



BANCO DO BRASIL
TELECONFERÊNCIA
DE RESULTADOS
2T20

OPERADOR - Bom dia, senhoras e senhores. Obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes do 2T20. Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação do Banco do Brasil. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queiram por favor solicitar a ajuda de um operador digitando *0. Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço www.bb.com.br/ri, onde se encontra disponível a respectiva apresentação. O replay estará disponível pelo telefone 55 (11) 2188 0400 até o dia 14/08/2020, em português e inglês. Para acesso ao replay, você deverá solicitar à operadora para ouvir a tele do BB e sua identificação será solicitada. A seleção dos slides durante a apresentação será controlada pelos senhores. Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que a apresentação faz referências e declarações sobre expectativas, sinergias planejadas, estimativas de crescimento, projeções de resultados e estratégias futuras sobre o Banco do Brasil, suas subsidiárias, coligadas e controladas. Essas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do país, do setor e dos mercados internacionais. O Banco do Brasil não se responsabiliza em atualizar qualquer estimativa contida nesta apresentação.

Conosco hoje está o senhor Daniel Maria, gerente geral de relações com investidores e sustentabilidade do Banco do Brasil. Por favor, Sr. Daniel Maria, queira prosseguir.

DANIEL MARIA – Obrigado pela presença de todos na nossa teleconferência. Vamos começar na página 4, onde nós trazemos alguns destaques do resultado. O lucro líquido ajustado no 1S20 foi de R\$ 6,7 bilhões, isso representou uma queda de 22,7% em relação ao 1S do ano passado. Esse resultado foi principalmente influenciado pelo aumento das provisões de crédito, pela PCLD no conceito ampliado cresceu 51,8%, e totalizou R\$11,4 bilhões nesse período. A margem financeira bruta permaneceu resiliente, considerando o



movimento de SELIC, ela encerrou o semestre com crescimento de 9,0% em relação ao 1S19, e ela atingiu R\$ 28,5 bilhões. Receitas com prestação de serviços apresentou queda de 1,4% em 1 ano, e as despesas administrativas cresceram em linha com a inflação, com 2,7%.

No próximo slide, nós trazemos o lucro líquido. Como eu mencionei anteriormente, o lucro líquido ajustado teve uma influência muito grande do movimento das provisões, como a gente vai até abrir um pouco mais lá pra frente. Então, a forma de olhar para o lucro líquido, é justamente o resultado estrutural, o PPOP, que é o lucro excluindo o efeito das provisões. Quando nós analisamos, ele está marcado aqui na parte abaixo à direita do slide, quando nós analisamos, nós observamos um crescimento do lucro líquido, do PPOP, de 8,3%, em relação ao 2T19, e de 11,7%, quando nós comparamos semestre contra semestre. Então isso mostra que operacionalmente o Banco tem mostrado melhorias na geração de seu resultado.

Na página seguinte, nós trazemos o comportamento da margem financeira bruta. Ela teve um crescimento de 9,0%, como eu disse, apesar do movimento de SELIC isso pode ser explicado principalmente pela composição de ativos e passivos que o Banco adotou como estratégia, e captura mais rápido a queda na SELIC nas suas despesas de captação. Então, como nós podemos observar aqui nesse gráfico, nós tivemos uma redução de 36,9% no seu custo de captação, dada a posição estrutural.

Passando na página seguinte, o slide 7, nós trazemos aqui o comportamento do spread e do spread global da NIM. Primeiro, o spread por segmento, que está marcado aqui, no segmento à esquerda do slide. O spread por segmento ele está comportado, nós temos alguns movimentos específicos, quando você compara pessoa física em relação ao ano passado, teve uma redução, e isso pode ser explicado muito pelo CAP do cheque especial. Apesar de não ser um volume significativo da nossa carteira, certamente teve um impacto, menos do que o sistema, mas teve um impacto. Nas demais linhas, é muito uma relação da movimentação de mix nesse período. Agora, com relação ao spread global, a NIM, que ele está marcado aqui, a parte direita, ele é intimamente ligado ao volume de ativos líquidos. E como a gente pode observar aqui no gráfico na parte de baixo, à direita, os ativos líquidos cresceram significativamente, em especial nesse último trimestre. Então, isso explica a redução do spread global, de 4,24 para 4,0. Entretanto, se nós normalizarmos esse efeito dos ativos líquidos, o nosso spread global teria crescido 4,34.

Agora, passando para o slide 8, vamos discutir um pouquinho do comportamento da



PCLD ampliada. Vocês podem observar que nós fizemos mais movimentos prudenciais com novos R\$ 2,0 bilhões sendo provisionados nesse período. Tivemos algum movimento também, de paridade, isso por conta de títulos privados. Esse movimento é bastante conservador, nós estamos, uma vez que o comportamento da inadimplência, como a gente vai mostrar um pouco lá para frente, ele está comportado, por uma série de razões, e dentre elas, as prorrogações que acabam levando a inadimplência, atrasando o efeito da inadimplência. Mas o Banco, ele vem se antecipando de forma prudencial e de forma conservadora, criando colchões em suas provisões.

No próximo slide, slide 9, nós mostramos o comportamento da carteira de crédito ampliada. A carteira de crédito teve um crescimento de 5,1% quando a gente compara com junho de 2019 e olhando para o último trimestre, ela teve uma redução. E essa redução pode ser basicamente explicada pelo movimento do large corporate, como a gente vai detalhar um pouquinho lá pra frente. Alguns destaques: a carteira de pequenas e micro empresas teve um crescimento de 10,3% nesse período, e pessoas físicas com crescimento de 6,6%.

Na página seguinte, a gente abre um pouquinho mais, com um pouquinho mais de detalhamento, como é o comportamento das linhas na carteira de PF. Vamos concentrar aqui em junho comparado a março. A carteira teve uma redução, entretanto, quando nós olhamos dentro de cada linha, o consignado teve um crescimento. Lembrando que o consignado, como a gente marca aqui no canto direito, a gente tem uma concentração de empréstimos consignados para servidores públicos e quando nós somamos aos aposentados e pensionistas isso chega a 97%, quase 98,0% da carteira como um todo. Lembrando que esse segmento ele tem maior resiliência, menor impacto justamente por conta de não ter tanto efeito do desemprego. Quando nós vamos para a carteira de pessoa jurídica, aqui fica claro o movimento de mercado de capitais, e o movimento large corporate. O movimento de large corporate está intimamente ligado com o movimento de mercado de capitais. Nós tivemos, como eu falei, na carteira um crescimento de 5,3% quando nós comparamos a junho do ano passado, entretanto, quando nós comparamos com março, nós tivemos essa redução que veio do large corporate, mas também, no mercado de capitais, ele teve mais ativo e nós tivemos uma série de participações, de distribuição de operações, tanto em renda fixa, em operações securitizadas e também em renda variável. Isso é muito interessante que ele mostra muito a sinergia que tem esses negócios. O negócio com empresa para originação de negócios, com o Banco de investimentos para estruturação de negócios, para distribuição, seja no mercado



institucional. Agora, também tem um aspecto que é bastante relevante, que é a distribuição no varejo. O Banco tem tomado uma posição relevante na distribuição de varejo, até mesmo porque tem muita demanda dos investidores, do segmento de investidores para esse produto. Então, isso tem ajudado sim a aumentar o AUM que o Banco tem do agrupamento de investidores, ele tem trazido mais produtos, aumentou o número de pessoas e gerentes de investimento cobrindo esses clientes e dando assessoria, e também na distribuição, trazendo oportunidades de investimentos em títulos privados e em ações.

Na página seguinte, nós trazemos o comportamento da carteira MPE. A carteira MPE teve um crescimento de 10,3% em relação a junho do ano passado, como eu comentei logo no início. Quando nós olhamos em relação ao último trimestre, ela teve um crescimento de 1,5%. E a linha que mais cresceu foi o capital de giro. Aqui à direita, eu faço um comentário a respeito do PRONAMPE. O PRONAMPE efetivamente ele aconteceu no 3T, então ele não está exposto nesses números. Mas isso mostra que a dinâmica da carteira de MPE ela tende a mudar no próximo trimestre justamente por conta dessa linha e de outras. O PRONAMPE é uma linha específica em que você tem um fundo garantidor, e uma estrutura de stop loss. Nós fizemos uma colocação de R\$ 5,0 bilhões logo no início do 3T.

Carteira agro, está no próximo slide, slide 13. Aqui nós mostramos que teve um crescimento de 1,1% em relação ao ano passado, 0,3% em relação a março. Tem um movimento que também a gente vem comentando com todos vocês, que é a redução do agro industrial, essa redução é a mesma lógica do large corporate. A gente vê muito mais distribuição hoje de CRAs no mercado, ou seja, uma maior utilização do mercado de capitais para isso, e também a questão do empréstimo rural crescendo. E quando nós olhamos dentro do empréstimo rural pessoa física, a pessoa física tem tomado uma proporção maior. Aqui à direita nós trazemos alguns destaques. Dois terços de participação de mercado, consistentemente e historicamente. O plano safra, que foi recém definido para a safra 20/21. A disponibilização de recursos é de R\$ 103,0 bilhões, isso em relação ao que foi desembolsado no ano passado, de R\$ 92,5 bilhões de crescimento. E um aspecto que é bastante importante, o Banco sempre foi muito inovador em termos de trazer produtos sustentáveis. A gente vai discutir um pouco mais lá pra frente. O Banco, há dez anos atrás, começou um programa de baixo carbono para a agricultura. Nesse período, nós tivemos R\$ 15,4 bilhões desembolsados e quando nós olhamos para o mercado como um todo isso representa aproximadamente dois terços do que já foi



emitido no mercado nesse período.

Na página seguinte, nós trazemos aí a qualidade de crédito. A inadimplência teve redução nesse período, também segundo uma tendência que a gente viu no sistema como um todo. Esse movimento da inadimplência tem alguns efeitos e um dos efeitos é a própria prorrogação que o Banco vem fazendo, que a gente vai descrever um pouco lá pra frente. Por outro lado, a postura pró ativa do Banco de construir provisões já sabendo que terá um atraso na inadimplência, então isso mostra o crescimento na cobertura que nós trazemos aqui na parte, no segmento direito aqui do slide.

No slide seguinte, no slide 15, nós trazemos a qualidade de crédito por segmento. Nós mostramos uma redução na inadimplência em todos os segmentos, PF, PJ e agro, e o crescimento da cobertura.

Na página seguinte, uma outra métrica que eu acho interessante, que é a nova inadimplência, quer dizer, você identifica quanto se gerou de inadimplência nesse trimestre e qual a cobertura da inadimplência, qual a cobertura de provisões que nós estamos fazendo em relação a essa nova inadimplência. Ela caiu em relação ao 1S, em relação ao histórico, aumentou a cobertura, ou seja, nós estamos fazendo mais provisões do que a inadimplência gerada. Quando nós fazemos por segmento, teve uma ligeira elevação no segmento de PJ, mas é natural, até mesmo porque esse segmento acaba sendo mais afetado com todo o impacto econômico.

Na página seguinte, na página 17, nós trazemos aqui informações de desembolsos, à direita, e esses desembolsos eles incluem as novas operações, as operações renovadas, as operações reestruturadas e assim por diante. E aqui à esquerda nós trazemos o comportamento da carteira prorrogada. R\$ 71,8 bilhões foi o volume prorrogado nesse período e nós trazemos a distribuição: 43,0% para pessoas físicas, 4,0% para o segmento agro, 53,0% para o segmento PJ, sendo basicamente dois terços dessa parte do segmento PJ para MPE. Os destaques que são importantes, esse volume de prorrogação representa 11,6% da nossa carteira total. Isso representa mais de 1,7 milhão de operações. Essas operações renovadas, ou prorrogadas, vem sendo feitas para operações em normalidade, 98, 99,0%, arredondando para cima, são operações sem atraso que foram renovadas, e com perfil de crédito entre risco AA e C, adotando a metodologia do Banco Central. Em termos de cobertura de garantia, 69,0% dessas operações contém algum tipo de garantia ou mitigadores. E o tempo médio de relacionamento com esses clientes é mais de 14 anos. Ou seja, são clientes que nós conhecemos a empresa e nós já estamos há muito tempo em relacionamento com essa



empresa.

No slide seguinte, no slide 18, mostramos aqui o comportamento as receitas com serviços. As receitas com serviços na verdade tem 2 movimentos. Nós tivemos uma redução, tanto no anual quanto no trimestral. Tem duas dinâmicas que são importantes notar: uma delas é estrutural. Quando você tem a redução da taxa SELIC, passa pela reprecificação de produtos e consequentemente afeta a renda de serviços. Isso é, acho que o melhor exemplo disso é no mercado de fundos, e o mercado como um todo vem reprecificando sua taxa de administração. O outro aspecto, ele seria mais situacional, que é o próprio efeito da pandemia e do impacto econômico que tem as pessoas preservando mais renda reduz o cross-sell de produtos, o que é natural. Então, apesar desses dois cenários, o comportamento das receitas foi bom e tem algumas explicações. Por exemplo, administração de fundos, que teve uma redução significativa da taxa de administração, também teve um aumento significativo de volume. Então, o volume acabou compensando a redução de taxa. Outros produtos eles acabaram apresentando um pouco mais de impacto como consórcio e, no caso, do segmento de seguros. Olhando para essa janela.

Na página seguinte, nós trazemos aqui despesas administrativas e eficiência. Estou falando do slide 19. Nós tivemos um crescimento, como eu falei, das despesas administrativas em linha com a inflação. O nosso índice de eficiência, a nossa cobertura, em relação aos serviços, a receita com serviços caiu, e caiu muito mais porque as receitas com serviços caíram mais rápido do que a dinâmica dos custos. Nós fizemos uma série de trabalhos nesses últimos anos de otimização da rede, a gente vem crescendo as nossas despesas nos últimos anos muito abaixo da inflação e aqui eu tenho alguns números que mostram, justamente no campo de pessoal e de rede, o que nós fizemos.

Olhando pra frente, e aí no slide 20, eu trago um pouco mais de detalhes de possibilidades que nós temos de upside e todas essas possibilidades já estão contratadas. Algumas delas eu tive a oportunidade de conversar com vocês nos trimestres anteriores como, por exemplo, o Performa, que é um programa em que a gente muda a forma de remuneração dos funcionários, privilegia a questão da performance e uma compensação por essa performance, ou uma premiação por essa performance. Esse movimento traz economias à medida que você tem o turnover, à medida em que você tem a rotatividade dos funcionários, trazendo alguns números para isso, aqui, num horizonte de 5 anos. Um outro ponto que eu cheguei a conversar com vocês é a questão de ecoeficiência energética, que é o programa que o Banco vem fazendo de compra de



energia no mercado atacado, que o Banco já faz e reduziu o seu impacto de custo de economia, reduziu o custo com energia. Também a questão das usinas solares, que a primeira foi inaugurada no trimestre passado. Nós temos a segunda para inaugurar agora no 3T, e também utilizamos tecnologia para eficiência energética. E a questão do que nós chamamos de FlexyBB, esse é um projeto que a gente vinha olhando já há algum tempo, que era a questão de você mudar o ambiente de trabalho, o ambiente corporativo, estimulando fugir dos cubículos, estimulando um pouco mais a cooperação, usar mais o trabalho remoto, o home office. Com o efeito da pandemia, de uma hora para a outra, nós tivemos mais de 1/3 dos nossos funcionários trabalhando em home office. Então, quer dizer, aquilo que a gente vinha planejando para uma implantação gradual acabou acontecendo da noite pro dia, e com muito sucesso. Então, isso acelera esse processo. E qual é a consequência disso? Você tem questões culturais, mudança, a forma de relacionamento com o trabalho, mas também tem aspectos de você poder também revisar o espaço que você utiliza. Então, o número que nós trazemos aqui é, essas três ações combinadas elas trazem uma economia acumulada de R\$ 3,3 bilhões em 5 anos. Então, isso mostra algumas das medidas estruturantes que nós estamos fazendo para remodelação da estrutura de custos da organização.

Na página seguinte, no slide 21, nós trazemos o comportamento de capital. O capital, a gente vem crescendo organicamente como a gente vinha se comprometendo com o mercado. Nós atingimos 10,56 de capital principal e a gente reforça o nosso compromisso de chegar aos 11,0% de NIM, de capital principal lá em janeiro de 2022.

Na página seguinte, eu trago um pouquinho da consolidação digital. O Banco vem investindo muito nesses últimos anos na questão digital. De certa forma, uma coisa é o investimento, outra coisa é o comportamento. A gente sempre teve números altos de utilização digital e no final das contas o efeito dessa pandemia que houve um aumento, uma aceleração desse processo. Agora, eu queria só trazer alguns números que acho que são relevantes. Primeiro que nós temos 19,0 milhões de clientes que usam o nosso app, aproximadamente 6,0 milhões que usam todos os dias. E acessos diários. Quer dizer, isso é uma audiência importantíssima que nós temos e até quando você pensa em novos modelos de negócio como rentabilizar os clientes. E esse número ele vem aumentando. Aqui a gente dá até um exemplo de novos usuários no app que nós identificamos, e comparando o 2T19 com o 2T20. Tem o efeito da pandemia, tem o efeito dessa aceleração que nós comentamos, mas a gente tem infraestrutura preparada para isso e vem capturando esse processo. Um outro exemplo disso é o próprio atendimento



via WhatsApp®. Essa era uma medida que nós tínhamos desde o ano passado, isso utiliza inteligência artificial, dá mais comodidade para os nossos clientes se relacionarem com o Banco. Nós atingimos 3,7 milhões de pessoas atendidas pelo WhatsApp® com alta resolutividade e com o número de interações, quase 66-67 milhões de interações. E um outro aspecto que eu queria pontuar aqui é a questão da carteira digital. A carteira digital é um MVP, ou seja, um produto que estava em testes, nós o colocamos em teste com o pagamento de benefícios, e esse teste foi feito com muito sucesso com 1,0 milhão de pessoas, com R\$ 1,5 bilhão transitando por essa carteira digital. E nós estamos lançando essa carteira digital, ampliando o horizonte dela. Então, isso quer dizer, isso mostra uma série de frentes de inovação.

E falando de inovação, o próximo slide, 23, eu dou até alguns detalhes de coisas que nós estamos desenvolvendo. Por exemplo: um exemplo é o Broto que é uma plataforma para agronegócios digital. A ideia é que o cliente de agronegócios, ao acessar essa plataforma que todos vocês podem ver, está aqui o endereço, ele vai para um ambiente que ele pode se relacionar com questões de crédito, nós temos muita informação para consultoria, a gente sabe o que ele planta, como ele planta, a gente pode ajudá-lo em questões de produtividade, você tem uma plataforma para venda de seguros, você tem uma plataforma para produtos não bancários, inclusive máquinas e equipamentos. Então, isso mostra muito novo modelo de negócios, uma nova forma de relacionar com os clientes e você traz produtos bancários e não bancários. E isso é importante porque é uma outra forma de rentabilizar a sua base de clientes, num ambiente que você tem, como a gente mostrou, maior pressão na questão da prestação com serviços você tem que trazer inovações e novos serviços para sua clientela. Um outro exemplo é a questão do PJ Digital. A gente tem um trabalho que estamos fazendo que é a interação com os nossos clientes com o uso extensivo de APIs. A vantagem da API é que é muito rápido para você se conectar com as empresas, com investimento baixo você consegue integrar as empresas. Qual é a ideia? A experiência que nós levamos para a pessoa física a gente já está há alguns anos trabalhando para levar para a PJ. E eu acho que culmina principalmente com essa questão da interação com os APIs. Nós já temos, como estava marcado no slide anterior, 71 clientes utilizando esses APIs. Um exemplo disso, nós já tivemos 12, quase 13,0 milhões de boletos de cobrança gerados e utilizados por essa plataforma e nós temos 400 clientes olhando para essas soluções em processo de implantação. Isso muda a relação para cash management e muda a relação com o Banco. E também a nossa nova plataforma digital que nós lançamos nesta semana. A questão é



levar o mesmo conceito de experiência do usuário que já é muito claro na PF para a PJ, para o relacionamento via internet, via app e assim por diante. Uma outra inovação é a questão do venture capital. O Banco criou o fundo de venture capital. O primeiro aporte está acontecendo agora. Esses fundos tem o objetivo de co-criação, de investimento em fintechs para co-criação de soluções, trazendo inovações, tanto para o relacionamento com os clientes como em relação a produtos e serviços. E a questão de meios de pagamentos que a gente coloca aqui em cima. Acho que são dois pontos. Primeiro, o Pix., o plano foi pioneiro em todo esse processo de integração com o Banco Central, em todos os testes, estamos preparados para começar a operar no Pix e desenvolver oportunidades que vão surgir dentro desse ecossistema. De forma complementar, o WhatsApp Pay, Facebook Pay, que foi comentado nesse trimestre, nós estamos aguardando a autorização do Banco Central e também é um outro exemplo de inovação. E a inovação não passa só pela tecnologia, cultura, ela passa também por aspectos de sustentabilidade.

Slide 24. Antes de sustentabilidade virar o tema da moda, o Banco já vem trabalhando a respeito disso. Já há 20 anos nós temos programas voltados à sustentabilidade, aqui nós trazemos algumas dessas marcas. Por exemplo, desde 2001 nós temos o programa de voluntariado em diversas frentes, já temos mais de 25 mil ações em todos esses períodos envolvidos. A BBDM, lá em 2002, fez o seu primeiro fundo com características de ASG, começou-se muito com governança e isso foi evoluindo, hoje a BBDM tem 8 fundos com característica de ASG, administrando R\$ 141,0 bilhões. Desde 2005, a nossa visão de longo prazo em termos de sustentabilidade ela passa pelo que nós chamamos de Agenda 30, que está totalmente integrado com aqueles conceitos da ONU de sustentabilidade. Isso começou em 2005, nós já estamos na 7.a versão, foram mais de 500 ações realizadas nisso que é o investimento que nós fazemos dentro da orientação, é uma coisa que passa de cima para baixo, envolve toda a organização, para desenvolvimento de soluções, produtos e evoluções nesse sentido. E é justamente esse caminho que nos permitiu estar muito bem posicionados nos índices, inclusive os prêmios que a gente vem recebendo nessa frente. O programa ABC que eu falei, já há 10 anos de financiamento de baixo carbono, algumas outras, o Banco foi o primeiro a trazer diretrizes socioambientais para suas políticas, isso foi em 2011, trazendo dez setores, lista restrita de setores e exclusão de setores. Alguns programas de energia, agroenergia, que nós temos aqui em 2016, com R\$ 877,0 milhões financiados nessa frente, e também trazendo aqui, mais recentemente, expandindo isso para clientes Pessoa Jurídica, que nós temos R\$ 131,0



milhões financiados, todos esses números olhando para hoje. Agora em 2020, aquela questão da geolocalização, que a gente vinha falando que nós estávamos usando muito no agronegócio, no financiamento do agronegócios, nós trazemos uma nova funcionalidade, um aprimoramento de uma nova funcionalidade, que era mais para fins de compliance. Você mapeia, via geolocalização, a área produzida, você tem informações a respeito de produtividade, só que você leva para identificar se aquilo está em área de proteção ou em reservas indígenas e uma série de coisas, justamente para facilitar o mapeamento do compliance para você seguir todos os processos que nós temos, que são bastante rígidos em termos de financiamento. E, mais recentemente, a questão de certificados de descarbonização, dentro do Protocolo de Kyoto, o Banco fez um financiamento de um cliente agora em junho, então isso mostra uma série de frentes, são só alguns exemplos, uma série de frentes que nós temos nessa questão de sustentabilidade.

Bom, com isso eu concluo minha apresentação e o que eu queria colocar é que a gente vem apresentando resultados constantes e consistentes, com muita preocupação de inovação e olhando para o futuro, sabendo que esse mercado vai mudar e é importante que você esteja trazendo essa renovação e testando novos modelos de negócios, preocupados com eficiência e sem levar em conta os aspectos socioambientais. Obrigada pela atenção e vamos para a sessão de perguntas e respostas.

OPERADOR - Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor digitem *1 em seu telefone.

Nossa primeira pergunta é do senhor Jorg Friedemann, do Citibank. Jorg, pode prosseguir.

JORG FRIEDEMANN – Muito obrigado pela oportunidade. Bom dia a todos. Parabéns pela apresentação, Daniel. Eu tenho duas perguntas, não necessariamente relacionadas aos resultados. Mas ontem no senado a gente viu a aprovação, até com maioria bastante forte, por uma agenda regulatória que visa limitar o spread de produtos de maiores riscos, como cartão de crédito e cheque especial. O Banco do Brasil hoje tem uma carteira bastante colateralizada, e não tem uma exposição relativa tão grande nesses produtos mas eu gostaria que, se possível, vocês compartilhassem um pouco de números que possam ajudar a gente a entender potenciais impactos, como quanto você tem de exposição a rotativo de cartão de crédito, se você puder também dar uma ideia de o que é taxa média nisso e em cheque especial. Também já teve uma mudança no cheque especial recentemente, esse tipo de informação ajuda. E também, obviamente, se vocês



fizeram alguma sensibilidade de potenciais impactos, ainda que na nossa visão em particular a gente acredite que essa agenda não siga adiante pelo menos da forma como está colocada. Dito isso, acho que ainda assim, seria interessante ter um pouco de informação sobre o que vocês veem em relação a potenciais impactos. E a segunda pergunta, ontem também saiu na mídia alguns comentários, acho que pela primeira vez, indicando que o Banco poderia de fato rever a posição de governança junto à Cielo. Sem entrar no mérito de a operação acontecendo ou não, mas nessa governança, qualquer que seja o desfecho disso, a parte de Cateno vocês veem como um ativo estratégico, digo, se vocês eventualmente abrissem mão de Cielo. Cateno é um business que, eu entendo deveria ficar no Banco, não faria sentido ir para um competidor, qualquer que fosse esse competidor. Faz sentido o que eu estou falando ou, Cateno, dado que é parte da Cielo, já se a Cielo for vendida, ia junto e não tem muito o que fazer? Muito obrigado pela ajuda.

DANIEL MARIA – Está ótimo, Jorg, obrigado pelas perguntas. Vamos começar com a questão do CAP. Eu concordo com você que a partir do momento em que você estabelece um CAP de taxa de juros, você não necessariamente vai conseguir prever o direcionamento dos agentes, então, talvez o efeito não seja aquele esperado. Eu não acredito, particularmente, em tabelamento de preços como uma solução para alguns aspectos. Até mesmo porque os spreads, as taxas estão nos patamares por outras questões estruturais, então seria muito melhor discutir essas outras questões estruturais. Mas essa é uma agenda em aberto que a gente vai ter que verificar qual é a evolução. Trazendo objetivamente a sua pergunta, nós temos menos participação de mercado quando nós olhamos para os números do Banco Central. Nós damos disclosure do nosso montante de cheque especial, é R\$ 1,7 bilhão que nós temos de cheque especial e o sistema, tem R\$ 29,0 bilhões. Quando nós fazemos um percentual, dá 0,5% do sistema. Então, quando você olha a participação do Banco em crédito, em relação, você vê que ela é mínima. Fatalmente, qualquer movimento de preços impactaria a margem do Banco, inclusive você tem dados públicos que é até pela informação que o Banco Central solta, com frequência, que ele coloca os Bancos, o preço dos Bancos, a taxa de juros cobrada pelos Bancos. O Banco do Brasil está em 20.o lugar, com uma taxa de 7,59% ao mês, olhando para o último relatório. Quando você fala no CAP de 30, isso daria uma taxa de 2, 2 e alguma coisinha, talvez um pouquinho mais acima, pensando na ótica de juros compostos, 2 e alguma coisinha. Então, você vê que a redução é bastante significativa. Então, efetivamente, causa um impacto na margem pro sistema como um todo só que a



gente tende a ter um impacto menor. E a razão pela qual nós temos menos é justamente porque a gente otimiza o cheque especial quando nós identificamos que o cliente usa de forma recorrente, a gente já encaminha para outras linhas até como forma de mitigação de riscos. Quando nós olhamos para cartão, a lógica de rotativo de cartão e olhando para os números do sistema, também não é muito diferente, né? Nós temos por volta de 0,5% do que seria os números do sistema. Em termos de taxa, o impacto tende a ser um pouco maior, até mesmo porque o rotativo de cartão de crédito está na faixa de... estou abrindo aqui e já falo pra você... no caso do Banco do Brasil, ele é o 17.o quando você identifica todo o sistema financeiro, em termos de taxa, ele está na faixa de 9,92. Então você também tem impacto e a lógica é a mesma, nós teríamos sim, tem como calcular um pouco desse impacto, mas tende a ser menor do que o sistema como um todo. Bom, mas esse é um ponto como você falou, vamos acompanhar, todos esses desdobramentos. O segundo ponto, você perguntou, é com relação à Cielo, os desinvestimentos. Na verdade, a gente vem olhando para isso, vem analisando, e quando eu falo “olhando para isso” é olhando para o segmento e como que o Banco vai se posicionar nesse segmento, primeiro, que está mudando; depois, que está mudando rápido. Primeiro, o que será esse segmento no futuro, e olhando o que será esse segmento no futuro como que nós nos posicionamos. Pra ser sincero, Jorg, não tem uma definição, tá, nesse momento. Seria muito preliminar eu trazer alguma discussão o que estaria na nossa cabeça porque a gente está efetivamente avaliando e discutindo ainda muito nesse ponto. Quando nós tivermos alguma coisa com certeza viremos a mercado para falar mais a respeito.

JORG FRIEDEMANN – Perfeito, Daniel, muito obrigado pelos esclarecimentos. Um bom dia.

DANIEL – Obrigado, Jorg.

OPERADOR - Nossa próxima pergunta é do Sr. Victor Schabbel, Bradesco BBI. Victor, pode prosseguir.

VICTOR SCHABELL – Oi Daniel, bom dia, obrigado pela sua disponibilidade. Bom dia aos demais participantes do call. Vou fazer uma pergunta um pouco incomum. No call em inglês a gente vai ter a participação do Rubem? Eu faço essa pergunta porque, de novo, agradecendo a sua disponibilidade, agradecendo como sempre a sua prestatividade para responder as perguntas, mas seria muito importante que a gente tivesse posicionamento do CEO no call hoje, mesmo que ele tenha já anunciado a sua renúncia, principalmente por conta das declarações que ele fez ontem, né? Acho ruim para o mercado, ruim para os investidores a gente não poder ouvir diretamente dele alguns questionamentos que a



gente poderia ter, justamente na linha da pergunta do Jorg, os comentários que ele fez sobre a Cielo. E mais importante, todos os comentários que ele fez ao longo da gestão dele, com relação à necessidade de privatização do Banco, enfim. Então, a minha pergunta é essa: se ele vai participar de algum dos calls hoje, se não o de português, o de inglês e, enfim, não participando, acho que a gente perde uma discussão. Mas, de novo, agradeço a sua disponibilidade.

DANIEL MARIA – Agradeço pelo seu comentário, Victor. Não. Eu farei o call em inglês.

VICTOR SCHABELL – Tá bom. Obrigado, Daniel.

OPERADOR – A próxima pergunta é do Sr. Gustavo Schroden, do Goldman Sachs. Gustavo, pode prosseguir.

GUSTAVO SCHRODEN – Bom dia, Daniel, obrigado. Bom dia pessoal. Obrigado pela oportunidade. Eu vou fazer duas perguntas. A primeira, eu queria voltar um pouquinho agora pra questão do resultado. A primeira pergunta é a respeito das provisões. O Banco já chegou num nível alto, considerando aí passado recente em termos de cobertura de NPL, reservas sobre NPL. Eu queria entender como é que a gente pode esperar a dinâmica de provisões daqui pra frente? Os outros bancos privados que já publicaram indicaram que a gente pode ter uma queda nas provisões nos próximos trimestres, e eu queria entender como é que a gente pode pensar em termos de Banco do Brasil daqui pra frente em termos de provisão. A minha segunda pergunta é mais referente a essas carteiras renegociáveis. É mais um ponto específico mesmo. Eu queria saber como é que está sendo feito o accrual de juros dessas carteiras negociáveis e se isso está sendo... enfim, como é que está sendo feito o reconhecimento dos pagamentos de juros da carteira renegociada e como está sendo feito o monitoramento também dessas carteiras renegociadas pra gente evitar um possível descasamento aqui no futuro em caso de potencial inadimplência dessa carteira renegociada no futuro. Essas são minhas duas perguntas. Obrigado.

DANIEL MARIA - Está ótimo. Perfeito, Gustavo pelas perguntas. Bom, começando a questão de provisão, você pode esperar do nosso lado uma abordagem bastante conservadora, como a gente tem demonstrado até hoje. Mais provisões prudenciais acho que são possíveis. Olhando o mundo como nós estamos olhando hoje, é muito provável que o 2º semestre ele tenha uma provisão menor do que o 1º semestre. E por que muito provável? Porque a gente, olhando pro desenvolvimento da economia, você começa a ver alguns indicadores, se esses indicadores realmente se confirmarem, o próprio



crescimento de PIB, que a gente esperava um crescimento menor, olhando pro Focus, queda de PIB vem se ajustando semana a semana, então, quer dizer, tudo isso se confirmando, a tendência é que as provisões sejam menores. Só que efetivamente, você pode esperar conservadorismo do nosso lado. Então, quer dizer, fazer provisões adicionais nós faremos até mesmo pela razão da sua segunda pergunta. Como é que está funcionando o accrual desses processos? Primeiro que, quando nós falamos que nós prorrogamos essas operações, nós temos um pouquinho de tudo. Nós tivemos uma primeira, principalmente pra PJ, nós fizemos uma primeira prorrogação por 50 dias, fizemos a segunda onda com mais 60 dias, depois outra terceira onda. Só que quando nós olhamos os clientes, teve gente que prorrogou, pagou; teve gente que não prorrogou e veio pedir prorrogação na segunda onda; teve gente que pagou parcialmente, então, o que é importante é você estar acompanhando de perto o fluxo de caixa das empresas, ou a vida das empresas, tomando o pulso das empresas, para que você vá tomando as providências necessárias. E o accrual continua existindo porque as operações estão na normalidade. Como é que você justamente evita maiores impactos, é via provisão. Então, aí vem o conservadorismo que, na nossa visão, é necessário justamente para que você crie maiores impactos por conta do risco de crédito. Então, essa forma que a gente está gerindo, então você pode esperar mais provisões extraordinárias. Por exemplo, hoje, quando nós prorrogamos uma operação, apesar de termos a prerrogativa do Banco Central permitindo que a gente congele o risco da operação, efetivamente a gente não está fazendo isso. Então, estamos agravando essas operações e, ao fazer isso, você coloca mais provisão. Ficou claro, Gustavo? Respondi a sua questão?

GUSTAVO SCHRODEN – Deixa eu ver se eu entendi: você está dizendo que é possível que o Banco faça ainda provisões adicionais, mas talvez num patamar menor do que tem sido feito, é isso?

DANIEL MARIA – Exatamente. Exatamente. Mas isso depende muito do comportamento da economia. A grande questão é que difícil falar de visibilidade com tanta coisa acontecendo, visibilidade no médio prazo, com tanta coisa acontecendo tão rápido. Então, por isso que é importante você ir calibrando e balizando essas coisas a cada semana, quando for necessário. É isso que nós estamos fazendo, é isso que você pode esperar daqui pra frente.

GUSTAVO SCHRODEN – Está ótimo. E daí, só aproveitar um follow up nessa questão das provisões, você tem uma expectativa de quando que o NPL deve atingir o pico dele? Final do 4T, início de 21, você tem alguma expectativa disso?



DANIEL MARIA – 21 com certeza. Porque eu estou falando 21? hoje nós estamos falando de uma terceira onda de prorrogações, então a 3.a onda isso deve acabar lá por setembro, outubro. Isso depende muito de como a economia vai se comportar, principalmente se você tem uma injeção de recursos na economia que vem pelo próprio pagamento de benefícios, como que esses benefícios, ao reduzirem, ou ao saírem, a economia vai se comportar e as empresas por conseguinte. Então, talvez tenha até algumas outras rolagens possíveis, então, a maior probabilidade é que ocorra em 2021. A gente acredita mais para o 1T em 2021. Mas esta visão a gente vai ter que afinar também.

GUSTAVO SCHRODEN – Está ótimo. Perfeito. Muito obrigado.

DANIEL MARIA – Obrigado pela pergunta.

OPERADOR – Lembrando a todos que para realizar perguntas, basta digitar *1.

Nossa próxima pergunta é do Sr. Marcelo Telles, do Credit Suisse. Marcelo, pode prosseguir.

MARCELO TELLES – Bom dia, Daniel, obrigado pelo seu tempo. Eu tenho duas perguntinhas aqui sobre o resultado. A primeira, em relação ao NII do Banco, a gente viu uma performance bastante boa do NII agora do primeiro para o segundo trimestre e obviamente a gente viu aí uma resiliência tanto na parte dos spreads de crédito como também uma diminuição importante nas despesas financeiras. Imagino que aí teve um impacto do ALM do Banco, o CDI, a SELIC menor, e também acho que deve ter tido um impacto importante aí da reprecificação dos depósitos judiciais. Eu queria perguntar para você como é que a gente vê, como você vê a evolução da margem financeira para os próximos trimestres, considerando que a SELIC média ainda vai ser menor pra frente, e se tem mais espaço também para redução dos custos dos depósitos judiciais, então, como a gente deve pensar na evolução desse NII pro 2º semestre. E outra pergunta, a pergunta na verdade bem específica, em relação à carteira flexibilizada que vocês divulgaram, eu só queria me certificar que essa carteira não tem, desses R\$ 71,0 bilhões, existe alguma coisa que está dentro da carteira renegociada de vocês ou isso é algo além do que está na carteira renegociada? só pra tentar fazer uma comparação mais apples to apples com os diferentes peers de vocês. Obrigado.

DANIEL MARIA – Está ótimo. Perfeito. Obrigado, Telles, pelas perguntas. Só começar pelo NII. Você tem razão, a grande dinâmica do NII veio do custo de captação. Justamente esses dois pontos que você pontuou. A questão de reprecificação de



depósitos judiciais e a gente capturou mais isso no 1º semestre, e depois também a questão da própria redução da taxa base. Isso efetivamente foi uma estratégia de L&M de posicionamento de balanço. Quando nós olhamos lá pra frente, tem muita probabilidade dessa taxa ficar por longo tempo, ou por algum tempo, nesse patamar de 2,0%. Sei que tem alguns economistas que até projetam novas quedas. Esse não é nosso cenário base, mas é assim que a gente está olhando pelo menos para isso. Só que tem alguns potenciais sim pra gente capturar, isso mais para o final desse ano e pro ano que vem, são alguns outros contratos em depósitos judiciais que são maiores e eles vão vencer e nós teremos o processo de renegociação. Então, eu diria que nessa ótica pro 2º semestre a maior parte virá sim da composição de ativos e passivos e da reprecificação principalmente dos seus passivos mais rápido que seus ativos. Esta reprecificação tende a ficar mais lá para o final do ano e aparecer mais também lá pro ano que vem. Só que, como eu falei, isso é uma estratégia de L&M. Mudando a direção da taxa de juros, certamente a gente vai repensar toda essa estratégia, tá? Quando nós vamos para a carteira renegociada, a gente dá bastante disclosure, inclusive em relação ao sistema, o que é nossa carteira renegociada, renovada e renegociada por atraso. Primeiro aspecto é que dentro da Pessoa Física você tem impacto disso, que está na carteira renovada. Lembrando que o que nós renegociamos eram operações em normalidade. E operações de normalidade, as renovações, isso é muito comum em pessoas físicas, especialmente no empréstimo consignado. Porque você toma empréstimo consignado, você vê espaço, teve uma redução da taxa, você vai lá comprar um novo, olhando para a prestação e aumenta o valor. Isso é praticamente comum. Então, o impacto disso está lá. Só que como o crédito renegociado, da forma como a gente classifica na nossa tabela, ela é basicamente o crédito renegociado por atraso. Lá a gente mostra a característica do crédito renegociado. Então, não é esse que nós temos. Nós até colocamos uma observação no nosso MD&A falando o que estava e o que não estava, justamente por conta dessa confusão. Então, ele não está lá dentro, tá? Com exceção do crédito Pessoa Física que tem impacto dentro do crédito negociado, renovado.

MARCELO TELLES – E qual seria esse valor, Daniel, do preço do PF que está lá na renegociada?

DANIEL MARIA – Deixa eu ver... o valor... é que no caso de pessoa física isso acaba se misturando, né? Porque você tem um processo natural de... a gente não consegue especificar esse valor porque você tem um processo natural de... como que eu quero dizer... de rolagem, de renovação dessas operações. Então, isso acaba se misturando.



Eu estou abrindo aqui só para pegar o número exato que nós temos lá de renovado.

MARCELO TELLES – Não tem problema, Daniel, depois você pode...

DANIEL MARIA – Eu passo depois pra você. Mas, assim, basicamente o que tem lá é troca com troco. Então, seriam coisas diferentes, tá?

MARCELO TELLES – Tá bom, está claro.

DANIEL MARIA – Obrigado pela pergunta e depois eu volto com esse aspecto dando os números.

MARCELO TELLES – Muito obrigado.

OPERADOR – Nossa próxima pergunta é do Sr. Carlos Gomes-Lopez, do HSBC. Carlos, pode prosseguir.

CARLOS GOMES-LOPEZ – Sim, bom dia. Minha pergunta é sobre os planos de pensões. Os senhores têm atualizado as previsões atuariais no 1ª e no 2º trimestre. Para frente, os senhores vão fazer trimestralmente ou voltarão a uma revisão semestral, como tiveram no passado? E a segunda pergunta sobre planos econômicos, uma queda de provisões de R\$ 200,0 milhões. Como esperar isso evoluir no futuro? Obrigado.

DANIEL MARIA – Está ótimo, Carlos. Obrigado pelas perguntas. A questão do atuarial a revisão que nós fazemos atuarial é semestral, quando nós contratamos uma empresa externa, um atuário, pra fazer toda a revisão das premissas. Isso então efetivamente acontece semestralmente. O que aconteceu no 1T é que nós ajustamos algumas dessas premissas financeiras, ou seja, basicamente preço dos ativos e comportamento dos passivos descontando a taxa de desconto. Por que nós fizemos isso? Porque houve muita volatilidade. E por conta de muita volatilidade, isso acaba se descolando. E para evitar grandes impactos de uma hora para outra a gente suavizou isso fazendo esse ajuste no 2º trimestre. Com relação ao 3º trimestre, a gente não tem decidido ainda, mas eu falaria o seguinte: olhando para o passado, com grandes volatilidades em preços, ocorrendo situações similares, é natural que o Banco pense em suavizar também, mas ainda não dá para eu afirmar para você o que nós vamos fazer. O segundo aspecto é a questão do... desculpa, Carlos, eu só...

CARLOS GOMES-LOPEZ – Planos econômicos.

DANIEL MARIA – Planos econômicos. Eu não estava entendendo a minha própria letra... Planos econômicos, nós vimos sim uma redução. A gente associa essa questão dos planos econômicos especialmente a reabertura da janela de acordos que foi



negociado lá com a Febraban por 2 anos e meio. Essa linha a gente vai ter que olhar um pouco ainda o comportamento, como que vai ser a adesão antes de dar algum tipo de sentimento com relação ao futuro. A gente está muito otimista, porque até mesmo nesta negociação de planos econômicos você vê interesse tanto das associações que entraram com esses processos quanto da indústria financeira. Então, por conta disto a gente está otimista de que esses planos econômicos, que esse processo de acordos, ele ganhará tração. Mas a gente vai ter que olhar um pouquinho melhor qual o comportamento dessa linha daqui pra frente.

CARLOS GOMES-LOPEZ – Obrigado.

DANIEL MARIA – Obrigado você.

OPERADOR – Nossa última pergunta vem do Sr. Tiago Binsfield, do Itaú BBA. Tiago, pode prosseguir.

TIAGO BINSFIELD – Oi, Daniel, bom dia. Duas perguntas aqui do meu lado também. Primeiro, eu queria ouvir um pouco mais das suas considerações sobre o Pix, dado que no próximo call provavelmente a gente vai estar discutindo já com essa plataforma operacional, ouvir sobre linhas de negócio que vocês esperam que estejam mais sob risco e também que tipo de eficiência vocês poderiam ganhar com o Pix implementado. E a segunda pergunta é a respeito de capital. Vocês têm a meta de capital principal em 11,0% até 2022, hoje já está bem próximo disso. Eu queria saber se pode eventualmente ter uma mudança em relação à prática de distribuição de dividendos assim que vocês chegarem a essa meta de capital.

DANIEL MARIA – Está ótimo. Obrigado, Tiago pelas perguntas. Bom, Pix, certamente ele muda bastante a dinâmica do sistema financeiro, da indústria financeira como um todo. E abrem oportunidades, muitas oportunidades sim para esse processo. No que nós chamamos de receitas tradicionais, ele traz alguns desafios. O melhor exemplo disso seriam as receitas que você tem, que os bancos têm com TED e DOC. Isso representa, no nosso caso, algo em torno de 3,0% do que são as receitas de contas correntes que elas tendem a se reduzir. Não vai ser uma coisa da noite para o dia, mas quando a gente fala em termos de longo prazo, e nós acreditamos que o Pix, ele terá uma boa aceitação, ele trará uma nova dinâmica, então naturalmente você vai reduzir essas receitas. É um bom exemplo. Entretanto, ele abre outras oportunidades. Essas outras oportunidades, primeiro, é a retenção do cliente, você trazer o domicílio do cliente para que ele tenha o Banco como seu domicílio bancário para operar no sistema. Você consegue no segmento



das empresas interligar as empresas a esse sistema de pagamentos, então por isso é tão importante esse processo que a gente vem investindo nos últimos 2 anos de desenvolvimento de APIs e integrando esses sistemas de empresa. O comércio eletrônico tende a ter uma dinâmica muito diferente. Só um exemplo: boleto bancário, ele é muito utilizado muitas vezes nas compras pela internet. E muitas vezes o sujeito gera o boleto ou desiste na hora de pagar o boleto. Ou então, quando ele paga, tem o processo até identificar o crédito, que muitas vezes para embarcar a mercadoria leva algum tempo. Com o Pix vai ser tudo online. Então, você dá uma dinâmica totalmente diferente para os negócios. Agora, isso tem várias oportunidades pros Bancos. Mas várias oportunidades em novos modelos de negócios. Por isso que a forma como a gente vem posicionando, principalmente no segmento de Pessoa Jurídica é como que eu integro, como que eu dou soluções, trago essa empresa, ajudo no cash management dessa empresa integrando esses processos. Por isso que a gente vê muitas oportunidades para desenvolvimento, certamente desafios nas receitas tradicionais mas oportunidades para geração de outros negócios que viriam por aí, tá? Questão de capital. A questão de capital, nós temos um componente do nosso capital que é a questão do atuarial. E é um componente que você não tem como “hedgear”. O único jeito que você tem de “hedgear” isso é criar bandas de capital. Eu me lembro perguntas semelhantes que nós tivemos lá no passado, quando nós tínhamos um volume de capital e falava “pô, me parece que 11,0% é muito conservador”, e a gente sempre falava “olha, tem volatilidade no capital”, a ideia é você criar buffers justamente para consumir nos momentos em que você necessita. O que aconteceu? Em alguns semestres passados é que a gente consumiu parte desses buffers, só que a gente já está reconstituindo esses buffers, a gente acredita que a nossa meta é perfeitamente factível, 18,0%, então eu acho que ainda seria cedo para a gente falar de mudança dessas métricas. É perfeitamente atingível o que nós estamos trazendo dos 11,0%, então por conta disso a discussão de payout, eu sei que hoje nós estamos restritos no payout de 25,0% e nós não temos ainda definição para o ano que vem, mas esse aspecto certamente a gente coloca em consideração, mas veja esse comportamento de capital também criando buffers para esses momentos que você tem um pouco mais de volatilidade vindo de marcação ao mercado.

TIAGO BINSFIELD – Perfeito. Super claro, obrigado.

OPERADOR – Nossa próxima pergunta é da Giovana Rosa, do Bank of America. Giovana, pode prosseguir.

GIOVANNA ROSA – Oi, bom dia. Obrigada pela oportunidade de fazer pergunta.



Também tenho duas perguntas. A primeira é em relação à dinâmica de despesas. Como vocês esperam que evolua até o final do ano as duas linhas. E vocês falavam em despesas crescendo em linha com inflação, eu queria saber se tem algum espaço pra gente ver essa despesa cair nominalmente em 2020 e 2021. A minha segunda pergunta é: eu queria saber se vocês podem lembrar pra gente em relação àquela companhia de telecom que entrou com recuperação judicial e está em stand still, se vocês puderem lembrar qual foi o haircut da dívida que vocês deram e quanto vocês tem provisionado seria bom. Obrigada.

DANIEL MARIA – Está ótimo. Bom, Giovanna, vamos começar com a questão das despesas. As despesas, inclusive quando nós olhamos para as despesas talvez alguns ajustes sejam necessários. A gente vê algum crescimento de despesa, despesa de pessoal, só que na verdade, lembrando que lá no ano passado, nós tivemos o pagamento daquele acerto da Cassi, lá no 4T. Então, quer dizer, a primeira coisa é pegar aquele pagamento do 4T e distribuir ao longo do ano, porque aquilo refere-se ao ano todo, só que em termos de caixa aconteceu no final do ano. Então, quando você faz esse exercício, distribuindo aquela despesa, a gente vê que a despesa de pessoal caiu 0,6% só com esse movimento. Nós também tivemos um outro movimento extraordinário nas despesas que foi um evento da Cassi especificamente. Nós tínhamos alguns planos que tinham os dependentes. Nós passamos o risco atuarial para a Cassi e nós transferimos as provisões que nós tínhamos pra Cassi. Então, esse movimento aumentou, passou uma parte das despesas e ele aumentou no 2T. Então, isso explica um pouco esse movimento quando a gente compara base contra base. Agora, quando a gente vai pro ano cheio, esse efeito vai estar todo dentro do período. Então, por conta disso a perspectiva para despesa de pessoal é que ela caia esse ano, justamente quando você normaliza tudo isso. O outro componente que nós tivemos nas despesas foi a questão de transporte de numerário, que vocês observaram o crescimento em transporte de numerário. Transporte de numerário, na verdade, nós temos uma parcela que a gente faz para o sistema, e essa parcela que a gente faz para o sistema a gente é recompensado, reembolsado pelo Banco Central por conta desse serviço que você faz pro sistema. Só que você tem uma dissociação entre quando você tem o custo de quando você recebe. E contabilmente, isso acontece em linhas diferentes. Então, isso aparece em outras receitas, em reembolsos, lá. Então, quando você... inclusive a gente está até discutindo em reportar isso de uma forma diferente mas isso é um outro processo que a gente vai ver aqui. Quando você elimina esses aspectos, você vê que a tendência de despesas é justamente de redução,



principalmente pela redução de pessoal. Lembrando que 60,0% da nossa despesa tem despesa de pessoal. Talvez é só um pouquinho mais de 60,0%. Bom, falado isso, vamos para aquele caso específico de telecom. A gente não discute casos específicos, mas eu posso lhe falar que a gente está muito bem provisionado nesse caso, eu não lembro especificamente qual foi o haircut que teve lá na época, se não me engano foi na casa de 30-40,0%, mas não me lembro, sinceramente, porque era um haircut implícito, inclusive. Mas todos esses movimentos que foram feitos o Banco agiu de forma conservadora e nós estamos perfeitamente cobertos nesses casos.

GIOVANNA ROSA – Mas então a carteira está bem provisionada mas isso não quer dizer que está 100,0% provisionada, certo?

DANIEL MARIA – Eu diria que está 100,0% provisionada.

GIOVANNA ROSA – Ótimo. Obrigada, Daniel.

OPERADOR – Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Senhor Daniel Maria fará as considerações finais. Por favor, queira prosseguir.

DANIEL MARIA – Eu agradeço a atenção de todos, todas as perguntas, observações. A gente fica à disposição para qualquer outra dúvida residual. Muito obrigado e boa tarde.

OPERADOR – A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos e lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está disponível no portal de relações com investidores na internet. Agradecemos a participação e tenham um bom dia.