

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS**4T2018****15/02/2019**

OPERADORA - Bom dia a todos. Obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 4T2018. Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação do Banco do Brasil. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso, algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência queiram por favor solicitar a ajuda de um operador digitando *0. Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço www.bb.com.br/ri onde se encontra disponível a respectiva apresentação. O replay estará disponível pelo telefone +55 (11) 2188 0400 até o dia 22 de fevereiro de 2019, em português e inglês. Para acesso ao replay você deve solicitar à operadora para ouvir a tele do BB e sua identificação será solicitada. A seleção dos slides durante a apresentação será controlada pelos senhores. Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que 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 e geral do país, do setor e dos mercados internacionais. O Banco do Brasil não se responsabiliza em atualizar qualquer estimativa contida nesta apresentação.

A teleconferência será conduzida pelo senhor Daniel Maria, gerente geral de relações com investidores do Banco do Brasil. Por favor, senhor Daniel Maria, queira prosseguir.

DANIEL MARIA – Bom dia a todos. Primeiramente, eu queria só comentar que estava previsto para que nosso Vice-presidente de Finanças, o senhor Carlos Hamilton, também estivesse presente mas ele teve um problema de

saúde e infelizmente não poderá participar. Esperamos que ele se recupere logo. Mas de qualquer forma eu conduzirei a conferência hoje, e também temos aqui na sala nosso Diretor de Controladoria, Márvio Freitas. Dito isso, eu gostaria de começar com a apresentação.

Vamos iniciar na página 4. Na página 4 nós trazemos alguns detalhes do resultado. Primeiramente, o lucro líquido ajustado foi de R\$ 3,8 bilhões no 4T18, que implicou um crescimento de 13,0% em relação ao 3T2018 e 20,6% quando comparado com o trimestre de 2017, o 4T217. No ano, o lucro líquido ajustado foi de R\$ 13,5 bilhões, o que significa um crescimento de 22,2% em relação a 2017. Rendas e tarifas cresceram 5,8% no ano, atingindo R\$ 27,5 bilhões em 2018. Despesas administrativas cresceram abaixo da inflação e representaram um aumento de apenas 0,6% em 2018, chegando a R\$ 32,0 bilhões, o que demonstra o sólido controle de despesas no Banco do Brasil. Entregamos no 4T2018 mais um trimestre de melhoria da qualidade de crédito. As despesas de PCLD chegaram ao final de 2018 a R\$ 14,2 bilhões, uma redução de 29,2% em relação a 2017. A inadimplência acima de 90 dias chegou a 2,53%, o sexto trimestre de queda consecutiva.

Na página 5, nós trazemos a formação do lucro no trimestre em 2018. Rendas e tarifas atingiram 86,0% das despesas administrativas, sendo esse índice de cobertura o maior desde 2014. O lucro do 4T proporcionou uma rentabilidade sobre o capital de 16,3%.

Na página seguinte, apresentamos os principais itens do resultado. A margem financeira bruta caiu 5,8% em 2018 quando comparado a 2017, ficando dentro do guidance que nós apontamos para o ano. Esse movimento pode ser explicado principalmente pela redução da carteira MPE na comparação ano a ano. Em relação ao trimestre anterior, o 4T trouxe um aumento na receita financeira com as operações de crédito. Essa retomada pode ser explicada pelo crescimento da carteira PF, principalmente nas linhas de empréstimo pessoal, cujo saldo cresceu 24,0% no trimestre. O aumento nas despesas financeiras de captação no 4T2018 ocorreu por alguns fatores. Um deles foi a elevação das despesas com depósitos a prazo do Banco Patagônia decorrentes da própria elevação da taxa de juros, que foi observada na Argentina. E pelo crescimento no saldo de

captação de poupança. Por outro lado, a tesouraria repetiu o bom comportamento no trimestre anterior explicado em parte também pelas taxas de juros na Argentina, e também em função da própria gestão de títulos da tesouraria. Para 2019, a MFB volta a ser um dos drivers de resultado. Esperamos uma elevação em relação a 2018 e seu crescimento está calcado no crescimento do saldo médio da carteira de crédito, impulsionado pelas melhores expectativas de crescimento econômico e associado a esse movimento de mudança de mix da carteira com a elevação da participação de linhas mais rentáveis, tanto no caso da PF como no caso da MPE. O crescimento de rendas de tarifas foi de 5,8%, acima da inflação do período, que combinado com sólido controle de custos com despesas administrativas bem abaixo da inflação contribuíram para o aumento de resultado e a melhoria do índice de eficiência, que atingiu 38,5%. As despesas com provisão de crédito em 2018 caíram 29,2%, refletindo a melhoria na qualidade da carteira, em especial a carteira de pessoa jurídica.

Na página seguinte, a página 7, trazemos a carteira de crédito ampliada que cresceu 1,0% no trimestre, e 1,8% quando comparado ao final de 2017. A inadimplência acima de 90 dias apresentou uma queda de 29bps, chegando a 2,53%, patamar que não era observado desde o 1T2016 e abaixo do sistema financeiro. A formação da INAD, mesmo normalizando o 3T2018, que foi impactada por uma grande negociação está abaixo da média dos últimos trimestres e chegou a 0,52. A cobertura subiu, atingindo 211,0% e o custo do crédito vem apresentando quedas consecutivas nos últimos trimestres e chegou a 3,2% no 4T2018. Em 2019 esperamos ter novamente um cenário de redução de custo de crédito com a expectativa de que fique em torno de 3,0%.

Na página seguinte, trazemos a carteira de pessoa física que cresceu 3,2% no trimestre e 7,6% no ano. Com a diversificação no mix que eu já comentei, tendo as linhas de cartão de crédito e empréstimos pessoais crescido 14,0% e 55,0% nos últimos 12 meses, respectivamente. A inadimplência acima de 90 dias apresentou queda em todas as linhas de negócios e atingiu de forma consolidada uma redução de 19bps chegando a 3,08%. A formação da INAD tem apresentado tendências decrescentes nos últimos trimestres atingindo 0,74% no 4T2018. O índice de cobertura cresceu para 194,0% e as despesas com provisão de crédito para carteira PF foram de R\$ 2,1 bilhões.

Na página 9 trazemos a carteira PJ numa visão ampliada. O estoque da carteira cresceu 0,7% no trimestre. A carteira MPE representou evolução de 1,2% no trimestre, iniciando um novo ciclo de crescimento. A inadimplência acima de 90 dias caiu pelo 6º trimestre consecutivo chegando a 3,17%. Ainda há algum espaço para queda nesse indicador nos próximos trimestres, ainda que de forma mais gradual, em linha com a melhora das safras de crédito que temos observado principalmente no segmento MPE. A formação da INAD também apresentou índices menores em relação à média dos últimos trimestres, chegando a 0,37%. Notando que o 3T2018 houve aquele caso de renegociação que implicou índice abaixo do normal, mas mesmo excluindo esse fator, o número que nós trouxemos agora é inferior. O índice de cobertura foi de 229,0% nesse trimestre e as despesas de PCLD R\$ 1,9 bilhão no período.

Na página 10 nós trazemos o agronegócio. A carteira cresceu 0,2% no 4T em relação ao 3T, e 3,7% comparando ano a ano. A carteira de crédito rural representada parte azul da barra cresceu 1,6% enquanto que o agroindustrial reduziu 10,1% no trimestre. Esse movimento pode ser explicado pela maior disponibilidade de outras fontes de financiamento para esse segmento de clientes, dentre os quais o mercado de capitais. A inadimplência acima de 90 dias da carteira caiu 9bps chegando a 1,53%. Essa evolução se deve, principalmente, à melhora observada na pecuária de corte e leite. Para 2019, temos uma visão construtiva para a inadimplência dessa carteira. A formação da INAD, de 0,45, está abaixo da média dos últimos trimestres, a cobertura atingiu 194,0% e as despesas de PCLD foram R\$ 0,7 bilhão no período.

Na página 11, nós trazemos o spread global. Ele cresceu 4pb e chegou a 3,98%. O spread global, incluindo a recuperação de crédito também subiu e chegou a 4,5%. Essa elevação é explicada pelo aumento da participação da carteira de crédito nos ativos rentáveis e também pela redução dos ativos líquidos. A tendência pra 2019 é que o spread global apresente ligeira elevação em razão da retomada gradual do crédito, uma vez que a carteira tende a ganhar relevância em comparação com os ativos rentáveis. Adicionalmente, o spread global tende a mostrar os efeitos de alteração do mix que vem sendo implementada na carteira de crédito.

A página seguinte, a página 12, nós trazemos o spread por carteira, que ficou estável em 7,6%. A carteira PF aumentou o spread em 19bps, decorrentes da melhora do mix, com crescimento em linhas de empréstimos pessoais na composição da carteira, como eu já comentei anteriormente. O spread da carteira PJ foi de 4,75%. Nós tivemos uma variação, uma redução de 21bps em relação ao trimestre anterior que pode ser explicado pelo próprio movimento do CDI. Principalmente as linhas para as grandes empresas elas são vinculadas ao CDI e o spread é uma função, um percentual do CDI. Quando o CDI cai reflete diretamente no spread. Porém, para os próximos trimestres, com esse movimento de alteração de mix, e principalmente migrando pra MPE a expectativa é de elevação gradual do spread. O spread da carteira agro atingiu 4,6%, apesar da estabilidade do saldo médio, o spread gerencial a variação pode ser explicada pelo mix.

No slide 13, trazemos a evolução do capital. O capital principal chegou a 10,0% em dezembro de 2018. Já superamos a nossa meta estabelecida para 2019, que era de 9,5%, e reforçamos o nosso objetivo de capital de chegar no mínimo a 11,0% em janeiro de 2022. Queria só pontuar que nos últimos 3 anos nós fomos capazes de gerar em média, de forma orgânica, o equivalente a 100pb de capital principal por meio de resultados não distribuídos. Além disso, as deduções por conta de implementação de Basileia III elas já estão praticamente alinhadas, não tendo mais impacto redutor de capital.

No slide seguinte, slide 14, trazemos a variação de capital comparando dezembro de 2018 com setembro de 2018. O capital do banco atingiu 10,0%, como eu falei, tendo um incremento de 34bps, esse aumento é explicado pelo lucro líquido do período, pela reorganização, pelo impacto da reorganização societária do grupo segurador, e pelo impacto positivo da marcação ao mercado. Por outro lado, esses fatores são parcialmente compensados com o aumento de crédito tributário, pela reavaliação de planos e benefícios e pelo aumento do RWA.

Na página 15 trazemos a prestação de contas do guidance, que sinalizamos para 2018. Atingimos todos os itens do guidance, tendo apresentado um bom controle de despesas administrativas, que inclusive foi melhor do que nós

tínhamos colocado, e um crescimento de carteira PF acima do projetado. Esse crescimento veio com a melhoria do mix, e certamente contribuirá para a margem para 2019, como nós discutiremos no próximo slide.

No slide 16, nós trazemos o guidance, as perspectivas, para 2019. Lucro líquido ajustado no intervalo de 14,5-17,5 bilhões, reforçando nosso compromisso de evolução na rentabilidade e nos resultados. Margem financeira bruta apresentando crescimento de 3%-7%, como eu falei, passa a ter uma contribuição positiva para o resultado em 2019. Sobre o guidance de crescimento de carteira, é importante mencionar que nós fizemos uma alteração na métrica para 2018. O guidance de carteira PJ, bem como o guidance de carteira total não inclui mais a carteira do governo. O principal racional disso é que a carteira de governo é mais sensível a variações cambiais e isso traz normalmente flutuações na carteira, movimentos inerciais por conta do câmbio. Dito isso, a nossa carteira PF cresce entre 7,0%-10,0% com a continuidade do mix mais favorável nas linhas de varejo, as linhas de não-consignado, como eu havia falado. A carteira PJ cresce no intervalo de 0-3,0% só que ela é puxada pela redução da participação das grandes empresas, que serão atendidas pela solução de mercado de capitais para as quais o Banco do Brasil tem se preparado para atender e com o aumento da carteira MPE e médias empresas, como eu havia falado. Crédito rural, projetamos um crescimento de 3,0%-6,0%. Despesas de PCLD no intervalo de 11,5-14,5 bilhões, ficando uma tendência de estabilização à redução, mas a um passo um pouco menor em relação a 2018. Rendas e tarifas crescem 5,0%-8,0%, acima da inflação, e despesas administrativas crescem de 2,0%-5,0%, com o esforço em manter na mesma direção do crescimento da inflação. Tudo isso, alinhado à nossa busca pela melhor experiência para o cliente, pela transformação digital e pela especialização do atendimento.

Obrigado pela atenção. Com isso, podemos passar para perguntas e respostas.

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

Solicitamos aos participantes que façam apenas um questionamento em cada rodada de perguntas.

Nossa primeira pergunta vem do senhor Eduardo Rosman, do Banco BTG Pactual.

EDUARDO ROSMAN – Bom dia, Daniel, bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta sobre as declarações do CEO ontem. Ele fez uma série de declarações importantes para a imprensa. Seria legal se você pudesse falar sobre alguns dos temas. Ele falou sobre potenciais parcerias, desinvestimentos em ativos não *core*. Ele falou que alguns ativos são *core* e não vão ser vendidos. Falou também sobre potenciais IPOs. Enfim, se você pudesse só dar um resumo pra gente do que foi falado, porque acho que essas declarações ontem, na minha visão, ficaram bem mais claras e acho que a mensagem foi positiva. Porque no começo do ano acho que fizeram algumas declarações e aí saiu na imprensa e, enfim, não ficou tão claro o que o CEO pensava aí sobre os ativos. Então seria legal se você pudesse resumir pra gente um pouco qual foi a mensagem que passou ontem para a imprensa.

DANIEL MARIA – Perfeito, Rosman, obrigado pela pergunta. Bom, o caso das nossas participações, nós temos duas classes bem claras. Primeiro os non-core, que esses a gente tem intenção de desinvestimento. E o non-core mais claro é o caso de NeoEnergia, que isso efetivamente tentamos em 2017 e vamos buscar outras janelas. O mais importante para esses ativos é que nós não temos pressa e vamos escolher o melhor momento para fazê-lo. No caso dos outros ativos, e aí especificamente Patagônia e Votorantim, que foram mencionados na coletiva de imprensa, o Patagônia está no segmento bancário, está na Argentina, o negócio, nós temos alguma interação com a operação da Argentina mas sempre volta a pergunta se nós podemos alocar esse capital em outras operações. O Patagônia é um banco que a gente vem adicionando valor, tivemos a intenção e temos a intenção de fazer um re-IPO daquela operação. Você tem um movimento de consolidação no mercado argentino e certamente ele é um ativo que é interessante como consolidador ou ele passa a ser interessante para quem está fazendo esse movimento consolidador. Então, certamente tem valor. A grande questão é você encontrar o melhor modelo e o melhor momento para

fazer isso. E é basicamente isso que o Presidente citou ontem com relação à Argentina. Então, não tem um modelo fechado, mas o que acontece é a questão de geração de valor, você conseguir encontrar o melhor momento e o melhor formato para isso e, olhando para o uso de capital. É certo que tudo isso, do mesmo jeito que eu falei do non-core, é você não tem pressa pra fazer. Você consegue escolher os melhores momentos para isso. O caso do BV, eu acho que é um caso interessante também. A gente adquiriu o BV uns 10 anos atrás e o movimento do BV foi num momento em que os negócios saíram para a nova arena, saíram do meio bancário. Então, o BV é uma forma que o banco tem para atingir o não cliente para o meio bancário. A grande pergunta estratégica que se faz dentro do banco é o seguinte: olhando para o mercado pra frente, com a evolução digital que você tem outras formas de atingir, quais são as sinergias que você tinha 10 anos atrás, continuam daqui pra frente? Ou quais serão daqui a 5 anos? Então é essa discussão que nós estamos fazendo e também é muito parecida, o que é interessante no caso do Patagônia e do BV, é que os negócios têm alguma relação, mas não estão totalmente relacionados, como você chegar, no caso de Seguros ou Asset Management, que você tem uma dependência do balcão. Por isso que dá para a gente separar em 3 partes. O que eu falei da NeoEnergia, esses dois ativos que é uma decisão estratégica, como eu vou fazer, quais são as tendências e qual é o melhor modelo para isso. E por final, a questão dos ativos que tem uma grande relação, uma grande interdependência com o negócio do banco. Aí você está falando Seguridade, que é mais claro, você está falando do próprio processo do Asset Management e mercado de capitais. Aí, a pergunta que nós fazemos, e essa é a pergunta estratégica que nós fazemos é a seguinte: nós vemos, por exemplo, no mercado de asset, uma migração para um modelo diferente. Hoje, se você pegar no mercado de asset como um todo, basicamente 80,0% é renda fixa e se você olhar para renda fixa uma boa parte disso está em gestão de títulos de governo. A tendência para o mercado com um ambiente de taxa de juros mais baixa é para que você tenha fundos mais complexos ou com estratégicos diferentes. A pergunta que nós fazemos: fazemos isso sozinhos ou temos condições de explorar esse novo mercado com um parceiro? Isso é muito parecido com uma decisão que nós tomamos há 20 anos atrás, quando nós tivemos essas mesmas questões com relação aos planos privados de previdência. Era um mercado que a gente via

nascer, que tinha potencial, podíamos construir sozinhos ou poderíamos fazer associados com alguém. Tomamos a decisão, naquele momento, de fazer junto com a Principal, que foi um caso de sucesso. Então, acho que esse é um caso assemelhado. Então, eu não estou querendo dizer que será desse jeito. Mas a discussão é você identificar quais são as alternativas. E um dos pontos que o Presidente comentou, sobre o IPO, até usando as próprias palavras dele, é que os olhos do mercado sempre aumentam a eficiência. Até um caso por exemplo, quando você olha o crescimento do lucro da Seguridade, antes do IPO, ele tem uma taxa inferior à depois do IPO da seguridade. Então é nesse ponto que o Presidente do Banco comentou 'os olhos do mercado'. Mas o que acontece nesses pontos: não há um modelo definido para isso. Agora, o mais importante que está no discurso do Presidente, é geração de valor, o que gera mais valor para o acionista. E nas parcerias, como eu trago, como eu exploro essas novas fronteiras que eu vejo para o mercado e não simplesmente eu pegar o que eu já faço bem. Ficou claro?

EDUARDO ROSMAN – Ficou claríssimo, Daniel, muito obrigado pela resposta.

OPERADORA – Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1. Nossa próxima pergunta vem do senhor Tiago Batista, do Itaú BBA.

TIAGO BATISTA – Bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta sobre o guidance de vocês. Quando a gente olha o guidance de lucro, de 14,5-17,5 bi, obviamente o ponto médio aqui é 16, a gente fez uma simulação, a gente aqui no banco e vários outros clientes, tentando fazer linha a linha, reconstituir esse número de lucro. Então, colocando a margem bruta, despesa, receita, despesa administrativa, PDD, etc, e sobram poucas linhas, basicamente, equity income, outras despesas e imposto. Quase todo mundo está chegando num número maior do que o ponto médio de R\$ 16,0 bi que vocês indicam no guidance formal. Vocês estão esperando algum crescimento muito forte, ou na linha de outras despesas, ou de repente a margem não está no ponto médio. Tem alguma linha que talvez não esteja no ponto médio ou você está sendo mais conservador no guidance de lucro que explique essa divergência que a gente tá chegando quando a gente faz o guidance linha a linha e o guidance de lucro absoluto?

DANIEL MARIA – Perfeito, Tiago, obrigado pela questão. Tiago, tem dois itens que na verdade eles estão indiretamente modelados aqui no guidance, que é a questão do equity income, que parte dele você consegue capturar no guidance das empresas que nós temos participação. E a questão de outras despesas, como você mencionou. A gente vem até sinalizando nos últimos trimestres que nós estamos num trabalho de verificação, de antecipação de alguns temas relacionados às provisões com questões de risco legal, basicamente, e nós vínhamos sinalizando que essa linha tende a ser um pouco mais alta e talvez a melhor forma pra você modelar é olhar pros últimos trimestres e replicar isso. Isso logicamente, tem determinado momento que tem uma inflexão que a gente acredita, a gente entende que ela acontecerá em 2019. Então esse é um item que você não tem diretamente no guidance e impacta diretamente o lucro líquido ajustado.

TIAGO BATISTA – Não, perfeito. E eu posso fazer mais um follow-up em relação ao guidance? Coisa rápida, sobre a parte de provisão. A minha dúvida é: se o NPL formation de vocês no último trimestre, foi algo como R\$ 3,3 bilhões em NPL formation, e seu guidance de provisão, o ponto médio, está falando aqui, de R\$ 13,0 bi. Se imaginar que a recuperação vai continuar ali em torno de R\$ 6,0 bilhões, igual foi no ano passado, estava falando que você vai fazer uma PDD bruta de R\$ 19,0 bi para chegar nesse ponto médio de 13. A minha dúvida é: vocês esperam fazer uma provisão bruta bem acima do NPL formation? Vocês esperam que o NPL formation suba desse nível do 4T? Lá atrás, alguns anos atrás o NPL formation era até menor do que o nível atual. Eu queria só conseguir fazer um link aqui, como vocês imaginam que vai evoluir o NPL formation e provisão? Me pareceu um pouco conservador o guidance de provisão de vocês, embora tenha implícito uma queda importante de nível. Se a gente imaginar que o NPL formation não sobe, me parece conservador este número.

DANIEL MARIA – Perfeito, Tiago. Bom, Tiago, eu acho que esse ponto está totalmente vinculado com aquele movimento de mudança de mix de carteira que a gente tem mencionado. Isso também está vinculado à velocidade na qual acontecerá essa mudança no mix de carteira. Lembrando que a gente prevê uma redução do large corporate e aí essa redução do large corporate é simplesmente por a gente atender esse agrupamento de clientes com o mercado de capitais.

Você tem uma demanda grande no mercado de capitais, a gente tem uma parcela representativa da nossa carteira com esse grupamento de clientes e a gente prevê sim uma migração ao que operações que tem uma provisão menor elas vão para o mercado de capitais. Esse é um efeito. O outro efeito é que nós estamos rebalanceando, digamos, a relação risco/retorno na nossa carteira. E isso significa algum aumento de risco, mas compensado pelo aumento, muito acima do aumento de risco, da receita. Então, esse é um dos movimentos que tem que ser capturados que é difícil você modelar olhando para o passado, como esse negócio vai acontecer no futuro. E a velocidade na qual isso vai acontecer depende da velocidade na qual essa mudança de mix acontecer.

TIAGO BATISTA – Não, perfeito. Obrigado.

OPERADORA - Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1.

Nossa próxima pergunta vem do senhor Gabriel da Nóbrega, do Citibank.

GABRIEL DA NÓBREGA - Oi gente, muito obrigado pela oportunidade. Eu queria conversar um pouco mais sobre o guidance também. O que pegou minha atenção é que eu acho que talvez vocês poderiam estar sendo um pouco conservadores na parte de crescimento de carteira, tá? E aí aqui eu queria entender se vocês realmente estão sendo mais conservadores, se nesse número vocês já incluem uma possível aprovação da reforma da previdência e, dado que talvez a gente possa ver uma demanda de crédito maior após algumas reformas que acontecerem nesse ano, vocês acham que poderia ter uma revisão desse guidance pra cima? Obrigado.

DANIEL MARIA – Gabriel, eu diria o seguinte: talvez tenha que colocar em perspectiva o nosso guidance até mesmo quando você compara com os pares. Primeiro que a estrutura da nossa carteira é diferente, nós temos 1/3 aproximadamente da nossa carteira que vem do agronegócio, que ninguém tem. Um outro ponto é que a nossa participação com o segmento large corporate, ela é maior em relação aos nossos pares, então a gente tem esse movimento que acontece. Por isso que talvez a melhor forma de olhar para isso é, se nós olharmos o segmento de pessoa física crescendo 7,0%-10%, e até dando um soft guidance, chamando negócios de varejo, que seria pessoa física mais MPE, é razoável você pensar num crescimento na casa dos 10,0% para 2019. Vem

muito alinhado com o que você tem escutado. Essa é uma forma de você tentar normalizar e tentar comparar coisas comparáveis, você vê um número muito alinhado. O nosso cenário é que a reforma da previdência vem. Olhando para a carteira de varejo, eu acho que está muito consistente com o cenário que nós estamos colocando, né? Nós não estamos em condições de discutir guidance até mesmo porque a gente tem que ver como que o mercado reage. Nós estamos muito, na nossa visão está muito coerente com a forma que a gente está vendo e até mesmo em linha com o que a gente tem visto nas outras instituições quando você separa essas linhas específicas.

GABRIEL DA NÓBREGA – Está ótimo, ficou muito claro. Se me permite mais um follow-up com relação ao guidance de vocês também. Especificamente na parte de renda de tarifa, se a gente pega esse, o ponto médio do guidance mostra uma aceleração contra o que vocês tiveram em 2018. Se vocês poderiam só falar um pouco aqui das estratégias que vocês vêm implementando pra fazer um maior cross selling dos seus produtos dentro do banco, ajudaria bastante. Obrigado.

DANIEL MARIA – Lógico. Eu acho que tem uma combinação de fatores. O primeiro deles, que certamente pesa muito para isso, é a questão do mercado de capitais. Como eu falei, nós nos preparamos, fizemos uma reestruturação, uma mudança, mais foco no nosso banco de investimento, isso focando pras grandes empresas e praquelas empresas que acessarão o mercado de capitais. A gente vê um mercado mais dinâmico para 2019, então com certeza isso gera mais fees no mercado de capitais. Quando você vai pro varejo, isso está intimamente ligado com a nossa estratégia de atendimento. Quer dizer, a nossa estratégia é colocar a nossa força de vendas. Primeiro você dá ferramentas para a força de vendas, então, por isso que é importante você trabalhar os dados que nós temos e identificar, dar mais informação para os nossos gerentes no momento em que eles acionarem seus clientes e identificar o ciclo de vida, o momento que o cliente está para comprar os produtos, que isso é muito melhor do que um *cold call* para venda dos produtos. Então você passa a ser mais assertivo. O atendimento especializado, a ponto da forma que você coloca o gerente mais próximo do seu cliente, conversando com ele e aproveitando as oportunidades. Na nossa própria APIMEC lá, que nós fizemos em novembro, foi

feita uma apresentação de como a gente vê o modelo de atendimento e o atendimento especializado das agências. O objetivo de tudo isso é dar mais foco em vendas. E a gente vê sim possibilidade de monetizar mais a nossa base de clientes. Então, atendimento personalizado, especializado, foco e informação para que você aja de forma mais assertiva para varejo, e no caso de pessoas jurídicas eu acho que o caso que eu falei, de mercado de capitais, e a gente também vem olhando, por exemplo, a própria área de cartão de crédito, negócios com não correntistas, uma diversificação de negócio. O que você vê no movimento das nossas receitas é o movimento das nossas tarifas, é uma diversificação das nossas receitas.

GABRIEL DA NÓBREGA – Está ótimo, ficou muito claro. Muito obrigado pelas respostas.

OPERADORA - Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1.

Nossa próxima pergunta vem do senhor Lucas Lopes, do Credit Suisse.

LUCAS LOPES – Bom dia Daniel, obrigado pela oportunidade de perguntar. Eu tenho duas perguntas também. A primeira delas, eu queria que vocês comentassem um pouco sobre o híbrido. Vocês imaginam que dado esse *mindset* mais liberal do governo em algum momento vocês vão ter que devolver esse instrumento para o tesouro ou vocês contam com ele quando vocês fazem as projeções de capital? Já houve alguma sinalização, seja do tesouro, seja do novo CEO, do novo governo a respeito disso? E a segunda é sobre qualidade de crédito. A gente tem visto as safras mais recentes, tanto de pessoa física quanto de SME excepcionais. E falando um pouco de pessoa física, a safra de 2018 é melhor, inclusive, que a de 2017. Fora o macro que ajuda essas duas mais recentes, eu queria entender a que vocês atribuem essas safras, historicamente muito boas, se é mix, se é modelagem, e se a modelagem já está no estado da arte ou tem mais espaço para safras dos anos subsequentes continuarem a vir melhor, continuar melhorando. Obrigado.

DANIEL MARIA – Obrigado, Lucas. Seguindo as suas perguntas, o primeiro, com relação ao instrumento híbrido de capital, eu não tenho conhecimento de discussões sobre a devolução desse instrumento e o nosso presidente, inclusive, mencionou isso ontem na coletiva de imprensa. Também esse instrumento é

totalmente diferente dos outros. O nosso instrumento foi criado e está intimamente ligado com agronegócios. Então, esse é o primeiro ponto. E mesmo que, vamos criar cenários, mesmo que você pense numa devolução desse instrumento, certamente ele não ocorrerá de uma vez só, ele ocorrerá de forma faseada. Eu falei que nós geramos 100bps, em torno de 100bps de capital em termos de resultado e esse instrumento deve estar no máximo com impacto de 120-130bps de capital. Quer dizer, então, se você for pensar em cenários faseados, você vê que é possível, que comporta, então isso não é um problema. Mas só lembrar que esse instrumento é diferente dos outros, ele está intimamente ligado com a forma que você tem de financiamento de crédito rural. Então, esse é o primeiro ponto. O segundo ponto, que você fez, foi com relação à carteira de pessoa física, como estavam as safras. Efetivamente, as safras têm vindo melhores, a gente tem gerado safras melhores tanto em pessoas jurídicas como em pessoas físicas. É verdade que depois, principalmente depois desses picos e da crise, você sempre tem oportunidades para gerar melhores safras, então isso pode ser também um aspecto conjuntural. Questão modelo: modelo é uma coisa que a gente sempre refina, é processo natural de modelo e vem trazendo mais variáveis para esse negócio. A mudança de mix você bem lembrou. Essa mudança no mix começou a ser sentida no 3T, ela veio no 4T também e a inadimplência reagiu bem. Acho que a gente ainda não tem o histórico para determinar comportamento, mas a gente está acompanhando de perto isso e a gente está bastante, novamente, construtivo com relação à inadimplência.

LUCAS LOPES – Está ótimo, Daniel, obrigado pela resposta.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do senhor Eduardo Nishio, do Banco Plural.

EDUARDO NISHIO – Bom dia a todos, bom dia Daniel, obrigado pela oportunidade. A pergunta é em relação à inadimplência. Vocês conseguiram uma boa evolução. Olhando o histórico de vocês de inadimplência, ele sempre rodou abaixo do sistema, lá atrás em 2014 rodava 1,7%-1,8%, vocês estão ainda acima desse histórico mas já conseguiram rodar esses últimos trimestres abaixo da inadimplência do sistema. Eu queria saber até quando vocês acham que dá

para abaixar a INAD que está rodando em torno de 2,5%, o sistema é 2,9%, até quando vocês conseguem abaixar isso aí, se dá para rodar próximo aos patamares históricos baixos de 1,7%-1,8%, dado que vocês estão mudando o mix também e isso deve impactar do lado negativo aí a parte de inadimplência. Obrigado.

DANIEL MARIA – Tá ótimo. Obrigado Nishio. Bom, eu diria o seguinte: nós tivemos reduções significativas realmente da inadimplência, a contribuição veio muito da PJ pra essa redução. Eu diria que daqui pra frente a gente vê a inadimplência orbitando nessa região. Muito em função dessa mudança de mix que nós estamos falando. Eu falei, rebalanceamento entre risco e retorno. Ela pode cair um pouco? Pode. Mas dependendo da velocidade na qual a gente faça essa movimentação ela pode cair e depois voltar, como ela pode ficar um pouco mais estável. Então, por isso, que talvez a melhor sinalização para isso seria a INAD orbitando nesses números que você viu para o 4T.

EDUARDO NISHIO – Está bom, obrigado.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do senhor Luiz Fernando Azevedo, do Banco Safra.

LUIZ FERNANDO AZEVEDO – Bom dia a todos, bom dia Daniel. Minha dúvida é com relação ao guidance de despesa administrativa que parece que fica até um pouquinho abaixo da inflação. Eu queria saber, ele já contempla algum tipo de acordo relacionado à Cassi?

DANIEL MARIA – Tá ótimo. Obrigado pela pergunta. O nosso guidance, é verdade que nos últimos 3 anos a inflação foi de 10,0% e nós crescemos as despesas administrativas em 2,0%, quer dizer, o próximo passo fica mais difícil. Esse é um ponto. O segundo ponto é que 70,0% dos nossos custos vem de despesas administrativas e aí você tem um acordo de pessoal, desculpa, de despesa de pessoal e aí você tem o próprio acordo com a FEBRABAN que é a inflação mais 1%, então, 60,0% das suas despesas já crescem acima da inflação. Mas a gente vê possibilidade de administrar esses pontos. O caso específico da Cassi, isso é um tema que está em negociação. Então, eu diria o seguinte: se você aplicar a sinalização que nós demos no passado, comporta nesse guidance. É lógico que vai mais pra ponta superior. Agora, como esse

tema ainda está em negociação, é muito, seria inferência eu falar qualquer coisa. Então, talvez a melhor proxy que você tenha é olhar para aquela sinalização que nós tivemos no passado e replicar na modelagem.

LUIZ FERNANDO AZEVEDO – E aí, nesse caso, se o acordo sair no começo do ano seria mais pra cima do guidance e se demorar para sair acordo iria mais para baixo?

DANIEL MARIA – Exatamente. Ele ficaria mais, se ele sair amanhã ele fica mais para cima e à medida que ele sair talvez ele migre mais para o meio. Mais para baixo acho que é muito mais difícil, dado pelo próprio movimento da inflação e pelo próprio processo que nós fizemos nos últimos anos.

LUIZ FERNANDO AZEVEDO – Legal. E uma outra dúvida que eu tenho é: qual é mais ou menos a expectativa que você tem com relação ao resultado vindo de Previ? Teve a tragédia da Vale, acho que impactou bastante os principais ativos que a Previ tem em renda variável e como é que vocês estão enxergando um pouco o desenvolvimento dessa conta?

DANIEL MARIA – Bom, a questão específica de Previ, ou do atuarial, vamos falar assim, é um polinômio que tem diversas variáveis, dentre as quais os ativos e aí você tem a questão da Vale especificamente, por ser um ativo relevante. Você sabe que os ativos, você pega a posição em dezembro e junho, então, para considerar o preço da Previ você olha pra dezembro, e não o preço, não a movimentação que teve logo em seguida do evento. Esse é o primeiro ponto. O segundo, é o seguinte: isso vai ser reprecificado novamente lá pra junho, então a gente tem que ver dessa variável e das outras que são dependentes e independentes, como elas vão se comportar. Em terceiro lugar é que isso passa a afetar especificamente o capital depois que você consome o superávit e nós temos registrados R\$ 3,0 bi nos livros de superávit. Nós fizemos, no relatório de riscos que nós publicamos ontem, nós trazemos alguns cenários, só que é análise de sensibilidade, você congela todas as demais variáveis e considera só a movimentação de Previ. Ela tem a falha, não é falha, é fragilidade que você tem é que as outras também vão se mexer, mas talvez dê uma idéia de qual seria o potencial, sensibilidade desse aspecto para o atuarial.

LUIZ FERNANDO AZEVEDO – Está ótimo, obrigado Daniel.

OPERADORA – O senhor Carlos Daltoso, do Eleven Financial gostaria de fazer uma pergunta.

CARLOS EDUARDO – Bom dia, pessoal, obrigado por aceitarem minha pergunta. Tenho uma dúvida específica com relação à carteira MPE. Olhando aqui a carteira classificável, apresentou uma ligeira alta, ali a primeira dos últimos 15 trimestres. Como vocês estão vendo o ambiente concorrencial nesse segmento específico, o que provocou essa inflexão? É mais apetite ao banco ou o ambiente está melhor para concorrer, cenário econômico, e como é que esse segmento específico de micro e pequena empresa pode conversar ali com o guidance de pessoa jurídica da carteira de crédito?

DANIEL MARIA – Tá ótimo, Carlos Eduardo. Bom, esse caso específico da MPE ele tem uma série de combinações aí. Primeiro, as baixas. Essa carteira vinha se comportando desse jeito porque você tinha um determinado número de baixas que você vinha fazendo. As baixas vem se reduzindo e elas estão num nível normal, próximo ao normal. Então isso ajuda na sustentação da carteira. Isso a gente vem comentando nas últimas conferências. A segunda parte, na carteira MPE, que sempre foi um desafio é a mudança de mix. Porque você pode até notar que a participação, por exemplo, de investimentos, que é uma carteira mais longa, ela vem reduzindo, e ela vem aumentando a participação de recebíveis e capital de giro que tem uma característica mais curta. Então a gente está reduzindo a duração da carteira, logicamente você tem que desembolsar muito mais para manutenção da carteira. Mas a combinação desses fatores mostrou já um aumento, uma reação dessa carteira. Quando você entra na estratégia de abordagem, o Banco tem uma rede especializada de atendimento, ele trabalhou, vem trabalhando para que esse grupamento esteja mais próximo da clientela e para a originação dos negócios. Então a gente vê aspectos positivos da carteira reagindo em termos de desembolsos, das perdas caindo e de uma melhor inadimplência. A gente vê sim a carteira MPE reagindo muito melhor para 2019. Por isso que eu comentei que o ciclo de crescimento dessa carteira começou a partir do trimestre anterior e a gente vai ver reações melhores. E até uma forma de mostrar isso é aquele *soft guidance* que eu passei de varejo, que combina pessoa física e MPE, que a gente acredita que essas duas coisas juntas crescerão na casa de uns 10,0%.

CARLOS EDUARDO – Perfeito, pessoal, obrigada.

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

DANIEL MARIA - Obrigado a todos. Obrigado pelas perguntas. Obrigado pela atenção. E nós ficamos à disposição para quaisquer outras questões que apareçam daqui pra frente. Um abraço e bom dia, e bom final de semana.

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