



Operador:

Bom dia a todos. Iniciamos neste momento a teleconferência do Banco do Brasil para discussão do resultado do 2T11.

Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes, e, mais tarde, será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para participação. Caso precise da ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar *0.

Cabe lembrar que esta conferência está sendo transmitida ao vivo pelo Portal BB, no endereço www.bb.com.br, site de Relações com Investidores, onde há, inclusive, a possibilidade de visualizar os slides e enviar perguntas que serão respondidas na sessão de perguntas e respostas, ou posteriormente por e-mail.

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que esta apresentação faz referências e declarações sobre expectativas, sinergias planejadas, estimativas de crescimento, projeções de resultados e estratégias futuras sobre o Banco do Brasil, suas subsidiárias coligadas e controladas. Estas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do País, do setor e dos mercados internacionais. O Banco do Brasil não se responsabiliza em atualizar qualquer estimativa contida nesta apresentação.

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

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

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Bom dia a todos. Gostaria já de começar na apresentação, começando pelo slide número três. Vemos que apresentamos o melhor resultado da história do Banco do Brasil para um 1S, R\$6,3 bilhões. Além disso, mantivemos nossa rentabilidade em torno de 25% sobre o patrimônio líquido. Na visão trimestral alcançamos um lucro recorrente de R\$3,2 bilhões e um retorno sobre patrimônio líquido acima de 26%.

No slide quatro, mostramos como conseguimos entregar esse resultado operacional consistente, com lucro recorrente crescendo 40% sobre o 1S10. Essa é uma tabela nova que estamos apresentando para mostrar como foi a composição do resultado do Banco a partir das receitas operacionais totais.

Como pode ser visto, a margem financeira bruta, que no 1S10 registrou 71,2% na construção das receitas, no 1S11 foi ainda melhor, crescendo 50 b.p. Destaque para o resultado das operações com seguros, previdência e capitalização, que aumentou sua participação de 3,4% para 4% na formação das receitas operacionais totais.

Há um ano, as despesas operacionais totais representavam 50,2% das receitas operacionais, e agora nesse semestre elas registraram 47,1%. Destaque para as despesas de provisão, também apresentando redução na participação em relação às receitas operacionais totais, reduzindo de 22,3% para 19%.



Slide número cinco, observamos que continuamos como o maior banco da América Latina, e aí temos uma sequência dos ativos do Banco do Brasil registrando R\$904 bilhões ao final de junho de 2011.

Seguindo na apresentação, número seis, vemos que além dos ativos, mantemos nossa liderança nos principais segmentos da indústria bancária, baseando nossa liderança em ativos e crédito, em nossa capacidade de captar recursos, como vemos na liderança de depósitos e administração de recursos de terceiros, números acima de 20% de participação no mercado em todos quesitos.

Slide número sete, veremos os quatro vetores que levaram ao resultado do Banco do Brasil: captação e crédito, controle da inadimplência, eficiência e, por último, diversificação dos negócios.

Seguindo então na apresentação, slide número oito, temos a expansão das captações do BB, a rede de distribuição do Banco do Brasil mais uma vez permitiu a manutenção da nossa liderança em depósitos, destaque para depósitos a prazo, que cresceram 21,5% em um ano.

No slide nove, vemos os volumes captados no exterior, que apresentaram um crescimento de 22,2%. Destaque aqui para as emissões de dívidas, que registraram US\$10,5 bilhões e a nossa captação no interbancário registrando US\$9,1 bilhões.

No slide dez, vemos que além do funding tradicional, o Banco do Brasil está diversificando sua base, principalmente por meio de Letras de Crédito Agrícola e Letras Financeiras, que juntas apresentaram um crescimento expressivo de 460% em um ano.

No slide 11, percebemos que o spread global se manteve trimestre a trimestre, já a margem ajustada pelo risco apresentou uma pequena redução motivada por um aumento sazonal nas despesas de provisão, que explicaremos mais adiante.

Seguindo no slide 12, abrimos os spreads por segmento. No segmento Pessoa Física já percebemos uma recuperação de 10 b.p., e no segmento de Pessoa Jurídica e Agronegócio a queda é explicada por efeito de *mix*, mudança de *mix* na carteira; no caso do Agronegócio, operações agroindustriais, e no caso das Pessoas Jurídicas, um maior crescimento em operações com grandes tickets com médias e grandes empresas.

Slide 13, observamos a manutenção de nossa liderança no mercado de crédito, com market share de 19,6%. O portfólio alcançou R\$421,3 bilhões, incluindo TVM e garantias prestadas, o que representa um crescimento de 6% no trimestre e mais de 20% em um ano.

No slide 14 temos a carteira Pessoa Física, onde mais uma vez percebemos o crescimento das operações com perfil de menor risco, como consignado, veículos e imobiliário, que representam, juntamente com o CDC Salário, mais de 79% da carteira. Essa tem sido a tendência, e quando comparamos junho 2010 tínhamos 76,1%.

Já em relação à parceria com o Banco Votorantim, vemos no slide 15 que a participação no mercado de veículos do BB alcançou 21,9%. A produção de veículos e consignado voltou a crescer depois do impacto da adoção das medidas macroprudenciais, atingindo agora no 2T uma produção de R\$8,2 bilhões.



Falando um pouco do imobiliário, no slide 16 temos as liberações e contratos no segmento de Pessoa Física desde o 2T10. No 2T11, os desembolsos foram 2,5x maiores do que no mesmo período do ano anterior.

Ainda falando de imobiliário, no slide 17 trazemos as informações do segmento Pessoa Jurídica. Como podemos ver, o número contratos triplicou em um ano enquanto os desembolsos cresceram 3,4x.

No slide 18 observamos nossa carteira Pessoa Jurídica, com destaque para as linhas de investimentos e títulos e valores mobiliários privados, que passaram a representar 31% do portfólio.

Passando para o slide 19, ainda falando de Pessoa Jurídica, apresentamos a divisão por segmento. Apesar de crescimento nas duas carteiras, notem que a expansão maior ocorreu nas operações com médias e grandes empresas, fato que explica aquele slide que mostramos anteriormente de redução do spread nessa carteira, porém obviamente com riscos melhores.

No segmento de micro e pequenas empresas, temos priorizado a utilização de mitigadores, como se vê no slide 20, com a utilização do Fundo Garantidor de Operações, o FGO. Em junho de 2011 havia cerca de 437 mil operações contratadas com esse mitigador, que atingiram um saldo de R\$8,2 bilhões, ou seja, 13,7% do total das operações com micro e pequenas empresas.

A presença do BB no exterior é fundamental para o comércio exterior brasileiro, como podemos ver no slide 21. O Banco do Brasil continua líder nos mercados de importação e exportação, e também em operações de ACC e ACE.

O slide 22 mostra o desembolso trimestral de operações de crédito para investimentos, que atingiu R\$7,5 bilhões no trimestre. Ressaltamos mais uma vez que o financiamento ao investimento trará grandes oportunidades aos bancos brasileiros nos próximos anos, como um indutor importante de fidelização com esses clientes.

No slide 23, apresentamos o desembolso trimestral da modalidade cartão BNDES, produto em que o Banco do Brasil tem liderança absoluta em valores desembolsados, quantidade de cartões e quantidade de transações.

O slide 24 mostra que os desembolsos de operações de investimentos com recursos do Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste, o FCO, superaram R\$1,3 bilhão no 1T11.

Os próximos slides trazem informações sobre posicionamento no Agronegócio. O Banco do Brasil detém market share próximo a 62% e continua sendo o maior parceiro do agronegócio brasileiro. A carteira vem crescendo de forma consistente, com destaque para as operações com Pessoas Jurídicas, que cresceram mais de 28% em um ano e passaram a representar 35,5% da carteira.

No slide 26, temos a abertura das liberações dos créditos do Banco do Brasil para safras desde 2007. Para a safra de 2011–2012, temos a previsão de um crescimento de quase 30% nas operações de investimentos. Para essa próxima safra, pretendemos emprestar R\$45,7 bilhões.



O slide 27 mostra que o investimento no agronegócio vem garantindo mais eficiência na produção, melhores sementes, fertilizantes e maquinário, que tornam o crescimento da produção possível.

O slide 28 nos mostra que as principais culturas vêm trazendo boa rentabilidade para os produtores, como a soja, com margem de 54%, e o milho, 56%, ambos safra 2010–2011.

O slide 29 resume nossas perspectivas para o agronegócio. Esperamos continuidade no comportamento das margens, bons preços, custos sobre controle, além de normalidade no clima. Tudo isso junto deve beneficiar os produtores e trazer novas oportunidades para o Banco do Brasil, incluindo melhorias na qualidade da carteira.

Passando para o slide 30, temos a evolução da qualidade do risco no BB. As operações com melhor risco, AA a C, passaram de 92,5% em junho de 2010 para 93,6% agora, no final do semestre, reflexo da qualidade do crédito concedido pelo Banco do Brasil.

Ainda sobre a qualidade da carteira, no slide 31 nós vemos a inadimplência. Como pode ser visto no gráfico, nós confirmamos nossa estratégia de concentrar o portfólio em operações de menor risco. O percentual de operações vencidas há mais de 90 dias é substancialmente melhor do que o verificado no sistema financeiro e voltou a níveis pré-crise, antes de 2008, o que mostra que o Banco do Brasil tem conseguido administrar bem a situação em sua carteira de crédito.

O slide 32 traz a inadimplência por carteira. Aqui, na comparação trimestral, observamos a manutenção dos índices na carteira Pessoa Física e um leve crescimento, de 20 b.p., na carteira de Pessoa Jurídica. Mas o destaque é, sem dúvida alguma, a carteira de Agronegócio, a qual apresentou um índice decrescente, registrando 0,9% da carteira ao final do semestre.

O slide 33, este é um slide novo onde procuramos fazer uma análise de *gap*, e ele apresenta as variações dos saldos de carteira e provisão entre os trimestres, dos níveis de risco D a H, assim como a inadimplência de 15 e 89 dias, a chamada inadimplência recente.

A inadimplência recente é apresentada defasada, em um trimestre para demonstrar os efeitos do seu crescimento no agravamento de risco e consequentemente nos níveis de classificação da 2682 do período seguinte. Então, o número que vemos em junho, de 1,9%, é o registrado em março. Então, fazemos uma análise de *gap*.

Como pode ser visto pelo slide, a queda de 20 b.p. na última verificação do índice de inadimplência recente demonstra que o crescimento das provisões em decorrência da migração de risco foi um fenômeno sazonal. Ou seja, nós registramos 1,9% de inadimplência recente, e agora, em junho, registramos 1,7%. O mesmo movimento que tivemos em março de 2010 em relação a junho de 2010, quando cresceu a inadimplência recente para depois voltar a cair, o que mostra que, nos trimestres seguintes, temos condições de retomar uma melhoria nesses riscos de D a H.

No slide 34, vemos que, mesmo com a melhora observada na qualidade da carteira, o BB manteve sua postura prudente em relação ao nível de provisões. A cobertura das operações vencidas há mais de 90 dias registrou 226%, bem superior ao apresentado pelo sistema financeiro, que é de 167%.



No slide 35 vemos que o foco dado ao atendimento no projeto de transformação do varejo já se reflete no aumento do número de funcionários na linha de frente, ou seja, na rede de agências. Como pode ser visto pelo slide, em junho de 2010 o total de pessoal alocado nas agências era de 73,6%, e agora, em junho de 2011, de 75,3%.

Passando para o slide 36, vemos que as receitas comerciais, que englobam a margem financeira, receita de prestação de serviços e resultado de seguridade, divididas pela base de clientes média cresceram 11% no período de um ano, já reflexo desse processo muito forte, intenso, de transformação do varejo do Banco do Brasil.

Tudo isso, como vemos no slide 37, é refletido no índice de eficiência do Banco do Brasil, que melhora a cada trimestre. O índice acumulado em 12 meses atingiu 41,1%, e quando analisamos somente o 2T, esse índice é de 39,7%.

A recente reestruturação em nossa área de seguridade, inclusive com a reorganização societária em todas as nossas coligadas, já vem trazendo expressivos resultados. No slide 38, vemos que o resultado de seguridade no Banco do Brasil aumentou quase 30% no período de um ano.

Já no slide 39, vemos que o futuro, e aí mirando para o futuro, é bastante promissor. Antes da parceria com a Mapfre, o Banco do Brasil possuía um market share de 16,5% no ramo de seguros, incluindo aí previdência e capitalização. Com a parceria, esse market share subiu para 20,3%, muito próximo ao que é apresentado pelos líderes do mercado.

E no slide 40, fazemos um comparativo somente para o seguro de pessoas: seguro de vida, prestamista e seguro de acidentes pessoais. Neste caso, a parceria com a Mapfre traria o Banco do Brasil para a posição de liderança, saltando de 11,5% de participação de mercado para 18,1%.

No slide 41 verificamos que o faturamento com cartões registrou crescimento superior a 28% em um ano. A expansão de negócios nesse segmento foi fundamental para garantir o crescimento das rendas de tarifa e a participação de mercado, que passou de 20,3% para 21,1% no período.

No slide 42, observamos a consolidação do Banco do Brasil no mercado de capitais, com liderança em operações de renda fixa, registrando 30 transações no 1S11.

No slide 43, falando um pouco do processo de internacionalização, estamos apresentando fotos da agência-conceito que o Banco do Brasil abriu recentemente em Nova York.

No slide 44 trazemos algumas informações sobre o Patagônia, que já compõe os números do Banco do Brasil a partir do 2T11. Nós esperamos reforçar nossa presença na Argentina por meio deste banco, que registra 801 mil clientes em sua base.

Seguindo na apresentação, nos próximos slides, apenas exemplos de como o Banco do Brasil procura atender seus clientes com os mais diversos canais, desde a praia até o *mobile banking*, passando por navios na Amazônia, para oferecer comodidade para nossa base de clientes.



Finalmente, no slide 52, nosso mais recente movimento, também na linha de oferecer comodidade para nossa base de clientes, temos um retrato da situação relacionada a Banco Postal. Na realidade, com o Banco Postal, o Banco do Brasil passa a estar, a partir de janeiro de 2012, em 96% dos municípios brasileiros.

No slide 53 temos o índice de Basileia do Banco do Brasil, que ao final de junho alcançou 14,4%, capital de nível 1, apresentando 11,1%.

Finalmente, no slide 54, vamos nos deter um pouco mais aqui por conta das revisões que fizemos em nosso *guidance*. Vemos o desempenho dos negócios em comparação com as estimativas que divulgamos no início deste ano.

Fizemos algumas revisões: alteramos as estimativas para a carteira de crédito, enquanto reduzimos as *ranges* de crescimento para a carteira total, carteira de Pessoa Física e carteira de Pessoa Jurídica, e aumentamos a *range* de crescimento da carteira de Agronegócio. Então, a carteira de crédito total, de 17% a 20%, foi reduzida de 15% a 18%.

Também alteramos o *guidance* das despesas administrativas, que tiveram desempenho muito abaixo do estimado para o 1S. Então, fizemos uma redução, de 10% a 13% para 9% a 12%.

Nos itens que não fizemos nenhuma modificação, gostaria de chamar a atenção para a margem financeira, cujo *guidance* é de 16% a 20% de crescimento. Registramos no semestre 13,7%, continuamos no processo de reprecificação dos nossos ativos rentáveis e confirmamos o *guidance* de 16% a 20%, acreditamos que vamos atingi-lo ao longo do ano.

Para as despesas de TCLD sobre a carteira, cuja *range* é de 3,3% a 3,7%, registramos 3%, mas decidimos manter o *guidance*. Vamos continuar mantendo nossa postura conservadora com relação a este item.

Por último, receita de prestação de serviço, *guidance* de 12% a 17% está mantido, mesmo registrando 9,9%, porque também acreditamos que na segunda parte do ano esse indicador irá evoluir de forma satisfatória.

Essas eram as informações que eu gostaria de lhes passar. Podemos agora seguir para nossa sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado pela atenção até o momento.

Marcelo Telles, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação à despesa de provisão. Nós vimos um aumento nas despesas de provisão, líquido já de recuperação, em torno de 18% trimestre contra trimestre, e quando olhamos a boa performance na inadimplência, parece ser um aumento muito mais alto do que a melhora na inadimplência indicaria.

Eu queria entender, realmente, do Banco Votorantim, quanto desse aumento na provisão advém do alinhamento das práticas de classificação, da homogeneização das práticas de classificação de crédito do Banco Votorantim com as práticas do BB.



E outra pergunta ainda nessa linha, se vocês pudessem nos indicar qual foi o estoque de carteira renegociada no trimestre e como se compara com o trimestre anterior. Eu vi que vocês só publicam informação em relação ao fluxo de crédito renegociado, e nós vimos um aumento de mais de 50% trimestre contra trimestre no fluxo, comparado com aumento por volta de 20% para alguns dos *peers* de vocês. Se puder aclarar um pouco este ponto, eu agradeço. Obrigado.

Ivan Monteiro:

Marcelo, obrigado. Com relação ao Banco Votorantim, houve realmente um alinhamento. O Banco do Brasil tem uma prática um pouco mais conservadora de provisão, e isso nós alinhamos nesse semestre junto ao Banco Votorantim.

É verdade também que na originação do segmento de veículos houve um crescimento da inadimplência no Banco Votorantim. Os dados que nós temos de comportamento de inadimplência mais recente mostram que as originações mais recentes do Banco já apresentam reduções.

Nós temos um índice de acompanhamento que é um índice de pagamento da primeira parcela, normalmente ele é um índice precedente da inadimplência futura de 90 dias. Esse índice cresceu e já apresenta uma estabilidade até, na última informação que temos, que já apresenta um decréscimo. Logo ele vai refletir, mais para frente, em um decréscimo da inadimplência de 90 dias.

Nada que nos preocupe, absolutamente abaixo dos índices que tinham no Banco há um ano. Superiores ao que tínhamos há seis meses, mas bem abaixo do que tínhamos há um ano.

Com relação à renegociação, Gilberto, você poderia comentar, por favor?

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Pois não. Esse número, Marcelo, a que você deve estar se referindo é o número da nossa explicativa 10-K, que nós registramos que R\$13,02 bilhões de créditos renegociados, é isso?

Marcelo Telles:

Exatamente, que no 1T era R\$5 bilhões, então a diferença dá em torno de R\$8 bilhões no trimestre.

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Esse número tem que ser olhado com muito cuidado, porque essa é uma informação que diz respeito a tudo que é feito relacionado à renegociação. Não é em decorrência de inadimplência, se existe qualquer mudança nas condições contratadas, um alongamento de prazo. Por exemplo, ao final de safra, quando se encerra a safra, aproveitando condições de preço, por conta de manual de crédito rural, o agricultor, por exemplo, pode fazer alongamento de prazo do custeio, e isso é considerado renegociação. Então, isso entra tudo no bojo.



Além disso, especificamente neste trimestre, por conta das boas condições que estamos tendo no agronegócio, você se lembra que temos um montante grande de créditos que foram renegociados, repactuados e tudo o mais.

Houve uma campanha de renegociação muito forte; parte disso estava baixado para prejuízo. Você viu que os números de crédito baixados para prejuízo e recuperados têm crescido, e isso também é consignado nesse número.

Então, esse número de R\$13 bilhões tem que ser olhado com muito cuidado. Ele diz respeito a tudo e ele diz respeito não só de parcela, ele trata de toda a operação do saldo integral, independentemente de condição de operação vencida ou vencendo.

Ivan Monteiro:

Em complemento, tanto a abordagem do Votorantim quanto a política de recuperação de crédito do Banco é muito clara. No caso específico do Votorantim, o conservadorismo que nós temos no Banco nós levamos para o Votorantim, para as abordagens de provisionamento do Banco Votorantim.

E com relação à política de recuperação de crédito do Banco do Brasil, a prioridade total é pelo recebimento à vista. Então, temos sempre uma preocupação muito grande em não estar criando qualquer artificialismo.

Então, temos uma dívida lançada como prejuízo, temos a possibilidade de recuperá-la, temos um processo de recuperação que prioriza os recebimentos à vista.

Marcelo Telles:

Perfeito. Muito obrigado pelas respostas.

Jorg Friedemann, Merrill Lynch:

Obrigado pela oportunidade. Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira diz respeito à margem financeira. Eu percebi nesse trimestre que há uma pequena queda por conta dos fatores que vocês já explicaram durante a conferência, mas eu queria também entender o motivo do aumento do custo de funding observado no Votorantim, se vocês podem comentar um pouco mais sobre o resultado do Votorantim em si. Nós vimos também esse aumento de provisão do qual vocês falam, da homogeneização, do critério de provisionamento entre Votorantim e Banco do Brasil, mas eu queria entender também se parte da redução do *guidance* de crescimento pode estar relacionada a uma desaceleração da originação de veículos do Votorantim. Depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.

Ivan Monteiro:

Obrigado. Não, a alteração no *guidance* da carteira de crédito não tem nada a ver com a originação no Banco Votorantim. Eu acho que essa pergunta é muito boa para explicarmos dois fatos importantes desse trimestre.



Primeiro, o Banco priorizou a proteção da rentabilidade em detrimento de volumes. Nós vínhamos de uma performance de crescimento muito boa, com um nível de concorrência muito baixo naquele momento, em especial logo após a crise de 2008. E ao longo de 2010, 2011 em especial, a concorrência aumentou muito.

Nós sempre dissemos que nós priorizaríamos o resultado em detrimento de volumes. Por quê? Porque nós não achávamos que teríamos uma redução muito drástica de *market share*, dada a qualidade e o comprometimento que nós tivemos com os clientes durante a crise. E isso efetivamente está acontecendo.

O que acontece é que o Banco Votorantim a cada semestre apresenta uma performance melhor, mas ainda longe da performance que o Banco do Brasil apresenta, pegando, por exemplo, um indicador, que seria retorno sobre patrimônio líquido.

Essa homogeneização de práticas eu acho que é algo natural e vai continuar acontecendo. Acho que grande parte do que gostaríamos de fazer já está feito, mas, novamente, não acredito, a nossa diminuição, a nossa redução no *guidance* foi acompanhando o comportamento da carteira do Banco e um reflexo natural das medidas macroprudenciais.

Lembrando que quando construímos o orçamento de 2011, ele foi construído antes da vigência das medidas macroprudenciais. Nós aguardamos o comportamento do semestre, e a dinâmica e o comportamento do semestre nos mostram que aquela performance projetada não vai acontecer. Por isso, nós realinhamos mas afastando qualquer necessidade de ajustar por conta da performance do Votorantim.

O Votorantim já tinha apresentado uma performance estável na carteira de atacado, com crescimento bastante expressivo na carteira de *middle-market*, e alcançou 22% de originação na carteira de veículos, sendo que, desde que nos tornamos acionistas, houve uma mudança no direcionamento do Banco, que antigamente originava a maioria dos seus ativos novos em carros usados e agora o faz por meio de veículos novos.

Jorg Friedemann:

OK. Pode só dar uma visão um pouco mais clara sobre a evolução no custo de funding no Votorantim, que parece que foi bastante acentuada nesse trimestre? Tem algum fato em particular que explique isso?

Ivan Monteiro:

Não, nenhum fato. Eu acho que o grande benefício que o Votorantim teve desde que nos tornamos acionistas é não estar no custo de funding. Por quê? O custo de funding sofreu uma redução pequena, olhando de modo geral de 2008 para cá, mas o que deve chamar muito a sua atenção é a estabilidade do funding, a qualidade do funding e, principalmente, a diversificação das fontes do funding.

Se você olhar o que o Votorantim pôde acessar de mercado externo, se você olhar o que ele pôde acessar de alternativas no Brasil, é muito superior ao que ele tinha até em 2008. Então, eu te diria que a estabilidade e a diversidade são fatores que deveriam chamar mais atenção do que o custo.



Agora o custo, se parte desse funding é buscado no mercado interbancário, ele compete com os demais grandes bancos. O Votorantim é o sétimo maior banco brasileiro. Mas não há nenhum um motivo que chame atenção em relação a isso.

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Ivan, se você me permitir acrescentar, acho que é importante olhar o resultado disso tudo no conglomerado. E o que isso indica para a questão de margem é, mesmo com esse contexto, mesmo com esse seu ponto, a nossa margem financeira do 2T já apresentou um crescimento de 15,4% em relação ao ano passado e de 4,2% em relação ao trimestre anterior.

Por isso nós, inclusive, mantivemos; nós não mexemos no *guidance* da margem financeira do Banco como um todo, incluindo todas as operações, inclusive a operação do Votorantim, porque a margem financeira está acelerando. Nós dissemos isso para o mercado, que haveria um processo de reprecificação mesmo com a redução do crescimento do volume, e isso tem sido verificado, isso está de fato acontecendo.

Jorg Friedemann:

Perfeito. A minha segunda pergunta diz respeito à parte de agronegócios. Eu notei que as receitas de equalização atingiram um menor patamar ao longo do último ano, R\$537 milhões. Eu queria entender, se não me engano, as renegociações sobre equalização ocorrem em geral no mês de julho, se vocês já têm isso concluído, se vocês poderiam dar um *guidance* sobre qual é a base de receita de equalizações esperada para o próximo ano ou até julho de 2012.

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Ivan, provavelmente o Jorg está se referindo à figura 11 da análise de desempenho, e ali nós precisamos fazer uma conta, porque nós tivemos R\$537 milhões de receita de equalização, mas tivemos também R\$200 milhões daquele mecanismo chamado fator de ponderação.

Então, tem que ser olhado conjuntamente, porque você às vezes não recebe o caixa, mas recebe a permissão para cumprir exigibilidade usando um fator que se aplica no cumprimento dessa exigibilidade, ou seja, você empresta R\$1 e é considerado como se estivesse emprestando R\$1,20, R\$1,30, depende em cada safra o que é negociado.

Isso tudo é chamado receita de equalização, a forma que o Governo encontra para equalizar a utilização de taxas subsidiadas para o agronegócio. Então, nós tivemos aqui na realidade R\$537 milhões mais R\$200 milhões. Então, se formos analisar, está havendo uma estabilização em relação ao número que foi apresentado no 1T. Agora com relação à próxima safra, nós temos aqui o Diretor de Agronegócio, o Ives, não sei se você quer comentar alguma coisa.

Ives Fülber:

Bom, primeiro que é importante compararmos sessão do mesmo período, porque tem a sazonalidade da safra agrícola. Então, quando eu comparo o 2T11, é importante compará-lo com o 2T10, que é quando ocorre a mesma quantidade de desembolso.



E aí você tinha, na época, R\$626 milhões de equalização, mais ponderação em torno de R\$640 milhões, e agora foi para R\$737 milhões. Então, houve um aumento de receitas somadas de equalização e de ponderação.

Nós já iniciamos a safra nova, e seu desembolso vem em ritmo crescente em relação à safra anterior. Nosso *guidance* lá é de crescer em torno de 17% da safra anterior para esta, chegando àqueles R\$45 bilhões, e essa composição da receita nós teremos lá na frente, distribuída também entre equalização e fator de ponderação.

Já tem uma portaria; iniciamos a safra desde 1º de julho com a portaria de equalização assinada pelo Tesouro Nacional, garantindo ao Banco a equalização dos recursos que forem aplicados para a totalidade daqueles R\$45 bilhões.

Então, como exatamente vai se comportar o que é equalização e o que é ponderação, só quando fechado o ciclo da safra é que teremos.

Jorg Friedemann:

Perfeito. Mas vocês têm alguma outra sinalização para nós sobre alguma mudança que possa ter ocorrido? Mudou, por exemplo, a *assumption* de rentabilidade, o *target* de rentabilidade? Taxa de equalização, critério de risco? Podemos esperar uma estabilização também para os próximos trimestres dessas receitas, equalização mais o fator de ponderação?

Ives Fülber:

Deve-se esperar uma estabilização. Talvez até um pequeno incremento, mas, a princípio, uma estabilização. Já são taxas negociadas com o Tesouro Nacional, que permitem o adequado retorno sobre o patrimônio líquido do Banco do Brasil. Isso já está cristalizado lá, e devemos manter essa política, com a estabilização dessas taxas, desses valores.

Jorg Friedemann:

OK. E o *target* de rentabilidade está em quanto hoje? Continua em torno de 15%?

Ives Fülber:

Em torno de 15%.

Jorg Friedemann:

OK. Obrigado.

Fábio Zagatti, Barclays Capital:

Bom dia a todos. Na verdade, queria fazer um *follow-up* relacionado a Votorantim. Quanto à adequação das premissas de crédito para alinhar às do BB, por que não fazer esse processo de forma mais rápida? Pelo que ouvimos há pouco, podemos imaginar que o Votorantim ainda pode continuar pesando na despesa de provisionamento consolidado do BB? E depois eu poderia fazer minhas perguntas.



Ivan Monteiro:

Fábio, esse alinhamento não foi nada muito dramático. Na verdade, volto a repetir, o Banco do Brasil tem uma abordagem bastante conservadora em relação à questão do provisionamento, e temos um acompanhamento dinâmico deste provisionamento. À medida que atribuímos um *rating* a um cliente e, ao longo do tempo, por qualquer motivo, ou o setor ou o cliente sofre uma deterioração, nós agravamos o risco. Essa é uma prática natural aqui.

O que fizemos foi simplesmente alinhar a um processo que, no Votorantim, achávamos que demorava. Eu não sei te dar dados muito pontuais, mas são práticas em que, se havia uma divergência, achamos por bem que essa divergência não existisse mais e que houvesse esse alinhamento.

Não esperamos nenhum novo volume muito alto. Eu diria que o que passa a ser feito agora é basicamente residual, o grosso do que tinha que ser feito já foi.

O que ocorreu efetivamente foi uma piora de risco na carteira de financiamento de veículos, e como eu já expliquei anteriormente, acompanhamos muito o indicador de pagamento de primeira parcela. Esse indicador é precedente da inadimplência de 90 dias. Ele apresentou um crescimento e já apresentou uma inflexão.

Então, talvez ainda tenha um aumento da inadimplência de 90 dias na carteira de veículo, talvez ainda no próximo trimestre, mas já indicando claramente uma inflexão para os trimestres seguintes.

Fábio Zagatti:

Está ótimo, Ivan. Bem claro. Minhas perguntas, então, são relacionadas à Previ. Eu queria confirmar uma premissa, se vocês me permitem: tudo mais constante, em uma cenário obviamente hipotético, seria necessário que a Bovespa estivesse operando por volta de uns 40 mil pontos para o superávit do Plano 1 ir a zero. Seria correta essa premissa?

Ivan Monteiro:

Fábio, eu não quero falar dos números em si, vou falar um pouco de como é feita a construção desse superávit. A norma que estabelece de que forma ele deve ser distribuído depois de preenchidos todos os requisitos é um regulamento extremamente conservador. Para você chegar ao ponto de discutir a distribuição, várias premissas anteriores têm que ser observadas, que visam garantir que o fundo efetivamente esteja apresentando aquele superávit.

Mesmo chegando a este ponto, na hora em que apuramos qual é o *valuation* dos ativos, e a forma que apuramos como se comportarão os passivos, as duas abordagens também são feitas de forma bastante conservadora.

Dito isso, a construção do superávit é conservadora, por norma e por abordagem, tanto do Banco, quanto da Previ. E o seu reconhecimento também é feito de maneira conservadora.

Então, eu diria, sem dar números, 40 mil, 30 mil ou 50 mil, que a construção do que reconhecemos hoje é feita de forma muito conservadora.



Eu não sei se o Gilberto gostaria de adicionar um dado mais qualitativo.

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Acho que a abordagem é essa mesma.

Fábio Zagatti:

De repente, deixe-me tentar melhorar minha pergunta: a restrição para o Banco do Brasil deixar de reconhecer o superávit é 10% dos ativos ou do passivo do Plano 1, certo? O que for maior?

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Exato. Na realidade, 5%, porque é metade.

Fábio Zagatti:

5% do fundo?

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Na realidade, cálculo é o seguinte: o método corredor, você vai à deliberação e vai ler 10%, mas é um 10% que vira 5%, porque o plano é paritário.

Fábio Zagatti:

Entendi. E na possibilidade de que, dependendo das condições do mercado, se atingisse essa restrição, o que poderia acontecer? O Banco do Brasil poderia não registrar superávit em determinado trimestre e, dependendo da melhora do mercado, esse reconhecimento volta no trimestre seguinte? É exatamente dessa forma?

Gilberto Lourenço da Aparecida:

O primeiro procedimento, se você atinge o corredor – aliás, é bom que se diga, o corredor é produto de ganho não-reconhecido ou de perdas não-reconhecidas, então vale para o ganho e vale para a perda; então, se você reduz o seu superávit de tal forma que suas perdas não-reconhecidas ultrapassem o corredor, você tem que ter uma redução muito grande. Aí, a primeira providência é parar de reconhecer.

Se você supera essa perda, esses 5%, você tem que começar a fazer *write-off* do seu ativo que está reconhecido. Mas até acontecer isso, tem uma distância muito grande.

Ivan Monteiro:

Fábio, só para simplificar a análise, estamos sempre nos referindo ao Plano 1, que é o plano fechado, o plano de benefício definido. Nesse plano, você tem uma comparação entre ativo e passivo. A parte da *liability* é extremamente conhecida, até porque o plano já fechou. Então, na hora em que você decide distribuir o superávit, além do reconhecimento, a distribuição,



que são dois atos distintos, tornamos a tábua de mortalidade a mais conservadora possível, de um grupo de funcionários que conhecemos muito bem o comportamento. Mesmo assim, houve uma abordagem muito conservadora.

Então, eu te diria que, de modo geral, para chegar à situação de você deixar de reconhecer, já é uma abordagem conservadora, para chegar a uma situação em que você teria que fazer uma baixa do que você já reconheceu, ainda mais conservador; do que nós vemos aqui, dada essa abordagem bastante pés-no-chão que nós temos, é um cenário bem de estresse, muito difícil.

Fábio Zagatti:

Eu concordo, Ivan. E uma pergunta muito rápida, ainda relacionada a isso: os R\$7,5 bilhões do acordo com a Previ são líquidos e certos, independentemente do desempenho dos ativos do Plano 1?

Ivan Monteiro:

Eles foram líquidos e certos no momento da distribuição. Você sabe que os funcionários já aposentados e pensionistas recebem e, no caso do Banco do Brasil, há escrituração em separado na Previ.

Se houver uma deterioração brutal dos ativos, mesmo essa distribuição que está sendo feita hoje é interrompida. Então, há uma consequência, sim, se houver essa deterioração. Porém, Fábio, eu queria repetir a você, é um cenário – vou usar aqui uma expressão bem forte – quase de catástrofe.

Fábio Zagatti:

Eu concordo com isso. Obrigado.

Regina Sanchez, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Minha pergunta é em relação ao negócio de seguros e previdência, que teve um resultado muito positivo nesse 2T. Eu gostaria de saber se vocês poderiam compartilhar conosco quais produtos mais especificamente que contribuíram, o que podemos esperar para frente, agora completando também essa parceria com a Mapfre, que foi algo que gostamos? Depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigada.

Ivan Monteiro:

Obrigado pela pergunta. Isso é fruto da estratégia de diversificação do Banco. Como você bem lembrou, temos duas áreas que foram fortemente afetadas: a primeira é a área de seguridade, com toda a reestruturação, e a segunda é a área de cartão de crédito.

A área de seguridade já apresenta resultados concretos, e efetivamente eu gostaria que o Marco desse maiores detalhes sobre os benefícios que já estamos auferindo com essa consolidação, essas duas novas holdings, em particular com a Mapfre.



Marco Antônio Rossi:

Obrigado. Eu acho que, na realidade, podemos colocar a questão em duas perspectivas. Eu acho que nesse 1S, contribuíram muito para o resultado de seguridade as partes de previdência e vida, que são frutos da nossa reestruturação.

Na parte da previdência, crescemos 75% da nossa empresa, Brasil Prev...

Ivan Monteiro:

Por favor, Marco. Parece que tem um problema na sua linha. Não estou te ouvindo muito bem. Você está em um telefone fixo?

Marco Antônio Rossi:

Estou em um telefone fixo. Melhorou?

Ivan Monteiro:

Melhorou.

Marco Antônio Rossi:

Eu abaixei um pouco aqui. Vou repetir. Eu acho que um pouco do sucesso do resultado de seguridade desse 1S se dá em dois grandes blocos. O primeiro bloco é da previdência, que já também faz parte do nosso processo de reestruturação, quando passamos a deter 75% da nossa empresa de previdência, Brasil Prev, onde nós crescemos bastante forte nesse 1S a taxa de 52%; o mercado cresceu por volta de 18% a 20%, então crescemos muito acima do mercado.

E a parte de vida, pessoas de modo geral, vida, acidentes pessoais, prestamista, já fazendo alusão à nossa parceria com a Mapfre, onde nós também tivemos desempenho extraordinário no 1S, que contribuiu de forma significativa para o resultado, mais ou menos em torno de 30% quando comparado ao 1S10.

Então, a nossa perspectiva e expectativa para o 2S é muito forte, nós acreditamos que a partir agora da nossa comunicação do primeiro *close* da operação com a Mapfre, já conseguimos acelerar a colocação de novas soluções. Eu acho que um exemplo disso é o nosso seguro agrícola faturamento, que já lançamos dentro dessa nova perspectiva de parceria entre os dois grupos e que tem sido um sucesso já nos primeiros 30 dias de operação.

E nós esperamos que até o final desse semestre já tenhamos na rua mais cinco a seis soluções no lado de pessoas, e algumas tantas no lado de patrimônio.

Regina Sanchez:

Perfeito. Muito obrigada. Minha segunda pergunta, na verdade, é em relação à qualidade de crédito. Nós vimos um comportamento muito positivo na carteira do Banco do Brasil. Acho que vocês comentaram, obviamente, da questão do banco Votorantim, que teve uma piora,



mas no geral o Banco do Brasil foi muito positivo, até com o NPL de curto prazo caindo 20 b.p., o acima de 15 dias.

Eu queria perguntar para vocês, se tivermos um cenário de desaquecimento maior da economia, o que vocês enxergam que deveria realmente acontecer para vocês passarem a acreditar em níveis mais altos de inadimplência? Vocês estão preocupados com algum tipo de contaminação, uma recessão na economia global?

E esse *guidance* de crescimento de crédito ainda é dentro de um cenário no qual o PIB brasileiro ainda cresce dentro dos níveis esperados? Se vocês puderem comentar um pouco do que vocês estão vendo de cenário macro para frente, também agradeceria. Obrigada.

Ivan Monteiro:

O *guidance* reflete o cenário de um crescimento de PIB conhecido no mercado, na média do mercado. Não estamos vendo nenhum tipo de deterioração, neste momento da carteira de crédito. O comportamento do índice de inadimplência 90 dias em julho deve vir em linha com o índice de junho; nada indica que ocorreu alteração.

E isso é fruto da construção dessa carteira, da construção da originação. Então, só lembrando, na carteira de pessoa física o Banco do Brasil privilegia sempre as linhas de menor risco. Tem menor spread, mas apresenta menor risco, é onde nos sentimos confortável, porque você vê um crescimento, não só manutenção, crescimento da liderança em consignado, em veículos, no segmento do que chamamos de CDC salário, quando você não tem consignação mas tem o fluxo de pagamentos pelo Banco todo mês, e também no financiamento imobiliário. Todo esse conjunto de linhas tem como característica um colateral relativamente de fácil acesso.

Também no segmento de micro e pequena empresa priorizamos muito a questão da utilização do FGO, que é o fundo garantidor, e no segmento de médias e grandes tem sido uma prioridade para o Banco atuar muito forte no investimento. O investimento são linha que levam, no médio e longo prazo, a uma fidelização muito grande.

E normalmente as linhas de investimento são linhas as quais analisamos com o máximo de cuidado. Você tem sempre uma originação, ou você tem um projeto, ou financiamento de uma máquina, enfim. São linhas em que você mergulha mais na análise de crédito.

Então, de um modo geral nós não estamos antevendo no momento qualquer tipo de deterioração a curto prazo. Estamos muito confiantes na qualidade da originação. O que eventualmente pode acontecer é que, em um ambiente global de maior restrição, a metodologia de crédito do Banco captura isso, e você terá um reflexo na piora de *rating* de alguns clientes, e você pode ter um reflexo também na diminuição dos limites. Mas isso seria em um ambiente de muita restrição.

Regina Sanchez:

Perfeito. Muito obrigada.



Gustavo Schroden, Espírito Santo Investment Bank:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Minha pergunta vai um pouco na linha da Regina, no sentido de uma possível deterioração ou de uma piora no cenário internacional. E nós sabemos que dívida subordinada é um ponto importante para a questão de Basileia de vocês.

Se nós virmos uma piora, hipoteticamente, na captação de dívida subordinada, vocês teriam outras alternativas para recompor essa linha, tanto de funding como também de importância para Basileia? Obrigado.

Ivan Monteiro:

Vamos só separar funding e capital. Em relação a funding, nós superamos nosso recorde anterior, de US\$24 bilhões em funding, atingimos quase US\$29 bilhões. Um dado muito interessante é que as renovações de linhas interbancárias do mês de julho alçaram 150%. Houve um aumento expressivo na participação das captações feitas, que chamamos de captações corporativas, que são basicamente captações de médio e longo prazo, eu te diria até que de cinco a dez anos.

Não pretendemos fazer nenhum tipo de nova captação de dívida subordinada no exterior. A última captação feita foi uma captação de US\$1,5 bilhão, já computada, já autorizada pelo Banco Central como capital de nível 2.

Então, eu te diria que não estamos vendo neste momento nenhum tipo de preocupação em relação a funding. E os instrumentos que poderíamos utilizar para capital de nível 2 seriam, no caso, instrumentos domésticos, que nós utilizamos pouco até hoje. Então, eu te diria que alternativa não falta.

Com relação à possível deterioração, é um pouco na linha do que eu expliquei para a Regina. Nós temos vários instrumentos para ir gerenciando essa carteira. Essa carteira não é estática, é uma carteira dinâmica.

Mas dada a premissa de originação sempre em linhas de menor risco, nós estamos muito tranquilos em relação ao que possa ocorrer, mesmo que ocorra uma deterioração muito grande do cenário.

E você tem vários instrumentos para você administrar isso. Eu citaria aumento de garantia, diminuição do prazo de algumas operações, deterioração do *rating* dos clientes, o que naturalmente já leva a um maior conservadorismo.

Mas neste momento não é isso que estamos observando, dada a característica da nossa carteira de muito tempo; não é de agora, não.

Gustavo Schroden:

OK. Obrigado.



Henrique Navarro, Santander:

Bom dia a todos. Minha pergunta é mais específica sobre a carteira de veículos. Vocês tiveram um crescimento muito forte, “outperformando” todos os *peers* nesse setor. A minha pergunta é a seguinte: em qual segmento vocês estão crescendo? No novo, seminovo, naquele usado pacheco?

Eu queria saber também como anda a inadimplência nesse setor, se esse crescimento que vocês colocaram no 4T é sustentável; ou seja, qual a expectativa de crescimento para o ano cheio de 2011? E também como anda o *loan-to-value* dessa carteira. Basicamente é isso.

Ivan Monteiro:

Não tenho o *loan-to-value* aqui de cabeça. Vou responder de forma mais geral. O Banco Votorantim atingiu uma originação da faixa de 22%. O comportamento no final de 2010 e 1T11, quando ocorreu a medida macroprudencial e uma forte queda na originação – o recorde, se eu não me engano, foi no mês de novembro –, em dezembro houve uma grande queda, já bastante expressiva, mas de dezembro para janeiro houve uma queda brutal na originação. Já houve uma sensível recuperação, e esse patamar de originação, na faixa de 21%, 22%, é onde nos sentimos muito confortáveis.

A carteira mudou muito. A originação anterior, antes da entrada do acionista do Banco do Brasil, era focada naquelas lojas multimarcas, portanto veículos usados, e agora ela é fortemente focada no *dealer*; ou seja, em veículos novos. É evidente que sempre procuramos um balanço, mas o *dealer* passou a ser fundamental na originação dessa carteira. E mesmo no *dealer*, onde temos uma disputa muito grande pelo carro novo, você também tem a presença do usado no *dealer*, saindo um pouco daquelas lojas que chamamos de multimarcas. Então, eu te diria que esse patamar é estável.

Houve um crescimento na inadimplência. Como eu já mencionei anteriormente, nós acompanhamos muito de perto aquele pagamento da primeira parcela. Normalmente, quando ocorre, é um indicador precedente da inadimplência; ele subiu em relação a um ano atrás e continuará subindo ainda nesses próximos três meses, mas já apresenta uma inflexão. E evidentemente, a inadimplência de 90 dias ainda capturará uma subida dele, mas já para frente mostrará um declínio e se comportando em níveis bastante adequados.

Então, nós não estamos preocupados com isso. Nós acompanhamos, já tomamos várias medidas não só no processo de recuperação, mas também cruzando índice de inadimplência de carteiras por originação, falando especificamente do ponto de venda, e eu acho que a metodologia já está bastante ajustada para que nós voltemos a ter os índices de inadimplimento que tínhamos um ano atrás.

Gilberto Lourenço da Aparecida:

O *loan-to-value* da carteira do Votorantim está em torno de 67%, e do Banco do Brasil, em torno de 50%?



Henrique Navarro:

E o crescimento que vocês esperam para essa carteira de veículos para o ano cheio de 2011 está na faixa de quanto?

Ivan Monteiro:

Eu não tenho aqui o dado do crescimento da carteira. Nós temos um dado de manutenção desse percentual de origemação, em torno de 22%.

Henrique Navarro:

OK. Obrigado.

Operador:

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

Ivan Monteiro:

Agradeço a todos. Informações adicionais, a área de RI do Banco está sempre à disposição de vocês. E muito obrigado pela participação. Gilberto, você quer adicionar alguma coisa?

Gilberto Lourenço da Aparecida:

Não. Muito obrigado, e até uma próxima.

Operador:

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

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”