



## Local Conference Call

### Banco do Brasil

### Resultados do Segundo Trimestre de 2023

10 de agosto de 2023

#### **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Bom dia a todos. Eu sou Janaína Storti, Gerente Geral de Relações com Investidores do Banco do Brasil. Sejam bem-vindos à nossa live para discussão dos resultados do Segundo Trimestre de 2023.

O nosso evento será em português, com tradução simultânea para o inglês. Para escolher o idioma, clique no botão do canto direito da página e selecione o áudio desejado. Para começar, nossa presidenta, Taciana Medeiros, e o nosso CFO, Geovanne Tobias, farão apresentação do nosso desempenho, e na sequência teremos a sessão de perguntas e respostas. Lembramos aos analistas que apenas será possível fazer perguntas por meio do link do webcast. Também está conosco o Vice-Presidente de Controles Internos e Gestão de Riscos, Felipe Prince. Passo a palavra agora para a nossa presidente Taciana para começarmos.

#### **Tarciana Medeiros – CEO**

Bom dia a todos e a todas, obrigada por estarem aqui na nossa live do resultado do 2T23. Essa é uma oportunidade importante para dialogarmos sobre a nossa performance e acerca das perspectivas para os nossos negócios. Nosso lucro no 2T chegou a R\$ 8,8 bilhões, representando crescimento de 11,7 em relação ao mesmo período do ano passado, e no semestre nosso lucro chegou a 17,3 bilhões, aumento de 19.5%. Esse relevante desempenho demonstra o êxito de nossas diretrizes negociais e vem na sequência de resultados crescentes, o que evidencia como somos disciplinados no cumprimento de nosso planejamento estratégico.

Quem nos acompanha sabe o que esperar da nossa atuação. Os resultados e o relacionamento próximo que temos apresentado com nossos clientes a cada trimestre respaldam essa confiança. O número da última linha do balanço é importante para nós, no entanto, o mais relevante tem sido a consistência com que a empresa tem obtido os seus resultados.



A performance de diversas linhas de negócios contribuiu para o lucro do trimestre, com destaque para a oferta de crédito, que cresceu mais de 13% em um ano, chegando a um saldo de R\$ 1,045 trilhão. Destaco que esse expressivo crescimento da carteira de crédito veio acompanhado da gestão de risco adequada. A inadimplência acima de 90 dias ficou em 2,73%, novamente abaixo da média do sistema financeiro. Ressalto ainda que a solidez do nosso índice de cobertura, que se manteve acima de 200%.

Vamos continuar crescendo o crédito de forma sustentável, apoiando os diversos setores da economia. A expansão da nossa carteira permanece como uma das nossas principais estratégias, observando o devido equilíbrio entre as necessidades dos clientes e a remuneração adequada de nosso capital. Nosso resultado também é formado pela contribuição de 84 empresas do nosso conglomerado, que contam com a dedicação de mais de 125 mil funcionários, um resultado coletivo que sustenta toda a nossa atuação.

No nosso dia a dia, a gestão responsável do balanço e o atingimento das metas negociais são processos fundamentais, mas fazem parte de algo bem maior. Os benefícios e o apoio que levamos à sociedade trazem a verdadeira dimensão do nosso trabalho. Um número representa muito bem isso: no 1S deste ano, 4,2 milhões de pessoas tomaram alguma linha de empréstimo ou financiamento. Dessas pessoas, 2,2 milhões são mulheres.

Somos um banco que concilia a atuação comercial com a sua função pública de apoio ao desenvolvimento do país. Liberamos recursos para pessoas das mais diversas regiões, origens e estratos sociais, como é o caso do crédito para aposentados do INSS, em que nós crescemos 19% sobre o 1S22. No consignado, houve uma elevação de 12% no desembolso.

Além das pessoas físicas, estamos ao lado de quem mais emprega. Destinamos recursos para mais de 180 mil micro e pequenos empresários no 1S deste ano. Ainda cerca de 17 bilhões foram liberados para mulheres empreendedoras, valor 20% maior do que o concedido no 1S22.

Lançamos também neste semestre o programa primeira exportação. Até junho, mais de 1,2 mil empresas estavam inscritas nesse programa, que tem como objetivo estimular as empresas a partirem para as vendas de produtos no mercado internacional. O programa fomenta a primeira exportação das empresas por meio de uma jornada completa, que inclui capacitação digital, assessoria e portfólio de soluções.

No agronegócio, nós liberamos 75 bilhões no semestre, volume 15% superior ao destinado ao mesmo período do ano passado. Somente para a agricultura familiar, nós disponibilizamos 7,8 bilhões, crescimento de 18.4%. Cabe destacar que destinamos recursos para 106 mil agricultores familiares, contribuindo de



forma direta para a segurança alimentar do país. Estamos presentes em toda a cadeia produtiva do agronegócio, desde a agricultura familiar até os grandes conglomerados exportadores.

Nosso grande diferencial competitivo é saber atuar em cada um desses segmentos, levando soluções financeiras personalizadas para dentro e fora da porteira. Em um país com as dimensões do Brasil, somos a instituição financeira mais preparada, com maior capilaridade e agilidade para atender as demandas do setor.

Essa nossa presença em 93% dos municípios brasileiros é uma das razões que nos faz ser o principal parceiro do agronegócio. Temos a capacidade de rapidamente distribuir recursos para os produtores rurais de todos os segmentos, em todos os cantos deste país. Nossa rede especializada leva assessoria financeira e estimula a adoção das melhores técnicas agropecuárias, o que tem contribuído para o agronegócio e a agricultura familiar prosperarem cada vez mais.

A prova concreta desse compromisso com o campo foi o lançamento do maior plano safra de nossa história no final do mês de junho, com o anúncio de 240 bilhões em crédito e um aumento de 26% no volume de recursos.

E hoje, eu tenho a satisfação de anunciar aqui agora, já no primeiro mês do plano safra, liberamos 21 bilhões, com elevação de 11% em relação ao mesmo período da safra 22-23. Ao todo, foram contratadas mais de 60 mil operações em junho. Os financiamentos contratados com agricultores familiares, com os médios produtores, representam 66% do total de operações.

Atuamos também para fazer com que parte significativa da população Brasileira volte a ter cidadania financeira. Nesse 2T do ano, nós recuperamos mais de 2 bilhões em créditos em geral. Além disso, o Desenrola é um capítulo também especial. Já ajudamos 264 mil clientes a se desenrolarem via BB e 241 mil clientes via Ativos AS, uma das empresas do nosso conglomerado que citei no início. São R\$ 4.4 bilhões em volume renegociado em menos de 4 semanas de andamento do programa, no que eu gosto de chamar de Desenrola BB.

Nós estamos atuando com uma visão ampliada, com condições para outros públicos, incluindo micro e pequenas empresas. Sempre acreditamos no potencial do Desenrola, e observamos com satisfação a adesão do mercado nesse esforço para que milhões de brasileiros passem a ter dignidade financeira. Nossa atuação no Desenrola foi guiada e orientada com a utilização de inteligência artificial, de inteligência analítica, desculpa, para que a seleção do público e propensão do cliente, analisando sempre a propensão do público e o perfil do cliente para operar com o BB.



Aliás, em outras oportunidades aqui com vocês eu já havia destacado que temos estimulado que o digital seja a matriz do aprimoramento da nossa cultura organizacional e das decisões estratégicas que tomamos. Seguimos trilhando esse caminho que soubemos pavimentar muito bem. Isso significa ter um banco em que o uso de dados e de informações analíticas sejam capazes de customizar de forma crescente o relacionamento com os clientes.

Por isso, mais uma vez, reforço aqui o meu mantra, que é de ter um banco para cada cliente. A hiper personalização na entrega de soluções que maximizam a conquista dos nossos clientes tem dado frutos e gerado o valor no relacionamento.

Alguns exemplos que evoluímos neste trimestre foram a portabilidade de crédito pessoal com dados do open banking, que aumenta efetivamente a possibilidade de negócios trazidos para o BB, e a otimização dos nossos sistemas e aplicações em nuvem, que nos permitem escalar a hiper personalização em todos os pontos de contato, numa visão cada vez mais integrada no atendimento aos nossos clientes.

Outro exemplo que eu gostaria de destacar é que lançamos um conjunto de entregas que compõem o nosso ecossistema especializado de investimentos, que traz notícias, análise, análises e educação financeira para que todos possam começar a investir ainda mais e melhor. A nova versão do App Investimentos trouxe uma jornada reformulada com portfólio multibancos, consolidando os dados de open finance e carteira B3, além de disponibilizar assessoria digital em qualquer lugar, a qualquer hora.

E tem mais: lançamos nesta semana, de forma pioneira, a possibilidade de o cliente usar o nosso gerenciador financeiro multibancos, o Minhas Finanças, no WhatsApp. No nosso, olha, o nosso pioneirismo digital aqui outra vez. Somos o único banco a trazer inteligência financeira e comodidade nesse canal tão utilizado pelos brasileiros.

E mais um destaque relevante essa semana: anunciamos que o Banco do Brasil já iniciou os testes com o real digital, que será a porta de entrada para a economia tokenizada, confirmando o nosso compromisso de estarmos sempre na vanguarda na adoção de novas tecnologias e inovação no mercado financeiro Brasil.

Tudo isso ajuda a demonstrar que essa ampla atuação do Banco do Brasil na economia encontra ainda mais relevância ao observarmos todas as iniciativas que temos promovido na agenda ESG. Esse é um tema vital para a nossa empresa e totalmente aderente aos interesses dos nossos acionistas, clientes e sociedade. A agenda ESG é parte inerente a todo o relacionamento que mantemos com nossos públicos estratégicos. Somos o banco com uma das



maiores carteiras de negócios sustentáveis do mundo, com 321 bilhões de saldo, o que corresponde a mais de 1/3 da carteira total classificada do BB.

No âmbito da estratégia para uma economia cada vez mais verde e inclusiva, o banco vem apoiando seus clientes na elaboração de projetos geradores de crédito de carbono, principalmente na modalidade de desmatamento evitado, o que já no 1S deste ano significou a proteção de mais de 500 mil ha de floresta do bioma Amazônia. Com isso, apenas com esses projetos em andamento, vamos gerar mais de 60 milhões em créditos de carbono ao longo de 30 anos.

Mas nós queremos muito mais em soluções sustentáveis. Nesse sentido, assumimos 12 compromissos para um futuro mais sustentável. Vamos ter oportunidade de esclarecer para vocês cada um deles nos próximos dias, mas eu já quero aqui adiantar 3 deles. São todos compromissos a serem alcançados até 2030, em alinhamento aos objetivos globais com os objetivos de desenvolvimento sustentável e acordo de Paris: 30 bilhões de saldo em crédito para energias renováveis, 200 bilhões de saldo em crédito para agricultura sustentável e 500 bilhões de saldo em carteira sustentável.

Nós somos signatários do pacto global da ONU desde 2003. Mobilizamos esforços para a promoção de valores fundamentais nas áreas de direitos humanos, trabalho e meio ambiente, e agora eu tenho a satisfação de anunciar que assumimos o compromisso de nos tornar embaixadores de três importantes movimentos de direitos humanos do pacto global Brasil. São eles: Elas Lideram 2030, Raça é Prioridade e Salário Digno. São iniciativas que buscam mobilizar empresas, organizações, para o alcance dos objetivos de desenvolvimento sustentável. Essa adesão reflete, na prática o nosso compromisso com a valorização da diversidade.

Além disso, é um chamado às empresas brasileiras para reconhecerem a urgência e necessidade de promover ações concretas. O BB quer ser reconhecido como protagonista mundial em práticas de negócios sustentáveis no sistema financeiro.

Nesta semana, durante a cúpula da Amazônia, em Belém, nos unimos a diversos bancos de desenvolvimento que atuam na região amazônica por meio da coalizão verde. Nessa agenda ESG também temos muitas entregas relevantes com relação à diversidade.

Entre as empresas de capital aberto no país, somos uma das que mais possui presença feminina em postos de liderança: pela primeira vez na história de mais de 214 anos do BB, temos um conselho de administração e um conselho diretor com maior diversidade de gênero, raça e orientação sexual. Metade das 8 vagas em nosso conselho de administração é ocupada por mulheres; no nosso CEA também temos 2 negros e 2 pessoas LGBTQIAPN+; já no conselho diretor,



atualmente somos 45% de mulheres, número bem maior que os 11% observados no ano passado; na diretoria executiva como um todo, as lideranças femininas representam 21% dos cargos, acima dos 13% de 2022.

Esses são avanços expressivos e que continuam no nosso foco. A velocidade das mudanças nesses 6 meses de gestão traz para nós, mulheres negras, a convicção de que esse movimento de maior participação em níveis decisórios veio para ficar de forma definitiva.

Como em qualquer segmento da economia, a manutenção de resultados sustentáveis no setor financeiro é bastante influenciada pelo ambiente econômico do país. Muito foi feito em pouco tempo e o reconhecimento do mercado veio antes do que se previa, com agências de classificação de risco melhorando o rating de crédito do país. Em nenhum momento deixamos de acreditar no país e nos brasileiros. Eu disse isso na minha posse, quando afirmei que dar crédito é acreditar nas pessoas.

Nós iniciamos o 2S com uma série de sinais concretos para mudanças estruturais em nossa economia. A questão fiscal, tributária e da dinâmica da dívida pública estão encaminhadas através das reformas que foram propostas, a inflação está sob controle e a curva longa de juros está declinante.

Nesse contexto, o Banco do Brasil está bem-posicionado. Ao passo em que somos ágeis e eficientes em nossa gestão, nos adaptamos a cada momento da economia. Assim, avalio que temos todas as condições para continuar obtendo resultados sustentáveis e aderentes à nossa capacidade de geração de negócios. Muito obrigado a todos, e agora eu passo a palavra para nosso CFO Geovanne para detalhar os itens do nosso resultado.

## **Geovanne Tobias - CFO**

Obrigado, Tarci, bom-dia a todos. Vamos aqui retomando então a apresentação dos nossos números, começando aqui pelo slide 10, onde a gente traz o lucro líquido do Banco do Brasil ajustado e também a nossa rentabilidade. No 1S23, nós entregamos um lucro de R\$ 17,3 bilhões, um crescimento de 19,5% em relação ao mesmo período do ano passado. Esse lucro gerou um retorno de patrimônio líquido de 21,4%, que foi o maior do patamar da série histórica do Banco do Brasil. Isso é muito importante a gente chamar essa atenção.

No 2T23, nós apresentamos um lucro de R\$ 8,8 bilhões, equivalente a 11,7% de retorno sobre o patrimônio líquido. Perdão, um crescimento de 11,7% e um retorno sobre patrimônio líquido de 21,3%.





Mudando agora para o slide 11, nós vamos falar um pouquinho sobre o que nos ajudou a gerar esse resultado. Nós conquistamos importantes avanços na nossa carteira de crédito. Na visão ampliada, nós atingimos R\$ 1,045 trilhão, um crescimento de 13,6% em um ano. Vale ressaltar aqui que 31% dessa carteira ela é composta por negócios sustentáveis, está totalmente alinhada ao nosso compromisso em apoiar os nossos clientes na transição para uma economia mais verde e também inclusiva, como a própria Tarci, comentou. Queremos avançar ainda mais nessa pauta, estabelecendo metas ousadas de crescimento.

Falando um pouquinho sobre a carteira de crédito pessoa física, a evolução foi de 10%, alcançando R\$ 302 bilhões no período. A gente gostaria aqui de destacar em especial a linha de crédito consignado. Essa linha, que é bem menos arriscada, ela cresceu 9,3% no período, atingindo um saldo de R\$ 120 bilhões. Eu ressalto que somos competitivos e eficientes na originação do crédito consignado.

O Banco do Brasil, ele consegue oferecer soluções digitais a todos os nossos clientes, que podem contratar, inclusive a maioria das operações em segundos diretamente do nosso app. Temos o melhor app entre os bancos brasileiros.

Além disso, temos uma rede física, e essa rede física ela suporta não apenas a originação desse tipo de crédito, mas também um relacionamento completo com os nossos clientes.

Olhando um pouquinho agora para as pessoas jurídicas, nós gostaríamos de chamar atenção aqui ao crescimento significativo, tanto na carteira das micro, pequenas e médias empresas, mas também na carteira das grandes empresas. As micro e pequenas elas cresceram 21,8% e as grandes empresas 9,3%.

Destacamos também a carteira agro. Aqui, nós queremos manter o nosso protagonismo nesse segmento, que é muito importante e faz parte do DNA do Banco do Brasil. Nós tivemos uma evolução expressiva de 22,7% atingindo o salto um saldo de R\$ 321 bilhões, impulsionado principalmente pelas linhas de custeio e investimento agropecuário. Nós entendemos que a parceria com agro, além de estar no nosso DNA, faz parte da missão do Banco do Brasil. Continuaremos competitivos nesse segmento e vamos levar crédito e soluções com tecnologia e também com conhecimento especializado a todas as regiões do Brasil – repito, a todas as regiões do Brasil.

No slide 2, como já era esperado, a nossa PCLD veio mais alta nesse trimestre, sem dúvida alguma refletindo aumento no risco do crédito. Isso se justifica não só pelo crescimento da carteira, mas também por uma demanda maior de provisionamento em algumas linhas específicas, como o não consignado, por exemplo, em que houve um agravamento dos níveis de risco nessa linha.



Quanto ao reforço de provisão para o caso específico, que nós já mencionamos inclusive, foi uma empresa específica do large corporate que entrou com pedido de recuperação judicial ainda este ano e nós agravamos o risco. Então, no 4T22 nós tínhamos divulgado para vocês que tínhamos feito 50% de provisão para este caso e agora, em função da demora na solução da recuperação judicial e considerando os dias de atraso, nós ampliamos essa provisão para 70%.

Vale também ressaltar aqui dois aspectos que distorcerem as bases quando avaliamos as despesas de provisão: o primeiro deles está relacionado ao fato de que, no mesmo período de 2022, ainda existia um movimento de consumo de excesso de cobertura constituída em função da pandemia. Por isso que você observa um registro de provisão de PCLD no ano no ano anterior bem menor do que nos patamares que estamos atualmente.

O segundo tem a ver especificamente com uma linha de crédito, que nós inclusive falamos no trimestre anterior, que foi reperfilada. Houve uma repactuação, o crédito foi transformado em títulos e migrou de conta, uma questão contábil para títulos e valores mobiliários. A operação já estava 100% provisionada e ela acabou é sendo transferida como imparidade, e isso fez com que a base de comparação no 2T23 está a menor. Infelizmente, alguns analistas não perceberam a esse detalhe e comentaram que a despesa de provisão do 2T, comparado com o primeiro, duplicou, e a realidade não é essa.

Se nós fizéssemos a realocação aqui, as despesas de provisão que tínhamos no 2T teria sido de R\$ 6,7 bilhões, equivalendo aí a uma ampliação de 26,8% nas despesas quando comparado na visão trimestral. Por isso a importância de olharmos principalmente na questão da carteira ampliada, porque ali você inclui não só crédito como também títulos, e ali você vê que as despesas de provisão elas ampliaram, 22,6%.

E eu gostaria de chamar a atenção aqui, que é um outro ponto que a gente tem comentado com o mercado, que diz respeito à recuperação. Crédito, nós fizemos uma indução junto às nossas redes com o intuito de aumentar a recuperação de crédito. Temos sim esse compromisso estabelecido, inclusive em metas para as nossas agências, e eu parabeno aqui a rede: conseguimos recuperar R\$ 2,1 bilhões 2T, apresentando uma performance fantástica, inclusive acima do que nós tínhamos originariamente estipulado no nosso orçamento.

Passando agora para o slide número 13, nós vamos aqui mostrar um pouquinho da nossa inadimplência. A gente segue com desempenho sólido na qualidade da nossa carteira: o Inad 90 atingiu 2,73% e apresentamos também uma cobertura de 201%, ambos em patamares melhores do que a média do sistema financeiro nacional.





Nesse trimestre, eu gostaria que a parte do saldo das operações com esse cliente específico, conforme eu mencionei, ele foi agravado em termos de provisão e também ele atingiu o Inad 90 porque passou a ser considerado atrasado em mais de 90 dias, e isso acabou aumentando a nossa Inad para 2,73. Se nós não tivéssemos tido esse caso específico e a recuperação judicial já estivesse valendo, nós não teríamos tido esse impacto e o índice da nossa inadimplência seria em torno de 2,65.

Passando um pouco mais, já no índice do segmento da pessoa jurídica é importante chamar aqui a diferença que seria, teve aí 2, 58% de inadimplência, mas em função desse efeito seria na realidade de 2,31.

Falando agora no slide 14, nós vamos olhar um pouquinho mais cuidado a nossa margem financeira bruta, que está reunindo aqui o resultado das nossas operações de crédito e também de títulos e valores imobiliários. Nós atingimos R\$ 44 no 1S, foi um crescimento aqui expressivo de 36% na comparação anual. Eu gostaria de destacar aqui as receitas financeiras com operações de crédito e também para o resultado de tesouraria, e que refletiram tanto o comportamento da Selic quanto também o aumento dos saldos médios da nossa carteira. O spread global ele apresentou um incremento, encerrando aí o período em 4,9%.

Passando agora para o slide 15, nós estamos atendendo aqui a uma demanda do mercado e também alinhando nosso disclosure ao compromisso com a transparência e aliando ao disclosure dos demais participantes do setor financeiro. Nós vamos aqui passar a apresentar a visão da nossa margem dentro daquela abertura dos negócios com clientes e também com o mercado.

Como vocês podem ver aqui, a margem com clientes ela é formada pelo resultado das operações ativas e passivas, todas sensíveis a spreads. São alterações ativas aqui o crédito, os TVMs privados e também similares. Já pelo lado das operações passivas, nós consideramos principalmente as captações comerciais.

A margem com mercado ela é formada pelo resultado da gestão dos ativos e passivos do banco, considerando não só o descasamento de prazo, mas também taxas de juros, câmbio e outros itens. E também considera que a margem financeira do Banco Patagonia, e é importante chamar a atenção porque ele sem dúvida alguma impactou aqui, e aí é importante para aqueles que têm, desejam apartar para entender um pouco melhor do que seria a nossa margem com o mercado, que vai ficar muito em linha com algum dos nossos pares aí do mercado privado, tá bom?

Na comparação com o 1S22, o crescimento da margem com clientes foi impulsionado pelo crescimento do saldo médio das operações e também pela elevação do spread com clientes. Já na dinâmica da margem com o mercado no



mesmo período, ela é influenciada basicamente pelos movimentos da taxa média Selic e do volume de títulos e valores imobiliários, além, é claro, como eu disse, da margem financeira do Banco Patagonia.

Passando agora para o slide 16, no 1S23, as receitas com prestação de serviços totalizaram R\$ 16,4 bilhões, um crescimento aí de 6,8% na comparação com o 1S22. A maioria das linhas apresentou uma performance positiva, com destaque aqui para a elevação de quase 12% nas receitas de seguros, previdência e capitalização, e também de 32% na linha de consórcios. É o conglomerado BB, ajudando a gerar mais resultado para os nossos acionistas.

Por outro lado, as receitas com o mercado de capitais elas tiveram redução de 23%, e sem dúvida alguma reflete aí o comportamento da indústria, o 1S foi realmente muito ruim para as operações de mercado de capitais. E as receitas com administração de fundos elas ficaram estáveis, em função principalmente do comportamento do volume dos recursos administrados e também de fees comparativamente menores na renda fixa, que num cenário de taxas de juros mais elevados ganham muito mais relevância.

No mesmo período, as despesas administrativas elas totalizaram R\$ 17,7 bilhões, um crescimento de 7,4% em relação ao 1S22. Vale chamar atenção aqui para as despesas de pessoal que cresceram 8,3%, totalmente em linha com o reajuste salarial de 8% que foi dado para a categoria dos bancários como um todo, em setembro de 2022. Enquanto que as outras despesas administrativas elas subiram 5,9%, reflexo principalmente dos investimentos que estamos realizando na transformação digital do Banco do Brasil, conforme a própria Tarciana já tinha chamado a atenção. Com isso, nós atingimos neste trimestre o melhor índice de eficiência da nossa história, de 28,3%.

Vamos agora para o slide 17 antes de finalizar a nossa apresentação, falando um pouquinho aqui da nossa base de capital. Nós continuamos com um sólido índice de capital, um resultado da forte geração de resultado orgânico. O nosso capital principal atingiu 12,21%, um crescimento de 20 bps no trimestre, um dos maiores entre os bancos listados, sem dúvida alguma, e graças também ao nosso lucro líquido que foi incorporado a essa base de capital.

Passando agora para o último slide, eu gostaria aqui de falar um pouquinho do nosso guidance. Considerando a performance que a gente apresentou no 1S e as expectativas também mais atualizadas da administração e a transparência e o compromisso que temos com o mercado, nós decidimos revisar alguns intervalos.

- Na carteira de crédito, nós aumentamos as projeções das carteiras de empresas e agronegócios. Temos observados aí um desempenho



bastante acima daquilo que nós estimávamos, e por isso então nós aumentamos a previsão da empresa para a faixa de 8 a 12% de crescimento.

- E no caso de agronegócios, ampliamos na faixa de crescimento de 14 para 18%
- Em relação a pessoas físicas, nós mantivemos o nosso guidance, mas o reflexo da expansão da carteira está aqui refletido no que nós esperamos para a carteira total, que é um crescimento dentro da range entre 9 a 13%.
- Nós também resolvemos ajustar o guidance para o crescimento da nossa margem financeira bruta em função daquilo que nós estamos observando, e aqui, reflete principalmente o crescimento dos ativos, mas também a ampliação da estrutura da nossa captação. Nós observamos no 1S 36% de crescimento, estamos ampliando a range e esperamos finalizar um ano com crescimento na margem financeira de 22 a 26%, acima daquilo que nós originalmente tínhamos informado ao mercado.

Eu chamo aqui o destaque para dois guidances que estamos revisando para menor:

- O primeiro deles, sem dúvida alguma, é receita de prestação de serviços. Nós alteramos, tínhamos inicialmente o guidance de 7 a 11% e nós resolvemos reduzir para 4 a 8%. Sem dúvida alguma, temos tido aí um aumento da competição. O próprio cenário ele tem demonstrado aí uma dificuldade maior de nós conseguirmos obter crescimentos mais expressivos, principalmente no segmento de administração de fundos e outras linhas que nós abrimos aí na análise do desempenho, por isso nós entendemos que um compromisso de entregar um crescimento na linha de prestação de serviços - que inclusive é maior do que os outros pares de 4 a 8% - está de bom tamanho.
- E por último, também estamos ajustando o guidance para nossa PCLD Ampliada para de 23 a R\$ 27 bilhões. Esse movimento é justificado principalmente pelo agravamento dos riscos de crédito nas linhas não consignadas da carteira de pessoas físicas.

Em relação ao lucro líquido e despesas, nós estamos mantendo e a gente acredita, então, que com este guidance nós estamos com um comportamento mais realista daquilo que nós estamos conseguindo entregar, mas também mantendo um certo conservadorismo, na medida em que o cenário ele está mudando. Já iniciamos as discussões do nosso planejamento para 2024 face às novas mudanças no cenário econômico, e a gente espera que em breve a gente possa trazer uma visão melhor do que esperar para 2024.



Assim eu finalizo aqui a apresentação dos nossos números e gostaria de abrir, então para o nosso Q&A. Agradeço aí o tempo e a atenção de vocês.

## **Sessão de Perguntas e Respostas**

### **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Bom, obrigada a todos nós. Nós vamos iniciar agora a sessão de perguntas e respostas. Eu peço para que os analistas que queiram fazer perguntas façam a movimentação no chat do Zoom, OK? As perguntas nós vamos receber tanto em português quanto em inglês e faremos as respostas em português.

Eu gostaria de chamar a primeira pergunta, ela vem do Daniel Vaz do Credit Suisse.

### **Daniel Vaz – Credit Suisse**

Obrigado, Jana, parabéns pelos resultados Presidente Tarciana e Geovanne também, bom dia.

### **Geovanne Tobias – CFO**

Bom dia.

### **Tarciana Medeiros – CEO**

Bom dia.

### **Daniel Vaz – Credit Suisse**

Queria um pouco mais no detalhe da carteira renegociada - está tendo uma duplicação do som, deixa desligar. Bom, acho que agora consigo falar melhor. Está tendo, estou vendo aqui uma movimentação na carteira renegociada até pré-Desenrola de uma contratação um pouquinho mais forte no trimestre, né?

Então eu queria entender desses 6,5 bilhões mais ou menos de contratação tanto de PF aumentou um pouquinho, tanto de pessoas de pessoa jurídica também, que imagino que seja mais MPME. Então eu queria entender um



pouquinho desse perfil pré-Desenrola, né? Dessas renegociações que o banco estimula um pouquinho, pode ter algum programa específico.

E depois, do que rolou, o Desenrola, eu queria entender um pouco mais como é que está sendo o faixa 1, o faixa 2, como que isso poderia a gente enxergar isso nos resultados daqui pra frente. Vai tudo para a mesma carteira renegociada, a gente vai ter alguma separação do Desenrola do faixa 1, do faixa 2? Como é que a gente pode até entender um pouquinho mais sobre isso para poder modelar aqui e estar em linha com o guidance de vocês pro ano? Então o perfil da renegociada antes e depois do Desenrola pra gente ficar um pouco mais atento aqui, obrigado.

## **Felipe Prince – CRO**

Perfeito, Daniel, Felipe Prince aqui, vou iniciar aqui respondendo. Primeiro que desde o começo do ano quando foi anunciado que haveria o programa, a gente já tinha detectado e até comentado com vocês que havia uma certa resistência dos agentes em efetivar as renegociações ali no começo do ano, na expectativa do programa.

Quando veio a publicação da MP, a gente já notou um processo de procura tanto aos nossos escritórios quanto no nosso WhatsApp, né? Acho que nós somos o único banco que oferece a renegociação pelo WhatsApp, é um canal bastante efetivo na realização é dessas renegociações, porque ele ali, ele tira aquele constrangimento que o cliente geralmente tem de ir ao escritório e dizer que está devendo e quer renegociar. Então, no WhatsApp a gente oferece uma jornada totalmente digital.

Mas a gente já esperava, inclusive isso foi incorporado aqui no discurso da presidente Tarciana no início da nossa call. A gente já esperava que o Desenrola trouxesse um grande movimento pela adimplência no país. A gente já tinha atuado previamente na concepção das estratégias, definindo modelos; perfis; necessidades de descontos a serem concedidos; necessidade de prazo para pagamento, entendendo, inclusive, propensão de clientes para pagamento à vista - e aí a gente movimentou um desconto maior -; propensão de clientes para pagamento em um prazo mais longo, aí obviamente a gente ajusta o desconto.

Enfim, a gente estava com essa estratégia pronta, saiu a medida provisória e a procura por renegociação respondeu como imaginávamos. O que a gente fez foi simplesmente antecipar em um mês essa estratégia. Então antes do lançamento oficial, ali no final de maio, início de junho, nós colocamos toda essa estratégia em campo, e efetivamente ela surtiu resultado - e é em virtude disso, deixando bem claro aqui que nós não nos limitamos a pessoas físicas; está com a



presidenta, colocou, nós olhamos o Desenrola BB oferecendo condições inclusive para pessoas jurídicas, né? Micro e pequenos empresários.

Enfim, então a movimentação que você percebe na carteira renegociada ela é oriunda desse movimento, que ocorreu principalmente aí na última semana de maio e durante todo o mês de junho.

## **Geovanne Tobias – CFO**

E se eu puder falar, eu sei que você quer tentar ao máximo burilar e melhorar aí a tua estimativa, mas na prática ela tem se mantido em 3,7 da carteira total, então ela é bastante, e sem dúvida alguma o nosso compromisso aqui é oferecer sempre a melhor solução para o cliente. Tem uma oportunidade de renegociação? Vamos renegociar, vamos conversar; mas o importante é a gestão da adimplência, é a gente evitar que a ação, que a operação chegue nesse nível. Então a gente acredita que mantendo nesse patamar, é um patamar muito pequeno comparado do tamanho da nossa carteira, né?

## **Daniel Vaz – Credit Suisse**

Perfeito, obrigado.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Obrigada, Daniel. A nossa próxima pergunta vem do Rafael Frade, do Citi. Bom dia, Rafael.

## **Rafael Frade – Citibank**

Bom dia, bom dia a todos, obrigado aí pelo tempo. Cortou o áudio aqui também. Bem, é obrigado a todos. Eu queria se pudesse comentar um pouco sobre qualidade de crédito, quer dizer, no trimestre, nesse trimestre, especificamente. Acho que a gente teve alguns efeitos, o Geovanne comentou algumas vezes sobre essas maiores provisões para o crédito não consignado, teve o caso específico na parte corporate, mas quando a gente olha a revisão de guidance para o ano, ainda indica aí talvez despesas de provisão no mesmo patamar no 2S, quer dizer, mesmo parecendo tendo alguns efeitos pontuais nesse trimestre, mas ainda a expectativa desse mesmo patamar no 2S.





Então a pergunta é um pouco como é que vocês tão vendo a evolução ao longo do ano, e uma pergunta também em cima disso é se pudesse explicar um pouco mais o que foi esse agravamento no crédito não consignado, quais as razões por isso e, enfim, se é um novo patamar que vai andando para frente ou se foi um efeito meio que o realmente um one-off?

## **Felipe Prince – CRO**

Bom, Rafael, obrigado aí pela pergunta, vamos tentar dissecar aqui, esclarecer as suas dúvidas. Primeiro, então acho que o Geovanne comentou, a gente tem na despesa de provisão do 2T um valor relevante destinado ao aumento de cobertura de um caso específico do segmento large corporate, né? Que a gente ampliou a provisão em virtude da demora é no fechamento do plano de recuperação judicial.

E além disso, nós temos efetivamente um fluxo de provisões originários aí das linhas de crédito pessoa física, não consignadas, tá? Olhando para o futuro, o que aconteceu? A gente tem um desempenho desse crédito consignado... não consignado histórico. Obviamente a gente está sempre refinando aqui os nossos modelos tanto de concessão quanto de provisão à realidade do mercado. Acho que vocês podem acompanhar inclusive aí nos relatórios do Banco Central, embora nossa inadimplência pessoa física tenha caído, a inadimplência do mercado em geral, ela ainda é de uma curva ascendente, não é?

E o que a gente fez em grande parte foi ajustar os modelos de perda esperada relacionados a essas linhas não consignadas. Então, obviamente isso traz um efeito em despesas de provisão, mas o que a gente pode afirmar é que as novas originações, além de serem mais qualificadas, elas mantêm aqui a nossa fiel estratégia do adequado retorno ajustado ao risco, tá?

E outra coisa que deve ser levada em consideração é o tamanho da carteira, não é? A carteira, hoje, na visão classificada, ela está chegando muito perto de 1 trilhão, então é natural que você tenha uma geração de despesas de provisão orgânica - que é o que a gente chama aqui de colesterol bom, né? - também um pouco mais alto. Então a gente entende que essas despesas elas estão normalizadas e nos dão aqui a total segurança para seguir fiéis à execução da nossa estratégia, e apresentando aqui para vocês tanto uma carteira de melhor qualidade quando comparado ao 1T - e a gente já vinha prometendo isso, não é? -, e outra de que a gente segue com apetite, né? Mas o apetite muito depurado para a gente fazer uma expansão responsável e uma expansão sustentável do nosso crédito daqui pra frente.



## **Rafael Frade – Citibank**

Tá ótimo, obrigado.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Obrigada. A nossa próxima pergunta vem do Tito Labarta da Goldman Sachs.

*Hi Tito.*

## **Tito Labarta – Goldman Sachs**

*Hi, good morning everybody, thank you for the call and for taking my question. My question is on your level of profitability – you know, congratulations, your ROE continues to be very strong - just to think about how that should evolve from here, I think some concerns as interest rates start to come down.*

*Your net interest income has been strong and you increased the guidance there - and thanks for disclosing the market an eye to make it a little bit more comparable to your peers -, but as rates come down, could that bring some pressure on your overall margin? Conversely you know loan growth, you seem to be doing better than peers, maybe you're behind the peak on provisioning it could seem.*

*So just think about the moving parts and how you think about profitability, particularly going into next year with interest rates coming down, thank you.*

## **Geovanne Tobias – CFO**

*Hi Tito, thank you for asking. I'm going to switch to Portuguese, OK?*

Na realidade, Tito, o que a gente tem olhado, a gente está atento, buscando avaliar quais que seriam esses impactos. O Banco Central já sinalizou a expectativa dele de redução de taxas de juros. É importante lembrar que na disposição dos nossos ativos e passivos, nós temos um passivo mais pós-fixado, uma exposição maior pelo lado passivo; e um ativo mais pré-fixado. No curto prazo, sem dúvida alguma a queda da taxa de juros ela favorece nosso NIM, a nossa Net Interest Margin, na medida que o meu custo de captação cai mais rápido, OK?

Por outro lado, pelo lado do ativo a tendência vai ser haver uma reprecificação da minha carteira de crédito. O prazo médio de reprecificação é em torno de 18 meses. Então a gente acredita que, mesmo entrando para 2024, a gente



consegue manter uma margem financeira relativamente estável. Nós chegamos a fazer algumas simulações aqui: para cada 100 bps de redução da margem financeira... perdão, 100 bps de redução na taxa de juros, nós teríamos impacto, uma redução na nossa margem financeira em torno aí de R\$ 89 milhões, R\$ 90 milhões. Então assim uma visão nova.

Então é um impacto bastante, digamos assim, residual, eu diria para você. Então temos uma estrutura bastante conservadora e ao mesmo tempo protegida em função desses descasamentos. Agora, na medida em que a gente tem um cenário mais benigno, com uma taxa de juros menor na economia, é de se esperar também um aumento de crescimento dessa economia com o aumento da expansão de negócios, com aumento na expansão de crédito, e isso garantindo aí o nosso lucro no bottom line. Por isso que a gente está confiante de mesmo com esse cenário de easing cycle, de redução da taxa de juros, a gente não vai sofrer tanto os impactos assim na nossa margem financeira.

## **Tito Labarta – Goldman Sachs**

*Thanks Geovanne, I think you pretty much covered it. Maybe just is it correct to assume that your provisioning can kind of decline and I think loan growth remain strong, so that should also kind of potentially be tailwinds for next year?*

... podemos dizer que a sua provisão pode cair na medida que o seu crescimento se mantenha forte? Nós podemos falar isso?

## **Geovanne Tobias – CFO**

*It will depend on how fast we renegotiate those debts that are...*

Desculpa, o quão rápido a gente negocia essas dívidas. É importante lembrar que principalmente na pessoa física, à medida que você agrava o risco a você vai descendo nas letras com base na Resolução 2082 do Banco Central, nós temos que reforçar mais provisão, daí a necessidade de nós sermos mais ativos na renegociação do crédito para não deixar esse crédito atrasar muito, porque na medida que vai atrasando, vai descendo os degraus da escadinha do risco, exigindo mais provisão.

Por isso que a gente está sendo bastante diligente e proativo em ajudar os clientes a se reprogramarem, e fazemos ativamente uma gestão da inadimplência do nosso cliente. Não queremos deixá-lo atrasar, e sim fazer com que eles regularizem e passem a estar sempre em dia com o pagamento dos seus créditos.



## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

É, se eu puder complementar aqui também, Tito, olhando para 2024, como o Geovanne falou, o impacto na margem de redução de Selic ele é neutro, e a gente tem possibilidade de crescer margem no ano que vem com crescimento de carteira, tá? Ao mesmo tempo, o cenário macro mais benigno também traz uma possibilidade para a gente de ter provisões mais comportadas, crescendo, provavelmente ali, junto com carteira também, tá? Então, esses movimentos eles beneficiam a nossa rentabilidade, que continua forte em 2024.

## **Tito Labarta – Goldman Sachs**

Tá bem, obrigado Janaína e Geovanne.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

A nossa próxima pergunta vem do Gustavo Schroden, do Bradesco.

## **Gustavo Schroden – Bradesco**

Bom dia. Bom dia, pessoal, obrigado pela oportunidade. Eu queria mudar um pouquinho aqui para discutir o guidance. Vocês fizeram a revisão, subiram NII, subiram provisão, baixaram o fee income e no final das contas aqui teve a manutenção do resultado, do lucro líquido que vocês esperavam.

Eu queria entender qual que seria a dinâmica que a gente deveria esperar aqui em outras linhas que são relevantes para o resultado, mas que não estão componentes no guidance. Eu queria entender um pouquinho as despesas legais, o que que a gente pode esperar das despesas legais? Até porque nesse trimestre ela caiu de um patamar meio que histórico, aí, de 1,4, 1,5 bi para uns 900 e poucos milhões. Queria entender como é que isso deve se comportar ao longo do ano.

E também entender um pouquinho o resultado de Previ, né? Continuou aí em torno de 800, R\$ 900 bilhões, mas se eu não tiver enganado já teve alguma alteração na marcação dos ativos e dos passivos com a com a nova taxa de juros e já passou uma parte n PL? Queria entender como é que seria a Previ também para o 2S. Obrigado.



## **Felipe Prince – CRO**

Acho que vou começar aqui pelo risco legal, não é? Eu acho que você pode considerar que a gente deve performar o risco legal aí nos patamares que a gente entregou no 1T, tá? Então, tanto no 3T quanto no 4T a gente deve ficar muito próximo ali do que foi o 1T.

O que aconteceu nesse trimestre especificamente foi uma movimentação processual que nós obtivemos êxito em revertê-la. É importante deixar muito claro aqui que não se trata de nenhuma questão fiscal, é uma demanda cível e a gente já vinha lutando há bastante tempo e nosso corpo jurídico obteve êxito em reverter essa decisão. Está é uma decisão transitada em julgado, então, naturalmente ela, nós adequamos a provisão efetivamente ao que vamos ter que pagar no encerramento dessa demanda, tá?

Além disso, a gente tem incentivado os processos de acordo. Acho que é uma postura um pouco mais ativa que a nossa gestão tem procurado imprimir relacionada ao risco legal, né? A gente entende aqui que muitas demandas no Brasil acabam se delongando demais e aí a gente acaba tendo uma perda financeira na manutenção dessas demandas. Então a gente tem implementado aqui modelos de tentar estabelecer acordos de formas favorável ao banco, e com isso pode haver um impacto ou outro em provisão, mas olhando para frente aqui você pode esperar os patamares aí normais que a gente vinha entregando nos últimos tris e no 1T - ressalvada aí essa questão específica do 2T23.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Yuri, com relação à Previ, o resultado antecipado no trimestre passado foi 884 milhões e agora a gente guia vocês para 560, tá? A partir do 3T e do 4T.

## **Geovanne Tobias – CFO**

E aí é importante ter em mente que basicamente no caso da Previ, como ela apresenta, ainda está com superávit de 20 bilhões, houve aí um ajuste na taxa de desconto: ela era antes de 8,9, ela foi agora para 7,16, já refletindo todo esse ambiente de redução. A curva já se fechou e foi feito esse ajuste, mas como tem esse, digamos assim, esse superávit, ele não impacta significativamente o banco e já a gente está aplicando essa redução do que você espera para 500 e poucos milhões de reais trimestral.

Na visão de passivo, de PL, perdão, o impacto ali é basicamente o atuarial do plano de saúde, o Cassi. Ele sim, ele não tem ativo garantidor e ele é feito o



ajuste diretamente no patrimônio, mas nós temos tido um crescimento de lucro suficientemente grande para suportar esses ajustes que refletem o benefício pós-emprego dentro da visão do plano de saúde dos funcionários do Banco do Brasil.

## **Gustavo Schroden – Bradesco**

Está ótimo, obrigado.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Obrigada, Schroden. A nossa próxima pergunta vem do Yuri do JP Morgan. Bom dia, Yuri.

## **Yuri – JP Morgan**

Bom dia, consegue me ouvir bem? Eu tenho aqui uma pergunta – oi Tarciana, Geovanne, Prince, olá todo mundo, bom dia - eu tenho uma pergunta sobre ruído regulatório, a gente acha que assim é um tema que tem ganhado as notícias todo dia, né? Você tem o fim, possível fim do JCP, você tem discussões quase que diárias sobre tetos de juros no rotativo, então eu queria pegar um pouquinho a impressão de vocês.

Eu sei que no final não depende do Banco do Brasil, mas assim como fazer talvez o Congresso, as pessoas entenderem que existem equilíbrios aqui, né? Então, assim, tentar entender se isso deveria ser um risco ou qual um pouquinho a visão de vocês. Só um color sobre os riscos regulatórios, muito obrigado.

## **Geovanne Tobias – CFO**

Sem dúvida alguma, esse é um tema que está na mente de todos os bancos, e até por isso é um tema que está sendo capitaneado aí pela Febraban. O Banco do Brasil também integra a Febraban e a gente acredita que, sem dúvida alguma, e o governo já demonstrou sempre essa vontade ao diálogo em outros eventos que tivemos aí recentemente, por exemplo, no teto do consignado do INSS, então a importância é sempre manter esses canais abertos de diálogo entre a Febraban, Governo, Congresso, buscando sempre a melhor solução para também não impactar significativamente o setor.





A gente acredita que a solução que eventualmente será buscada, ela vai sempre privilegiar o que for melhor para a continuidade aí da expansão dos negócios, da economia, não é? Então, a gente tem bastante tranquilidade ao ver, quando vê essas manchetes falando de que tanto em termos de juros do rotativo quanto de JCP, inclusive o próprio Banco do Brasil, é importante reforçar isso aqui, nós buscamos o desenvolvimento e o crescimento dos nossos negócios de forma sustentável.

A gente entende que os juros do rotativo para nós não é uma linha de crédito, é uma linha de socorro para os clientes em momentos que eles não conseguem pagar a fatura imediatamente. O prazo médio aqui de um cliente manter um juros rotativo, entendeu? É em torno de 18 dias, 20 dias. Nós não temos clientes que estão carregando um rotativo por um ano – aliás, nossa orientação é sempre que temos um cliente passando por dificuldades, a gente oferece uma linha de crédito, essa sim mais longa, mais barata, não tão penalizada em termos de taxa de juros.

Então, assim, para efeito do nosso negócio em si, a gente já pratica, já tem uma prática de sustentável de buscar linhas de menores custos para o cliente. Dentro de uma ótica de setor, sem dúvida alguma deve estar tendo o diálogo, já está acontecendo entre Governo, Congresso e a Febraban, que representa todos os bancos em relação a essas questões que você levantou, tá bom?

## **Yuri – JP Morgan**

Maravilha. Muito obrigado, Geovanne.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Obrigada. Bom, vamos passar aqui para a próxima pergunta, vou chamar o Bernardo Guttmann da XP.

## **Bernardo Guttmann – XP Investimentos**

Bom dia, pessoal, obrigado pelo espaço aqui para perguntar. Eu queria voltar num ponto sobre a carteira de crédito. Dado o cenário macro ainda desafiador e endividamento elevado das famílias, eu queria entender um pouco melhor a expectativa de desempenho da carteira PF, principalmente crédito clean, cartão, crédito pessoal. Se vocês puderem dar algum quantitativo, por exemplo, de qual era o percentual de aprovação de cartões antes da pandemia, no auge da



pandemia e agora, eu acho que seria bem interessante para ajudar a gente a pensar aqui, entender esse segmento, olhando para frente. Obrigado.

## **Felipe Prince – CRO**

Bernardo, vamos lá. Primeiro tem claramente aqui um foco nas operações de crédito consignado. A presidente Tarciana mencionou anteriormente, a gente entende que há espaço relevante para a gente crescer nesse segmento. Não só manter a nossa liderança no consignado público, mas avançar no consignado INSS e também no consignado privado.

Para isso a gente tem investido bastante nas originações digitais, tá? E aí vou encadear aqui com a sua pergunta, tá? O que que a gente fez de diferente da estratégia de expansão que tivemos ali durante a pandemia para agora. Nós revisitamos toda o nosso ferramental aqui de onboarding, incorporamos diversas tecnologias aqui nesse processo que a gente não utilizava, tá? Isso desencadeia em uma melhor origem, uma maior acurácia nos clientes que entram ao banco, como também uma queda nos indicadores nossos de fraudes eletrônicas.

Dando uma cor de aprovação, então a gente tinha um volume X de aprovação é durante o período um pouco mais expansionista, tá? A gente conseguiu colocar em 12 meses, por exemplo, 1 milhão de clientes tomadores de crédito pra dentro, tá? Mas hoje as nossas réguas elas estão ajustadas, e comparada a essa fase a gente vem aprovando 70% a menos do que o ingresso, do que ingressava lá - sempre amparado em todo esse arcabouço, onde a gente quer subscrever o cliente que efetivamente tá postulando fazer negócios conosco e depois isso passa por toda uma esteira, não só de avaliação de fraude, mas também de avaliação de crédito, e no fim do dia a gente faz uma proposta bastante adequada ao perfil daquele cliente, que é um dos mantras aqui que a gente tem adotado, que é ter um banco para cada cliente.

Então a gente sai também de uma origem digital exclusivamente dedicada a cartão e agora a gente traz para dentro um cliente na visão global dos seus negócios. Então a gente depois subscrito com toda essa segurança que eu comentei contigo, a gente avalia a situação dele e oferece cartão, conta corrente, crédito pessoal, e isso reflete, inclusive, na nossa expansão dos negócios com os clientes - e por isso que a gente acredita que o ciclo ficando mais favorável, você mencionou a questão do endividamento das famílias. Hoje foi divulgado pela primeira vez que ele teve uma leve redução. Atrelado isso, a redução de taxa de juros, o próprio programa Desenrola, a gente entende que temos aí um 3T e 4T bastante favorável para a gente implementar a nossa estratégia, sempre balizados aí pela adequado risco/retorno dos negócios.



## **Bernardo Guttman – XP Investimentos**

Ficou claro, obrigado pessoal.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Obrigada Bernardo. Passando aqui então para a próxima pergunta, vou chamar o Mario Pierry do Bank of America.

## **Mario Pierry – Bank of America**

Bom dia, pessoal, parabéns aí pelos resultados. Eu queria voltar para o tema da PDD, queria entender um pouco melhor por que que vocês tiveram que revisar para cima as projeções de PDD, dado que o cenário econômico, eu acho, hoje ele está um pouco melhor do que era esperado no começo do ano.

Eu queria entender um pouco melhor de onde que veio essa piora, que surpreendeu, né? O Geovanne falou, como esperado a provisão subiu, mas parece que subiu um pouco mais do que estava esperado. Queria entender se no guidance novo também já reflete mais provisões específicas à companhia que que vocês mencionaram vocês tiveram que aumentar cobertura nesse tri, se na sua, se no guidance novo vocês estão colocando 100% de provisão para esse cliente.

E quando a gente olha no guidance, no meio do guidance, a gente vai falando de R\$ 25 bilhões de provisão em 2023. Isso significa que no 2S a provisão deveria ser menor do que o 1S. Então, também querendo entender um pouquinho mais se é isso que vocês estão pensando, que que talvez a provisão um pouco maior no 3T, mas no 4T ela começa a cair, obrigado.

## **Geovanne Tobias – CFO**

Essa de certa forma é nossa expectativa, né, Mário? Como na medida em que o ambiente fica mais benigno ao próprio resultado do Desenrola, reduz alavancagem, ajuda a alongar os pagamentos, melhora os fluxos das famílias, a gente sem dúvida alguma consegue ter um resultado melhor nesse item.

Eu gostaria de passar aqui um pouquinho pro Prince para ele falar um pouquinho como é que ele vê essa questão do risco aí caminhando pra frente.



## Felipe Prince – CRO

Tá bom, Mário? Vou tentar ser bastante detalhista aqui, que talvez seja uma dúvida, não só sua aqui, como de outros colegas, não é? Primeiro, acho que a gente tem que isolar o efeito despesa de provisão, não é? Então, olhando naquela naquele slide lá onde a gente mostra o risco de crédito, há que se levar em consideração que no 1T a gente teve um ajuste, não é? Onde uma operação foi renegociada. Ela estava integralmente provisionada em crédito, ela foi renegociada em TVM e a gente aplicou também um impairment integral a esse título, não é?

Então, embora pareça uma elevação de despesa, de provisão grande, a hora que você volta com esse 1,7 bilhão mais ou menos você percebe que o crescimento de despesa foi ali em torno de 25%, como o Geovanne comentou, e aí explicando um pouco essa elevação de 25%.

A gente vê, como eu disse, no mercado, ainda um processo de depuração, vamos chamar assim, de linhas de crédito pessoa física não consignadas, tá? A gente entregou aquilo que havíamos prometido, que a gente chegaria ao pico da inadimplência da pessoa física no 1T, vocês já observam uma redução nessa inadimplência no 2T, né? Isso faz parte de uma estratégia, de um mix que foi colocado é em prática, mas adicionalmente a gente tem em linhas de não consignado, um risco ainda elevado.

O que nós fizemos? Nós ajustamos os nossos modelos de perda esperada, não é? Lembrando que inclusive os modelos de perda esperada eles alimentam o nosso motor de precificação. Então é óbvio que a gente quer crescer, estamos escolhendo e temos uma estratégia junto aos clientes que gostaríamos de crescer, e obviamente isso tem que estar adequadamente precificado ao risco que está colocado no mercado.

Então esse ajuste foi feito e isso acaba chamando um pouco mais de despesa não só para o estoque, mas também para as novas originações de crédito não consignado. Então foi isso que ocorreu. Isso está refletido nos números aí do 2T e obviamente que a situação melhorando, a própria redução da taxa de juros ela já traz menos provisão na carteira pós-fixada, é natural. A gente tem o advento de programa Desenrola que deve ajudar bastante, e a melhoria no ambiente, como eu disse, pela primeira vez o endividamento das famílias caindo.

Então todo esse composto ele ainda é net em mais despesa de provisão para o Banco do Brasil. Porém, de outro lado você pode observar nossa performance em recuperação, que vem sendo bastante favorável no decorrer do ano, e ela é impulsionada primeiro por uma sazonalidade de 2S, onde a gente tem mais recursos na economia e, naturalmente, a gente recupera mais; a gente tem a plenitude do programa Desenrola nas duas faixas previsto para esse 2T e 3T...



3T e 4T, desculpe, e também a nossa performance histórica de recuperação, que é maior no 2S.

Então, talvez a gente esteja aqui dizendo: vamos ter um pouquinho mais de despesa de provisão pelos motivos que eu te coloquei; porém, a hora que a gente olhar a PCLD ampliada, o risco de crédito global, ele tende inclusive a ter uma leve redução, tá? Alguns casos, inclusive do atacado eles caminham aqui para a solução neste 2S. Então tudo isso está contemplado, inclusive, foi final da sua pergunta, um eventual agravamento do caso específico para a integralidade das provisões neste 2S - mas muito a depender do êxito que nós vamos ter na implementação do plano de recuperação judicial e, obviamente, na capitalização esperada lá entre 10 e R\$ 12 bilhões.

## **Mario Pierry – Bank of America**

Obrigado, Prince. Eu posso fazer só um follow-up? Espera aí que tá dando um eco. Como é que o cenário macro mudou na visão de vocês no começo do ano e agora? Assim, quais são suas expectativas para crescimento do PIB e Selic, inflação?

## **Geovanne Tobias – CFO**

A gente está começando a debater sobre, já fizemos um encontro Sem dúvida alguma, esse primeiro corte aí de 50 ele traz uma melhora nessa expectativa, né, Prince?

## **Felipe Prince – CRO**

Exatamente. Como Geovanne colocou, a gente fez o primeiro encontro, né? Visando a formulação da nossa estratégia corporativa, revisão para os próximos 5 anos. Já contemplava ali o nosso modelo uma redução da Selic em agosto, como ocorreu. O nosso modelo ele era um pouco mais conservador, acabou a taxa de juros caindo mais do que a gente esperava, isso tudo está sendo incorporado aqui na estratégia.

Mas se eu fosse te dizer em guidance para 2023, onde isso está impactando mais? É no desempenho do agronegócio, né? A gente vem vendo uma tendência ainda mais favorável para a expansão da produção agrícola agora no 2S. Tinha alguns aspectos de risco, estavam colocados, mas que não se materializaram, principalmente em termos de redução de preço.



E aí o Geovanne até colocou, não sei se foi aqui ou quando a gente divulgou aqui à imprensa, a gente acaba sendo um reflexo do PIB do nosso país, e como há essa pujança e a contribuição muito forte do agronegócio para o PIB daqui até o final do ano, a gente tem certeza, até por ser líder de mercado e entender que temos a melhor condição para atendimento aos clientes desse segmento, que a gente vai nadar nessa corrente aí favorável.

E paralelamente a redução da taxa de juros junto com a retomada do apetite do mercado de capitais deve impactar aqui as linhas para empresas, desde os pequenos e médios. É importante ressaltar que o Pronampe a gente voltou a operar, né? Tinha ficado um período suspenso, pequeno de 15 dias, no dia primeiro de julho a gente voltou a operar o Pronampe e em menos de um mês a gente desembolsou R\$ 1 bilhão, né? Numa linha, como vocês sabem, ali que tem a garantia do FGO, que é um fundo integralmente controlado aí pela união.

Então tem Pronampe, o próprio FGI também ele voltou a ser oferecido nesse 2S, então tem um reaquecimento de linhas para micro, pequenos e médios empresários; e o mercado de capitais voltando a se abrir, como a gente tem visto isso, vai acarretar também ali no volume de negócios com grandes empresas. Então, na nossa opinião aqui a gente está numa conjuntura muito favorável.

E o que eu acho que é importante colocar, acho que talvez a gente nunca esteve tão bem-preparado para poder avançar nos negócios ao encontro de uma conjuntura favorável que, na nossa opinião, está posta. Então acho que vocês podem esperar aí bons ventos para essa nave que é o Banco do Brasil.

## **Mario Pierry – Bank of America**

Obrigado.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Obrigada, Mário. A nossa próxima pergunta vem do Ricardo Buchpiguél do BTG.

## **Ricardo Buchpiguél – BTG**

Bom dia, pessoal, e parabéns pelo resultado. Tem uma dúvida aqui sobre capital. Com as mudanças de regra da RWA de crédito em julho, a gente deve ver um aumento no índice de capital do banco como foi indicado, né? Pelos pares privados?





E também em relação ao Desenrola, né? Os créditos tributários gerados na faixa 2 do processo de negociação eles devem ser descontados do capital principal do banco? Porque se esse for o caso, como ele é contabilizado também no RWA teria um efeito negativo na Basiléia. Só pra gente antecipar aqui, obrigado.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Ricardo, no caso do Desenrola o efeito em capital do faixa 2, ele tende a ser positivo, tá? Não é negativo em capital. A Marcação é semelhante ao que foi feito na época do CGPE, do CGPE, então a gente tem esse mesmo efeito.

Agora com relação a 229, o impacto para a gente é de neutro a positivo, dado que a gente tem uma exposição menor na carteira de cartão de crédito, então pode estimar aí algo entre 10 e 20 bps - positivo, tá?

## **Ricardo Buchpiguél – BTG**

Tá claro, obrigado.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Só um instante, deixa eu verificar aqui de onde vem a nossa próxima pergunta. A nossa próxima pergunta vem do Arnon Shirazi, do Santander.

## **Arnon Shirazi – Santander**

Oi, pessoal, bom dia, obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Minha pergunta é referente a 2024. Eu gostaria de saber se vocês já estão compartilhando algo de expectativa pro ano que vem, como está a cabeça de vocês? Vi que já adiantaram também a questão da queda da Selic e como isso acaba impactando o top line do Banco do Brasil, mas gostaria de ouvir um pouquinho mais, obrigado.

## **Geovanne Tobias – CFO**

Oi Arnon, obrigado aí. Como eu disse, a gente está começando a debater agora, ao longo do 2S é que a gente vai efetivamente conseguir ter aí uma visão melhor sobre o que seria 24. Então, provavelmente na divulgação do 3T talvez a gente já consiga trazer bastante cor aí pra vocês sobre essa questão, mas a nossa



perspectiva é bastante favorável, né? Em função dessa melhoria do cenário, redução de taxa de juros, retomada de crescimento, redução do endividamento das famílias. Então, assim, a gente tem uma postura bastante otimista olhando aí para os próximos meses e também para o ano de 2024.

E em relação à questão de impacto eu comentei já: para cada 100 bps, não é? Deve ser em torno aí de 89 a R\$ 90 milhões na nossa margem a redução, né? A cada 100 bps de redução da Selic em torno de 89 e R\$ 90 milhões na margem.

## **Tarciana Medeiros – CEO**

Que são supridos aí pelo crescimento da carteira de crédito, né Geovanne?

## **Geovanne Tobias – CFO**

Sim, sim, com certeza. A gente com certeza vai tirar isso de letra no crescimento do volume - de maneira responsável.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Ok, Arnon?

## **Arnon Shirazi – Santander**

Obrigado.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Tá legal. Bom, a nossa próxima pergunta vem do Nicolas Riva, do Bank of America.

## **Nicolas Riva – Bank of America**

*Thanks, Janaína and team for taking my questions, so the first one is just a follow up to confirm. So Janaina, did you say that the impact of Communication 229 from the central bank, the positive impact on capital is only 10 to 20 bps? Because I mean Itaú and BTG guided for a much higher impact: Itaú said about 100 bps, BTG said about 80 bps. You did say it's because also of lower exposure to credit cards.*



*My understanding is that the risk weights are coming down not just for performing credit cards but also for SME loans, for corporate loans, even for some residential mortgage loans depending on the loan to value, but I want to confirm that you are saying only 10 to 20 bps positive impact in your case? And I have a second question.*

**Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Isso mesmo, Nicolas, O impacto que a gente está estimando entre o mais e menos dessas linhas são - positivo, né? - entre 10 e 20 bps.

**Nicolas Riva - Bank of America**

*OK, perfeito and the second question is on the perps. And I know I keep asking this every earnings call, but I'm going to ask it maybe on a different way this time. So you have both the 6 1/4s 9s next year, you have to make a decision whether you're going to call them or not. Between the two of them it's roughly 4 billion USD, just below 4 billion USD.*

*Would it be correct to assume that you would like to keep at least 150 bps of AT1s, which really means that if you were to call both of them you would be replacing at least, or issuing new perps for at least 3 billion USD? And also in terms of strategy, if you're gonna be looking for a window to issue both domestically or abroad in the next few months. That is my question, thanks.*

**Geovanne Tobias – CFO**

*Thanks for the question, a clever one. Yes, you are right, we will maintain around 150 bps, OK? And probably it would need to issue new AT1s domestically or abroad. It will depend on the market window, OK?*

**Nicolas Riva – Bank of America**

*OK, thanks Geovanne. One thing, you need to keep at least 150 or actually you would like to have that level just 150 bps of AT1?*

**Geovanne Tobias – CFO**

*On average 150 is OK for us.*



**Nicolas Riva - Bank of America**

*Thanks.*

**Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Obrigada. A nossa próxima pergunta vem do Eduardo Nishio da Genial Investimentos. A gente não te escuta, tá mudo.

**Eduardo Nishio - Genial Investimentos**

Agora estão me escutando?

**Geovanne Tobias – CFO**

Sim, tudo bom Nishio?

**Eduardo Nishio - Genial Investimentos**

Opa, bom dia, bom dia, pessoal, Tarciana, Geovanne, Felipe, Janaína. A minha pergunta é em relação ao guidance. As duas, as maiores mudanças, né, foram na margem financeira e na provisão ampliada, e a minha pergunta é em relação às duas. Na provisão ampliada, só para deixar claro quero voltar um pouquinho no ponto das perguntas anteriores, pelos cálculos que a gente fez aqui o pico então seria agora no 2T.

Dado que vocês fizeram a perda esperada, a revisão nos modelos de perda esperada agora no 2T, e o caso específico também impactou no 2T, a gente pode esperar que o pico de provisão nominal ampliada seja agora no 2T?

E olhando também para as curvas de inadimplência pessoa física que bateram pico lá no 4T, há de se esperar - olhando para 24, né? 2024 - que a gente pode ter uma redução é nominal de provisão em relação a 23? Essa a primeira pergunta sobre provisão.

E a segunda pergunta, Janaína, só olhando para trás, né? Quando vocês estiveram o aumento de Selic o impacto foi negativo no NII, e essa simulação que vocês fizeram está apontando para uma redução de novo de NII caso a Selic caia.



Aí o meu questionamento é nesse curto prazo agora, não há de esperar que o NII sofra um impacto positivo com a queda da Selic nos próximos trimestres? Obrigado.

## **Geovanne Tobias – CFO**

Nishio, vou começar pela segunda parte, a primeira eu passo pro Prince. Sim, é o que eu falei, no curto prazo, o impacto positivo. Por que é que quando aumentou o impacto foi negativo? Como eu tenho o meu custo de captação todo é pós-fixado, não é? Ele aumentou mais rapidamente quando houve a mudança da taxa. Agora, ao inverter, ele cai o meu custo. Isso gera um impacto positivo na margem, só que você tem que levar em consideração que pelo lado do ativo, como ele é pré, em tese ele teria que segurar um duration de 18 meses, beleza.

Mas você tem um ambiente mais competitivo, você tem taxa para novas concessões menores, você tem portabilidade do crédito, então a gente prefere fazer um approach conservador. Basicamente R\$ 89 milhões em um ano é zero, é estável - mas assim a gente dá essa sensibilidade, mas mantendo aí também uma postura conservadora no que seria o quão rápido o cliente eventualmente vai querer trocar esse crédito para ele, ou fazer portabilidade, e aí sim, aí você teria uma competição por preço, mas não, nada assim, muito agravante, tá?

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

E Nishio, lembra também que a nossa despesa de captação, a nossa estrutura de funding, a gente tem mais ou menos metade vinculado à poupança, a índice de poupança, né? Seja a poupança ou depósito judicial, então essa parte do funding ele não reprecifica automático, tá? Ele só vai passar a precificar a partir do momento que a Selic baixar de 8,5, então por isso que o impacto na descida, agora nesse momento, olhando especificamente para a ponta de captação, ele é importante sim, mas ele não pega toda a nossa base de captação.

## **Geovanne Tobias – CFO**

Bem lembrado, bem lembrado, é mais inelástico aí.

## **Felipe Prince – CRO**

E caminhando aqui para a provisão, Nishio, é aquilo que eu falei: despesa você pode esperar uma normalização da despesa que tivemos agora aqui no 2T para



os próximos trimestres, e para o ano que vem eu acho que proporcional você pode entender que sim; nominal ela não deve cair, até porque a gente tem uma perspectiva que é de crescimento de carteira para poder aproveitar esse momento, né? Como eu disse, nós estamos preparados para surfar essa onda. Então nominalmente ela deve crescer, mas sempre atrelada ao crescimento da carteira.

## **Eduardo Nishio – Genial Investimentos**

OK, perfeito. Então só para clarificar, cresce menos que a carteira então ano que vem provavelmente, certo?

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Alinhado com carteira, Nishio.

## **Felipe Prince – CRO**

Alinhado com a carteira.

## **Eduardo Nishio – Genial Investimentos**

Está bom, obrigado.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

A nossa próxima pergunta vem do Carlos Gomez-Lopez do HSBC.

*Switching to English.*

## **Carlos Gomez-Lopez - HSBC**

*Yeah, I can switch then, no problem, thank you so much. So my question goes back to the capital. On page 17, you show the evolution of capital and you show the impact of the actual assumptions and the MTM. It's a small impact, so I suspect that the impact of cash is actually larger and it's offset by others. So could you tell us what the impact of the actual assumptions could be on Cassi and what do you expect the future impact to be as rates continue to go down? And at what point would Previ surplus start to also impact your capital raise?*





*The second question is regarding the upcoming change in risk rating for operational risk. We understand that has been delayed until 2025 and we wanted to check again what your initial estimate about the impact might be, thanks.*

## **Geovanne Tobias – CFO**

*Thank you, Carlos. With regard to the first question, actuarial expenses from Cassi, definitely Cassi we don't expect a huge change in terms of expenses, especially because it will depend of course on...*

Desculpa. Vai depender de outras variáveis, porque como eu disse a Cassi ela não tem ativos garantidores, então o ajuste ele é feito numa base constante, porque esse passivo para o Banco do Brasil ele vai sempre acompanhar enquanto nós tivermos o plano de saúde aí para os funcionários, colaboradores. Eu acho que a gente não divulga uma estimativa específica para a Cassi de consumo de capital, não é, Jana?

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Não, não. Nesse trimestre ela foi em torno de 18 bps que impactou. E Carlos, nesse momento a gente não tem impacto de Previ no capital. Ela marca capital, marcaria capital se entrasse em situação de déficit, e a gente não tem essa perspectiva. Mas de qualquer forma, o banco trabalha com buffers de capital para que, se necessário, a gente possa absorver qualquer impacto eventual do atuarial, tá? Da Previ.

## **Geovanne Tobias – CFO**

E olhando para Previ especificamente, na medida em que você tem um cenário mais benigno, a retomada do mercado de capitais, tudo isso favorece também a formação de resultado, de superávit na Previ. Em termos de redução da taxa de desconto, praticamente ela já foi, foi toda absorvida, então não vai ter um impacto tão significativo.

E por último, a tua questão em relação a risco operacional, nas nossas estimativas - eu acho que a gente chegou a divulgar isso no último – que era em torno...

## **Felipe Prince – CRO**



Entre 100 e 150 bps.

## **Geovanne Tobias – CFO**

De redução na implementação da questão do risco operacional, que segundo nos consta é a partir de janeiro de 25.

## **Felipe Prince – CRO**

Exato. Nada oficial ainda, mas pelos contatos com os nossos pares e o Banco Central isso deve ficar para janeiro de 25 com a possibilidade, inclusive, da implementação ser faseada.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Isso, lembrando que que é uma estimativa ainda preliminar, Carlos.

## **Carlos Gomez-Lopez – HSBC**

A minha pergunta é se tem menos crescimento ano que vem, ter impacto atuarial limitado e ter um impacto dos ponderadores também adiado dá espaço para incrementar dividendo?

## **Geovanne Tobias – CFO**

Não (risos). Não, vamos manter o dividendo nesse patamar, vamos com calma. Temos aí até 2025, ver como é que fica a reforma da previdência... da previdência, não, perdão, da reforma tributária, temos aí questões regulatórias. A gente acredita que hoje nós temos um dos melhores payout ratios do sistema, né? Então assim a gente considera que 40% está adequado e tem permitido à gente manter esse crescimento de nossa base de uma maneira sustentável, mantendo essa musculatura para apoiar também crescimento. Você não pode perder de vista que, num cenário mais benigno, o crescimento da economia vai acabar abrindo oportunidade para crescermos ainda mais nossos ativos - e para isso a gente precisa estar com a base de capital sólida.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**



Bom, finalizando aqui, gente, passar para a nossa última pergunta, Renato Meloni da Autonomous.

## **Renato Meloni – Autonomous**

Bom dia, pessoal, tudo bem? Obrigado aqui pelo tempo. Eu queria voltar na questão com a margem com o mercado, e primeiro entender se tem uma sensibilidade à taxa de juros específica para a margem do mercado. Eu entendo que vocês estavam falando da margem consolidada antes.

E em segundo lugar, quando a gente olhando mais para final de 2024, 25, se a gente entrar num regime mais estabilizado de taxa de juros, o que é que vocês esperam ser um nível recorrente para essa linha de resultado? Obrigado.

## **Geovanne Tobias – CFO**

Olha, a gente ainda não tem, não está abrindo essa informação, tá? A gente tá dando sempre dentro de uma visão consolidada. Como eu disse, é a primeira vez que a gente está trazendo essa nova métrica até para manter essa comparabilidade aí com os pares. A gente já vinha testando esses nossos números aí, por isso que a gente fez a abertura, inclusive com a série histórica, né?

Mas sem dúvida alguma, olhando especificamente para a margem de mercado o ideal seria ela ser net, não é? Porque acontecer tudo no âmbito da margem de clientes, mas a redução da taxa de juros favorece, sem dúvida alguma nesse primeiro momento a nossa margem de mercado, tá?

## **Renato Meloni – Autonomous**

Tá bom, obrigado.

## **Janaína Storti – Gerente Geral de RI**

Obrigada. Bem, pessoal, encerramos por aqui a nossa sessão de perguntas e respostas. Eu agradeço a todos por terem participado conosco e gostaria de passar a palavra para a Tarciana fazer as considerações finais, por favor.

## **Tarciana Medeiros – CEO**



Gostaria de agradecer a todos vocês por terem comparecido à nossa teleconferência, agradecer pelas perguntas, agradecer pelo interesse genuíno no nosso negócio e dizer para vocês que estejam confiantes porque, como Geovanne disse e como o Prince repetiu várias vezes, nós estamos muito confiantes nos resultados, na sustentabilidade do resultado dessa empresa no próximo trimestre nos próximos trimestres que virão pela frente. Então agradecer a todos, muito obrigado e até a próxima teleconferência.