 250 agências complementares, excluindo isso, que eu entendo que deva ser uma espécie de posto de atendimento estilo PAB, ainda assim temos cerca de 350 agências normais.

Me parece que o *guidance* de crescimento de despesas de 10% realmente fica bem otimista diante de um incremento tão grande assim em sua plataforma. Vimos o que aconteceu com os bancos desde o 3T do ano passado, todo mundo resolveu investir e expandir e as despesas acabaram ocorrendo à frente das expectativas.

Então, se você pudesse dar um pouco mais de detalhe, quer dizer, como vocês conseguem entregar esse *target* de mais 600 agências com só pelo menos 10% de crescimento em despesas?



**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Eu acho que, como o Ivan colocou, ou seja, 2010 foi a prova de que crescemos na parte inferior do *guidance* das despesas administrativas, crescemos 10% as nossas despesas administrativas, e em 2010 nós abrimos mais de 200 agências.

Ou seja, crescemos a nossa rede, nós contratamos, em 2010, 6.000 novos funcionários, nós ampliamos o pessoal no *front office*, a força de vendas do Banco do Brasil, mais 6.000 pessoas, nós aumentamos o número de gerentes de contas, ou seja, estamos sempre melhorando o atendimento dos nossos clientes, esse pessoal está sendo alocado para vender no *front office* das agências, e mesmo assim nossas despesas cresceram na parte inferior do *guidance*.

Então, quer dizer, o comprometimento do Banco é de aumentar dentro desse projeto grande que temos no varejo de remodelagem de nosso varejo, aumentar e melhorar os serviços. Aumentar a qualidade dos serviços que oferecemos aos nossos clientes e manter esse crescimento de despesa em linha com o que tivemos em 2010.

**Fábio Zagatti:**

Obrigado, Gilberto. Eu escutei tudo o que você falou. A minha segunda pergunta seria em relação a crédito. Será que vocês podem antecipar e dar um pouco mais de detalhe de como as medidas macroprudenciais, principalmente relacionadas a crédito de veículo, impactaram a originação no Votorantim em janeiro?

Já que no 4T claramente a originação continuou forte, eventualmente pode ter tido algum impacto em dezembro, mas vimos a evolução da carteira. E eu queria, de repente, que vocês pudessem antecipar o que aconteceu em janeiro e o que vem acontecendo ao longo do mês de fevereiro. Obrigado.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

OK. Eu vou passar a palavra para o Gueitiro, nosso Diretor de Empréstimos e Financiamentos, para que ele dê uma visão geral do que está acontecendo ali desde dezembro, com o anúncio das medidas macroprudenciais. Por favor, Gueitiro.

**Gueitiro Matsuo Genso:**

Muito bem, primeiro dizer aqui que o Banco do Brasil, já no dia 6 de dezembro, no primeiro dia após a implementação da nova medida, já saiu com todas as suas linhas de crédito com o custo de capital alocado na taxa. Nós não deixamos de atender nenhum cliente em prazos e condições. Enfim, no dia 6 de dezembro nós já implementamos esse custo. Com duas preocupações, uma é de manter o atendimento, e a segunda é de que esse novo custo estivesse contido na taxa.

Qual é o impacto dessas medidas? No geral, elas cumpriram o que o Banco Central pretendia, ou seja, reduzir o ritmo de renovação de crédito, falando do mercado geral, principalmente do consignado e do crédito em conta. Então, os números que o Banco Central antecipou de janeiro mostram a redução de 20% no desembolso.

Agora, o Banco do Brasil descola dessa realidade, porque nós percebemos no geral do mercado essa mesma queda, ou seja, nas renovações de crédito. Por outro lado, dada a ampla base de clientes que o Banco tem, mais de 10 milhões de clientes que



recebem pelo Banco – para vocês terem uma ideia, nós temos 18 milhões de clientes habilitados a ter crédito, automático, podendo pegar lá no terminal, e desses só 5 milhões têm crédito tomado hoje. Então, 13 milhões de clientes prontos para tomar.

Esse grupo de 13 milhões que não tomou, aumentou a concessão de crédito em 30% a 40% no mês de janeiro. E por quê? Percebemos um cenário muito restritivo a bancos que não têm rede, não têm clientes, estão deixando de conceder crédito, e esse cliente nosso, que tomava lá, está vindo tomar no Banco. Então, as medidas macroprudenciais tiveram esse impacto no Banco do Brasil.

Vou passar ao aqui ao [incompreensível], que vai falar um pouco sobre o mercado de veículos, que é especificamente a pergunta.

**Marcelo:**

OK. Bom dia. Fábio, em relação ao Banco Votorantim, eu só queria destacar inicialmente que houve um recorde de produção de cerca de R\$33 bilhões em 2010. A produção de veículos cresceu 70% em 2010 em relação a 2009, de R\$15,2 bilhões para R\$25,9 bilhões, fortalecido principalmente em atuação em concessionárias.

É claro que, com as medidas adotadas pelo Banco Central, houve, como era de se esperar, uma retração na originação em dezembro e em janeiro, parcialmente em janeiro. Isso, por outro lado, foi compensado por um aumento do spread, uma vez que as taxas foram ajustadas em função do maior consumo de capital e da perspectiva de consumo de capital. Mas assim, realmente houve um ajuste parcialmente compensado pelo spread.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Eu não sei se o Ivan quer adicionar alguma coisa. Ivan?

**Ivan Monteiro:**

Não, muito em linha com o que o [incompreensível] colocou, a produção de dezembro ficou um pouco abaixo da produção do mês de novembro, e não tínhamos como auferir exatamente qual seria o novo nível em que ela iria se estabilizar.

Falando especificamente de veículos, a produção de janeiro, comparativamente à produção de dezembro, foi bem sentida, bem inferior, porém em fevereiro já se observa uma franca recuperação. Então, de modo geral, eu te diria que ainda não dá para afirmar em que nível essa produção volta a se estabilizar, mas claramente ela se estabiliza em um nível menor do que a produção alcançada no mês de novembro.

Lembrando que esta que você tocou é a mesma, com uma produção relativamente ainda menor, você tem ainda a questão da compensação na taxa e lembrando que os índices de inadimplência no Banco Votorantim também tiveram um comportamento muito semelhante aos do Banco do Brasil em sua carteira de veículos, ou seja, uma tendência de queda.

**Fábio Zagatti:**

Perfeito. Eu agradeço a todos os executivos.



**Marcelo Telles, Credit Suisse:**

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu queria voltar à questão de Basileia, Basileia 3, eu acho que é um ponto bem importante. Eu queria ver se vocês poderiam nos dar um número mais concreto; se as regras que foram divulgadas ontem fossem implementadas hoje, qual seria o *Common Equity Tier I ratio* de vocês neste caso?

E eu queria só ter certeza de que o ganho atuarial do Previ, o que tem que ser deduzido do seu capital seriam os R\$9,8 bilhões porque os outros R\$7 bilhões e pouco já foram reclassificados para recebível. É correto isso?

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Obrigado, Marcelo. Deixe eu contribuir aqui, na realidade é o seguinte: primeiro, o comunicado do Banco Central deixa claro o caráter preliminar do comunicado. Ali não é uma resolução, não é uma circular, é um comunicado para deixar transparente o que está sendo estudado entre os bancos, entre o próprio Banco Central.

Outro ponto, quer dizer, óbvio que ali ele está detalhando algumas coisas, e quando se fala de Previ, a novidade é que ele coloca o conceito geral sobre acessibilidade, se você acessa o superávit. Ou seja, temos mostrado, mostramos em 2000, mostramos em 2006, mostramos em 2007, mostramos em 2010 que o acesso ao superávit da Previ é uma questão natural que acontece por conta de um cumprimento de lei. Ou seja, o plano é patrocinado pelo Banco do Brasil, é um plano fechado, e se ele apresenta superávit por três anos consecutivos, tem que se prover uma solução para esse superávit, e a solução é o exemplo que nós tivemos agora em 2010.

O que quer dizer o seguinte: cumpre-se a lei. Ao se cumprir a lei, se garante o acesso ao superávit. Então, subjetivamente, quando o Banco Central coloca “desde que você tenha acesso ao superávit”, ele quer dizer o seguinte: se você prova na prática historicamente que você vem tendo acesso ao superávit, todo o valor que está contabilizado no ativo, tanto o recebível quanto o ativo atuarial, ele não seria passível de deficiabilidade, ou seja, isso pode ser uma interpretação.

Mas, de novo, eu enfatizo a questão do caráter preliminar. Vou passar para o Paulo Roberto, para ele complementar.

**Paulo Roberto Evangelista de Lima:**

Marcelo, eu tenho pouco a complementar, até porque o Gilberto foi bem abrangente em relação aos comentários. Mas o que nos ficou bem claro pelo comunicado de ontem foi que todos os pleitos que nós fizemos durante as discussões preliminares, lá com o grupo da FEBRABAN, vieram em linha com aquilo que estávamos pleiteando.

Então, essa questão da Previ era uma que poderia ter um viés diferenciado, e que nesta divulgação veio nesse viés, onde vínhamos conversando com o Banco Central; então, atendeu a solicitação. E a outra questão era a de VRM, que também tinha uma dúvida com relação à data de implementação, e aí foi para a partir de 1º de janeiro de 2012.

Eu volto a dizer: o trabalho que a FEBRABAN fez, o grupo fez junto ao Banco Central, ajudou muito na concepção desse comunicado, que veio em linha com aquilo que



estávamos exatamente imaginando, suavizando o impacto, principalmente para o Banco do Brasil, que tinha a questão específica da Previ.

**Marcelo Telles:**

Eu só queria fazer um complemento na minha pergunta em relação a esse ponto. Sem dúvida, acho que esse ponto é bem positivo para o Banco do Brasil, dada a relevância do ativo atuarial da Previ, mas só para ver se eu entendi bem: a interpretação de vocês em uma das linhas da nova regulamentação, de que ela vale só para ativo atuarial onde você tem acesso irrestrito, a interpretação de vocês é que todo ativo atuarial, tanto o que está em outros créditos quanto o que está realmente colocado como atuarial da Previ, ele não tem que ser deduzido do capital? Essa é a interpretação de vocês?

E se for, queria saber se já houve alguma conversa preliminar de vocês em relação a esse ponto específico com o Banco Central, que dá a vocês um nível de conforto em relação a essa interpretação. Obrigado.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Marcelo, eu vou falar, e depois se o Ivan também quiser complementar, é interpretação preliminar, como foi o comunicado do Banco Central. Nós estamos estudando, o mercado todo está estudando os impactos relacionados à Basileia, a forma como isso será implementado e o tempo que isso levará para ser implementado.

Por isso que até não queremos avançar com simulações, porque simulações você pode ter no pior ou no melhor cenário, que vai depender também dessa interpretação preliminar.

Então, é melhor continuarmos estudando, aprofundando as discussões com o Banco Central. A sinalização que vemos é na direção de termos soluções bastante alinhadas com a situação que temos no Banco do Brasil, com as particularidades que temos relacionados às questões atuariais, questões de aquisição de folha, o que mostra que a implementação deve ser bastante tranquila para o Banco do Brasil.

E estaremos junto com todo o sistema, estudando, e quando houver resoluções, obviamente viremos a mercado com toda a informação possível.

**Marcelo Telles:**

Gilberto, só mais uma pergunta, não quero tomar mais tempo de vocês: vocês veem alguma possibilidade de reduzirem a política de distribuição de dividendos, de 40%, ou isso está fora de cogitação?

**Ivan Monteiro:**

Marcelo, isso está completamente fora de cogitação. Essa política é discutida em bases anuais, já vimos mantendo há mais de cinco anos e não há qualquer motivo para alterar.

Marcelo, eu queria só adicionar ao comentário do Diretor Paulo e do Gilberto que o maior consumo de capital no Banco do Brasil ocorreu principalmente porque





adquirimos dois grandes bancos, metade do Banco Votorantin e o Banco Nossa Caixa, e porque nós crescemos, saímos de um market share de 16% para 20%.

Essa foi a principal componente, uma componente de crescimento e de expansão. Por isso fizemos o aumento de capital no mês de julho. Na verdade, tínhamos dois objetivos: aumentar o *free float* do Banco e cumprir nosso compromisso perante o Novo Mercado, de um *free float* mínimo de 25%, e aumentar também a capacidade do Banco, dado que o Banco continuava em um ritmo de crescimento muito grande, como acabou acontecendo no ano de 2010, e como projetamos que aconteça em 2011 e pelos próximos cinco anos, provavelmente.

Então, todo o trabalho que é feito pela Diretoria do Paulo é de prevenção, nós temos vários cenários. Lembrando que o Banco do Brasil trabalha com um índice de Basileia prudencial de 13%, superior ao índice da autoridade, que é de 11%. Então, essa é uma realidade comum para o Banco há mais de quatro anos.

Toda vez que, nas projeções de resultado, junto com a Diretoria e Controladoria, com a área de risco e com as áreas de negócio, nos aproximamos, em qualquer daqueles cenários, ao mínimo que consideramos, de 13%, são adotadas providências em relação à emissão de dívida subordinada e, no caso do mês de junho deste ano, ao aumento do *common equity* do Banco, como realizamos.

Então, é algo que é sempre acompanhado com muita atenção, sempre em linha com as normas do regulador. Mas dada a nossa característica de proatividade produtiva, dessa nossa característica de não ter um negócio, por exemplo, de *trading* proprietário muito forte, sempre acompanharemos e estaremos em linha com o que o mercado vai requerer, ou com o que a autoridade vai requerer.

**Marcelo Telles:**

Está ótimo. Muito obrigado.

**Regina Sanches, Itaú BBA:**

Bom dia a todos. Parabéns pelo resultado. Eu vou fazer somente duas perguntas, mesmo. Eu queria, na verdade, que vocês falassem um pouco de despesa de pessoal, que eu achei que se comportaram muito bem no 4T, crescendo apenas 2,6%, quando até outros bancos, que já mostraram resultado, apresentaram crescimento até, em alguns casos, acima de dois dígitos.

Vocês acreditam que o modelo de carreira do Banco do Brasil permite um menor *turnover*, ou uma taxa de retenção maior dos funcionários, algo que pode ser até valioso em um cenário de falta de mão-de-obra qualificada no Brasil? E a minha segunda pergunta eu faço depois, então.

**Ivan Monteiro:**

O plano de carreira é um modelo consagrado há 202 anos. Estamos muito confortáveis com ele. Em algumas linhas de negócio, onde se provou que o modelo de participação ou o modelo de joint venture é superior, temos utilizado no caso específico da área de contabilidade, e pode ser que venhamos a utilizar esse modelo para frente em outros negócios, como, por exemplo, no cartão ELO, claramente dedicado à parceria com o Bradesco e com a Caixa Econômica.



Ele é um modelo vitorioso, é um modelo em que as regras de entrada no Banco são muito claras desde o início, e não tem nenhum indicativo, Regina, de mudança.

Com relação à despesa de pessoal, temos trabalhado muito forte em despesas como um todo no Banco do Brasil. Há uma obstinação nossa de sempre lembrar, sempre recordar que a base de custos, toda a base de rentabilidade, toda a produtividade que devemos ter é em um cenário futuro com spreads menores.

Estamos acostumados que as carteiras com que tradicionalmente o Banco trabalha são carteiras de menor spread. Daí a nossa preocupação em sempre ter a base de funding [*incompreensível*], é o melhor do mercado, daí a nossa preocupação e a nossa capacidade e habilidade em entregar resultados, entregar retornos, mesmo trabalhando com linhas de menor spread. Isso já está incorporado.

O que estamos sempre preocupados é, projetando o futuro, sabendo que no futuro o Brasil irá atingir padrões e índices semelhantes ao que aconteceu com a inflação e outros indicadores, padrões internacionais, por isso está toda a nossa preocupação em investimentos em tecnologia, em melhoria da qualidade do sistema de atendimento ao cliente, na utilização de canais alternativos etc., como o próprio Gilberto mostrou com relação à leitura de um código de barras no iPhone.

Essa é a nossa preocupação. Não ficarmos satisfeitos pelo fato de, pela primeira vez, em um trimestre termos tido um indicador de eficiência abaixo de 40%, mas continuar perseguindo obstinadamente a melhoria desse indicador visando ser competitivo e continuar competitivo no futuro.

**Regina Sanches:**

Perfeito. Obrigada. A minha segunda pergunta é em relação às outras despesas e receitas operacionais. Principalmente porque nesse 4T é relativo ao que vocês chamam de risco legal, a parte de contingências trabalhistas e cíveis. A trabalhista deu um número positivo, R\$127 milhões, e normalmente esse valor é negativo, em média uns R\$200 milhões, e no 3T isso foi até mais negativo do que o normal, foi acima de R\$500 milhões. Tem algum motivo particular para ter tido esse comportamento nesse trimestre, ou de fato isso é uma linha mais volátil, e temos que olhá-la em um horizonte maior?

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

É mais volátil, tem que olhá-la em um horizonte maior, porque semestralmente fazemos revisões de estoque de provisão para risco legal, que acaba trazendo alguma volatilidade. Você tem que, de repente, forçar a despesa ou desmontar alguma provisão que você tenha feito, e isso traz alguma volatilidade.

Eu te aconselharia a esticar a série histórica desse item de risco legal, porque aí você vai ter, por trimestre, alguma coisa variando em torno de R\$250 milhões e R\$300 milhões por trimestre.

**Regina Sanches:**

Perfeito. Obrigada.



**Operadora:**

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Gilberto para suas considerações finais.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Eu queria agradecer a todos pela participação e colocar nossa área de Relações com Investidores à disposição de vocês para qualquer outro esclarecimento que desejarem. Muito obrigado a todos, e até a próxima.

**Operadora:**

A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está disponível no Portal 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.”