

Transcrição da Teleconferência Resultados do 3T22 09 de novembro de 2022

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

Agora, passo a palavra ao senhor Leandro Miranda, Diretor Executivo e IRO.

Leandro Miranda – Bom dia a todos. Bem-vindos a nossa conferência de divulgação de resultados referentes ao 3T22. Conosco estão presentes os seguintes participantes: Octavio de Lazari Júnior, nosso diretor presidente; Cassiano Scarpelli, diretor vice-presidente; Eurico Fabri, diretor vice-presidente; eu, Leandro Miranda, diretor executivo e IRO; Oswaldo Tadeu Fernandes, diretor executivo; Carlos Firetti, diretor de Controladoria e Relações com Mercado; Ivan Gontijo, diretor presidente da Bradesco Seguros; Curt Zimmermann, diretor-presidente do Next e Bitz; e Carlos Giovane Neves, diretor-presidente do Digio. Após a explanação do Octavio, teremos uma sessão de perguntas e respostas. Octavio, a palavra é com você.

Octavio de Lazari Junior – Bom dia a todos. Obrigado por participarem da nossa teleconferência de divulgação dos resultados.

O resultado do 3T22 reflete o momento econômico que estamos vivendo em um mercado que passa por ciclos.

Vivemos momentos distintos do ciclo de crédito. No início da pandemia, com a percepção de riscos aumentada pelo novo cenário que trazia riscos desconhecidos e expectativa de piora da economia, fizemos provisões significativas. Com a melhora da economia em 2021 e início de 2022, pudemos liberar parte do excesso de provisões, sobretudo no segmento de médias e grandes empresas. Neste momento entramos em um ciclo de aumento de provisões que deve continuar ao longo de 2023 em razão dos créditos já concedidos no massificado.

Estamos a todo vapor na transformação do banco, somos hoje sem dúvida um dos maiores bancos digitais do Brasil, enquanto mantemos a maior presença física entre os competidores.

Transformamos nossa forma de servir de acordo com as preferências e necessidades dos clientes, tendo na centralidade do cliente nosso lema, “entre nós você vem primeiro”.

Temos um posicionamento único, com a maior seguradora do Brasil, uma capilaridade que une o físico e o digital. Certamente as melhores soluções em produtos financeiros do Brasil, da Pessoa Física a Grande Empresa.

Como vocês sabem, o Bradesco tem uma atuação ampla, servindo a todos os segmentos de clientes, pessoas físicas e jurídicas, atuando em todo o Brasil. Como consequência dessa estratégia, com posicionamento amplo no mercado, nossa performance em crédito e *banking* tem correlação com o desempenho da economia brasileira e a renda disponível.

O cenário econômico, a inflação e os juros elevados, levaram a uma deterioração da capacidade de pagamento dos clientes e consequente aumento da inadimplência, tornando necessárias despesas de provisões acima das nossas expectativas iniciais. A inadimplência cresceu no segmento massificado de baixa renda, para pessoas físicas e micro e pequenas empresas.

Observando a inadimplência das safras recentes, que já indicam melhoras, e os ajustes que efetuamos em 2022, projetamos que a inadimplência deve se estabilizar e melhorar no decorrer de 2023.

Nos últimos dois trimestres temos feito provisões acima do *NPL Formation*, o que deve continuar no 4T22.

O rápido aumento da Selic versus a velocidade natural da renovação de nossa carteira de crédito pré-fixado também tem prejudicado o resultado da margem com o mercado, conforme sinalizamos no trimestre anterior. Esse efeito deve continuar no 4T22 e ao longo do 1S23.

Nosso lucro deve continuar pressionado por alguns trimestres, situação que deve mudar de forma mais consistente no segundo semestre de 2023.

Acreditamos que o banco continua com capacidade de operar com um melhor nível de retorno. Vamos perseguir isso e continuar com os ajustes necessários para retomar o patamar de rentabilidade.

Os “drivers” da recuperação do nosso desempenho passam:

- Pela melhora da inadimplência que deve atingir o pico entre o 1T23 e o 2T23 e melhorar a partir daí o que permitirá reduções graduais das provisões;
- Uma melhora significativa do resultado de margem com o mercado, principalmente a partir da segunda metade de 2023;
- A evolução dos resultados do Grupo Segurador;
- A manutenção do rigoroso controle de custo; e
- A continuidade dos bons resultados auferidos pelo Banco de Atacado, com nível de retorno elevado e que registra inclusive os menores índices históricos de inadimplência.

Com relação aos resultados do trimestre, tivemos uma queda no Lucro de 25,8% em comparação com o trimestre anterior principalmente devido a despesas com PDD, margem com o mercado e resultado de Seguros. A carteira de crédito evoluiu 13,6% na comparação anual que, associado ao mix de origemação, favoreceu a margem com clientes que cresceu 24,7% no mesmo período de comparação.

Finalmente, encerramos o trimestre com 13,6% de Capital Nível I, patamar que evidencia a robustez do nosso balanço.

Passamos agora para o slide 3 em que comparamos o Lucro Líquido acumulado nos 9 primeiros meses desse ano com o mesmo período do ano passado.

Os principais itens que contribuíram positivamente para o lucro foram:

- Margem com clientes, que apresenta evolução de R\$9,5 bilhões, refletindo o crescimento da carteira de crédito e dos spreads, além do mix de origemação mais concentrado em linhas de curto prazo que tem margens maiores; e

- Resultado de Seguros, que cresceu R\$2,5 bilhões, favorecido pelos maiores prêmios e maior resultado financeiro, apesar do aumento no índice de sinistralidade no segmento de saúde.

Temos também dois itens que reduziram o Lucro praticamente na mesma magnitude:

- Margem com Mercado, que apresenta redução de R\$6,8 bilhões, como consequência do impacto da rápida elevação e manutenção em patamar elevado da taxa Selic no ALM; e

- Despesa com PDD, R\$6,6 bilhões maior, refletindo o crescimento da carteira, mix de origemação e aumento da inadimplência. Esse valor inclui R\$ 1 bilhão que fizemos de provisão complementar neste trimestre.

Mudamos para o slide 4 para falar da Carteira de Crédito, que cresceu 2,7% com relação ao trimestre anterior e 13,6% com relação ao ano passado.

A origemação para pessoas físicas está 10% menor que no ano passado, porém com uma qualidade de crédito superior. O ajuste foi feito principalmente nos segmentos massificados de baixa renda, que apresentam maior risco de crédito, pois restringimos o critério para aprovação dado o cenário de maior inadimplência. Exemplo disso é que hoje aprovamos 48% das propostas de crédito, comparado a 58% um ano atrás e 68% no pré-pandemia (2019).

O crescimento de 38,8% em cartões de crédito é reflexo do aumento da penetração de cartões em nossos clientes de alta renda, além do aumento do gasto médio após a pandemia e inflação no período. Aqui também estamos muito restritivos com os segmentos de baixa renda.

No Crédito Rural a evolução de 30,5% ocorre em função de nosso posicionamento próximo ao agronegócio com 14 plataformas Agro espalhadas pelo Brasil. Nesse terceiro trimestre teve início o ano safra e essa carteira deve se expandir ainda mais. A Carteira Renegociada segue estável como proporção da carteira de crédito.

Mudamos para o slide 5.

Como dissemos, a inadimplência foi afetada pelo ciclo econômico. O indicador acima de 90 dias subiu 0,4 ponto percentual, com aumento concentrado nas linhas do massificado, pessoas físicas e micro e pequenas empresas, que são os segmentos mais afetados pela inflação.

A inadimplência curta permanece estável já por 2 trimestres, refletindo o ajuste que fizemos na origemação.

Novamente nesse trimestre a provisão bruta foi maior que a formação de NPL e, como consequência, a despesa de PDD expandida cresceu para 3,3% da carteira.

O índice de cobertura para operações vencidas acima de 90 dias encerrou o trimestre no patamar de 201%.

Passamos para o slide 6, para falar da Margem Financeira.

No total, a Margem tem crescimento de 5,7% nos 9 meses acumulados.

A Margem com Clientes segue em ritmo de expansão beneficiada pelo crescimento da carteira e de spreads favoráveis, considerando o mix de produtos, além do impacto positivo na margem de captação devido ao aumento da Selic. No acumulado do ano, o aumento é de 23,4%.

No gráfico na parte inferior do slide destacamos a Margem de Clientes líquida de PDD que se encontra 10% superior a 2021 e 25% maior que o que tínhamos em 2019 (pré-Covid).

A NIM de Clientes também segue em evolução, com +10 bps no trimestre, enquanto a NIM Líquida de PDD, impactada pelo maior provisionamento, apresentou redução.

Na Margem com Mercado, a porção ALM segue pressionada. Podemos dizer que o desempenho no quarto trimestre deve ser melhor que o do terceiro trimestre, embora fique ainda negativo. A recuperação dessa linha deve ser gradual durante 2023, com o segundo semestre melhor que o primeiro, considerando as expectativas atuais com o cenário de juros e reprecificação da carteira.

Passamos para o slide 7 para falar dos resultados do Grupo Segurador:

O lucro líquido acumulado apresentou expansão superior a 28%, com importante contribuição do resultado operacional, que compensou o resultado financeiro, influenciado pela dinâmica dos indexadores e 3 meses de deflação que observamos.

Destacamos o crescimento do faturamento, observado em todas as linhas de negócios, de 18,9% no 3T22 e 17% superior no acumulado do ano.

Com isso, o Resultado das Operações de Seguros, nosso *guidance*, continua com desempenho bastante positivo, crescendo 32% no ano, com destaque para a performance operacional.

O volume de sinistros diretamente relacionados à Covid no 3T22 foi de R\$ 289 milhões, o menor da série, sendo que no acumulado do ano tivemos R\$ 1,1bi, cerca de 73% inferior ao ano de 2021.

Assim, nossa sinistralidade já apresenta redução em relação ao trimestre anterior e ao 3T do ano passado.

O Grupo Segurador continua crescendo e melhorando a performance operacional, com expansão de quantidade de clientes e itens segurados, de modo que reforçamos nossa estratégia no segmento.

Mudamos para o slide 8.

As Receitas de Prestação de Serviços cresceram 4,8% no acumulado do ano.

As Rendas de Cartões tiveram alta de 3,8% na comparação trimestral e 22,2% no acumulado do ano. O volume transacionado mostra progressiva evolução e vale

destacar que crescemos nossa base principalmente no segmento de alta renda, que chegou a 39% de participação, público de menor risco e maior rentabilidade.

Chegamos a 76,8 milhões de clientes, crescimento anual de 4,3 milhões, que contribui para a manutenção na linha de Conta Corrente, compensando boa parte da queda de receitas com pacotes de serviços e pelo uso do Pix.

Seguindo o tema de Serviços, no slide 9 destacamos a atuação e crescimento no segmento de *Private Banking*.

Atualmente, somos o 2º maior Private no Brasil, com cerca de 22% de participação no mercado local, e com importante evolução nos últimos tempos. Desde 2019, crescemos o volume de recursos administrados em 52%, chegando a R\$ 389 bi, e seguimos avançando a nossa especialização e aumentando nosso time de *Bankers* e Consultores com uma sólida proposta de valor, que foi reforçada com a aquisição do Bradesco Bank (antigo BAC), na Flórida.

Seguiremos com nossa estratégia de observar oportunidades de aquisição e firmar acordos e parcerias, como aquelas com o JP Morgan, BNP Paribas, e a aquisição da *asset* do banco BV, visando aumentar nossa participação no segmento, sempre proporcionando a melhor oferta ao nosso público.

Passamos para o slide 10.

As despesas operacionais apresentaram crescimento de 4,6% no acumulado do ano, abaixo da inflação do período.

A linha de Pessoal tem evolução de 11,6%, impactada pelos acordos coletivos de 2021 e 2022. Adicionalmente, continuamos investindo no fortalecimento de nossos times de Consultoria de Investimentos, Tecnologia e Ciência de Dados, visando a evolução de nossos processos e melhor experiência aos nossos clientes.

Seguimos com nossa disciplina na otimização da presença física e investimentos na digitalização do atendimento. Essas ações e tendências permitem boa contenção no aumento das despesas Administrativas, que foi de 6,2% no acumulado do ano, também abaixo da inflação.

O Bradesco Expresso, nossa rede de Correspondentes Bancários, complementa nossa presença física com grande capilaridade e conveniência aos clientes, em uma estrutura baseada em custos variáveis.

No slide 11, falamos sobre Capital e Liquidez.

A geração de Lucro e marcação positiva dos títulos no trimestre mais do que compensaram a distribuição de JCP e consumo por ativos ponderados, aumentando o nosso Capital Nível 1 em 30 bps, patamar bastante robusto.

Nossas projeções para o quarto trimestre indicam que finalizaremos o ano com nível próximo ao atual, mesmo com o impacto da ordem de 40 bps em dezembro com o término da implantação da norma de tratamento de crédito fiscal originários do hedge dos investimentos no exterior, determinado pelo Banco Central.

Fechamos o trimestre com elevado nível de LCR.

Mudamos para o slide 12.

Mantendo nossa experiência digital em constante evolução, trabalhamos com o cliente no centro das nossas decisões. Um movimento que leva maior autonomia e melhor experiência para ele, e resulta em muito mais negócios.

Hoje, 71% dos nossos correntistas já são digitais e 98% do total de transações acontece via Canais Digitais. Na comparação anual a abertura de contas diretamente pelo aplicativo cresceu 62% para Pessoas Físicas e 66% para MEI.

As frequentes evoluções que promovemos no aplicativo, implantando novas funcionalidades e experiências, baseadas em dados e alinhadas com as necessidades dos clientes, trazem feedbacks positivos, como o nível de 90% de satisfação geral com o nosso aplicativo dentro das lojas oficiais.

Mudamos para o slide 13.

Na agenda de Negócios Sustentáveis, continuamos comprometidos na geração de operações de impacto socioambiental positivo e já alcançamos 63% do objetivo que traçamos.

Temos mais de 20 produtos com benefício socioambiental em nosso portfólio e duas soluções merecem destaque pelo crescimento nos últimos 2 anos: o financiamento para compra de painéis solares, que chegou a R\$1,2bi; e o financiamento de veículos híbridos e elétricos que cresceu 4,5x.

Na agenda ambiental, destacamos a importância da nossa parceria histórica com a Fundação SOS Mata Atlântica, motivo de bastante orgulho. Apoiamos a SOS desde 1989 e nesse período já foram plantadas mais de 34 milhões de árvores nativas em 9 estados brasileiros.

E por fim, nesse momento está acontecendo a 27ª Conferência da ONU sobre Mudanças Climáticas no Egito na qual estamos presentes. Temos a Agenda Climática na estratégia de Sustentabilidade e acompanhamos as principais tendências para garantir que o Bradesco esteja mantendo o seu pioneirismo nessa agenda tão relevante.

Passamos para o slide 14, o último slide.

Considerando nosso desempenho até o 3T22, acreditamos que ficaremos na parte central ou inferior do *Guidance* em Carteira de Crédito e em Receita de Serviços, e na parte superior da Faixa para Despesas, Resultado de Seguros e Margem com Clientes.

Com relação a linha de PDD decidimos revisar o *guidance*.

De acordo com nossas projeções a PDD expandida no ano de 2022 deverá ficar na faixa de R\$25,5 bilhões a R\$27,5 bilhões.

Esse desempenho reflete os pontos que já falamos sobre o ciclo de crédito no massificado apesar de um desempenho ainda muito bom em qualidade de crédito no Atacado.

Para a margem com o mercado, como falamos anteriormente, devemos voltar para patamares positivos no ano de 2023. No quarto trimestre essa linha deve ser ainda negativa, mas melhor que o valor do terceiro trimestre.

Agradeço a atenção de todos e passamos agora para a seção de perguntas.

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

Nossa primeira pergunta vem de Thiago Batista, UBS BB. Por favor Thiago, pode prosseguir.

Thiago Batista (UBS BB) – Oi pessoal, bom dia. Eu tenho duas perguntas em relação à *asset quality*. A primeira, quando eu olho no detalhe os empréstimos classificados em AA, a gente vê um salto bem relevante no 3º trimestre, o que é meio contra intuitivo, dada a dinâmica do banco. O AA subiu R\$44 bilhões no 3º trimestre versus o 2º trimestre, vocês tiveram alguma mudança de critério para explicar esse aumento tão forte ou seria nova origemação que está vindo melhor? Eu queria entender essa mudança das letrinhas no AA que cresceu forte. E a segunda continuando na parte de qualidade de carteira, você já falou Octavio que vocês estão apresentando um ajuste na origemação de crédito, mas dá para falar claramente que o Bradesco está vindo bem pior que a média do sistema em termos de qualidade de carteira, ao que vocês atribuem essa dinâmica pior? Foi ação direcionada à Covid, perfil do cliente? É só temporal ou talvez a gente veja um *catch-up* dos outros bancos com o que vocês já tiveram? Eu queria que vocês passassem um diagnóstico para gente do que levou à essa piora maior do Bradesco em relação aos outros bancos em termos de qualidade de carteira.

Octavio de Lazari Junior – Thiago, bom dia. Com relação à essa segunda pergunta, como eu disse aqui, o Bradesco tem uma atuação nacional, em todas as regiões do Brasil e temos basicamente um público muito grande de clientes de baixa renda, isso é clássico de um banco de varejo como o Bradesco. E esse posicionamento que o Bradesco tem, quando você vive um momento cíclico, isso é bastante benéfico para nós, inflação controlada, taxa de juros mais baixa, você tem um movimento cíclico que é muito favorável ao nosso banco. Por outro lado, quando você tem um movimento anticíclico como esse que a gente está vivendo, onde a inflação cresceu muito rapidamente, taxa de juros foi de 2% para 13,75% muito rapidamente, isso também é natural que acaba nos prejudicando, nos custando um pouco mais. A gente tem um crescimento importante na aprovação de cartões, na aprovação de limites de pessoas físicas e eu acredito que você tem razão com relação a esse *catch-up* daquilo que veio desde a Covid. Então acho que é um movimento que acabou acontecendo pelas características de uma clientela de baixa renda que o Bradesco tem, mas é um movimento que a gente sabe que está nas pessoas físicas de baixa renda - cartão de crédito, crédito pessoal - e nas pequenas e microempresas que também sofrem com esse movimento de aumento de taxa de juros, de inflação e de deterioração do poder de compra das pessoas e das empresas. Então esse movimento está identificado, nós tomamos as medidas necessárias para que a gente possa controlar essa inadimplência, ela vai ser controlada como eu disse, ao longo do 4T22 ainda vai ser um momento que a

gente tem uma preocupação com a inadimplência e portanto, a gente deve ter cautela, deve ter prudência, mas a gente vai conseguir estagnar, estancar essa inadimplência e a partir daí, a gente deve lembrar que você perde 10% daqueles clientes que entraram mas você começa a fazer resultado dos outros 90% de clientes bons que acabaram entrando. Então acho que é um momento transitório, em que você paga o preço maior pela inadimplência e por isso a nossa cautela e a nossa preocupação, mas depois isso pode ser controlado. A gente teve nesse 3º trimestre Thiago, talvez uma tempestade perfeita, um aumento da inadimplência, o ALM com mercado falamos aqui para vocês, não foi aquilo que a gente esperava, não foi bom, foi negativo, mas a gente também sabe que esse ALM com mercado tem um prazo, ou seja, a partir do momento que você tem uma redução de taxa de juros e você consegue fazer o giro de toda a sua carteira, que não dá para fazer do dia para a noite, porque as operações foram originadas com uma Selic menor e agora estamos com uma Selic em 13,75%, então você tem um prazo, um *delay* de mais ou menos 18 meses para você girar a carteira toda. Com o giro dessa carteira, que deve acontecer no final do 2T23 e a expectativa de redução de taxa de juros, você começa a ter uma margem com mercado melhor. E também você teve 3 meses de deflação no 3T22, o que impacta as nossas receitas financeiras, então aquilo que poderia compensar um pouco mais de inadimplência, um pouco mais de provisão que fosse necessária, acabou não acontecendo em função desses fatos que eu mencionei, mas isso deve se ajustar ao longo do 1T23 e você passa a ter uma condição muito melhor.

Oswaldo Tadeu Fernandes – A primeira pergunta é com relação à mudança de *ratings* né Thiago? Isso acontece essencialmente em função da nossa nova originação que já está bem melhor, a gente já vem ajustando os modelos de concessão, já fizemos um pouco isso em dezembro, mais forte agora em maio, junho e julho, inclusive, a gente fez *backtests* até com carteiras passadas no qual a gente aplicou a mesma política que nós temos hoje e a gente já consegue fazer com esse tipo de *backtest* que essa inadimplência e essa PDD devem melhorar mais para o futuro como a gente mencionou.

Eurico Ramos Fabri – Thiago, aqui é o Eurico, tudo bem? Para trazer alguns elementos para a sua pergunta, alguns números que eu acho que são interessantes, se a gente observar a nossa taxa de aprovação pré-pandemia em 2019 e observar a nossa taxa de aprovação pós-pandemia, lembrando que no período pós-pandemia a gente teve a taxa de inadimplência mais baixa da história. Então a gente recuou muito a taxa de aprovação já prevendo, analisando o momento, então a gente teve um recuo, estávamos em uma taxa média de 68% no pré-pandemia, essa taxa recuou logo após a pandemia para 46% que a gente fechou totalmente com a incerteza com relação ao cenário, ela veio em uma gradual recuperação quando o mercado todo atingiu o patamar mais baixo de inadimplência da história e ela chegou no pico a 58%, ou seja, 10 pontos abaixo do pré-pandemia e depois, a partir de novembro de 2021, com a gente observando a inflação resiliente e a taxa de juros consequentemente acima das expectativas de mercado até aquele momento e sabendo que o nosso portfólio tem uma

concentração em classes C, D e E, começamos a fazer os ajustes de crédito. E a partir desse momento com os ajustes de crédito, a gente veio recuando novamente a taxa de aprovação que fecha o mês de outubro com 48%, ou seja, 20 pontos percentuais abaixo do que nós tínhamos em 2019. Isso traz uma melhoria da qualidade da originação, então se pegarmos um produto como cartão de crédito, por exemplo, antes em 2021, a gente tinha uma proporção de clientes de baixíssima e baixo risco na casa de 60%, hoje estamos com essa proporção em 82% e vamos fechar o ano acima de 90%. Eu estou dando o exemplo de cartões, mas esse exemplo cabe para praticamente todos os portfólios massificados de baixa renda e da “pejotinha” como o Octavio falou. Isso faz com que as nossas primeiras rolagens, ou seja, aquele crédito que sai do em dia e vai para o primeiro atraso na cobrança, já venha melhorando e a gente está praticamente durante o segundo semestre inteiro abaixo desse percentual de 2019. O que ainda estamos sofrendo, são com as safras antigas que estão rolando nas faixas posteriores e isso ainda puxa o nosso índice do *over 90* por conta das safras mais antigas que são as rolagens mais altas, que elas continuam rolando. Um outro dado interessante também é com relação às safras de crédito, todas elas em todos os principais produtos, elas já estão abaixo do patamar que a gente tinha em 2019, então a tendência é essa que o Octavio falou, a gente vai seguir uma trajetória ainda de crescimento da inadimplência, ela deve crescer até o 1T23, depois ela vai entrar em uma estabilidade no 2T23 e depois recua no 2S23 gradativamente. O que é importante dizer também, é com relação à nossa margem com clientes líquida de PDD, se olharmos nossa margem com clientes líquida de PDD e olhar os primeiros 3 trimestres desse ano contra os primeiros trimestres de 2019, eu sempre estou referenciando 2019 porque é o pré-pandemia para gente poder ter uma comparação mais limpa, nós crescemos 25%, ou seja, nós estamos absorvendo toda essa PDD, lembrando que tivemos um crescimento de crédito muito forte no período, e sem contar nessa margem com clientes líquida de PDD, não tem o RPS de cartões que também cresceu com relação à 2019, 22%.

Thiago Batista (UBS BB) – Perfeito!

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

Rafael Frade (Citi) – Caros, bom dia a todos. Eu queria entender o que mudou nas expectativas, falando de duas linhas especificamente. Falando de NII com mercado, no 2T22 vocês afirmaram que esperavam o NII com mercado fechando o ano próximo de 0, agora no acumulado dos 9 meses já está no negativo e como o Octavio comentou, deve ser negativo no 4T22 ainda. É uma linha que eu imagino que vocês teriam uma boa visibilidade mas veio um pouco pior, ou bem pior do que era expectativa inicial, eu queria entender o que mudou na dinâmica versus 2T22. E a segunda pergunta também a qualidade de crédito, acho que deram uma boa explanação com relação à exposição do Bradesco ao segmento de baixa

renda, mas chama bastante atenção o aumento da piora vis-à-vis a expectativa de vocês no 2T22. Lá vocês reforçaram que deveriam fechar na ponta de cima, mas dentro do *guidance* e agora vocês aumentaram de uma forma bem relevante o *guidance*, o que cria uma preocupação sobre o quanto de visibilidade vocês estão tendo com relação à operação e o quanto essas expectativas com relação à uma estabilização do NPL no 1T23 são críveis nesse momento. Então eu queria entender um pouco do que mudou vis-à-vis do que vocês estavam comentando no 2T22. Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Obrigado Rafael! Com relação à margem com mercado Rafael, a expectativa de você girar a carteira mais rapidamente não foi possível, tem um tempo de giro dessa carteira e também aquilo que temos visibilidade pela frente, taxa de juros deve continuar ainda maior por um tempo mais alongado, pelo que tudo indica, o que se comenta até o 1S23, talvez a partir do 2S23 ela deve começar a reduzir, então isso faz com que a gente tenha uma sensibilidade, uma perda maior com a margem com mercado. E com relação à inadimplência, você tem razão, a inadimplência e por conseguinte a PDD, nós tínhamos uma expectativa de que ela não iria se acelerar de uma maneira tão rápida, mas o crescimento que houve da carteira, o crescimento de inflação e a rápida deterioração do poder de consumo das pessoas, poder de pagamento das pessoas, de renda, a gente tem até visto as várias notícias que têm saído do nível de endividamento das pessoas que atingiu um nível recorde. Isso acabou trazendo uma preocupação adicional para nós e essas carteiras, principalmente cartão de crédito e crédito pessoal acarretou em inadimplência e a inadimplência veio mais rápido. Então por prudência e cautela, entendemos que seria melhor a gente fazer o ajuste porque estamos vendo essa inadimplência bater, principalmente pela característica do cliente que está na base de clientes do banco de varejo que é o Bradesco. Então nós entendemos que teríamos que fazer essa revisão da PDD expandida para aquilo que a gente entende que é o cenário que está se avizinando e colocando uma certa dose de cautela e de conservadorismo para que a gente tenha maior transparência na informação para vocês também.

Eurico Ramos Fabri – Só um complemento aqui Rafael, o Octavio colocou bem as questões. Acho que é importante a gente salientar um detalhe, o que nos surpreendeu de fato foi a resiliência da inflação e também a Selic, que é uma consequência da inflação. Nós tivemos o maior crescimento de inflação, duração e intensidade desde de 1996, então a inflação é muito corrosiva no poder aquisitivo da população e em especial daquela população de baixa renda. Então se a gente observar a nossa curva de inadimplência ao longo das crises, ela tem uma correlação forte com inflação e juros, se a gente observar a crise de 2008-2009, vamos observar esse crescimento, isso é inerente à nossa estratégia, se observar a crise de 2016, a gente também vai perceber esse crescimento. Nesse momento nós também estamos observando, e aqui vale dizer, trazer um elemento para vocês, que foi uma redução significativa do orçamento disponível para itens não essenciais. Se pegarmos os dados do Departamento Econômico com clientes de até 5 salários mínimos, ou seja, engloba praticamente toda a classe C, D e E, na

crise de 2009, eles tinham disponíveis 17% para itens não essenciais, na crise de 2016, 11% e hoje eles têm disponível 5%, lembrando que estou falando da classe C, D e E. Se a gente tivesse esse dado, mas ele não está disponível nas estatísticas oficiais. Por isso, nós antecipamos já sabendo mesmo que as previsões não indicassem uma inflação e uma Selic tão resiliente ao longo de 2022, iniciamos os cortes no final de 2021 e nunca retomamos o patamar que tínhamos em 2019, mesmo em um momento onde a inadimplência de carteira indicava a inadimplência mais baixa dos últimos 20-30 anos, porque nós sabíamos que aquilo tinha uma certa artificialidade por conta de todas as prorrogações e todo o movimento que foi feito ao longo do período da Covid.

Rafael Frade (Citi) – Obrigado Eurico, deixa só eu fazer um *follow-up* com relação a isso. Acho que está bem claro com relação à dinâmica, ao impacto de inflação e taxa de juros. Só que novamente, a minha dúvida aqui é mais com relação ao segundo trimestre, quando a gente estava falando ali no 2T, acho que as expectativas elas não mudaram e se mudaram, talvez até melhoraram um pouco, talvez em inflação e algumas outras variáveis, vis-à-vis o segundo trimestre. De novo, olhando a fotografia do 2º trimestre, eu queria entender o que piorou, o que surpreendeu vocês na piora da carteira de crédito?

Octavio de Lazari Junior – Rafael, eu acho que essa deterioração que a gente observou ao longo do 3º trimestre em que pese poderia haver sinais no 2T22, ela acelerou muito mais do que aquilo que a gente imaginava, então acho que foi esse o maior ponto que aconteceu. E como a gente viu que acelerou muito forte em julho e em agosto, então a gente entendeu que deveria fazer essa correção de rota, fazer prudencialmente mais provisões para que a gente não tivesse qualquer surpresa. Houve essa surpresa no 3T22 e nós estamos procurando ajustar isso agora fazendo esse ajuste na PDD, um ajuste importante na PDD. Mas acho que é um pouco essa dinâmica que aconteceu ao longo do 3T22.

Carlos Firetti – Só para completar exatamente essa questão, acho que o momento onde a gente começou a perceber essa aceleração, essa deterioração, se vocês lembrarem, em termos de comunicação, a gente já vinha dizendo que deveria ficar no topo ou acima do topo do *guidance* naquele momento. Configurado esse cenário onde a inadimplência claramente excedeu as nossas expectativas, nós procuramos fazer o *reset* do *guidance* e ser totalmente transparente no nível onde a gente acha que a inadimplência e por consequência a PDD estará rodando.

Rafael Frade (Citi) – Está ótimo, obrigado senhores!

Operador – A nossa próxima pergunta vem de Flavio Yoshida, Bank of America. Por favor Flavio, pode prosseguir.

Flavio Yoshida (Bank of America) – Olá, bom dia a todos e obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, uma é uma questão mais estrutural do posicionamento do Bradesco, vocês acabaram de comentar que tem uma penetração um pouco maior que alguns concorrentes no segmento baixa renda e vocês também comentaram que esse segmento acaba sofrendo mais em cenários de inflação e juros altos. Então estruturalmente pensando no país como um todo, é um país muito indexado, inflação recorrentemente fica em níveis altos e juros também, então eu queria saber se vocês discutem mudar um pouco desse posicionamento de forma estrutural, talvez uma menor concentração nesses segmentos mais sensíveis ao cenário macro? E a minha segunda pergunta é com relação à receita de serviços, tirando a boa performance da parte de cartões, a receita de serviços caiu 9% no ano contra ano e eu queria entender o que a gente pode esperar, o que explica essa queda tão forte tirando a performance de cartões em *fees*? Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Obrigado Flavio, bom dia! Flavio, com relação à atuação do Bradesco, à essa atuação estrutural, que foi a palavra que você usou, certamente não. A gente não pretende e não vai mudar essa maneira de atuar de banco de varejo do Bradesco porque quando você tem um momento cíclico da economia como você pode observar 18-19, em 20 a gente teve pandemia então não dá para considerar, mas em 21 também, nos momentos cíclicos da economia em que a gente tem taxa de juros baixa, inflação sob controle, isso é um *handicap* muito favorável para nós, a gente consegue capturar resultado e capturar valor nisso pela base de clientes que a gente tem. Então não é mudar estruturalmente, o que a gente tem que fazer e é um trabalho que a gente já vem fazendo e eu comentei um pouco aqui do *private bank*, é aumentar a nossa penetração no cliente de alta renda, para que isso sirva até como um *hedge*, um equilíbrio porque quando você tem esse momento contra cíclico, em que você tem um pouco mais de inadimplência por conta dessa atuação de banco de varejo, você do outro lado tem uma receita muito maior de clientes que tem investimentos e portanto você tem muito mais resultado na margem financeira com esses clientes de alta renda que tem uma inadimplência menor. Então acho que é um pouco esse trabalho que a gente vem desenvolvendo com os especialistas de investimentos, que já são 2.500 especialistas de investimentos espalhados no Brasil inteiro dentro das nossas agências ou em plataformas, todo o trabalho que a gente vem fazendo com o que banco de alta renda no *private bank* também e no *wealth management* para que a gente aumente esse volume de recursos administrados dos clientes visando a gente ter quase que esse *hedge* natural para os momentos cíclicos e contra cíclicos da economia brasileira. Esse é um pouco do trabalho que a gente está desenvolvendo dentro da organização e lógico que ele leva tempo, no *private* agora batemos R\$390 bilhões de recursos administrados, mas é um trabalho de médio e longo prazo que a gente tem que implementar, mas que está sendo implementado no banco todo. Você ter a fortaleza de quando vive um momento

cíclico da economia, crescer com esses clientes que passam a ter uma renda e um poder de consumo maior e nos momentos contra cíclicos ou de maior dificuldade, de crescimento de taxa de juros ou de inflação, você ter uma carteira muito robusta de investimentos, de CDBs, de todo tipo de investimentos em recursos administrados com a BRAM também, para que você tenha uma receita melhor de taxa de juros ou de taxa de administração para compensar esses outros momentos.

Leandro Miranda de Araujo – Além disso Flavio, a gente tem a questão do banco corporativo. Se você der uma olhada em grandes empresas, a gente tem uma inadimplência perto de 0%, em médias empresas essa inadimplência é de 0,85%. O RAR dessa parte corporativa é bem superior à 20%, para você ter uma ideia, em médias empresas é acima de 30% e em grandes empresas é acima de 21-22%. Nós esperamos que haja o retorno de investimentos dessas empresas no 2S22, uma outra fortaleza que a gente tem, nós temos os dois maiores livros de crédito e prestação de serviços para esses segmentos.

Eurico Ramos Fabri – Flavio, só um ponto adicional àquilo tudo que o Leandro e o Octavio já falaram, a nossa estratégia no segmento de baixa renda é uma estratégia vitoriosa e que tem se provado ao longo do tempo. O Bradesco é o banco que de fato dá acesso à crédito às classes C, D e E, e às pequenas pessoas jurídicas em todo o Brasil, em todas as regiões, atingindo toda a sociedade, toda a classe social de fato, e ganhamos dinheiro historicamente com esse segmento porque sabemos operar esse segmento. O que nós estamos fazendo em um movimento importante, é a adequação do custo de servir, então estamos investindo nas nossas plataformas digitais, onde temos um custo menor, tem uma receita maior e um índice de eficiência melhor. Estamos avançando nas nossas unidades de negócios e chegamos à quase 1.000 unidades de negócios ao final desse ano e também com um custo menor, uma receita maior e um índice de eficiência melhor. Estamos digitalizando o nosso Bradesco Expresso que é um modelo em que atuamos através dos nossos correspondentes através de todo o Brasil sem custo fixo, com 0 de custo fixo. Quem vende para nós na ponta, quem atende os nossos clientes são os nossos correspondentes por conveniência, um modelo de conveniência e um modelo que está sendo digitalizado para que a gente possa ter a oferta completa de produtos em uma experiência boa para os nossos correspondentes e para os nossos clientes também. E retirando numerário dos nossos PAs com o Pix Saque e toda conveniência do nosso Bradesco Expresso. Então é um modelo vencedor e que nós estamos adequando o custo de servir e ganhando eficiência operacional. Ninguém revogou o ciclo de crédito, esse continua e vai continuar existindo e a gente tem que saber que eles são cíclicos, passam e a calmaria volta.

Carlos Firetti – Flavio, é o Firetti. Em relação à sua pergunta sobre receitas de serviços. De certa forma, as receitas de serviços estão rodando dentro do nosso *guidance* e a gente acredita que vai continuar, então não tem grandes desvios em

relação à nossa expectativa original. Rendas de cartões era a linha onde nós esperávamos o melhor desempenho e vem se confirmando e vemos que continua com o bom desempenho. Esse trimestre especificamente, houve um impacto negativo na operação de consórcios por causa da entrada de uma nova norma contábil de apropriação de resultados e *fees* de consórcios, especificamente em operações com lances e isso trouxe essa variação trimestral por conta dessa adequação. Conta corrente é uma linha que estruturalmente a gente vem fazendo uma gestão em termos de pacotes e adequação dos clientes e é uma linha que deve continuar sob pressão por mais algum tempo. Temos feito um trabalho muito bom na parte de administração de recursos na BRAM, e acreditamos que logo essa linha vai começar a mostrar resultados melhores. De maneira geral, a performance de *fees* está dentro das expectativas que tinham sido propostas dentro do *guidance*.

Flavio Yoshida (Bank of America) – Está bom pessoal, obrigado!

Operador - Nossa próxima pergunta vem de Pedro Leduc do Itaú BBA. Por favor Pedro, pode prosseguir.

Pedro Leduc (Itaú BBA) - Obrigado pelo *call* e pela pergunta. Agradeço a transparência e prudência do banco para navegar esse cenário pior. Tenho duas perguntas; a primeira mais rápida – Com esse cenário mais adverso que vocês identificaram, como isso deve se refletir na NIM de clientes? É razoável talvez uma maior seletividade de cliente e produto, talvez um NII cliente crescendo mais próximo a carteira nos próximos trimestres, uma carteira menos arriscada, talvez com *yield* médio um pouco menor. Faz sentido pensar assim?

Octavio de Lazari Junior – Pedro, faz sentido o que você está falando. Nós temos uma expectativa também, neste ano e no ano passado, tivemos um crescimento muito pequeno de crédito para as empresas. Basicamente as empresas ficaram muito mais no crédito de curto prazo, aquelas operações para atender uma necessidade emergencial de caixa para passar o ano, mas nada que tivéssemos operações de longo prazo, operações de investimento. Entendemos que a partir de 2023 com a expectativa de redução de taxa de juros e inflação mais controlada, você tem um espaço bom para crescimento nas operações de grandes empresas. Não só nas operações de balanço, nas operações bancárias tradicionais, mas também nos *fees* das operações de mercado de capitais, das operações estruturadas. Então acho que essa é uma prerrogativa importante e que pode ajudar. Do outro lado também Pedro, é o momento, é circunstancial. Você certamente viveu vários períodos como esse, que você tem um momento ali de inadimplência um pouco maior, mas que você ajusta, consegue controlar, ela passa rapidamente e aí você vai ajustando. Lembrando que todos os clientes que foram colocados para dentro do Bradesco e tiveram crédito concedido ao longo de 2019, ao longo da pandemia de 2021, você tem uma parte deles que acabou se tornando

inadimplente e não está conseguindo pagar suas obrigações, mas a maior parte desses clientes que entraram, conseguirão pagar e, portanto, vão começar a gerar resultados mês após mês. Então é uma base de clientes que entrou para dentro do banco, parte delas não foi boa e, portanto, você tem que ajustar, mas tem uma parte relevante que começa a trazer resultados. Então sim, acho que a sua afirmação está correta, neste momento estamos mais restritivos, principalmente para essa camada de mais baixa renda, mas a expectativa é a que você tenha outras alavancas para movimentar, para melhorar a margem com clientes.

Pedro Leduc (Itaú BBA) - Perfeito, excelente, obrigado. A segunda pergunta é um pouco mais sobre gestão em si - vocês vão irão aprender, é claro, com tudo isso, tem a parte do ciclo, mas certamente vai ter coisas que vocês estão pensando em ajustar, fazer diferente, seja em modelo de crédito, canal, *design* de produto, reforços de time, enfim queria explorar esse ângulo. Se tem alguns desses pontos que vocês já identificaram ou estão refletindo e agindo para evitar que isso se repita? Obrigado.

Octavio de Lazari Junior - Pedro, esse é um trabalho contínuo que nós temos que fazer dentro da organização de olhar e aprender com aquilo que efetivamente não tenha dado tão certo, se é que a gente pode falar disso, porque é circunstancial. Sabemos disso, mas tudo isso traz evolução nos seus modelos de concessão para o público alvo que será atingido, na dinâmica de ir e voltar limites ao longo do tempo e eles serem móveis de acordo com o cenário econômico que você está vivendo, com taxa de juros, inflação, enfim, com todas as variáveis que a gente observa na economia. Então esse é um pouco do aprendizado que fica, mas é um aprendizado de uma evolução contínua, porque são momentos duros e ao mesmo tempo maduros que vivemos, mas em todos eles temos que tirar um aprendizado. A equipe de cientistas de dados está sendo reforçada, toda a equipe de especialistas em investimentos, toda a estrutura de jornada de concessão de crédito, desde da captura das informações até a concessão dos limites lá na conta do cliente, tudo isso passa obviamente por uma avaliação e melhoria contínua. Acho que é o trabalho que o *management* tem que fazer para poder continuar a manter o banco com crescimento e entregando resultados, que é aquilo que gostaríamos e vamos fazer brevemente.

Pedro Leduc (Itaú BBA) - Obrigado e até a próxima.

Operador - Nossa próxima pergunta vem de Domingos Falavina do J.P. Morgan. Por favor Domingos, pode prosseguir.

Domingos Falavina (J.P. Morgan) - Bom dia a todos. Obrigado também pela oportunidade. A minha dúvida é só com relação a linha outros. Era uma linha que rodava em R\$ 1 bi - R\$1,3 bi e acho que é o segundo trimestre que ela vem bem abaixo em termos de despesa. Olhando as notas explicativas, acho que na nota 30,

tem uma parte de reversões, tem tantos outros como a parte de reversões de provisões que subiu 100% a grosso modo nos 9 meses aí, R\$1,9 bilhão mais ou menos de diferença. Talvez seja alguma reversão de provisão civil ou até mesmo tributária. Queria entender algo a ordem da magnitude que teve esse evento e quanto que beneficiou o *EBT* nesse trimestre e o que podemos esperar um pouco dessa linha, se essas reversões, elas são acruadas ao longo dos próximos anos, então um negócio que deve ser recorrente ou se foram dois trimestres atípicos em termos de benefícios de reversão de provisões.

Oswaldo Tadeu Fernandes – Oi Domingos, bom dia. É o Oswaldo. Na linha de outros nós tivemos neste trimestre, nós tínhamos inclusive de acordo com a nota explicativa do 2º trimestre, se comparado a nota explicativa do 2º com esse trimestre, você vai ver que saiu um processo que nós tínhamos de provisão fiscal sob dedutibilidade dos descontos e abatimentos que nós concedíamos. Isso foi julgado no CARF. Nós ganhamos essa ação e no Banco Bradesco isso estava provisionado. Em função desse ganho, nós revertemos essa provisão fiscal. Foi esse o principal motivo.

Octavio de Lazari Junior - Qual o valor dela?

Oswaldo Tadeu Fernandes – R\$801 milhões o valor bruto.

Domingos Falavina (J.P. Morgan) - Neste trimestre foi R\$800 milhões, só para eu ter uma ordem de grandeza. E está tudo revertido já?

Oswaldo Tadeu Fernandes – Sim, foi revertido integralmente.

Octavio de Lazari Junior - Foi revertido integralmente porque é uma decisão judicial. Temos que cumprir integralmente. Não tem mais discussão.

Domingos Falavina (J.P. Morgan) - Perfeito, super claro, obrigado!

Operador – A nossa próxima pergunta vem de Renan Manda da XP. Por favor Renan, pode prosseguir.

Renan Manda (XP Investimentos) – Oi, bom dia, obrigado pela pergunta. Vocês comentaram um pouco sobre os motivos que vem impactando, a inadimplência de pessoa física principalmente das famílias de mais baixa renda, mas uma outra linha aqui que também tem um incremento nos últimos trimestres bem relevante é a inadimplência das PMEs, microempresas. Eu queria entender um pouco dessa

dinâmica, os impactos que isso vem acontecendo e se esse comportamento que vocês comentaram de estabilização nos próximos dois trimestres e redução gradual dali para frente e se isso também deve ocorrer aqui nessa linha. Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Renan, bom dia. Esse aspecto da micro e pequena empresa, aliás elas se confundem até bastante com a pessoa física, então é a mesma dinâmica que a gente deve observar. Da mesma maneira que a gente está sendo mais restritivo no crédito para a pessoa física de baixa renda, se aplica também para essas micro e pequenas empresas, que a gente consegue trabalhar e controlar mais rápido, que é uma linha específica de crédito, mas a dinâmica é exatamente a mesma que a gente vê para o público de baixa renda.

Eurico Ramos Fabri - No caso da pessoa jurídica Renan, a gente já está com as novas safras de originação em um patamar 50% abaixo do que o que a gente tinha lá em 2019, 18 e 17 e a gente já consegue observar a primeira rolagem de cobrança, que é aquela que sai do em dia para a primeira faixa do atraso, a gente consegue observar que a PJ já está em linha com o padrão que nós tínhamos em 2019, e ela vem recuando nos últimos 4 meses, então ela vem recuando no patamar da primeira rolagem. É verdade que nas rolagens maiores, acima de 30 dias ela continua sofrendo, o que puxa o índice, como nós falamos, mas isso é um indicativo importante, então o *through the door*, aquilo que está sendo originado, está sendo originado com uma qualidade de crédito melhor, as safras indicam isso, que é um patamar 50% abaixo do que o que nós tínhamos nos anos pré-pandemia, e a gente tem esse indicador da primeira rolagem que já dá uma sensibilidade grande dessa melhora que vai acontecer gradualmente como o Octavio falou, a pequena pessoa jurídica e a pessoa física tem comportamentos muito semelhantes e sofrem, exatamente dos mesmos problemas de inflação e taxa de juros que nós já falamos aqui no *call*.

Renan Manda (XP Investimentos) – Perfeito, muito claro. Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Obrigado Renan.

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

Renato Meloni (Autonomous) – Oi, bom dia pessoal, obrigado pelo espaço para perguntas. São duas coisas comentadas. Primeiro, quais as premissas que vocês estão usando para balizar essas expectativas de melhora de NPL, ou de estabilização de NPL na metade do ano que vem, e a segunda, dadas as restrições de crédito que vocês estão implementando, o que a gente deve esperar de crescimento para carteira no ano que vem? Obrigado.

Octavio de Lazari Junior – Oi Renato, bom dia. Com relação ao crescimento da carteira de crédito para o ano que vem Renato, a gente tem uma expectativa melhor por conta de uma condição melhor do mercado como um todo porque a gente deve ter uma demanda maior de crédito das grandes empresas e médias empresas, então você deve ter demanda para investimento, deve ter demandas para operações de longo prazo, e também demanda para operações para mercado de capitais como eu comentei que este ano praticamente não tiveram, até em função da elevada taxa de juros que a gente está observando agora. Obviamente que com uma expectativa de uma redução da taxa de juros é bem provável que a gente tenha um crescimento dessa carteira. Eu não acho que vai ser um crescimento muito diferente do que a gente observa, o crescimento que está acontecendo esse ano, até porque a expectativa de crescimento para o ano que vem, pelo menos até agora é um crescimento pequeno, então o PIB não deve andar e a expectativa é que o crescimento da carteira, do crédito para o ano que vem, ele fique muito próximo do que a gente está observando agora, não vai ficar muito diferente disso, a não ser que a gente tenha outras expectativas. Lembrando que o crescimento do PIB para esse ano era algo em torno de 0,5% ou 0% e a gente deve fechar com mais de 2,5% de crescimento de PIB. Então essas condições podem se alterar ao longo do ano que vem e tomara que mude mesmo que seria realmente bom para o país a gente entrar numa rota de crescimento melhor do PIB. Então acho que esse é o primeiro aspecto. Com relação a sua primeira colocação, nós nos debruçamos muito em cima desse fato que aconteceu, o descolamento da inadimplência, lógico que uma série de medidas foram tomadas como a gente comentou, a gente reviu os pontos de cortes de modelo de crédito, tanto de pessoa física como de pessoa jurídica, tanto é que a gente já comentou que os índices de aprovação, as propostas de aprovação caíram de 68% para 48%, 46% agora, e isso quando você olha as novas safras e projetando inadimplência dessas novas safras, a gente olhando o que está acontecendo, então você tem pelo menos uma boa visibilidade de quando essas curvas de inadimplência tendem a se estabilizar e entrar num ponto de inflexão e começar a reduzir. Esse é um pouco o cenário que a gente vê a luz de todas as medidas que a gente tomou ao do ano de 2022 para ter um controle maior da inadimplência e poder voltar a operar num cenário de inadimplência, mas contida Renato.

Renato Meloni (Autonomous) – Está ótimo, obrigado.

Operador – Não havendo mais perguntas, retornamos as palavras aos senhores palestrantes para as considerações finais. Por favor, podem prosseguir.

Octavio de Lazari Junior – Bom, a todos muito obrigada pela atenção nessa nossa teleconferência. A gente continua aqui com o Firetti, o Leandro, o Poterio à disposição de vocês para qualquer dúvida remanescente que possa ter ficado. A gente espera ter conseguido explicar um pouco do que aconteceu ao longo desse



terceiro trimestre de 2022 para que haja clareza diante de tudo que aconteceu e clareza para que vocês possam fazer as análises e a gente fica a disposição no que precisar. Estamos à disposição de vocês. Muito obrigado e tenha um bom dia a todos!