



Local Conference Call

Banco do Brasil

Resultados do 1º Trimestre de 2023

Transcrição do Áudio Original

16 de maio de 2023

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Bom dia a todos. Eu sou Janaína Storti, gerente geral de relações com investidores do Banco do Brasil. Sejam bem-vindos a nossa live para a discussão dos resultados do 1T23. O nosso evento será em português com tradução simultânea para o inglês. Para escolher o idioma clique no botão no canto direito da página inicial e selecione o áudio desejado.

Para começar a nossa presidente Tarciana Medeiros e Geovanne Tobias, o nosso CFO, farão uma apresentação do desempenho, e na sequência teremos a sessão de perguntas e respostas. Lembramos aos analistas que apenas será possível fazer perguntas por meio do link do webcast.

Também está conosco o Vice-Presidente de Controles Internos e Gestão de Riscos Felipe Prince.

Passo a palavra para a nossa presidente Tarciana para começarmos.

Tarciana Medeiros - Presidente

Bom dia a todos. Quero agradecer a presença dos acionistas na nossa live de resultados para podermos conversar um pouco sobre a atuação da nossa gestão nesse 1T23.

O lucro de 8,5 bilhões obtido no 1T deste ano representa crescimento de 28,9% sobre o mesmo período do ano passado. Esse desempenho demonstra nosso compromisso com a geração de negócios sustentáveis e com a eficiência na condução da nossa empresa. O resultado que apresentamos apoiou-se no



crescimento do crédito com qualidade e na aceleração da nossa transformação digital.

Com essas duas linhas de atuação queremos evoluir cada vez mais na entrega de um Banco do Brasil para cada cliente, sempre amparados na execução disciplinada do nosso planejamento estratégico.

Nossa carteira de crédito cresceu de forma qualificada e ultrapassou a marca de 1 trilhão para pessoas físicas, empresas, para a agricultura familiar, para o agronegócio e também para governos. Apresentamos desempenho significativo em todos os segmentos e continuaremos crescendo como indica o nosso guidance.

A transformação digital e a inteligência analítica permitem que sejamos mais assertivos na oferta de crédito. No Banco do Brasil a qualidade do crédito e a transformação digital possuem direcionadores para que ambas estejam ainda mais próximas e alinhadas para promover novos negócios e para permitir um relacionamento de longo prazo com nossos clientes.

O uso das ferramentas digitais permeia nossa organização de forma crescente. Consideramos que para sermos cada vez mais digitais temos que ir além do que já fazemos com bastante êxito, que é estar onde nosso cliente estiver. Isso é fundamental para a competitividade do BB e para a satisfação dos nossos clientes, mas queremos muito mais e não iremos parar por aí.

Temos estimulado que o digital seja a matriz do aprimoramento da nossa cultura organizacional e das decisões estratégicas que tomamos. Isso significa ter um banco em que o uso de dados e a utilização de inteligência analítica sejam capazes de personalizar o relacionamento com os clientes. Meu mantra é ter um BB para cada cliente.

Atuamos com a hiper personalização na entrega de soluções que maximizam o sucesso dos nossos clientes. Conhecer a clientela é um ensinamento que eu trago comigo desde os meus tempos de feira, e aqui no BB temos a capacidade de conhecer cada um dos nossos milhões de clientes para realizar uma atuação relevante e próxima, com excelência mesmo no relacionamento.

Prezo muito por isso. Os funcionários do Banco do Brasil carregam em seu DNA a concessão de crédito como estímulo ao desenvolvimento do país e à melhoria de vida das pessoas. Em cada região desse país os brasileiros sabem que podem contar com um funcionário do banco para oferecer a melhor solução financeira.



Esse grande time de 85.000 pessoas trabalha em uma cultura organizacional em que ganham espaço valores do mundo digital como agilidade, prontidão e assertividade. Some-se a isso o uso da inteligência analítica, que é parte do nosso sucesso, para expandir com qualidade a nossa carteira de crédito em 16,8% em doze meses.

Mantivemos nosso nível de inadimplência em patamar adequado às nossas expectativas e abaixo do apurado pela média do sistema financeiro nacional. Eu acredito demais que um grande ativo, de qualquer negócio é a utilização eficiente dos dados, e não poderia ser diferente no sistema financeiro.

Para o Banco do Brasil isso é uma realidade. Essa transformação que se opera todos os dias em nossa empresa torna o Banco do Brasil cada vez mais inovador. Para nós o físico e o digital são complementares e convivem em benefício do cliente. Não abriremos mão do contrato humano próximo e personalizado. Quero deixar como legado a transformação dessa imensidão de dados que temos em uma capacidade exponencial de oferecer soluções personalizadas aos clientes onde e quando ele precisar.

O BB ocupa uma posição de destaque e todas as condições de progredir ainda mais. Somos um banco com uma forte ligação com a economia brasileira. Temos um parque tecnológico que processa em média 16 bilhões de transações financeiras por dia, o que permite obter dados dos mais diversos segmentos da nossa sociedade, consolidando nossa posição de liderança no processamento de dados do sistema financeiro. Isso faz com que tenhamos informações únicas sobre o comportamento dos brasileiros.

Uma curiosidade comparativa é que nos mesmos 9,58 segundos em que Usain Bolt cravou o recorde mundial dos 100m rasos o Banco do Brasil processa 4000 PIX, estabelecendo um recorde do sistema financeiro. Somos ágeis, modernos e digitais. Apenas no 1T deste ano totalizamos 705 bilhões em volumes de transações PIX, 52% a mais se comparado com o mesmo período de 2022. Milhões de brasileiros transacionam conosco via PIX e a cada uma dessas operações traz dados adicionais aos nossos modelos analíticos. Todo esse conjunto de operações e essa quantidade de movimentações financeiras fazem com que nossa captação alcance 500 milhões de dados de clientes. Com isso somos capazes de oferecer mais de 110 milhões de ofertas personalizadas em produtos e serviços.

Essa magnitude de informações permite que possamos analisar em quais locais do país o consumo está mais acentuado e onde a economia brasileira apresenta maior dinamismo. Somos capazes de identificar comportamentos com maior propensão



ao consumo dos nossos produtos e de analisar a capacidade de pagamento das pessoas com maior precisão.

Em resumo, quem mais ganha com tudo isso é o nosso cliente, que passa a ter produtos e serviços financeiros mais adequados ao seu perfil de consumo, gerando negócios mais sustentáveis.

Aliás, trarei aqui mais números que comprovam nosso compromisso com a sustentabilidade financeira de nossos clientes. Viabilizamos novos negócios por meio de soluções de inteligência artificial como o Minhas Finanças, solução disponível em nosso app que traz orientação financeira. Desde o seu lançamento o Minhas Finanças já acumulou mais de 4 milhões de usuários únicos e 1,4 milhão de planejamentos financeiros com o uso de IA cadastrados para promover uma vida financeira mais próspera aos nossos clientes.

O que tratamos ainda há pouco mostra como os funcionários utilizam toda essa captação de dados e inteligência analítica para que esses ativos estejam a serviço do desenvolvimento do país e da melhoria de vida das pessoas. Essa é a arte que realizamos todos os dias no Banco do Brasil, é o que nos torna únicos no sistema financeiro, é conciliar a nossa atuação comercial com a nossa função pública.

Sabemos muito bem ser um banco com jeito próprio de atuar. Damos retorno adequado aos nossos acionistas e buscamos atender às expectativas da sociedade na construção de um país que precisa criar condições para que as pessoas tenham uma melhor qualidade de vida. Esse compromisso fica bem latente quando vemos que mantivemos a liderança no crédito consignado nesse 1T23, ampliando o número de pessoas atendidas por essa linha. Foi um crescimento de 40% totalizando 700.000 clientes assistidos.

Nesse 1T desembolsamos R\$ 3,1 bilhões no crédito consignado para beneficiários do INSS, o que significa um crescimento de 79% na comparação com o mesmo período do ano passado.

Já no Pronaf desembolsamos 4,3 bilhões aos pequenos produtores rurais, um crescimento de 38% frente ao 1T22. Foram mais de 68.000 operações representando elevação de 23%. Atualmente 68% das operações rurais do Banco do Brasil referem-se à agricultura familiar. Quero destacar que estamos juntos do pequeno produtor rural e de todos os segmentos do agronegócio, para dentro e para fora da porteira.

O agronegócio é e sempre será que estratégico para o Banco do Brasil, por isso reafirmamos o nosso compromisso de estar ao lado do produtor rural brasileiro de



todos os portes e de todas as regiões do país. Somos os líderes desse segmento da economia e queremos ter posição ainda de maior destaque.

Os números demonstram a prioridade que damos para a nossa parceria com o agronegócio. No atual plano safra já desembolsamos mais de R\$ 148 bilhões, um crescimento de 30% sobre a safra anterior.

No apoio a micro, pequenas e médias empresas crescemos 24,2% em um ano totalizando 114 bilhões de saldo em carteira, apoiando mais de 135.000 empresas desse segmento. Somente no Pronampe nós desembolsamos 2,4 bilhões no 1T desse ano. Esse segmento da economia é fundamental para a manutenção de criação de emprego, mas não é somente por isso que estamos juntos no segmento. Apoiamos também porque linhas de antecipação de recebíveis e de capital de giro são rentáveis para nós, e temos a exata medida e compromisso com os nossos acionistas para emprestar com disciplina e rigor em nossas análises de risco e de crédito.

Estamos do lado do pequeno produtor, das pessoas físicas, das micro e pequenas empresas. Faz todo sentido para nós também quando nós pensamos na cadeia produtiva que apoiamos. O nosso modelo de atuação prevê sempre pensar nos negócios dos nossos clientes de forma mais ampla.

Expandimos o apoio ao financiamento aos grandes projetos de infraestrutura e suas cadeias de valor, notadamente junto àqueles que possuem atributos ESG. Reafirmamos nossa condição como o banco de relacionamento também das grandes corporações. Nesse sentido trabalhamos em todas as etapas das cadeias dos diversos setores da economia.

Por exemplo, financiamos o pequeno produtor rural que produz leite e esse insumo irá para a indústria de laticínios para que ofereçamos crédito e soluções a mercado de capitais. Entendemos a relação comercial entre os vários intervenientes de uma cadeia como possibilidade de novos negócios e de promoção da atividade produtiva. Conseguimos financiar setores da economia tão diferentes e abrangentes porque temos uma forte estrutura de capital sustentada pelo retorno e qualidade adequados aos recursos que emprestamos.

Um atributo fundamental junta-se a toda essa nossa atuação em favor do país. Cabe destacar que a atuação do BB gerou R\$ 21 bilhões de retorno para a sociedade nesse 1T na forma de dividendos, pagamentos de impostos e fornecedores, pagamentos de salários, entre outros.



Além do retorno direto do BB está cada vez mais presente nos temas relacionados à agenda ESG. Nossa carteira de negócios sustentáveis alcançou R\$ 328 bilhões no 1T, valor 13% superior ao apurado no mesmo período do ano passado.

Também temos incentivado o empreendedorismo feminino. O Banco do Brasil aumentou 36% o volume de desembolso para empresas lideradas por mulheres nesse último trimestre. Internamente no BB a causa da diversidade, equidade e inclusão ganha cada vez mais espaço, com medidas concretas. Pela primeira vez na história temos quatro mulheres no nosso conselho de administração, numa relação de total equidade.

O conselho diretor também tem quatro mulheres em sua composição, sendo quase a metade. Desses dois são membros autodeclarados do grupo o LGBTQIAPN+. Além disso, o BB criou o comitê estratégico de diversidade, equidade e inclusão, e aqui eu destaco a importância dessa medida para sua posição estratégica na governança da empresa. Esse comitê terá o mesmo nível deliberativo hierárquico dos demais comitês que são imprescindíveis para a atuação do banco, como os comitês de crédito, de risco e de capital. Também ressalto que foi ampliada para 825 o número de vagas para pessoas com deficiência no último concurso.

E nessa parte final do discurso eu destaco que o lucro do Banco do Brasil será proporcional ao nosso potencial de gerar negócios, como indica o nosso guidance de crescimento para 2023. Queremos continuar apresentando níveis de rentabilidade sustentáveis, remunerando de forma adequada a confiança dos nossos acionistas. Como um banco forte iremos gerar valor também para toda a sociedade, concedendo crédito com qualidade aos diversos setores da economia brasileira e oferecendo atendimento de excelência aos nossos clientes.

Reafirmamos a disposição do Banco do Brasil em confiar na economia do país e em acreditar na capacidade dos brasileiros. O BB seguirá apoiando o desenvolvimento econômico e social da nossa sociedade, com soluções financeiras que se materializem em uma realidade mais promissora para nosso país.

Muito obrigada a todos, passo agora a palavra para o nosso CFO Geovanne.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Obrigado Tarci, bom dia a todos, espero que estejam me escutando bem. Estou muito feliz de estar retornando a essa casa em que trabalhei e por doze anos estive distante, e agradeço à Tarci pelo convite.



Eu vou tentar ser breve aqui na apresentação dos números para que a gente possa focar no Q&A e nas respostas das perguntas dos senhores e senhoras.

Os nossos números eles mostram um desempenho operacional bastante robusto. Sem dúvida alguma o nosso lucro na comparação com o 1T22, aqui a gente consegue mitigar os efeitos de sazonalidade. Nós podemos ver que o crescimento da margem financeira bruta e das receitas com prestação de serviços mais do que compensaram a elevação das despesas administrativas e também da PCLD ampliada.

Com isso, apresentamos um lucro de R\$ 8,6 bilhões e o retorno sobre o patrimônio líquido de 21%. A carteira de crédito ampliada ela evoluiu 16,8%, passando para a próxima lâmina, na comparação com março de 2022, uma performance positiva em todos os segmentos.

A carteira de pessoa física ela cresceu 11,7%, é um destaque aqui no crescimento do volume de operações para esse público, e chamo a atenção aqui para o consignado, que alcançou R\$ 118,6 bilhões correspondendo a 40% da carteira de pessoa física. O Banco do Brasil ele tem a liderança nesse mercado com 20% de participação.

A carteira de agronegócio sem dúvida alguma foi o destaque nesse trimestre: foram R\$ 322,5 bilhões, uma evolução trimestral de 4,1% e anual de 26,7%, refletindo aí o nosso protagonismo do Banco do Brasil junto aos clientes de toda essa cadeia, e que também nos permitiu recuperar o nosso market share. Os recursos destinados à agricultura sustentável eles representaram quase que metade dessa carteira.

A carteira de micro, pequenas e médias empresas ela alcançou R\$ 114,8 bilhões, um crescimento de 24,2% em doze meses, e aqui eu destaco as operações com o Pronampe conforme mencionou a Tarci.

O crédito para as grandes empresas alcançou R\$ 195 bilhões, um crescimento anual de 11,2% com destaque para títulos e valores mobiliários privados e também garantias, que elevou em 14% em doze mês.

Passando para o próximo slide trazemos aqui um pouquinho da visão da nossa PCLD no conceito ampliado. Ela apresentou uma redução de 10,4% na comparação trimestral, mas há um caso específico no último trimestre que explica essa alteração. Mas comparado com o mesmo período do ano anterior apresentou forte crescimento, fruto da ampliação da nossa carteira, mas chamando claramente que aqui a atenção de que houve sim uma ampliação do volume de provisão, respeitando a qualidade da nossa carteira.



Eu gostaria também de falar um pouquinho sobre as condições de provisão. Nesse trimestre as variações da PCLD ligadas ao risco de crédito e também das perdas por imparidades elas foram afetadas por um caso específico, é importante reforçar que não houve impacto positivo ou negativo no resultado fruto dessa negociação que aconteceu e que provocou então o reperfilamento dessa dívida saindo de crédito para título privado.

Então em virtude desse rearranjo houve essa mudança e é uma operação que já estava totalmente provisionada e em recuperação judicial homologada lá em 2019.

Continuando, vamos passar a guia olhando um pouquinho na recuperação. Chamo a atenção para o volume recuperado, R\$ 1,9 bilhões. Quando comparamos com a visão trimestral e anual fica claro que precisamos apertar um pouco mais e avançar ao longo do ano na recuperação, para nos ajudar a manter o risco da nossa carteira

Passando para o próximo slide, por favor, nós gostaríamos de mostrar aqui nesse slide a qualidade da nossa carteira. A gente percebe que o índice de inadimplência do Banco do Brasil vem aumentando, terminando março de 2023 em 2,62. Quando comparado com o trimestre anterior é quase que estável, mas um crescimento em relação a março de 2022 fruto do cenário que a gente está vivendo como uma piora do risco no geral. Mas eu gostaria de destacar aqui que a qualidade dessa carteira está bem melhor do que o sistema financeiro nacional, que tem apresentado uma Inad de 3,3%.

E eu chamo a atenção para esse risco no nosso crédito. Ele é menor do que o sistema principalmente pelo mix da nossa carteira. Nós continuamos a crescer a carteira de pessoas físicas, de agronegócio, pessoas jurídicas. O agronegócio praticamente do lado direito superior do slide tem se mantido estável; todavia, nós conseguimos ver um aumento da inadimplência na pessoa jurídica fruto de todo o cenário e também do fechamento do mercado de capitais para que as empresas possam estar se refinanciando com títulos privados.

E no segmento de pessoa física nós acreditamos que já atingimos o ápice da piora do risco dessa carteira.

Vale destacar também a nossa cobertura. Continuamos apresentando um índice de cobertura superior ao do sistema: encerramos março de 2023 com o índice de cobertura de 202,7%.

E por fim olhando o New NPL nós acreditamos que de fato há um pequeno impacto ali fruto desse caso específico que nós comentamos no início, mas se nós fôssemos



olhar efetivamente a cobertura do New NPL com as provisões ela estaria na casa dos 87%. Fizemos R\$ 7,84 bilhões com o New NPL no 1T23.

Passando agora para o próximo slide nós vamos falar um pouquinho sobre a margem financeira bruta. A margem financeira bruta ela terminou em R\$ 21,2 bilhões, um crescimento de 38% em relação ao 1T22, em relação ao 4T praticamente ficamos estáveis. Eu chamo a atenção para esse crescimento em relação ao 1T fruto principalmente de uma estratégia de captação em que privilegiou o crescimento de depósitos a prazo para nos ajudar a financiar o crescimento da nossa carteira de crédito.

As receitas com operações de crédito sem dúvida alguma são o destaque, R\$ 32,3 bilhões, crescimento de 35% nos últimos doze meses e de 4,6% no último trimestre, e aí vindo principalmente de agronegócio e também de crédito para pessoas físicas e micro, pequenas e médias empresas.

O crescimento das nossas despesas de captação de 52% é fruto do cenário com o agravamento, com o aumento da taxa de juros, o custo do dinheiro na economia. Nosso resultado de tesouraria chama a atenção, sem dúvida alguma é um destaque que reflete muito essa nossa mudança no mix das nossas captações, privilegiando determinados tipos de linha de captação para financiar a expansão da nossa carteira de crédito. E as despesas da captação também refletem o cenário de taxas de juros no país.

Passando para o próximo slide falando um pouquinho sobre os demais componentes da nossa formação de resultado. Tivemos, mantivemos a proximidade com nossos clientes crescendo em 8% as nossas receitas de prestação de serviços, R\$ 8,1 bilhões quando comparado com o mesmo período do ano passado tirando aí o efeito sazonal. Na visão com o 4T tem uma queda pequena, mas é muito fruto da sazonalidade.

E eu destaco aqui as despesas administrativas. Conseguimos manter um controle efetivo das nossas despesas administrativas. As despesas de pessoal seguindo o reajuste salarial dado à categoria no ano passado, mas as outras despesas administrativas bastante controladas, até menores do que o último trimestre e ligeiramente superior ao mesmo período do ano passado.

E tudo isso aí propiciou que o Banco do Brasil atingisse o melhor índice de eficiência da sua série histórica, de 29%.

Na próxima lâmina nós falamos aqui um pouquinho da nossa base de capital. Essa geração robusta de resultado permitiu com que mantivéssemos nosso índice de



capital principal estável quando comparado com dezembro de 22, apesar do crescimento da nossa carteira de crédito.

E o crescimento do crédito sem dúvida alguma consumiu uma parte desse capital pelo RWA, mas nós acreditamos que um Índice de Basileia de 16,19% nos dá conforto de continuar apoiando na execução incansável dessa nossa estratégia de estar próximos dos nossos clientes, gerar resultados sustentáveis e continuar a ajudar os brasileiros a realizarem seus sonhos, financiando todos os setores da nossa nação.

Bem, eu gostaria então de finalizar aqui a nossa apresentação falando um pouquinho do nosso guidance. No nosso guidance vocês veem claramente, claro que ainda estamos no início, mas continuamos no compromisso da execução dessa nossa estratégia de entregar o guidance previsto para 2023.

O crescimento do crédito de pessoas físicas nós temos aí um crescimento orgânico e também um pouco de aquisição de carteira que nos permitiu ficarmos no topo da range.

Empresas nós crescemos acima da range, mas a tendência é ficarmos entre 7 a 11% de crescimento para 2023. O foco aqui numa expansão bem maior nas micro, pequenas e médias empresas.

E o agronegócio sem dúvida alguma foi um destaque de crescimento acima da range. É um setor que tem aumentado bastante a competitividade. O Banco do Brasil está tomando todas as iniciativas para retomar a sua liderança, aliás já somos líderes, mas retomar o nosso market share e daí esse crescimento acima do nosso guidance, mas ao longo do ano acreditamos que vamos ficar ali dentro dessa range.

A margem financeira bruta ainda é muito cedo para estarmos olhando e comparando, mas a tendência sem dúvida alguma, em função de sazonalidade e dessa mudança na estratégia de mix de captação que fizemos ao longo de 2022 quando comparado com o 1T22 ainda não tínhamos essa nova estratégia, então deu aí um resultado bem acima da range, mas ao longo do ano ficaremos entre 17 a 21%.

PCLD Ampliada nós estamos sem dúvida alguma batendo no topo do risco de crédito. Temos aí um desafio nosso de aumentarmos a recuperação e também fazermos um controle diuturnamente desse risco dessa carteira. Crescemos muito nas linhas menos arriscadas e isso inclusive explica bastante o nosso New NPL menor, o nível, a necessidade de provisionar menos que o New NPL.



A receita de prestação de serviços continuamos em linha com o guidance.

Despesas administrativas também e o lucro líquido fazendo aí uma anualização estamos ali próximo do meio da range, então confirmamos o guidance para 2023 com base no que observamos no 1T.

Gostaria então agora de agradecer a atenção de vocês e abrir para perguntas e respostas, muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Bom, obrigada, obrigada Tarciana, obrigada Geovanne. Vamos começar agora com a sessão de perguntas e respostas. As perguntas podem ser realizadas em português ou em inglês e responderemos em português.

Solicitamos aos participantes que façam apenas uma pergunta para que a gente possa ter a interação com todos.

A nossa primeira pergunta vem do Bernardo Guttman da XP. Por favor, Bernardo.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Bom, obrigada, obrigada Tarciana, obrigada Geovanne. Vamos começar agora com a sessão de perguntas e respostas. As perguntas podem ser realizadas em português ou em inglês e responderemos em português.

Solicitamos aos participantes que façam apenas uma pergunta para que a gente possa ter a interação com todos.

A nossa primeira pergunta vem do Bernardo Guttman da XP. Por favor, Bernardo.



Bernardo Guttman - XP Investimentos

Bom dia pessoal, parabéns pelos resultados e obrigado pelo espaço aqui para perguntar. Na verdade, eu tenho duas perguntas, a primeira sobre o guidance. Vocês estão batendo com folga inclusive o topo da faixa nas principais métricas, o Geovanne passou super bem por esse ponto.

Nesse sentido faz sentido a gente esperar aqui uma revisão para cima no próximo trimestre? Em especial porque historicamente os números do 2T e do 4T costumam ser mais fortes. Ou essa manutenção aqui pode ser um indicativo de uma eventual desaceleração à frente?

E a segunda pergunta, se possível para a presidente Tarciana que completou recentemente 100 dias no cargo, atualmente o banco está numa posição privilegiada em diferentes métricas como qualidade da carteira, controle da inadimplência, o nível de capital desalavancado superconfortável e isso acaba se traduzindo aqui em um ROE muito alto, com resultados recordes.

No entanto, historicamente sempre houve uma preocupação dos investidores em relação à interferência política no banco. Nesse sentido eu gostaria que a presidente falasse, se possível, sobre a governança e como a instituição está avançando nessa agenda, equilibrando as demandas do novo governo e a execução e controle de risco diferenciados que essa gestão tem alcançado nos últimos períodos. É isso do meu lado, obrigado pessoal.

Tarciana Medeiros - Presidente

Obrigada pela pergunta. Eu vou começar te respondendo pela segunda pergunta. Em relação à governança do Banco do Brasil nós temos uma estrutura de governança forte, com decisões que são tomadas de forma colegiada e não há nenhuma pressão, nenhum direcionamento para que o banco atue com linhas de negócios que não tragam resultado adequado, a justa contrapartida do negócio.

Ainda há pouco na coletiva de imprensa eu até falei sobre esse tema. Nós não vemos espaço para atuar com política de crédito sem amparo técnico, com políticas de crédito que vão de encontro à política de crédito do Banco do Brasil. Então nós estamos muito seguros da autonomia em gerir o Banco do Brasil, e com certeza vamos levar adiante sempre desenvolvendo negócios e concedendo crédito levando em consideração a nossa estrutura de governança na tomada de decisão,



e desenvolvendo produtos que tragam para nós o retorno adequado e a justa contrapartida com base no amparo das nossas análises técnicas.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

E se eu puder então migrar para a próxima pergunta sobre a questão do guidance, Bernardo, obrigado pela pergunta. Nós gostamos de ser conservador. É importante dizer que sem dúvida alguma nós somos incansáveis na execução disciplinada dessa nossa estratégia, mas também temos o conhecimento e sabemos como o ambiente ainda exige cautela e prudência.

Somos um banco, temos uma responsabilidade na alocação do capital a nós confiado pelos nossos acionistas, temos modelos bastante robustos de avaliação da nossa carteira.

Sabemos que principalmente no setor de grandes e médias empresas o mercado de TVM praticamente fechado e elas estavam utilizando bastante esse mecanismo de financiamento usando títulos privados, então a gente tem que ficar atento.

Sem dúvida alguma o agronegócio é um mercado que a gente espera poder estar atuando para a próxima safra do tamanho que o Banco do Brasil é e merece ser no financiamento desse negócio.

Mas como eu disse na questão, por exemplo, da recuperação, precisamos ampliar ainda mais os nossos esforços na rede para aumentar a nossa recuperação de crédito. Então a gente não pode descuidar um segundo dessa PCLD.

É claro que quando a gente olha o mix da nossa carteira a gente ainda tem uma concentração muito grande de consignado, que é um crédito pessoa física praticamente, como é que se fala, com garantia de bem menor risco. Se você olha lá na avaliação do desempenho a gente inclusive traz esse dado: nós crescemos a participação de crédito AA de 14,8% para 19,2% na carteira de pessoa física, de 16,6% risco A para 23,2%, ou seja, exigindo menor provisão, fruto desse mix que nós temos, mas a gente não pode descuidar.

Daí o fato de a gente ainda não estar eventualmente fazendo ajustes. Não teremos problema algum se tivermos que ajustar seja para cima ou seja para baixo, mas ainda é muito cedo para a gente estar falando em alterar um guidance que a gente acabou de comunicar para o mercado e colocando aqui. Isso reflete a nossa estratégia é e isso que a gente vai perseguir, ok?



Bernardo Guttman - XP Investimentos

Excelente, obrigado pelas respostas, Tarciana e Geovanne, bom dia.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Obrigado, Bernardo.

Tarciana Medeiros - Presidente

Obrigada.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Bom, a nossa próxima pergunta vem do Rafael Frade do Citi. Por favor Rafael, pode abrir o microfone e a câmera se quiser.

Rafael Frade - Citibank

Obrigado gente, bom dia. Bem, do lado do resultado a gente tem, teve um desempenho muito forte do lado das linhas de receita, mas como talvez o Geovanne já comentou um pouco eu queria focar um pouco do lado da despesa de provisão. Eu acho que você tocou algumas vezes sobre a questão da recuperação, enfim então eu entendo que tem aí um espaço para uma melhoria nos esforços de recuperação de crédito.

Mas entender um pouco da qualidade da carteira mesmo. Eu acho que todas as linhas apresentaram uma pequena piora no NPL formation, acho que talvez um pouco com a expectativa de piora de crédito em geral. Só que se a gente mantiver mesmo que pequenas pioras nessa NPL formation fica difícil de ver não estourando o guidance de despesa.

Então entender um pouco talvez o que é que, nas diferentes linhas o que é que talvez veio um pouco pior. E principalmente o Geovanne comentou, fez esse



comentário sobre a mudança do mix da carteira me surpreendeu bastante, quer dizer, teve realmente um aumento muito grande AA e A e me surpreendeu que foi tão rápido de um trimestre para outro, ao passo que a gente está vendo de novo uma piora quando a gente vê o NPL formation.

Então só entender e conseguir um pouco reconciliar como é que teve essa melhora do perfil de crédito ao passo que talvez a carteira está mostrando uma pequena piora na inadimplência.

Felipe Prince - VP de Controles Internos e Gestão de Riscos

Bom, Rafael, Felipe Prince aqui, obrigado pela pergunta. Primeiro, não houve uma piora generalizada nas linhas, ou uma pequena piora. Eu acho que como a gente já vinha falando e verbalizando para vocês desde o meio do ano passado nós tínhamos aplicado uma correção de rota nos modelos de concessão para pessoa física.

Isso se mostrou bastante assertivo, e por que aqui a gente fala de assertividade? Porque nós conseguimos controlar a concessão para clientes/linhas mais arriscadas e com a disciplina na execução que a presidente Tarciana sempre menciona nós conseguimos ampliar a nossa concessão de crédito para clientes de melhor perfil de risco.

Com isso vocês podem observar que como a gente já vinha falando também chegamos no pico da inadimplência da pessoa física em dezembro. Já entregamos inclusive uma redução nos indicadores de inadimplência pessoa física agora no 1T, e é exatamente essa dinâmica de, vamos dizer assim, transformação dessa carteira pessoa física que reflete principalmente nos indicadores que você mencionou.

Então primeiro, é preciso limar o efeito do caso específico onde a gente migra de PDD para Impairment ali na cobertura da nova inadimplência. Então se você acrescenta novamente esses valores que foram migrados a nossa cobertura ela está equivalente ao que a gente vinha apresentando nos trimestres anteriores, então ali onde a gente vê 52 na verdade seria 87, então muito alinhado com o perfil de risco do nosso portfólio.

E a migração, como o Geovanne colocou, ela é predominantemente atrelada às novas originações de perfil de risco desses clientes, onde a gente traz uma ênfase muito forte ao crédito consignado. Como a própria presidente Tarciana colocou a gente tem sido bastante agressivo inclusive no crédito ao pensionista do INSS, e



isso tem favorecido o crescimento da nossa carteira em níveis de riscos melhores do que aqueles observados lá em 2022, onde no 1º semestre está incorporada aquela famosa safra de mar aberto, naturalmente um pouco mais arriscada, mas todos os modelos já ajustados performando muito bem, e a gente entende que entregou inclusive isso, tangibilizou nos números da inadimplência pessoa física no 1T23.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

E se eu puder comentar, Rafael, a gente está going back to the basics. Sabemos fazer muito bem o crédito para nosso cliente correntista baseado na sua folha de pagamento, é o crédito consignado, e também o consignado do INSS.

A experiência de mar aberto está sendo totalmente reformulada porque a exemplo dos outros bancos, todos os bancos sofreram com a inadimplência nessa linha. Ainda carregamos isso daí que tem agravado as provisões, mas a gente acredita que isso daí um vá perfeitamente ao longo do ano se diluindo e a gente vai superando esse episódio.

Felipe Prince - VP de Controles Internos e Gestão de Riscos

E só complementando, você tinha comentado a questão da cobrança. Sim, a gente vê um apontamento das despesas de provisão para o topo do guidance. Por outro lado, a gente vê uma performance de cobrança um pouco pior no 1T, inclusive no relacionado a recebimento efetivamente via caixa.

A gente já ajustou essa estratégia aqui também para o 2T, e aí o que a gente estima é uma convergência para um patamar um pouquinho próximo ao topo do risco de crédito em geral, mas a gente tem instrumentos aqui que a gente já está lançando mão para poder controlar.

Rafael Frade - Citibank

Perfeito. Se me permite só com relação então para, que qualidade de crédito acaba a gente passando por diversas métricas aqui. O formation de vocês na pessoa física teve um pequeno aumento, o formation de vocês na pessoa jurídica teve um pequeno aumento e o formation de vocês no agro teve um pequeno aumento. Eu



queria só entender se, quer dizer, isso aí é alguma coisa muito mais pontual, é uma tendência ou vocês têm uma expectativa que deve se manter e daí a gente pode ver melhorias ao longo do ano?

Felipe Prince - VP de Controles Internos e Gestão de Riscos

O da pessoa física ele é pontual, ele está num encontro dessas curvas entre a originação passada e novas originações. O da pessoa jurídica é natural que a gente tenha uma pressão um pouco maior até porque com esse patamar de taxa de juros você tem uma pressão adicional ao fluxo de caixa das empresas e isso reverbera em capacidade de pagamento.

E o agronegócio a gente está no período da entressafra. Naturalmente você tem nesses primeiros meses do ano alguma pressãozinha de inadimplência, mas nós estamos falando do menor indicador de inadimplência no agro na série histórica, então também posso te afirmar que é pontual.

De tendência mesmo e é uma tendência bem mais controlada e muito menos íngreme do que o mercado vem entregando, e a gente reputa isso à nossa capacidade de operar regionalizado, em cadeias produtivas, em segmentos atrelados aos elos produtivos do agronegócio.

A gente acha que sim, tem uma leve inclinação na PJ, mas nada que indique uma deterioração, muito pelo contrário. Faz parte do negócio e também é uma normalização desses indicadores. Eles vinham muito baixos desde a pandemia e agora você enxerga na cadeia do Banco do Brasil uma inadimplência PJ normalizada. Não, e a gente como eu disse tem aqui uma estratégia muito bem definida para poder manter isso sob controle.

Rafael Frade - Citibank

Tá ótimo, obrigado.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Obrigada. A nossa próxima pergunta vem do Mario Pierry do Bank of America.



Mario Pierry - Bank of America

Bom dia pessoal, parabéns pelo resultado. Eu queria focar minha pergunta na sua margem financeira bruta. Grande parte da margem está vindo de tesouraria, e claramente na tesouraria se beneficiando do aumento dos juros.

Quando a gente olha a margem como um todo a tesouraria hoje representa quase 50%, e historicamente era perto de 25%. Então eu queria entender como é que você consegue proteger essa margem num cenário onde os juros começam a cair? Porque quando a gente olha hoje a margem com cliente ela está basicamente crescendo junto com o crédito. Então eu queria entender se existe um espaço para a reprecificação das carteiras principalmente num cenário hoje aí no Brasil que a gente está vendo o aperto de crédito, como é que você está vendo a precificação dos seus produtos? Obrigado.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Oi Mario, bom te ver aqui. Sem dúvida alguma nós temos sim claro essa preocupação. Já estamos avaliando quais seriam os potenciais impactos na nossa margem na medida em que um easy cycle começar a partir do 2º semestre como está todo mundo esperando o banco central começar a reduzir a taxa de juros.

O fato é que para nós num primeiro momento a redução da taxa de juros ajuda no custo de captação, porque temos uma exposição passiva pós-fixada, então isso daí imediatamente vai nos favorecer, e a gente acredita que na medida em que essa taxa começa a baixar, a taxa de juros, haverá sim uma reprecificação.

Então olhando especificamente o que está acontecendo agora, houve uma reprecificação pelo lado do ativo, do crédito, a taxas maiores. Se você se a TMS do 1T22 versus a TMS do 1T23 isso explica muito a questão do aumento da nossa receita pelo lado do crédito, todavia isso impacta custo de captação, mas nós conseguimos melhorar o mix dessa nossa captação. Temos comparado com os demais bancos, uma participação grande de funding vindo de poupança, de depósitos judiciais, de depósitos a prazo onde adotamos a estratégia muito específica que também nos favoreceu fortalecer e robustecer essa margem.

Mas olhando para o futuro sem dúvida alguma a redução de taxas de juros ela tem um efeito imediato positivo para nós na medida que reduz rapidamente o custo da nossa captação, por outro lado vai permitir também uma reprecificação das carteiras e dos novos contratos, mas por enquanto isso está sendo positivo para nós.



Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Isso eu acho que quando a gente olha num tempo um pouquinho mais alongado essa relação tende a ser neutra para a margem.

Mario Pierry - Bank of America

Está joia. Então só pensando aqui então, Geovanne, a ideia é que você deveria conseguir manter sua margem, a margem financeira estável independente do cenário de juros?

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Ao longo desse ano a gente espera manter nesse patamar, bem dentro da linha do guidance. A gente quando você compara com o trimestre, com o mesmo período do ano anterior você tem esse salto fruto dessa estratégia que eu comentei, mas sem dúvida alguma é manter.

E aí nós já estamos agora adotando outras medidas para nos preparar dentro de uma ótica de ALM para um novo cenário de redução de taxa de juros, mas a gente também não acredita que seja um hard landing, vai ser um soft landing.

Na medida em que a autoridade monetária começar a reduzir essa taxa de juros o Banco do Brasil terá condições de sair adaptando um mix dos seus ativos e passivos para preservar essa margem e o resultado, tá?

Mario Pierry - Bank of America

Tá ótimo, obrigado.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Obrigada, Mario. A nossa próxima pergunta vem do Daniel Vaz do Credit Suisse.



Daniel Vaz - Credit Suisse

Obrigado Jana, parabéns pelos resultados. Eu queria direcionar minha pergunta lembrando um pouco do que a outra gestão, a gestão passada falava que a percepção de valor no Banco do Brasil ela estava um pouquinho deteriorada.

Quando você olha múltiplos de valuation principalmente em termos de PE, preço lucro, você via o banco bem descontado do valuation que eles consideravam justo. Eu queria entender se isso também é uma visão da atual gestão, Tarciana e Geovanne.

Quais são as medidas que vocês pretendem ou já estão operando para levar esse valuation para um potencial re-rating de novo?

E aí acho que pensando na parte que o Geovanne comentou ali que vocês estão implementando medidas de crédito ainda crescendo com qualidade, com responsabilidade, eu queria entender onde vocês enxergam que vocês estão abaixo do fair share de vocês pensando no market share de todos os produtos, pensando qual pode ser um foco. A gente viu o INSS crescendo bastante, mas quais podem ser outros focos do banco para crescimento aqui? Então essas duas do meu lado, obrigado.

Tarciana Medeiros - Presidente

Muito obrigada pela pergunta. Eu vou começar respondendo à pergunta pelo final. Nós entendemos ali que em algumas linhas de negócio o banco tem plenas condições de buscar uma participação mais adequada à nossa proposta, à nossa atuação.

O crédito consignado nós somos líderes, mas entendemos que ainda não alcançamos o espaço total de mercado ali, a nossa posição justa em algumas linhas de negócios. Aí destaco mais uma vez o INSS, por exemplo. A atuação no consignado de mercado privado é um outro segmento em que o Banco do Brasil tem espaço para crescer e para ganhar market share.



Uma outra linha de negócios é a linha de financiamento de veículos, é uma linha que o banco atua, mas que ainda não no mesmo nível dos demais players de mercado, então a gente entende que é mais um segmento em que a gente pode buscar um espaço mais justo para o market share do Banco do Brasil.

Quando a gente olha o crédito agro, a gente tem um espaço para retomar market share. É espaço que já foi nosso, já foi do Banco do Brasil e que nós temos plenas condições ali de buscar ao menos uns 10 p.p. de volta nesse segmento.

Pelo volume no agro talvez não venha em 2023 na velocidade que a gente gostaria que viesse porque é uma carteira muito grande, mas são segmentos de negócios rentáveis, negócios seguros e que nós sabemos que temos plenas condições de avançar.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

E em relação à tua primeira pergunta, Daniel, sem dúvida alguma o mercado penaliza bastante o Banco do Brasil, e teve aí talvez até eu não diria um pânico, mas talvez o mercado carregou muito na tinta ao descontar o Banco do Brasil fruto de toda essa questão desse ambiente de mudança de governo.

Mas o importante é que a gente está aqui incansavelmente executando a mesma estratégia corporativa que tinha sido definida, e o execution eu acho que é a melhor forma que a gente tem de ajudar o mercado a recuperar essa confiança. Somos uma diretoria toda formada por atuais e ex-funcionários e executivos do Banco do Brasil. Temos uma pauta bastante arrojada de melhoria, de digitalização, de inovação buscando estar cada vez mais próximo e ser relevante na nossa clientela, buscando recuperar market share ou ganhar market share em determinadas linhas.

Eu gosto de lembrar de quando eu saí do banco lá em 2010. Eu lembro que uma das grandes cobranças do mercado era a pouca exposição que o Banco do Brasil tinha ao crédito pessoa física, que é o que traz mais margem. Hoje praticamente a nossa carteira de crédito é 1/3, 1/3, 1/3, ou seja, nós fizemos o famoso walk the talk ao longo desses últimos tempos, e mesmo assim o mercado continua a penalizar.

E eu acho que não é por uma questão de desempenho operacional do Banco do Brasil e de capacidade do management daqui de executar essas estratégias, e sim por outras questões que não cabe a nós discutirmos, mas a gente vai continuar incansavelmente buscando a melhor forma de dar o retorno adequado para todos os acionistas.



A gente acredita que um retorno sobre o patrimônio líquido de 21% não justifica a precificação que o mercado hoje dá para o Banco do Brasil.

Daniel Vaz - Credit Suisse

Muito legal, obrigado pela resposta. Se eu puder voltar só um pouquinho na resposta da Tarciana, eu só ouvi focos no justo, no market share justo em pessoa física.

Pensando em corporate, nas empresas, vocês acham que têm um fair share abaixo hoje também e daria para e expandir essa participação de mercado ou é mais voltado para pessoas físicas?

Felipe Prince - VP de Controles Internos e Gestão de Riscos

Daniel, primeiro eu acho que a gente tem que ressaltar o que o Geovanne colocou, essa fortaleza desse mix que a gente propositalmente buscou e agora estamos entregando, que é 1/3, 1/3, 1/3.

No mercado de grandes corporações a nossa estratégia estava muito definida e atrelada à assistência aos nossos clientes e originação para a distribuição de operações em mercado de capitais fortalecendo a nossa JV com o UBS. Essa estratégia vinha logrando muito êxito, a gente assumiu a vice-liderança em vários mercados em 2022. Ocorre que houve aí um evento adverso que acabou congelando essas operações no mercado no 1T, arrastando um pouco agora para o 2T.

Obviamente que a gente busca manter a assistência aos nossos clientes, que demandam inclusive rolagem, que consomem produtos e serviços. A gente sempre busca esse atendimento holístico das necessidades do cliente.

Então que não há um apetite para que a gente mude o mix como ele está colocado. São questões circunstanciais que podem fazer com que a gente preste uma assistência ou outra localizada, mas sempre vislumbrando futuramente a distribuição desses papéis no mercado de capitais.



Daniel Vaz - Credit Suisse

Prefeito Felipe, muito obrigado.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Obrigada. Como os passar para a próxima pergunta do Eduardo Rosman do BTG.

Eduardo Rosman - BTG Pactual

Oi, bom dia a todos, parabéns pelos resultados. Eu tenho dois follow ups sobre coisas que o Geovanne falou agora na última fala dele. Primeiramente bem-vindo de volta, Geovanne.

Acho que o primeiro ponto é sobre o ROE. Acho que com certeza 21% de ROE é muito forte. O capital melhorou, mas parece que o mercado ele precifica que o ROE vai cair forte nos próximos anos. Então eu queria entender se existe algum motivo para crer nisso. A gente acredita que não, mas se vocês tiverem uma visão do que poderia ser um ROE para os próximos anos eu acho que ajudaria.

E o segundo ponto acho que você falou de uma coisa bem legal: em 2010 quando você saiu do banco você falou que o mercado queria muito que o Banco do Brasil ele fosse, tivesse mais exposição a pessoa física. Voltando, nessa sua volta agora o que mais você achou interessante em que você consegue passar para a gente de coisas que mudaram para melhor ou de coisas que você olhando de fora você consegue ver que tem um espaço interessante para o Banco do Brasil entregar? Obrigado.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Obrigado, Rosman. Ainda a gente ainda não fez aquele nosso o almoço, mas eu não esqueci não. A Fabiana falou comigo, já está na agenda.

É o seguinte, vamos lá. Sem dúvida alguma as pessoas se questionam como é que pode a gente está encerrando a safra de resultados do setor financeiro praticamente na liderança em termos de resultado, de lucros e também de rentabilidade e com uma carteira de crédito superior aos demais bancos; se você só olhar a carteira de crédito do nacional, Brasil. Então a gente, a comparação com o Itaú quando você



soma a carteira internacional dele e ele fica um pouco, fica 100 bilhões se não me engano na nossa frente.

Sem dúvida alguma nós temos a vocação para o crédito em todos os setores, em todas as linhas. Qual é a nossa diferença? A gente tem uma diversificação maior. Se você vê o grau de concentração por setor, então a gente vai continuar fazendo isso, só que cada vez mais o que a gente busca é fazer mais com menos.

A Então o que me chamou a atenção quando eu voltei: Índice de eficiência para mim era inimaginável, isso era um sonho que nós tínhamos lá em 2010 de chegar no nível de eficiência que o Banco do Brasil hoje está, e sem dúvida alguma esse índice de 29%, que é o melhor da nossa história, é fantástico.

O controle das despesas, que era um outro problema que o pessoal falava da dificuldade do Banco do Brasil em estar controlando suas despesas, e a gente demonstrou que a gente é capaz sim de controlar despesas e continuando exercendo o nosso papel de financiador de todos os setores da economia, ajudando o país a crescer.

Há uma outra questão que eu acho que chama a atenção bastante e vocês já têm falado muito nos relatórios, os resultados das nossas parcerias estratégicas. Tudo bem que o UBS BB especificamente o mercado está fechado para todos, todos os bancos estão sofrendo com isso, os bancos de investimento, mas nós temos um crescimento fantástico na nossa área de seguros, que era um calcanhar de Aquiles lá no passado, crescemos significativamente na nossa parceria da Elo, e vocês olham lá no resultado de equivalência.

Então sem dúvida alguma nós temos uma estrutura robusta de geração de resultado seja na intermediação financeira, seja na receita de prestação de serviços, e sem ser o banco mais caro, sem ser o banco que só cobra tarifa, muito pelo contrário.

Porque o que nos interessa é estarmos próximos e sermos relevantes, é aumentar o engajamento, é a fidelização dessa nossa clientela.

Então eu vejo hoje depois de doze anos distante do Banco do Brasil uma outra empresa, e não tenho, se naquela época eu já não tinha vergonha de ser Banco do Brasil agora é que eu tenho mais orgulho ainda.

Então o mercado ele tem que parar com essa bobagem, saber diferenciar questões políticas, questões de governo, de questões empresariais, negociais. O Banco do Brasil metade do seu capital é do controlador, que é o governo federal, a outra metade é do mercado. Para mim, eu sempre falava isso, é a melhor parceria público



privada que se tem desde que seja bem gerida, desde que tenha eficiência e nós estamos mostrando que somos capazes sim de gerir com eficiência e entregando valor para os acionistas e para a sociedade, que eu acho que é isso que dá um chamado propósito e é isso que realmente faz o nosso coração bater mais forte.

E eu espero, dizem que o mercado não tem coração, mas eu acho que o mercado deveria ouvir um pouquinho o coração dele e reconhecer o Banco do Brasil está batendo forte.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Podemos seguir aqui? Rosman, tem algum follow up?

Eduardo Rosman - BTG Pactual

Não, não, perfeito, está excelente, muito obrigado pela resposta e a gente marca esse almoço com certeza, abração.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Bom, a nossa próxima pergunta vem dos Juan Ricaldi do Scotiabank. *Juan, are you listening to us?*

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

You are mute.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

No, we are not listening to you.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

No sound.



Juan Ricaldi - Scotiabank

Can you hear me?

Marco Geovanne Tobias - CFO

Yes, now yes, go on.

Juan Ricaldi - Scotiabank

Okay, perfect, sorry about that. So first thank you for taking my call and for the opportunity to ask questions. My question is related to the cost/income ratio, your efficiency ratio. We have seen very strong levels as you have previously mentioned, so I am wondering looking forward what do you think can be more a sustainable level? Is it going to be similar to what we are seeing now, or can we expect it to be slightly higher? How should we think about this going forward? Thank you.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Thank you for the question, Juan. Send my regards to Jason Molin, it is an old friend, I would like to catch up with him later, okay? I am going to switch to Portuguese unfortunately so that everybody can hear us, ok?

Sem dúvida alguma é um nível de eficiência para nós que nos dá orgulho, mas é importante todos terem em mente que para este ano até dentro de uma estratégia de aceleração digital nós estamos previstos no nosso orçamento fazer mais investimentos e ter mais despesas com a atualização do nosso parque tecnológico, e com isso seria de se esperar um nível de despesas administrativas mais próximo, um crescimento perto de 9%, fica ali no range do nosso guidance de 7 a 11%.

Isso sem dúvida alguma vai fazer com que esse efficiency ratio ele deteriore pouco, mas a gente vai sempre buscar para ser um dos mais competitivos comparado com os nossos pares. Nós acreditamos que nesse perto do high-twenties, low-thirties seria, digamos assim, perfeitamente aceitável para nós do Banco do Brasil.



Juan Ricaldi - Scotiabank

Perfect, thank you very much for the comments.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

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

Tito Labarta - Goldman Sachs

Good morning everyone, thank you for the call and taking my questions. Geovanne welcome back, good to see you again, long time. My question is following up I guess on Rosman's question about the ROE for the bank and also like the value for the bank. If you can help us, think a little bit how you think about the long-term profitability for Banco do Brasil? And I say that within the context of the banking system as well. I think several moving things, the Government has said about using public banks at the banks to support the economy to some extent. If that were to happen what potential impact could that happen on profitability?

And from the other perspective we are seeing fintech's and digital banks have grown a lot over the last 10 years and gaining share. How do you see the impact of this sort of new competitive environment and what potential impact that could have on profitability for the bank longer term? Thank you.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Hi Tito, nice seeing you, hope to catching up with you soon, ok? Well, let me switch to Portuguese, sorry.

O que eu acredito, Tito, nós não divulgamos guidance de retorno sobre patrimônio líquido, mas a gente acredita que o Banco do Brasil tem total condição de entregar high-teens, low-twenties nessa range de ROE.

Enquanto continuarmos bastante disciplinados no controle dos nossos custos, na proteção da nossa carteira, com crescimento de crédito com qualidade e também aprimorando os mecanismos de hiper personalização, das ofertas para os nossos clientes, aumentando o wallet dele de negócios conosco, a gente consegue proteger o resultado do Banco do Brasil.



E muito se fala de política pública. O Banco do Brasil ele já está fazendo isso, faz parte do nosso core, faz parte da nossa estratégia. Nós não deixamos de emprestar para a economia, para os diferentes setores, para os nossos clientes, porque nós estamos aqui para atender à necessidade dos nossos clientes, e por isso que precisamos, enquanto tivermos capital, tivermos base consistente de captação tendo competitividade, nós continuaremos cumprindo com esse nosso papel, que é a nossa vocação, ok?

E em relação ao ambiente competitivo, sem dúvida alguma tem questões regulatórias que nós estamos atentos, por exemplo a harmonização com as práticas internacionais de Basiléia III o próprio BC já decidiu adiar mais um ano a exigência de consumo de capital para risco operacional. Isso impacta todo o setor, sem dúvida alguma isso pode ser um burden não mais para 2024, e eventualmente para 2025 na medida em que haverá sim um consumo de capital dos bancos como um todo para fazer frente a esse novo, essa nova metodologia de cálculo do risco operacional dentro do escopo de Basiléia III.

Uma outra questão que a gente percebe bastante é competição dos chamados new banks, newcomers, e sem dúvida alguma eu acredito que a tendência é ter uma harmonização das regras para todos os players. Sem dúvida alguma eles são grandes ofensores principalmente no segmento de meios de pagamento, de cartões, mas o Banco do Brasil adotou estratégias específicas para proteger seu market share e eventualmente até crescer em determinadas linhas de negócios que antes nós não atuávamos.

E aqui eu gostaria de citar, por exemplo, o investimento em tecnologia exatamente para permitir com que nós sejamos mais ágeis, sejamos mais digitais, e a gente já tem conseguido pelo menos proteger a nossa base em relação a esses novos entrantes.

Eu não sei, Tarci, se você gostaria de acrescentar alguma coisa. Então basicamente, Tito, a gente acredita que na medida em que o cenário melhore, a taxa de juros da economia caia, a gente tenha um cenário mais benigno para a retomada do crescimento do país. Os bancos poderão surfar essa onda num nível de risco bem menor, gerando mais resultados e liberando também capital, em que pese eventual consumo de capital lá na frente a devido à mudança de regras da Basiléia.

Um exemplo que foi dado inclusive foi o PIX, que a Tarciana comentou. Hoje nós somos um dos maiores, se não me engano o maior processador de PIX.



There is a saying, Tito, here in Brazil: We make with a lemon a lemonade, ok?

Nós fizemos com o limão uma limonada. Todos os analistas estavam preocupados no impacto em termos de tarifas dos bancos com o advento do PIX, e nós conseguimos mudar rapidamente e transformar isso numa oportunidade de negócios, de geração de receitas para o banco.

Você quer acrescentar alguma coisa, Prince?

Felipe Prince - VP de Controles Internos e Gestão de Riscos

Muito rapidamente, Geovanne, eu acho que você sintetizou bem. É só dizer que nós subemos proteger a nossa base muito bem e agora vocês podem esperar que nós vamos atacar.

Tito Labarta - Goldman Sachs

That is great, thank you very much. Look forward to catching up, Geovanne.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Thank you, Tito.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Thank you. A nossa próxima pergunta a bem do Pedro Leduc do Itaú.

Pedro Leduc - Itaú

Olá a todos, muito obrigado pela oportunidade de fazer a pergunta e parabéns pelos resultados. Duas por favor, primeiro na linha de resultado de tesouraria, na linha que se chama aplicações interfinanceiras de liquidez, que é uma fonte de receita ali, foi 16,5 bi no último tri e caiu para 15 bi este trimestre.

Quando a gente olha o saldo das aplicações de liquidez elas não caíram, realmente só o resultado que transitou aqui no que vocês chamam de tesouraria. Eu queria entender um pouquinho porque houve essa volatilidade nessa linha que acabou



culminando num NII total que cai ligeiramente tri a tri, apesar da companhia de cliente ter tido muito bem essas aplicações interfinanceiras de liquidez machucaram, essa era a primeira pergunta.

E a segunda eu já emendo aqui na linha de serviços. Eu acho que um desempenho formidável em todas as linhas, mas eu queria escutar de vocês um pouquinho na parte de conta corrente que sobe ainda 5, 6% ano a ano, se é algum reajuste, se é algum tipo de produto ou se é qual dinâmica que está sustentando o crescimento aqui, obrigado.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Obrigado, Pedro, pela pergunta. Ainda não te conheço, mas espero poder conhecê-lo em breve. Pedro, na parte de tesouraria basicamente a diferença realmente não tem nada ali para se preocupar.

O que vocês vão ver a partir de agora é que nas comparações trimestrais vai estar refletindo basicamente questões de taxas, de dia corridos, eventualmente algum tipo de uma operação específica de captação, então não tem nada para chamar uma atenção. Então a gente considera praticamente como estabilidade, embora tenha vindo a menor. O 1T sem dúvida alguma é um trimestre mais lazy, está todo mundo de férias e tudo, mas não tem nada para se preocupar na nossa visão, fique tranquilo.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Complementar só com relação a esse ponto, Geovanne, essa redução que a gente viu na liquidez, Pedro, é bem marginal, sazonal e a gente entende que a tesouraria ela deve se estabilizar próximo desse patamar na medida que a gente também tem mais liquidez fluindo para o crédito.

Então você está vendo inclusive a parte de receita financeira com operações de crédito crescendo com o crescimento da carteira e com a relação de mix também.

Pedro Leduc - Itaú

Obrigado Janaína, obrigado. A questão dos serviços de conta corrente talvez?



Tarciana Medeiros - Presidente

A questão dos serviços de conta corrente eu acho que a gente pode, um dos fatores que têm contribuído é que a gente mudou a estratégia. De 2022 para 2023 nós mudamos a estratégia da Conta Fácil, que era uma conta, uma conta de entrada mais simplificada, para a conta full digital. Então o perfil do cliente que tem acessado, o perfil digital desse cliente que tem acessado a conta full já é um perfil de clientes que demandam um portfólio de produtos mais completo, então a gente tem crescido, a gente tem avançado nessa porta de entrada, a conta corrente ainda é a principal porta de entrada, já com clientes de perfil de consumo ali que demandam já um portfólio mais completo.

Então acho que principalmente essa mudança da estratégia da Conta Fácil para a conta full.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

É importante dizer que a gente não aumentou o preço.

Pedro Leduc - Itaú

Uma proposta mais atraente para vender.

Tarciana Medeiros - Presidente

Isso.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

É isso mesmo, uma proposta de valor mais atraente e sem aumentar preço.

Pedro Leduc - Itaú

Obrigado a todos.



Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Nossa próxima pergunta vem do Nicolas Riva do Bank of America. *Hi Nicolas.*

Nicolas Riva - Bank of America

Thanks very much for the chance to ask questions. So, I am going to ask on the perpetual bonds. So last month you called the 9 1/4s without any capital replacement, you did not come to market at the time and there is quite a negative environment in the market towards AT1s in general after what happened with Credit Suisse and the wipeout of the Fr.60 million.

So next year you have to decide. You seem to have two perpetual bonds outstanding in international markets, the 6 1/4 and the 9s, you have to make a decision on the call next year, it is within two months of each other and in total it is a very large amount, in total 4 billion USD or about 190 bps of AT1.

So my question is if for the 6 1/4s and the 9s you do believe that in order to call them that you would need to replace a good amount of that, that you would need to come to market either in the domestic or the international market, and if there is a level, a minimum level of AT1 capital that you would like to keep, and also if you can remind us your capital target. I remember the target of at least 11% CET1, but if you can remind us about those targets including if there is a target for Tier 1 and for total capital, thanks.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Hi Nicolas, thank you for the question. That was definitely my first task when I arrived here, to how we are going to manage these 4 billion USD towers that we have next year, for April and June. So, switching back to Portuguese.

Nós estamos ainda avaliando qual vai ser a melhor solução que o Banco do Brasil vai adotar para endereçar esses dois perpétuos que tem a janela para call no ano que vem.

Infelizmente o episódio do Credit Suisse atrapalhou, nós estávamos estudando o inclusive tap this market, testar esse mercado nesse ano, mas sem dúvida alguma é um mercado que está totalmente fechado. Aceitamos sugestões, se você depois



quiser me mandar um e-mail e me sugerir o que nós, qual é tua visão, como poderíamos endereçar. Mas o que eu posso dizer publicamente é que estamos avaliando, estamos atentos e buscaremos a melhor solução que efetivamente agregue valor para a companhia, e também buscar uma solução que mantenha essa relação com os nossos credores aberta e que efetivamente seria a melhor relação, win-win digamos assim, para os dois lados.

Somos sensíveis, tanto é que nós fizemos, exercemos o call agora recentemente, sabemos da importância para o tomador desse título, mas também temos que olhar sob a ótica do Banco do Brasil, dos seus acionistas, o que é o melhor. Então estamos em levando tudo isso em consideração e aceitamos sugestões do mercado.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Nicolas, sobre o target de 11%, nós tínhamos esse target para ser atingido a partir de 2019. Não temos um novo target público a mercado, mas pelo menos esse nível é o que a gente tem declarado e em termos de CT1 não devemos ficar longe da média de mercado também.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Dentro dessa questão de estrutura de capital...

Nicolas Riva - Bank of America

I'm sorry, can you repeat?

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

O que ela disse é que... *Yes, I will repeat that to you. I will repeat that to you, ok? The target back then was 11%; for now, we do not have a public target, that is what she said.*

Mas o que eu queria dizer agora para você em relação à estrutura de capital, nós sabemos que comparado com nossos pares estamos numa situação, digamos assim, menos alavancada que eles. Temos um índice de capital até maior do que



os nossos pares por incrível que pareça, mas temos também, olhando para os próximos anos, aquele instrumento híbrido em torno de 7 bilhões e isso também já foi publicamente divulgado para o mercado, que temos aí um cronograma de pagamento disso de volta para o controlador.

Então todas essas variáveis estão sendo analisadas para podermos projetar o que seria a melhor estrutura de capital, a estrutura mais ótima para o Banco do Brasil levando em consideração perspectiva de crescimento de crédito, redução de taxa de juros, a possibilidade de financiar no mercado eventualmente fazendo call ou eventualmente resetting a taxa de juros dos bônus perpétuos, ok?

Então isso daí você vê que eu tenho um grande dever de casa que a Tarciana me incumbiu para estar avaliando isso daí, porque o tempo urge.

Nicolas Riva – Bank of America

Thank you very much.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Nossa próxima pergunta vem do Carlos Gomez-López do HSBC.

Carlos Gomez-López - HSBC

Olá Janaína, Tarciana, Geovanne, prazer te ver novamente. Eu queria perguntar sobre a perspectiva de crescimento para os próximos anos. O que consideram que nos próximos três, quatro anos pode crescer o sistema, pode crescer o Banco do Brasil?

E junto com isso se tem um crescimento menor que tem este aumento 15% e o dividendo de 40% é adequado ou poderia subir? Obrigado.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Hi my friend, long time no see, Carlos. O Carlos estava desde a primeira oferta que nós fizemos lá atrás, Tarciana. Ele como se não me engano buy-side ainda.



Carlos, sem dúvida alguma, essa é uma pergunta difícil da gente poder olhar. Nós temos uma estratégia definida até 2027 se não me engano, não é isso Tarciana?

É. Mas temos variáveis que ao longo desse período a gente tem que ficar atento, por exemplo, existe um programa sendo desenhado no governo federal em que visa a repactuação, a renegociação dos endividamentos das famílias, e isso sem dúvida alguma abre espaço para aumento do crédito no segmento pessoa física.

Na medida em que o mercado de bond retome, provavelmente o crescimento para o financiamento das pessoas jurídicas, das empresas, seja via títulos privados. Então digamos assim que é muito difícil eu tentar te apontar um long-term growth rate de carteira de crédito, mas eu acredito que é perfeitamente sustentável, considerando nossa estrutura de capital e nossa base de captação, manter algo tennish, entendeu, entre perto de 9 a 12% a gente consegue eventualmente estar trabalhando aí dentro, sem errar muito.

Claro que aproveitando oportunidades que o mercado mostre para a gente poder estar crescendo mais em linhas específicas, mas olhando a carteira de crédito como um todo e tendo em consideração que somos um grande player no financiamento do agronegócio, a gente pode estar ali perto de um low-tens entendeu, eventualmente perto de 9 a depender das outras linhas.

Carlos Gomez-López - HSBC

Mas a consequência é em capital, porque se está crescendo 9, 10, 11% e no longo prazo também tem que crescer mais no real estate, na hipoteca, não? Então tem um consumo de capital menor daria para dar mais 40% do que estão entregando, não?

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Nosso compromisso é 40% de payout, na vou assumir esse compromisso de pagar mais; mas enquanto estivermos dando uma rentabilidade melhor do que o que tem disponível para nossos investidores aplicarem eu acho que vale a pena deixar esse dinheiro aqui, deixa que a gente sabe cuidar dele muito bem para vocês.



Felipe Prince - VP de Controles Internos e Gestão de Riscos

E para complementar, Geovanne, acho que a gente ainda tem alguns deveres de casa regulatórios aqui no Brasil, então a gente tem que entregar o IFRS 9 até 2025, então estamos aqui em fase avançada de adaptação, mas obviamente isso pode acarretar alguma em espécie de consumo de capital e também na implementação, como Geovanne comentou anteriormente, de Basileia III fase 2, que tem um impacto em risco operacional e obviamente isso pode reverberar em indicadores de capital.

O que eu posso passar para vocês aqui é com tranquilidade que nenhum desses dois movimentos tem capacidade de retirar nossa capacidade de alavancagem e a nossa capacidade de cumprir com a distribuição de dividendos pactuada de 40%.

Daí para frente vai depender muito da nossa disciplina de execução e obviamente dos efeitos dessas implementações regulatórias que a gente vislumbra entregar.

Carlos Gomez-López - HSBC

Se posso perguntar podem dar uma explanação inicial do impacto do maior risco operacional?

Felipe Prince - VP de Controles Internos e Gestão de Riscos

A gente está trabalhando com uma range em torno de 100 bps.

Carlos Gomez-López - HSBC

Obrigado.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Bom, caminhando aqui para o fim da nossa teleconferência eu vou chamar para a última pergunta o Henrique Navarro do Santander. Por favor, Navarro.



Henrique Navarro - Santander

Obrigado Janaína. Bem pessoal, parabéns pelo resultado, Geovanne, bom ver você de volta, bons velhos tempos.

O Banco do Brasil é um dos poucos bancos que publica dados de cartão, de inadimplência. Isso ajuda muito a gente a ter uma visão do que está acontecendo com mercado dada a relevância do BB.

Nesse trimestre depois de vários trimestres vocês colocaram uma queda relevante na inadimplência de cartão e a carteira ficou flat, caiu um pouquinho.

A minha pergunta é, eu queria na verdade mais usar a inteligência de mercado e os dados do Banco do Brasil para ajudar a gente a entender o que está acontecendo com o setor. Dá para dizer que realmente essa queda ela é e estrutural, ela é conjuntural, é do sistema financeiro nacional? Ou realmente foi algum dever de casa bem-feito que o Banco do Brasil fez? Ou seja, olhando para frente até pela ligeira queda na carteira de vocês, olhando para frente o mercado de cartões ainda requer cautela e a gente deve olhar para frente no Banco do Brasil, ver esse índice de inadimplência caindo? É isso, eu queria mais realmente ouvir de vocês para ajudar a gente a entender como é que está indo esse mercado, obrigado.

Marco Geovanne Tobias - VP de Gestão Financeira e RI

Navarro, bom te ver aqui e espero que a gente possa se encontrar também pessoalmente em breve. Eu acredito que o Prince pode dar um pouquinho mais de cor sobre esse dado, né Prince?

Felipe Prince - VP de Controles Internos e Gestão de Riscos

Tá bom, obrigado Geovanne. A presidente Tarciana também participou ativamente desse movimento e pode complementar. A gente entende que é um movimento do Banco do Brasil. Nós identificamos nas safras lá do início de 2022 uma deterioração nas concessões em cartão de crédito, principalmente naquelas linhas que a gente chama aqui de mar aberto, que foi nosso cartão de crédito digital que a gente chama de Ourocard Fácil. Nós fizemos um ajuste nos modelos já em meados do ano passado e ele foi progressivo, e aí por que é que eu acho que a gente entregue uma situação diferente do mercado?



Até se você consultar os dados do BC a inadimplência do cartão de crédito ela continua ascendente, de uma forma até mais íngreme do que vinha entregando até então, e a do Banco do Brasil, como a gente tinha prometido, ela iria enxergar o pico em dezembro e nós inverteríamos a curva a partir do 1T, e assim você pode ver lá nos dados que realmente nós somos o único dos grandes bancos que fazem essa divulgação pormenorizada.

Então a que a gente atribui isso? Uma estratégia de controle do risco naquele perfil de cliente que vinha apresentando indicadores de deterioração mais forte, mas paralelamente nós incentivamos a concessão para nossa base de clientes que tinha um consumo de cartão de crédito inferior, vamos dizer assim, à média da tomada em cartão aqui dentro do próprio banco.

E aí a gente fez uma série de iniciativas, upgrades, fomento à centralização dessas faturas aqui no banco, tudo de uma forma proativa, ou seja, nós primeiro identificamos o perfil desses clientes, avaliamos gastos, comportamento e risco atrelado, e isso foi direcionado às nossas mesas de negociação e às nossas agências para que a gente pudesse atrair esses melhores clientes com melhor perfil de consumo para nossa carteira.

E aí você até mencionou a questão da queda no 1T. A gente não chama de queda porque sazonalmente, até pela questão das festas de fim de ano e Black Friday, que passou a ser uma data bastante importante para o mercado de cartão, o desempenho de volume no 4T ele não consegue se comparar com nenhum dos outros tris.

Então a gente entende que inclusive foi um desempenho favorável em termos de carteira aqui no 1T, e a gente atribui isso a uma estratégia muito bem definida, e com a disciplina da execução que a presidente Tarciana exige aqui da gente, a gente conseguiu entregar isso que vocês estão identificando, mas a tendência do mercado ela é outra ainda.

Tarciana Medeiros - Presidente

Só se puder, Navarro, se eu puder complementar aqui o que o Felipe Prince trouxe para nós, quando a gente tem tratado bastante dos modelos de conhecimento do cliente, de entregar um banco para cada cliente, eu acredito que esse é um exemplo, é até um case que nós temos.



É porque não só nós cuidamos para que as novas safras, as novas entradas do produto eles estivessem ali cuidando para que um cliente com perfil de consumo para esse produto chegasse, como nós também cuidamos para que o cliente que estava nesse produto, mas a demanda de crédito dele era para uma outra linha de crédito, para que ele migrasse para uma linha de crédito adequada à capacidade de pagamento, à capacidade de endividamento desse cliente.

Então esse trabalho de inteligência analítica, desenvolvimento de modelos de conhecimento do cliente atrelado à atuação da nossa rede, entregando para o colega de fato ali para que faça a oferta para esse cliente com base no perfil adequado dele de consumo, inclusive orientando a utilização de qual é o limite de disponibilidade, o limite adequado para a utilização do produto cartão, eu te digo que esse resultado é fruto desse trabalho estruturado e bem pensado.

Então eu concordo com o Felipe Prince que é um movimento, um dever de casa que nós buscamos cumprir aqui no Banco do Brasil.

Henrique Navarro - Santander

Ficou muito claro, obrigado pessoal.

Tarciana Medeiros - Presidente

Muito obrigada.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Bom, obrigada a todos. Encerramos por aqui a nossa sessão de perguntas e respostas, e para encerrar eu gostaria de passar para a nossa presidente Tarciana para fazer as considerações finais, por favor.

Tarciana Medeiros - Presidente

Muito obrigada a todos pelas perguntas, muito obrigada a todos pela parceria e pela proximidade no dia a dia. Tenham certeza que nós estaremos disponíveis para conversar sempre com vocês para esclarecer tudo que ainda é dúvida, para que a gente leve o nosso papel para o preço que é adequado a ele no mercado.



Então contém conosco porque nós contamos muito com vocês. Muito obrigada e até a próxima.

Janaína Storti – Gerente Geral de RI

Obrigada.
