

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 3T20
Bradesco
29 de outubro de 2020**

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no terceiro trimestre de 2020. Esta teleconferência está sendo transmitida pela internet, no site de relações com investidores do Bradesco, no endereço banco.bradesco/ri, onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para *download*. Informamos que há tradução simultânea para o inglês. Todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando “*0”. Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria, bem como em informações atualmente disponíveis para a Organização. Considerações futuras não são garantias de desempenho: envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Agora, passo a palavra ao senhor Leandro Miranda, Diretor Executivo e Diretor de Relações com Investidores.

Leandro Miranda:

Bom dia a todos, bem-vindos à nossa conferência de resultados referente ao terceiro trimestre de 2020. Contamos com a presença dos senhores Octavio de Lazari Júnior, nosso Diretor Presidente; André Rodrigues Cano, Diretor Vice-Presidente e CFO; Vinicius Albernaz, Diretor Presidente da Bradesco Seguros; Moacir Nachbar, Diretor Executivo e o Carlos Firetti, Diretor de Relações com Mercado. Com a palavra o nosso Presidente, Sr. Octavio de Lazari Junior.

Octavio de Lazari Junior:

Obrigado Leandro.

Muito bom dia meus amigos e minhas amigas. É um prazer estar com vocês novamente, né. Passou rápido. Espero que todos vocês estejam bem. Começando a nossa conversa aqui.

Ao longo do 3º trimestre, nós observamos uma evolução no processo de reabertura da economia e o retorno, lógico, que ainda com muitas restrições, de algumas atividades cotidianas em várias regiões do Brasil.

No Bradesco nós continuamos praticamente todos em home office, cerca de 95% dos funcionários de departamentos e empresas coligadas. As agências continuam naquele processo de 50%, em sistema de rodizio. E como já dissemos no trimestre anterior funcionamos muito bem e com alta produtividade colocando sempre a saúde das pessoas e clientes como prioridade número 1 de todas as nossas decisões.

Avançamos muito nestes quase 6 meses desde o início da pandemia. Implementando em uma velocidade até pouco tempo atrás, inimaginável pelas mudanças que foram feitas, novas soluções que deixaram ainda mais completa a oferta de serviços digitais aos nossos clientes.

Além disso, a gente focou em suprir aos nossos clientes as soluções financeiras para que eles continuassem a sua caminhada para atravessarem essa crise. A procura por prorrogações praticamente não existe mais (em abril nós prorrogamos, para se ter uma idéia, em abril lá no auge, nós chegamos a prorrogar R\$32 bi em contratos e agora em setembro não passou de R\$1 bi). Vamos mostrar detalhes disso mais a frente. Intensificamos também o reperfilamento das dívidas dos nossos clientes para adequação dessas dívidas a sua capacidade de pagamento e oferecemos um grande volume de linhas, de novas linhas de crédito relacionadas aos programas emergenciais.

Continuamos a ver no terceiro trimestre uma recuperação da economia, com retomada pequena, tímida do emprego, o que sugere uma aceleração do PIB. Nossa expectativa para 2020 é de uma queda de 4,5%, mas muito melhor do que aquele cenário que víamos no momento da divulgação de resultados lá do primeiro tri.

Apesar da expectativa de redução do auxílio emergencial, os juros deverão seguir baixos e o crédito tenderá a apoiar a economia. Além disso vemos as exportações e o agronegócio brasileiro ajudando o desempenho da economia.

Acreditamos que a economia irá se reabrir de forma mais plena em 2021 e isso certamente ajudará na retomada.

Durante a pandemia um grande volume de recursos foi poupado, o que também ajudou em nossas captações. Consideramos que isso limita o risco de inadimplência e compensará parte do fim do auxílio emergencial.

O auxílio emergencial pago às famílias sem renda foi fundamental, é fato. Mas temos que reconhecer também que o Brasil gastou mais que outros emergentes nessa pandemia. Desta forma, cuidar das contas públicas será crucial para não interromper a retomada em 2021.

Indo para a página 3 agora, entrando direto nos resultados. Nós tivemos no terceiro trimestre um lucro líquido de R\$5,031 bilhões, um crescimento de 30% no trimestre na comparação anual, mas ainda obviamente 23% abaixo do mesmo período de 2019. O ROE no trimestre foi de 15,2%, uma boa evolução frente ao segundo trimestre, que foi de 11,9%, mas ainda bem inferior ao nível pré pandemia. Acreditamos que nosso ROE deve continuar melhorando, considerando que não tenhamos nenhuma piora significativas na evolução da pandemia e a economia continue na sua trajetória de recuperação. Nossa carteira de crédito cresceu 0,5% no trimestre com bom desempenho das PMEs e das pessoas físicas, e uma redução que é natural em grandes empresas. O capital nível I apresentou um bom crescimento de 40bps atingindo 12,9%, já se aproximando do nível que tínhamos lá no quarto trimestre de 2019.

Indo para a página 4, mostramos a evolução de algumas linhas de resultados e do patrimônio. Destacamos a evolução da margem, com um crescimento de 3,5% ano/ano apesar de vários fatores como redução do cheque especial, menor na utilização do cartão de crédito, linhas que foram destinadas às pequenas e médias empresas, linhas com funding do governo que têm spreads menores, mas também tem uma boa cobertura de inadimplência, o que sugere que nós teremos praticamente nenhuma PDD ou baixíssima PDD por conta dessas linhas, mas elas afetam significadamente a margem. Na comparação com o trimestre anterior a redução foi de 8,0%, pois a Margem financeira no segundo trimestre foi muito forte devido ao resultado com o mercado acima da média. Além disso, vale destacar a despesa de PDD, que apresentou uma redução de R\$3,3 bilhões no trimestre. Detalharemos essas linhas nos próximos slides.

Falando agora sobre a página 5 mostramos que nossas captações de depósitos continuaram a evoluir muito bem. Tivemos um crescimento no trimestre de 3,6% no total de recursos captados de clientes e um crescimento de 35% nos últimos 12 meses. Nossa carteira de crédito hoje representa 81% do total de captações. Portanto uma posição muito confortável. Esse bom desempenho das captações pode ser explicado também pelo flight to qualit de clientes para depósitos e investimentos do Bradesco no início da pandemia e também de uma migração de investimentos em fundos DI para outros tipos de aplicação.

Na página 6, nós mostramos a carteira de crédito expandida que cresceu 0,5% no trimestre e 11,7% nos últimos 12 meses. Quando olhamos a composição do crescimento, vemos um desempenho forte das pequenas e microempresas, impulsionadas pelas linhas de auxílio emergencial (que contam com um percentual de garantia que o governo norteia). Maior parte desse crescimento nas PMEs se deveu a essas linhas de crédito emergencial e o bom crescimento também em

peças físicas onde crescemos em praticamente todas as linhas com exceção do crédito pessoal que era natural e esperado porque no início da pandemia nós apertamos um pouco os nossos modelos de crédito que era absolutamente necessário. As linhas de rotativos e cheque especial e cartão também têm sido menos consumidas. Para vocês terem uma idéia em dezembro de 2019 nós fechamos o cheque especial com a utilização de R\$ 4bi e duzentos e hoje essa utilização é de R\$ 3bi e duzentos, ou seja R\$ 1 bi a menos. Então os clientes estão usando menos essas linhas. As linhas de cartão de crédito tanto de *revolving* quanto as linhas de financiamento de parcelamento também se reduziram. As linhas de grandes empresas encolheram de forma importante neste trimestre, era natural uma menor procura por clientes que priorizaram o mercado de capitais, e uma boa parte desses clientes grandes empresas, tomaram essas linhas no primeiro e segundo tri, parte deles já pagando pelo excesso de capital de giro que tomaram no início e na disposição continua que nós temos também é uma das razões para a gente buscar uma melhoria de margem, ou seja, melhorar nossos spreads nas operações com as grandes empresas.

Indo para página 7 destacamos que o banco já desembolsou R\$26 bilhões em linhas de programas emergenciais criados pelo governo, BNDES e o Banco Central. E essas linhas que concentram maior volume são o FGI e as linhas que usam como funding o compulsório da poupança.

Na página 8, falando sobre provisão, nós continuamos a reforçar o nosso provisionamento, contudo em bases bem menores neste trimestre, naturalmente ainda fazendo provisões acima dos níveis pré pandemia, mas já reduzindo esse valor para o menor nível do ano. Temos aí cerca de R\$ 11.4 de provisões somente para cenário econômico adverso. O cálculo dessas necessidades todas de provisão segue nossa modelagem de perda esperada. Nossa despesa com PDD expandida atingiu R\$5,6 bilhões no trimestre ou 3,4% da carteira. Totalizamos nos 9 meses de 2020 R\$21,2 bilhões em despesas de provisão, comparado com R\$14,4 bilhões em todo o ano de 2019. O total de provisões em nosso balanço atingiu R\$45 bilhões, ou seja 9,2% da carteira de crédito mostrando sim a robustez e suficiência das nossas provisões mesmo em cenários mais adversos. É verdade que mantemos uma postura conservadora, mas poderíamos dizer que se forem mantidas as tendências atuais nós deveremos apresentar uma nova redução nas despesas com provisões no quarto trimestre.

Na página 9. Nós continuamos a apresentar uma melhora importante no indicador de Inadimplência de 90 dias e estabilidade na inadimplência curta. Vemos a maior parte de nossa carteira de crédito apresentando um bom comportamento em termos de qualidade. Não podemos deixar de reconhecer que os indicadores de NPL também estão afetados pelas renegociações de crédito. Acreditamos hoje que o pico da inadimplência da crise atual ocorrerá em parte no primeiro, segundo até o terceiro trimestre do ano que vem. Nossas expectativas em relação a qualidade de crédito melhoraram muito, portanto acreditamos que esse pico pode ter níveis até mais baixos que os verificados na crise de 2015/2016. Isso certamente está condicionado

à concretização das nossas expectativas atuais e que não ocorram novas paralizações da economia e/ou reincidência da doença.

Indo para página 10, falando sobre o nosso o NPL Neste trimestre nós tivemos novamente uma baixa formação de NPL, também impactada pelas prorrogações e pelas renegociações, mas nós temos muito boas notícias como vamos destacar logo a frente.

Na página 11 apresentamos o índice de cobertura. Com a nova queda do índice de NPL e o crescimento no estoque de PDD o índice cobertura de 90 dias continuou a crescer atingindo praticamente 400%. Considerando a abertura por segmento verificamos expansão da cobertura em todos segmentos, exceto naturalmente na carteira de grandes empresas. Em um conceito de cobertura expandida, onde incluimos a carteira renegociada ao NPL 90 dias a cobertura também se mantém praticamente estável.

Na página 12, até em nome da transparência a gente traz uma nova informação bastante importante, que traz uma visão bastante adequada do comportamento muito positivo dos créditos prorrogados, inclusive muito melhor do que poderíamos imaginar lá no começo da pandemia, de quando a gente conversou no primeiro trimestre. No segundo tri, o total prorrogado atingiu R\$61 bilhões, sendo que R\$39 bi representavam créditos que os clientes já tinham realizado o primeiro pagamento em dia após o término da carência. Nós tínhamos ainda R\$21 bi que estavam em carência e o atraso era apenas de R\$1 bi. Ao final de setembro, a nossa carteira de prorrogados foi de R\$73 bi, R\$54 bi já tinham retornado ao pagamento normal absolutamente em dia, e R\$18,3 bi somente ainda estavam com carência vigente e desses R\$1,1 bi estava em atraso. Então um volume de atrasos pequeno em relação ao volume que foi prorrogado. Para outubro teremos mais R\$9,2 bi saindo da carência, em novembro mais R\$6,7 bi e a partir de dezembro apenas R\$2,4 bilhões. Com as informações que possuímos hoje e o comportamento dos pagamentos que aconteceram, temos confiança que a qualidade de crédito dos clientes que ainda sairão da carência também vai ser muito boa. Então a gente precisa destacar isso, dos R\$74 bi que foram prorrogados R\$54 bi já voltaram ao pagamento em dia e só temos mais R\$18,3 bi em carências vigente que deverá ter o mesmo comportamento de pagamento dos outros R\$54 bi. Isso nos dá o devido conforto de que fizemos provisões mais que suficientes para enfrentar esse cenário adverso, né!? Corroborado por uma carteira prorrogada que tem uma qualidade muito boa como vocês podem observar do lado esquerdo, 92% de clientes que não tem atraso nos últimos 12 meses, 70% tem garantia real, 94% tem risco de AA até C e esses clientes têm em média 3 anos de relacionamento com o banco.

Também para complementar essa informação, nós mostramos a carteira renegociada, na página 13. Essa estratégia de continuar apoiando os clientes neste momento delicado, portanto reperfilando as dívidas dos nossos clientes. A nossa carteira de créditos renegociados cresceu no trimestre R\$4 bilhões de reais, basicamente por clientes que preferiram não prorrogar as parcelas, mas sim

reperfilar seus créditos com prazos mais alongados. Isso é um trabalho quase *one-to-one*. Precisamos contatar os clientes e eles optaram (não adianta ficar prorrogando porque na minha situação, eu preciso de uma situação diferente de reperfilamento de dívida), e aí a gente reperfilou com prazo maior, com carência, colocando garantias. Mas importante destacar, que essa carteira renegociada possui um alto nível de provisões. A PDD dela representando 61,7% da carteira e a nossa carteira renegociada, principalmente essa última carteira, 63% das renegociações no trimestre, possuem atraso menor que 90 dias, ou seja, clientes que estavam com sua vida normal, por isso também essa inadimplência acima de 90 dias da carteira renegociada deve ir de 11% para 5,9%. Então uma carteira que é formada por clientes de boa qualidade e, portanto, nós devemos ter uma perda nessa carteira menor do que aquela que nós tínhamos na carteira renegociada tradicional.

Mudando agora para a Margem Financeira, na página 14. Ela apresentou uma queda no trimestre de 8,4%. Isso se deveu principalmente a redução da margem com o mercado que havia sido muito acima da média no segundo tri e também uma redução da margem com clientes em função do ainda baixo uso das linhas que têm *spreads* melhores, como os rotativos (PF e PJ) e do crescimento das linhas dos programas emergenciais. Na comparação anual continuamos com crescimento 3,5% na margem total, sendo crescimento de 2,3% na margem com clientes, apesar do Cap do cheque especial, menor utilização do cartão de crédito que começou lá em janeiro de 2020.

Nós vemos a margem com o mercado permanecendo com o um bom desempenho ao longo dos próximos trimestres. A margem com clientes vai reagir ao crescimento do volume com mix mais favorável. É oportuno destacar nessa tela, que esse menor nível de NII e de NIM, ele está muito ligado a essas linhas do governo com menores *spreads*, mas como eu disse, que ele tem um bom nível de cobertura. Então apesar do *spread* menor, nós deveremos ter PDD menor ou perda muito pequena. Além disso a limitação do cheque especial, a não utilização pelos clientes como eu disse para, senhores e senhoras que caiu de 4,2 para 3,2 de saldo de utilização do cheque especial. E o cartão de crédito, um menor volume de rotativo, de parcelamento, mas isso é uma situação momentânea, mas a vida vai ter que voltar ao normal. Aliás, já está voltando ao normal. A gente observa isso. Então a tendência desses indicadores é de plena recuperação.

As receitas de serviços, na página 15, essas apresentaram uma recuperação no trimestre em função da melhora da economia. Na variação trimestral, ainda temos um desempenho negativo das operações de crédito. Foi impactada pela redução da originação em linhas com tarifas de contratação, sobretudo na pessoa jurídica. Esse crescimento da PJ, sobretudo das PMEs, é muito mais explicado pelo crescimento das linhas emergenciais que não têm tarifas, diferentemente de linhas de capital de giro, de rotativo de PJ que têm tarifas, mas isso certamente se recuperará. Na comparação anual destacam-se positivamente as linhas de receitas de Banco de Investimento e Corretagem. Por outro lado, apesar da recuperação no trimestre, ainda estão caindo linhas importantes como Cartão e Administração de Recursos.

Os cartões, como eu expliquei, devido a queda do volume de transações na comparação anual e em Administração de Recursos devido à uma redução da taxa de administração de fundos de renda fixa e também migração de recursos destes fundos para outras aplicações como CDB. Esse efeito encobre a boa melhora que temos tido no Mix, com expansão em fundos de ações, multimercados, Fund of Funds e Fundos Espelhos de gestores independentes.

Falando agora de despesas, um item crucial, na página 16. Nós continuamos a apresentar um muito bom, um ótimo desempenho de custos e eles vão melhorar ainda mais no quarto trimestre, no ano de 2021. Na comparação anual vemos a dimensão do ajuste de custos que estamos fazendo. Temos uma queda das despesas administrativas de 7,9% considerando apenas o trimestre e 3,3% considerando os 9 meses. As despesas com pessoal caem 13,3% no trimestre e 7,6% nos 9 meses. Considerando as despesas totais, já incluindo outras, apresentamos uma queda de 5,7% na comparação do trimestre e queda de 3,9% para os 9 meses. Estamos realizando um importante ajuste de custos no banco nesse momento que deve permitir, certamente permitirá, uma redução dos custos em termos nominais, já no último trimestre de 2020 e de 2021 para cima, a gente captura essa redução que estamos fazendo totalmente. Para fazer frente aos custos esperados para toda essa implementação deste ajuste que foi colocado em prática, nós realizamos no trimestre uma provisão não recorrente para reestruturação que envolve rescisão, rescisão de contratos de alugueis, funcionários, reestruturação no valor de R\$879 milhões.

Indo para página 17, nós mostramos alguns detalhes desses ajustes ou de parte desses ajustes que estamos promovendo em nossa rede de agências. Já estávamos engajados em um ajuste importante desde o início do ano, mas este movimento foi muito aprofundado com a aceleração da tendência de digitalização dos clientes e redução do uso de caixa das agências, do *home office*. Teremos uma redução do número total, neste ano de 2020, de 1100 agências, sendo que 700 delas devem ser convertidas, já uma boa parte convertida, vocês podem observar nos números em Unidades de Negócio e mais de 400 delas serão encerradas neste ano. Estimamos que nas conversões em formatos menores, como essas do lado esquerdo acima, em que nós temos uma agência *hub* que faz todo tipo de atendimento para os nossos clientes e várias agências satélites 4,5,6 ou 7, depende do número de agências. Essas agências que chamam de unidades de negócios, elas estão vinculadas a essa agência, mas ela não tem custos de carro forte, custos de tesouraria, custos de vigilância e 100% do quadro está voltado para negócios e não para atividades de *back office*. Então nós estimamos ou constatamos que a redução de custos para essas unidades de negócios é de 30% a 40% de uma unidade normal. Até agora nós já encerramos 683 pontos, sendo 163 fechadas e 520 já convertidas em unidades de negócios.

Indo para página 18, falando um pouco dos negócios, uma parte dos negócios em aceleração, temos no Bradesco uma série de negócios que acreditamos que merecem destaque pela importância estratégica que possuem. Então a gente pode observar o app do banco, fazendo a captura de abertura de contas. Nesse ano já foram quase

de 700 mil contas abertas, com *churn* muito pequeno, certamente abriremos mais de 1 milhão de contas neste ano através do app do banco. Além disso, o next já atingiu 3,2 MM contas e certamente chegará no final do ano com 3,7 MM contas. A Ágora já está com 490 mil clientes, operando na sua corretora. Lançamos recentemente o Bitz, que é um negócio importante, estratégico, especialmente para aqueles clientes que tem algum problema ou dificuldade ou restrição para abrir uma conta corrente normal no banco. Ele pode ter essa nossa Carteira Digital, complementa a nossa oferta de produtos e serviços e já adquirimos uma empresa para complementar o Bitz, que chama Dindin. Outras aquisições estão pela frente. Destacamos também uma série de negócios com nossos bancos especialistas. A Losango especialista nas operações de crédito rural, desculpe de crédito pessoal, de crédito consignado. A Bradesco Financiamentos, em financiamentos de veículos, atingindo mais de R\$34 bilhões de carteira de crédito. A Bradesco Consórcios que é uma empresa muito enxuta, com mais de R\$ 80 bilhões de cartas de crédito, gerando mais de R\$1 bilhão de resultados. Esse ano superará mais de R\$ 1 bilhão de resultado, que traz por equivalência para o Bradesco. Finalizamos agora a aquisição, estamos finalizando a aquisição, saíram as últimas aprovações do nosso banco nos Estados Unidos BAC Flórida Bank que estamos fazendo closing agora. Mesmo mantido, nosso time já está atuando lá e certamente trará equivalência para o Bradesco e finalizando o acordo que fizemos com o JP Morgan para transferência das suas atividades de Private Banking no Brasil para o Bradesco. Já contatamos quase todos os clientes. Tem R\$ 21 bilhões lá em AUM. Uma parte considerável disso, certamente virá para o Bradesco. Estamos mantendo os grandes talentos que temos lá, *bankers*, especialistas que também irão compor o nosso private banking aqui no Bradesco.

Passando agora, falando na nossa seguradora, na página 19. O desempenho da Seguros que continua sendo pressionado principalmente pelo financeiro, principalmente devido ao cenário de juros baixos e IGP-M elevado (são índices que corrigem os títulos usados em nosso ALM). Por outro lado, no resultado operacional de seguros, tivemos uma redução no trimestre em função da maior sinistralidade. Era esperado que ela cresce um pouco em relação ao primeiro e segundo tri, mas mesmo assim tivemos um crescimento de 3,8% na comparação anual. A sinistralidade cresceu um pouco também em Vida, onde nós demos cobertura para aqueles casos de Pandemia, até por uma questão humanitária. Em seguro saúde houve um aumento da sinistralidade, mas também ficando em baixos patamares verificados no mesmo período de 2019 (84,6% no terceiro trimestre de 2020 contra 87,9% no terceiro trimestre de 2019). Nesse trimestre nós fizemos mais R\$151 milhões de provisão para cenário adverso, totalizando nos 9 meses de 2020 mais de um bilhão e duzentos de provisões. Portanto estamos bem confortáveis com as provisões também da seguradora. Mas gente deve destacar que mesmo que com toda essa limitação imposta pela pandemia de maior dificuldade em contatar os clientes, agências trabalhando com carga reduzida de pessoas. Estamos com o faturamento em prêmios de R\$55 bi nos 9 meses de 2020, contra R\$56 bi de 2019. Portanto praticamente é o mesmo faturamento, com redução de R\$ 1,9, o que dá tranquilidade que a gente vai conseguir recuperar bem o faturamento da seguradora.

Indo para página 20, falando de capital e liquidez. O índice de capital do banco continuou evoluindo positivamente. Tivemos um aumento no trimestre de 30 bps no capital principal e de 40 bps no Tier 1. A principal fonte de geração de capital foi o lucro retido no trimestre que nós fizemos.

E como destaques finais, queria trazer para as senhoras e para os senhores aqui, na página 21, que obviamente a gente prefere não retornar a um guidance oficial, até porque não faz mais sentido, nós já estamos em novembro, mas nós trazemos novamente a exemplo do trimestre anterior algumas expectativas sobre como o restante do ano deverá se comportar. Nós acreditamos que a nossa carteira de crédito vai crescer um pouco mais que o mercado em 2020. A Margem Total que anteriormente acreditávamos que cresceria em linha com a carteira vai crescer um pouquinho menos, mas ressaltando que a carteira de crédito vai crescer mais do que a gente esperava. As Receitas de Serviços continuarão pressionadas pelo cenário econômico, mas vai apresentar um crescimento que é sazonal no quarto trimestre. O Resultado de Seguros continuará pressionado pelo menor resultado financeiro por conta das baixas taxas de juros e do comportamento dos índices de inflação, mas como eu falei recuperando o faturamento. Como mostramos estamos realizando um reajuste estrutural, profundo de custos importante no banco. Conforme dissemos no trimestre passado esperamos queda dos custos nominais em 2020 e 2021. Além disso continuaremos buscando obviamente oportunidades para o futuro. Em relação as despesas de provisão, nós esperamos uma redução adicional agora no quarto trimestre números também menores em 2021 na comparação com 2020. Até porque os nossos modelos de perdas esperadas vêm sinalizando isso e a boa performance da carteira prorrogada também nos dá essa convicção. Agora para 2021 obviamente nós ainda estamos em processo de conclusão de todo o orçamento, mas considerando que não tenhamos uma piora significativa da pandemia, até porque estamos no *last mile* para termos uma vacina definitiva para esse mal que aflinge a todos nós. Nós temos hoje uma visão bem mais construtiva. Então, assim, apesar de ainda não termos fechado esse orçamento como eu falei, mas considerando as expectativas para 2021, e assumindo um cenário, onde nossas projeções para economia de fato se materializem, uma queda de PIB de 4,5% agora em 2020 e crescimento do PIB 3,5% para 2021, como direcionadores gerais, nós poderemos dizer que o nível de resultado do banco em 2021, tende a retornar para os patamares próximos que verificamos em 2019. As despesas de PDD em 2021, devem ser de magnitude semelhante às realizadas em 2019, já que de acordo com a nossa modelagem por perdas esperadas, nós antecipamos esse provisionamento agora em 2020. Os custos totais certamente caem, sem dúvida nenhuma, caem em termos nominais em relação a 2020. A carteira de crédito cresce acima do mercado, a projeção atual para mercado em 2021 é de 8%. A gente deve crescer acima disso. Com relação a margem financeira, como já dissemos anteriormente, mas eu faço questão de enfatizar- ela foi impactada por menores *spreads* nas linhas que vieram do governo, principalmente porque nós fizemos essas linhas para PMEs onde a gente tem margens menores e *spreads* menores nessas linhas, mas vai ter perdas menores, então isso deve se compensar de alguma maneira. A menor utilização de cheque especial, o *gap* que foi colocado lá, o aperto que nós fizemos nos modelos de crédito

score, era natural que fizéssemos isso, a baixa utilização, menor utilização do cartão de crédito, tanto do menor volume da utilização como menor volume de rotativos de parcelamento. Toda via como eu disse, a vida voltará ao normal. Está voltando ao normal. Então a tendência de todos esses indicadores é de recuperação. A receita de serviços está naturalmente pressionada. Todavia os ganhos de escala que estamos implementando, como a gente falou, sobre a abertura de contas pelo app, crescimento do Next, crescimento da base de clientes na Agora, equivalência que fazemos das nossas empresas ligadas, de seguros, a previdência, ganhos que trazemos por equivalência também da nossa empresa de Consórcio, o BAC vindo agora. Mais o AUM a nas operações de clientes do Corporate Banking. Então isso tudo nos dá uma certeza de que teremos ganho de escala e novos produtos que vão compensar.

E antes de finalizar, eu queria convidar-los, reinterar o convite do Bradesco Day, que vai ocorrer de forma virtual, no dia 10 de novembro. Os detalhes estão todos lá no site do nosso RI.

Muito obrigado pela atenção das senhoras e dos senhores e passamos agora para a seção de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Participantes da conferência com áudio em português poderão fazer suas perguntas. Demais participantes permanecerão em modo de escuta. Para fazer uma pergunta, por favor digitem asterisco 1, e para retirar a pergunta da lista, digitem asterisco 2. Nossa primeira pergunta vem de Jörg Friedman, do Citibank.

Jörg Friedmann:

Muito obrigado pela oportunidade de fazer perguntas, tenho duas perguntas. A primeira é entender um pouquinho mais esse nível de provisão que vocês estão trabalhando, ficou muito claro na mensagem do Octavio, que a gente deve esperar uma queda, não só no próximo trimestre, mas no ano que vem. Agora, eu queria entender também, dado esse conforto, principalmente com a carteira prorrogada e esse nível de provisionamento que o banco atingiu, 9,2% de reservas por carteira total, por que o banco ainda constituiu 2,6 bilhões de reais de provisões adicionais para cenário adverso nesse tri? E também, se a gente deve esperar reversão de provisões a partir dos próximos trimestres. E a minha segunda pergunta está relacionada a nível de dividendo, porque o banco já atingiu esse tier one de 12,9%, 11,8% de capital principal, e a gente está falando, durante essa conferência telefônica, sobre a melhora de cenário esperada. Nesse sentido, após o final dessas restrições de pagamentos de dividendos pelo Banco Central, o que a gente pode esperar para 2021 de payout, algum dividendo extraordinário para o próximo ano? Muito obrigado.

Octavio de Lazari Jr.:

Oi, Jörg, bom dia, obrigado pela sua pergunta, é um prazer falar com você. Com relação aos níveis de provisão, quer dizer, nós complementamos, num nível bem menor agora no terceiro trimestre, as provisões, observando aquilo que os nossos modelos de perda esperada estão sinalizando. Quer dizer, apesar de uma boa notícia, que até surpreendeu acho que todos nós, inclusive vocês também, do bom desempenho do pagamento das operações prorrogadas, nós achamos que seria interessante a gente fazer um pouco mais tickets em alguns casos pontuais no banco corporativo, então fechamos 100% de provisão, então ficamos bem tranquilos com as provisões que a gente tem hoje, aquilo que os nossos modelos de perda esperada sinalizam. Por isso, até, a gente afirmou que a gente deve esperar menores níveis no quarto trimestre. Lógico que tudo isso vai depender dos cenários que a gente tiver pela frente. Com relação aos dividendos, Jörg, é lógico que esse ano nós temos uma limitação, imposta pelo Banco Central. Mas ao longo do próximo ano, se de fato a gente tiver uma melhoria de cenário, porque hoje o mundo todo está nervoso, por conta de uma reincidência da doença principalmente na Europa, um maior número de casos nos Estados Unidos. Mas se como eu falei, a gente tiver essa vacina, para ter as pessoas com tranquilidade, a economia voltando ao normal, e a expectativa do crescimento da economia mundial para o ano que vem é muito boa, certamente você vai ter o pagamento de dividendos num percentual muito maior para os nossos acionistas. Inclusive, se for o caso, até com reversões de provisão. Tudo vai depender de como o cenário se adequa. Essas provisões, como nós dissemos, e desde o começo, a gente as intitulou como provisões para um cenário econômico adverso. Se o cenário econômico deixar de ser adverso e os nossos modelos de perda esperada mostrarem ou sinalizarem que as provisões estão acima do que é adequado, lógico que a gente sempre tem um conservadorismo, a gente tem sempre um cuidado muito grande para manter o balanço do banco muito robusto, certamente isso se reverterá em pagamentos de JCP e dividendos para os nossos acionistas.

Jörg Friedmann:

Perfeito, muito obrigado pela resposta.

Operadora:

Nossa próxima pergunta vem de Thiago Batista, de UBS. Pode prosseguir.

Thiago Batista:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação à quando você olha na dinâmica de receitas para o médio prazo. Teve alguma grande motivação em termos do que vem de NII, o que vem de fee, o que vem de seguro, para vocês é óbvio

que a gente vai ver alguma mudança importante nesse breakdown de receita do banco? E a segunda pergunta é em relação a fee/opex. Quando pensa no Pix, você tem, por um lado o Pix, que obviamente pressiona um pouco seu fee, por outro lado você tem todo esse processo de segurar custo. Quando vocês olham as duas linhas conjuntas, vocês acham que a queda de custo, a queda de opex, vai ser suficiente para compensar a possível queda de receita com fee, com outras inovações na parte de fee? Não só em 21, mas pensando mais no médio prazo? Só queria fazer um último follow-up sobre a pergunta do Jörg, você comentou em dividendo. Tem chance de ter recompra? Eu sei que vocês não costumam ser ativos em recompra, mas é possível a gente ver recompra em 21?

Octavio de Lazari Jr.:

Thiago, muito obrigado pela sua pergunta. Aliás, foi muito bom você ter perguntado isso. Se eu ainda fosse te responder em uma palavra só, quer dizer, a redução de custo, a redução de opex, ela pode compensar os seus fees? Sim, pode. Agora, deixa eu dar um pouco de cor nessa resposta que eu estou dando para você. A dinâmica de receitas no futuro, num futuro próximo, vamos dizer assim, ela passa necessariamente por um aumento de receitas vindas, por equivalência destes negócios que estão crescendo dentro do banco – então, primeiro a seguradora, obviamente, como eu disse pra vocês, mesmo num cenário difícil, difícilíssimo de pandemia que a gente está vivendo, a gente está conseguindo a seguradora em 2019 ter praticamente o mesmo nível de faturamento, e ela vai aumentar esse nível de faturamento pela especialização das suas verticais, seja em saúde, seja em veículos, seja em previdência privada ou vida, que o índice de penetração é muito pequeno ainda no Brasil, quer seja por uma empresa de consórcios, que está estruturada já em voo de cruzeiro, adicionando mais de um bilhão de resultado por mês para o banco, a empresa de cartões idem, o Bitz, que está chegando agora, o Next, que provavelmente atinja o seu nível de maturidade e comece a trazer resultados, então tem uma série de... o BAC, que vai trazer um plano de equivalência por dólar, é pequeno, mas é em dólar, os negócios que nós temos agora com o JP, que trazem uma importante carteira de AUM de clientes que não só fazem investimentos, mas compram produtos, têm seguros, enfim. Então tem uma série de fees adicionais que virão de uma série de negócios que nós estamos desenvolvendo. Então o que eu diria para você? Que num curto espaço de tempo, esses fees ou essa dinâmica de fees desses vários negócios é que vão se modificando ao longo do tempo. O Pix pode ser um deflator destas receitas, por exemplo, de serviço? Eu acredito, sinceramente, que isso pode acontecer, mas de uma maneira muito marginal, porque as pessoas não vão sair, todo mundo, usando o Pix para transferir dinheiro em vez de usar TED ou DOC. As empresas não vão fazer isso através do Pix. Quer dizer, o Pix, assim como foi o SPB no passado, você lembra bem, ele tem uma curva de aprendizado, uma curva de maturidade para as pessoas usarem. Então, na medida que ele for sendo mais utilizado, outros negócios do banco, outras atividades, outros fees irão compensar. Agora, com relação a opex e esses fees, é absolutamente necessário – eu quero te dar um número aqui que eu acho que é importante, Thiago. Você tem esse número

no balanço, mas eu faço questão de destacar. Se você pegar o demonstrativo de resultado recorrente do Bradesco agora, você vai ver que a nossa margem financeira nos nove meses de 2020 foi de 46,5 bi, ou seja, o banco tem um faturamento muito bom. Grande, muito grande, é respeitável. E nós tivemos 46,5 bi contra 43 bi de 2019. Ou seja, mesmo neste cenário absolutamente adverso, a gente cresceu 3,2 bi de faturamento. Um crescimento de 7,3%. Agora quando a gente olha lá o lado das despesas, nós tivemos em 2019, 36,5 bi de despesa contra 35 bi agora, nos nove meses de 2020. Reduziu 4%, 1,5 bi a menos de despesa. Mas quando você olha os números nominalmente, quer dizer: 46,5 bi de receita contra 35 bi de despesa, a nossa estrutura de custos ela é grande, como é das grandes corporações. Então como diz o nosso presidente do conselho, Sr. Trabuco, nós temos que ter uma estrutura de custo, um custo de servir, adequado à nova realidade que as corporações vão enfrentar. Seja por conta da digitalização dos nossos clientes, um menor número de agências, funcionários voltados não para back office, mas sim para fazer negócios com os nossos clientes. Então é por isso que a gente tem convicção que o percentual de redução de despesas que nós estamos conseguindo trazer agora em 2020, e que ele vai se acentuar, agora no último trimestre do ano, nos três últimos meses do ano, que vocês vão ver assim que tiver divulgação de resultados, já tem um pequeno sinal, e vocês viram aí a redução que a gente conseguiu nesse ano já, ele vai ser implementado no seu esplendor, ou capturado no seu esplendor, durante ou ao longo de 2020. Deixa eu te dar um exemplo claro, emblemático, mas que é simbólico disso.

Lá em Curitiba, nós compramos o HSBC e nós tínhamos onze prédios administrativos lá. E sabíamos que a gente tinha que reduzir isso. Mas é sempre muito complexo você reduzir. Porque, como é que você vai adaptar o prédio com todo mundo trabalhando lá dentro? Não tinha jeito. Com o advento da pandemia, as pessoas foram todas trabalhar em home office. Então nós pudemos fazer o trabalho que queríamos fazer. Dos onze prédios administrativos que nós temos em Curitiba, ficaram só dois. Nove prédios foram desativados. Esses nove prédios significam o que? Redução de segurança, redução de limpeza, redução de impostos, redução de IPTU, redução de gente, naturalmente, redução de aluguel. E prédios que são colocados... aqueles que não são redução de aluguel, prédios que são colocados à disposição para venda pela nossa imobiliária lá na BSP, aqueles prédios que são nossos. Então veja, isso representa num ano, só lá, 30 milhões a menos de aluguel, 40 e 25 milhões a menos de despesas administrativas como um todo. E isso, numa situação de normalidade, era impossível fazer e foi feito agora, nesse momento de pandemia. Então de onze prédios, se ficou com dois, e além de tudo desses nove você pode colocar para venda, e o valor de avaliação desses imóveis vai de 80 a 100 milhões de reais. Então veja quanta eficiência você pode ganhar agora, com as pessoas, por exemplo, também trabalhando em home office. Quer dizer, antigamente eu precisava ter um prédio para comportar duas mil pessoas, por exemplo, para ter uma central de atendimento. Com as pessoas trabalhando em home office, eu não preciso ter essa estrutura mais de um prédio para alocar duas mil pessoas. Então, certamente o custo vai ser importante. Não só para nós, mas para qualquer empresa, para manter seus níveis de rentabilidade. Então, isso para nós aqui, virou religião. Nós fizemos, eu diria

para você, agora no quarto trimestre nós terminamos de “cortar o mato alto” e aí, a partir de 2021, é detalhe, lupa. Tiro de sniper em cada área, em cada segmento, em cada negócio que a gente tem, para ser mais eficiente. Então, isso é um pouco para dar a cor do porquê que esse opex e fee, como você falou, é importante para nós. E com relação à recompra, que foi a sua última pergunta, não é um modus operandi tradicional nosso, mas a gente continua olhando as boas oportunidades. E depende, obviamente, das condições do mercado, a gente vai observar isso. Mas ele nunca está descartado, você pode observar que nós sempre estamos pedindo as autorizações necessárias para fazer as recompras que forem necessárias.

Thiago Batista:

Perfeito, muito claro, obrigado.

Operadora:

A próxima pergunta vem de Gustavo Schrodén, de Goldman Sachs.

Gustavo Schrodén:

Bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade. Eu vou fazer duas perguntas também. A primeira delas, eu queria só voltar um pouquinho na questão de provisão. O Octavio passou uma indicação que... a expectativa, considerando todas as informações que a gente tem até agora, e a expectativa de recuperação econômica, a provisão deveria voltar para níveis pré-pandemia em 2021. Eu queria só entender, se a gente fizer uma conta e excluir, por exemplo, a provisão adicional que foi feita agora no terceiro trimestre, o custo de crédito, ele estaria já abaixo do que foi no período pré-pandemia. Se a gente assumir que... isso significa que na nossa visão que se tenha originado uma safra muito boa, sua safra de crédito é boa. É possível a gente identificar, no final de 2021, um nível de custo de crédito mais baixo do que o pré-pandemia? Assumindo que se a gente excluir a provisão adicional, como eu falei agora, desse terceiro trimestre, já estaria abaixo do custo de crédito pré-pandemia? Essa é minha primeira pergunta, a segunda é em relação ao ROE, a gente já vê uma reparação de ROE significativa nesse trimestre, e considerando as informações que a gente tem até agora e as expectativas que você tem para o ano que vem, acha que o ano que vem, no final de 2021 já é possível a gente ver o ROE de volta para os níveis próximos de vinte por cento? Obrigado.

Carlos Firetti:

Gustavo, nessa parte final da pergunta a gente perdeu, você está falando nessa parte final do ROE total?

Gustavo Schroden:

Isso, neste ciclo.

Octavio de Lazari Jr.:

Obrigado, Gustavo, pela sua pergunta. Eu acho que é mais coerente algo como pré-pandemia em níveis pré-pandemia de custo de crédito. Eu acho que isso sim... até porque a gente não sabe como é que vai ficar a taxa de juros, inflação crescendo, pode ter um aumento de SELIC. Então eu diria para você que é mais prudente a gente falar em algo pré-pandemia. Com relação aos níveis de ROE, obviamente que os níveis de ROE foram impactados necessariamente por conta das provisões para um cenário econômico adverso. E quando a gente trabalha para fazer o orçamento do ano que vem, nós estamos pensando já no cenário de melhor situação. Se vocês pegarem o nosso balanço e olhar o operacional do banco comparado nove meses de 20 contra nove meses de 19, a gente tem um crescimento do operacional – e eu estou tirando aqui tesouraria, hein? Vou falar só do operacional puro do banco. Quer dizer, nós fizemos, de lucro bruto operacional 12,8 bi em 2019, nos nove meses, e em 2020 nós fizemos 16,5, ou seja, 29% só no operacional. Quer dizer, se você incluir tesouraria, que foi quase 3 bi melhor que 2019, nós vamos poder ver um crescimento de 39%, de operacional, melhor em relação ao ano passado. Então, a gente vai trabalhar mirando um ROE que a gente tinha em 2019. É esse o nosso target. Lógico que tudo isso está condicionado a você não ter outros problemas, a você não ter nenhum problema... não ter um problema fiscal, um problema financeiro, econômico no país, a gente ter uma solução para a vida voltar à normalidade, de pandemia, mas veja, não dá para fazer um orçamento mirando isso. O orçamento tem que ser mirando a vida normal em 2021.

Gustavo Schroden:

Não, está ótimo. Só para ter um follow-up nessa última resposta, então. Se a gente olhar para 2021, o seu desafio, você acha que vai ser mais um desafio de margem? Ou ainda seria um desafio de qualidade de carteira, e para voltar, digamos assim, para um ROE próximo pré-pandemia?

Octavio de Lazari Jr.:

De qualidade de carteira, a gente está bem confortável com a qualidade da carteira de crédito que a gente tem, até pelo sinalizador positivo que a gente teve nas prorrogações, e mesmo das renegociações. Então eu acho que qualidade de crédito é preservar e trabalhar essas operações até ter um nível robusto de provisão que a gente mostrou para vocês que a gente tem. Eu acho que o grande desafio para o ano que vem é recuperação de margem. Ou seja, trazer mais fees, trazer mais margem

nas operações de crédito, como eu disse para vocês, nas grandes empresas a gente está buscando trabalhar margens melhores, sobre todos os aspectos, então para nós o ano que vem é um ano de buscar melhoria na recuperação de margem e, obviamente, trabalhar o custo com muito afinco, “cortar a unha” todo dia, porque ele vai ser importante na formatação final de resultados da corporação.

Gustavo Schroden:

Ótimo, perfeito. Muito obrigado.

Operadora:

Nossa próxima pergunta vem de Giovanna Rosa, de Bank of America.

Giovanna Rosa:

Oi, bom dia a todos, obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas perguntas também. A primeira é em relação à renegociação. Vocês já explicaram um pouquinho do que aconteceu, mas o que eu queria entender é qual que é o percentual dessas renegociações que foram feitas em dia, porque o que pareceu foi que essa queda do NPL 15-90 foi principalmente devido a renegociação. E ainda nessa questão de NPL, queria saber se a expectativa de pico de NPL é ainda no primeiro tri de 2021. Depois eu faço minha segunda pergunta.

Octavio de Lazari Jr.:

Da carteira de renegociação, 63% dela são de operações que estavam com menos de noventa dias de vencido, se é essa a sua pergunta, se eu entendi a sua pergunta.

Giovanna Rosa:

Na verdade, eu queria saber qual foi o percentual dessa renegociação em dia, 63% foi com atraso menor que noventa dias, mas qual foi o percentual dessas operações que foi de operações em dia?

Carlos Firetti:

Giovanna, eu diria assim, eu acho que operações em dia em renegociação, o que entra é uma parte das prorrogações que vinham vencendo e a gente faz, dependendo da condição do cliente, um reperfilamento. Normalmente, a gente não renegocia crédito em dia. A renegociação, no nosso processo é: o crédito atrasa, tem o processo de

cobrança, normalmente até o sexagésimo dia, daí entra o pessoal da equipe de recuperação, que é quem faz as renegociações. O que entrou, eventualmente, de créditos em dia é o vencimento das prorrogações. Uma parte, e até para... vocês podem comparar o tamanho da carteira renegociada com o que venceu, e voltou a pagar normalmente da carteira prorrogada, é um percentual pequeno, a variação da carteira prorrogada do segundo para o terceiro, mas normalmente a gente não renegocia créditos em dia.

Octavio de Lazari Jr.:

E você pode observar também, tem um detalhe importante, Giovanna, que dessa carteira renegociada mais da metade é de pessoa física. Então essa pessoa física, em que momento que ela renegocia? Quando ela já não deu conta de pagar, por exemplo, uma prorrogação. Então ela já estava em atraso. Então aquela parte que as pessoas renegociaram, que ela estava em dia, ou seja, com nada atrasado, é muito pequena. Eu diria para você que não chega a 10% desse volume. Então, sempre tem um atraso mesmo pequeno, de alguns dias, mas sempre tem um percentual de atraso nessas operações renegociadas.

Giovanna Rosa:

Certo, e em relação à evolução de NPL?

Octavio de Lazari Jr.:

A gente tem que reconhecer, Giovanna, e essa pergunta é importante você estar fazendo, todos os bancos no mundo inteiro reforçaram suas provisões, preocupados com o cenário econômico adverso. Quem não fez provisão, vai ter que fazer, porque certamente, essa inadimplência maior, eu tenho que reconhecer que a gente hoje tem uma expectativa muito melhor do que nós tivemos no primeiro tri, quando a gente conversou sobre os resultados do primeiro trimestre, a nossa expectativa hoje é muito melhor do que foi no passado. Mas certamente, parte dela virá no primeiro trimestre de 2021 e, naturalmente, no segundo trimestre também vai ter e também, talvez até no terceiro trimestre de 2021. Então você vai ter um aumento de NPL nos próximos trimestres agora, de 2021.

Giovanna Rosa:

É claro. A minha outra pergunta, ainda em relação à qualidade de crédito, é que esse trimestre vocês já fizeram consumo de provisão adicional de 1,3 bi. Eu entendo que vocês estão com um nível super alto de provisão e que vocês fizeram provisão antecipatória, mas queria entender o racional de já consumir PDD adicional agora.

Não parece cedo, dado que o NPL ainda não começou a aparecer e que ainda tem um efeito muito positivo dos programas de ajuda do governo?

Carlos Firetti:

Giovana, não é que é consumo. O que acontece? A gente está alocando a provisão adicional a créditos específicos. A gente fez essa provisão como uma provisão antecipatória dessa perda esperada, com base na modelagem e até do ponto de vista de... e agora a gente começou a alocar a provisão para cenário adverso para nomes específicos, do CPF, do CNPJ, marcando um a um. Então não é consumo. É simplesmente alocar essa provisão a nomes específicos.

Octavio de Lazari Jr.:

Você tirou ela de provisão complementar e passou para provisão específica. O volume de provisões é o mesmo.

Carlos Firetti:

Até, por exemplo, se você olhar a geração de genérica específica, está muito baixa. Porque por conta desse cenário, a geração via 2.682, que depende dos ratings de crédito é muito pequena. Olha o índice de NPL também. O que a gente faz é, analisando cada caso, a gente vai lá e, o que inicialmente a gente fez como excedente complementar, a gente está alocando a créditos específicos, de acordo com a nossa avaliação de risco.

Giovanna Rosa:

Está ótimo. Obrigada.

Operadora:

A próxima pergunta vem de Daniel Weeks, da Garde.

Daniel Weeks:

Bom dia, obrigado pelo call. A minha pergunta é em relação ao investimento no exterior. Eu vi que o Bradesco foi o que mais diminuiu seus investimentos no exterior nesse ano. Dá para dizer que vocês já estão no nível que consideram confortável, adequado, de investimento no exterior? E a segunda é, dado que a gente teve a mudança da legislação e vai ter que ter uma redução do overhead relativo a esses

investimentos, no final do ano, e todos os bancos vão fazer, bem na virada do ano, existe alguma estratégia da parte de vocês aí de como lidar com, não só o fluxo que vocês vão ter de compra, mas como também dos outros bancos, bem para o finalzinho do ano? Obrigado.

Octavio de Lazari Jr.:

Obrigado Daniel, pela pergunta. É, a gente fez uma redução substancial de *overhedge*. Quer dizer, trouxemos ele para o nível necessário obrigatório para cumprir com as atividades, os negócios que nós temos fora do país, em moeda estrangeira, então hoje nós estamos com um nível adequado para cumprir esses negócios. Veja você que se tiver alguma margem é muito pequena, já é irrelevante, imaterial. Então já estamos com o nível adequado. Então com esse nível adequado, a gente não vê necessidade de nenhuma mudança brusca de posicionamento de tesouraria, ou de hedge, ou de *overhedge*. Não, muito pelo contrário. A gente está bem tranquilo com os números que a gente tem hoje.

Daniel Weeks:

Mas só um follow-up Octavio, dado que vai ter a mudança da legislação, o *overhedge* vai ter que sair pela metade no final desse ano. Então a minha pergunta é, todos os bancos vão ter que reduzir esse *overhedge* na conta da tributação e se isso daí vai gerar um fluxo muito grande de compra no final do mês de dezembro. Existe alguma estratégia disso que você possa falar, ou algo que vai ser decidido ao longo do tempo? Obrigado.

Carlos Firetti:

Aqui é o Firetti. Nós obviamente temos as nossas estratégias, mas isso é uma coisa que a gente não comenta.

Daniel Weeks:

Está certo. Obrigado, Firetti.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, retornamos a palavra aos palestrantes para as considerações finais.

Octavio de Lazari Jr.:

Bom gente, muito obrigado pela atenção de todos. Foi um prazer estar com todos vocês aqui. Tenham um excelente dia, uma excelente semana e um excelente feriado também.

Muito obrigado a todos pela atenção. Nós estamos bem confortáveis com os números do banco. Acho que o balanço do banco está muito robusto. Está muito bem provisionado. As expectativas que a gente tem para o último trimestre, para o próximo ano, com relação ao nosso banco também são muito boas e a gente vê que a lição de casa foi feita como precisava ser feita. Lógico tem desafios pela frente. Isso é absolutamente natural, mas a gente enxerga o nosso banco, a nossa corporação com um balanço com números robustos para enfrentar todo esse mercado de mudanças que certamente a gente vai enfrentar ao longo de 2021. Muito obrigado pela atenção de todos e um bom dia.