

Transcrição da Videoconferência Resultados do 2T23 04 de agosto de 2023

Carlos Firetti – Olá, bom dia a todos. Bem-vindos a nossa videoconferência de resultados do 2º trimestre de 2023. Muito obrigado pela sua participação!

Na parte inicial, o Octavio apresentará os resultados do Banco e na sequência teremos a sessão de perguntas e respostas. A apresentação e outros materiais estão disponíveis para download em nosso site de RI.

Caso você queira fazer uma pergunta, pode enviá-la por email ou mensagem no Whatsapp, no endereço e telefone que aparecem na tela.

Nossa apresentação será feita em Português com tradução simultânea para o Inglês e o áudio pode ser selecionado diretamente na janela na qual vocês estão assistindo. Também há disponibilidade nessa janela do áudio sempre em Português, mesmo quando houver perguntas em inglês.

Agora passo a palavra ao Octavio, que iniciará nossa apresentação de resultados.

Nos reencontraremos logo mais na sessão de perguntas e respostas, até já.

Octavio de Lazari Junior – Obrigado, Firetti! Bom dia a todas e todos! Obrigado por participarem da nossa Videoconferência de resultados.

Começamos nossa apresentação pelos destaques do período.

O resultado do segundo trimestre de 2023 foi de R\$4,5 bilhões, uma evolução de 5,6% em relação ao primeiro trimestre, dentro das expectativas.

Como dissemos ao longo dos últimos trimestres, o processo de recuperação do retorno será gradual.

Nosso índice de Basileia apresentou expansão de 34 bps no capital nível 1, mesmo com a constituição integral de JCP.

A Margem com Mercado teve nova melhora e continuará evoluindo ao longo do próximo semestre e em 2024. Já a Margem com Clientes sofre o impacto momentâneo da menor originação e mix de menor risco.

O resultado do banco ainda está pressionado por Despesa de PDD, por outro lado, já temos resultados no controle da inadimplência, com a melhora no índice de 15 a 90 dias, fruto dos ajustes nas políticas de crédito que fizemos ao longo dos últimos trimestres.

As novas safras de crédito mostram melhora na qualidade e isso tem permitido uma retomada inicial da originação, principalmente em crédito pessoal na média renda e um bom pipeline no banco de atacado para o segundo semestre.

Essa retomada continuará ao longo dos próximos trimestres, expandindo-se para outras linhas de crédito e também para o varejo.

O Grupo Segurador apresentou novamente expansão dos resultados. Vemos um bom momento para a operação de seguros, trazendo uma contribuição positiva para os resultados do grupo nesse ano, como um efeito contra cíclico.

Continuamos com nossas ações estratégicas e de eficiência, sendo as principais a redução do custo de servir no varejo, fortalecimento de nossa operação de alta renda e a transformação digital do banco.

Nosso foco principal é servir os 72,0 milhões de clientes cada vez melhor, colocando-os no centro de tudo que fazemos.

Nossa atuação focada no atendimento de excelência aos nossos clientes tem como objetivo contribuir para suas conquistas.

Temos evoluído e personalizado as jornadas, processos e produtos, de acordo com a demanda, necessidade e desejo de nossos clientes.

Percebemos o reconhecimento dos nossos mais de 38 milhões de correntistas através das progressões importantes no NPS no Varejo PF e Prime em diferentes produtos.

Seguiremos perseguindo a melhora constante de forma a encantar nosso público.

Falando da nossa agenda digital, o Bradesco sempre se destacou pelo pioneirismo na inovação. Nosso ecossistema de inovação integra metodologias de trabalho ágil, ferramentas e colaboração com fornecedores e startups.

Destaco também as parcerias com importantes e renomadas instituições no Brasil e exterior, com as quais temos participado em diversos projetos, além da busca por profissionais altamente qualificados, especialmente cientistas de dados e em tecnologia para nosso time de funcionários.

Disseminamos constantemente no banco o mindset digital e a cultura de inovação. Isso possibilita novos negócios, escalabilidade e personalização do atendimento para os clientes.

A aceleração no uso de cloud, associada às novas metodologias ágeis em vilas, tem permitido uma redução contínua nos prazos de novas implementações.

A BIA, a inteligência artificial que lançamos com pioneirismo, teve mais de 2 bilhões de interações com clientes desde a sua implantação.



Além disso, estamos explorando e usando novas tecnologias como a IA Generativa, Computação Quântica, Domínio de Negócios, Open Finance e Real Digital nas diversas etapas da jornada dos nossos clientes.

O perfil dos clientes tem evoluído rapidamente, tornando-se cada dia mais digital.

Hoje, 73% dos nossos clientes tem comportamento digital e fazem 98% de todas as transações por meio dos canais de autosserviço.

O volume de transações financeiras no Mobile tem acompanhado essa tendência e apresenta crescimento de 33% no acumulado do ano contra 2022.

Dentro do movimento de otimização do custo de servir, o Bradesco Expresso tem papel de grande relevância. São mais de 41 mil pontos de atendimento distribuídos por todo o país, trazendo conveniência aos nossos clientes através de uma rede baseada em custos variáveis.

Além disso, promovemos a integração do next ao Bradesco. Neste novo contexto, os clientes Next terão acesso ao completo portfólio de produtos e serviços do Bradesco.

O Digio continua como um banco digital apartado focado em cartões, contas de pagamento e parcerias.

Ainda nas evoluções digitais, lançamos o e-agro, uma plataforma digital inovadora de atendimento especializado destinada ao produtor rural que reúne produtos e serviços financeiros e não financeiros, com o objetivo de atender a todas as necessidades de nossos clientes.

Esse ecossistema robusto conta com parceiros que trazem ao mercado as melhores ofertas, cobrindo toda a cadeia agro, do custeio financiado à venda de grãos.

Ancorada em Inteligência Artificial, a plataforma é capaz de fazer recomendações proativas de ofertas e serviços, além de possibilitar ao produtor rural uma jornada de compra de produtos financiados e tomada de crédito 100% online.

Nos últimos 4 anos, tivemos um crescimento de 115% nesse segmento e somos o maior banco privado atuando no Agronegócio, com atendimento diferenciado e especializado, com quatorze plataformas do agronegócio que contam com times dedicados, incluindo engenheiros agrônomos.

Seguimos fortalecendo nossos serviços de Wealth, linha de negócios que temos entre as nossas prioridades estratégicas.

Nossas plataformas combinadas de investimento, que contemplam também nossos bancos local, nos Estados Unidos e Europa, agora receberam mais uma adição, que é a Tivio Capital.



Essa gestora de recursos, constituída em parceria com o BV, já nasce com R\$ 42 bilhões sob gestão e continuará atuando de maneira independente e especializada na gestão de fundos estruturados de alto valor agregado e também em formato de arquitetura aberta.

E na ampliação de nossa oferta internacional, lançamos no mês de julho o My Account.

Essa é uma conta digital internacional para todos os públicos, com cartão de débito personalizado que permite realizar saques e compras em mais de 200 países com conversão automática da moeda. Uma solução prática e sob medida, que se junta a oferta do Bradesco Bank.

Por fim, antes de apresentar os resultados financeiros, reforçamos o nosso posicionamento em Sustentabilidade, que permeia a nossa estratégia e os nossos negócios.

Já alcançamos 78% do objetivo de direcionar R\$ 250 bilhões até 2025 para negócios sustentáveis e seguimos comprometidos na geração de operações e produtos de impacto socioambiental positivo, com crescimento, por exemplo, de 72% no financiamento para compra de painéis solares e 168% no financiamento de veículos híbridos e elétricos nos últimos 2 anos.

Ao longo desse semestre, recebemos diversos reconhecimentos, entre eles destacamos a inclusão dos fundos geridos pela Bradesco Asset entre os mais rentáveis do Guia de Fundos do Valor Econômico em parceria com a FGV e, do nosso ecossistema de inovação, as importantes premiações ao iniciador de pagamentos e ao inovabra.

Passamos agora aos números desse segundo trimestre.

O lucro do trimestre foi de R\$ 4,5 bilhões, evoluindo 5,6%.

O Resultado de Seguros apresentou a maior contribuição positiva para o trimestre, fruto de um bom desempenho operacional, com melhora da sinistralidade.

A Margem com o Mercado segue a trajetória de recuperação que havíamos previsto, também contribuindo positivamente.

A Margem com Clientes teve contribuição negativa, assim como a PDD.

Vamos mostrar mais detalhes nos próximos slides.

Agora falamos sobre a carteira de crédito.

Ela cresceu 1,6% no comparativo anual e apresentou queda de 1,2% no trimestre.

Esse desempenho reflete a demanda ainda restrita em função do nível de taxas de juros e os ajustes que fizemos em nossa política de crédito em alguns portfólios, principalmente em segmentos de maior risco, como pessoas físicas de menor renda e micro e pequenas empresas.

No portfólio de Pessoas Físicas, destacamos o crescimento do financiamento imobiliário e de cartões, concentrado no público de alta renda. Em Pessoas Jurídicas, destacamos o Crédito Rural.

Já começamos a elevar a originação gradualmente em alguns segmentos nesse trimestre e ao longo do segundo semestre continuaremos a retomada, considerando que as safras mantenham a boa performance que temos observado.

Em relação ao Guidance, considerando a dinâmica até o momento, optamos por fazer a revisão da indicação de crescimento, que agora vai de 1 a 5%.

Como mencionamos anteriormente, as novas safras têm mostrado melhor desempenho.

O nível de atraso acima de 30 dias quatro meses após a concessão dos créditos, o chamado mob4, já é quase 50% melhor na comparação com dezembro de 2021.

Isso tem contribuído para a contenção da inadimplência e nos dá conforto para aumentar a originação em alguns produtos e segmentos.

Os créditos originados a partir de 2022, quando iniciamos os ajustes em nossas políticas de crédito, já representam 53% da carteira e são, em sua grande maioria, com perfil de risco menor. Em pessoas físicas, por exemplo, os créditos com garantia representam 68% das novas safras.

Em despesa de PDD, tivemos no trimestre um montante de R\$10,3 bilhões, representando um custo de crédito de 4,8%.

No acumulado do ano, o valor realizado é 52% do indicado no centro do Guidance, que vai de R\$36,5 a R\$39,5 bilhões.

Consideramos que o guidance continua válido, embora nesse momento o valor anualizado aponte para a parte superior.

Ainda falando de PDD, o saldo chegou a R\$60,2 bilhões, o que representa 9,6% da carteira de crédito.

No trimestre, novamente tivemos menor nível de despesa de provisão em IFRS 9, que usa o conceito de Perda Esperada.

A criação de NPL no trimestre totalizou R\$11,6 bilhões, desconsiderando o efeito do cliente específico.

O nível ainda elevado reflete a performance das safras mais antigas.

Quando analisamos a cobertura ao longo dos meses do segundo trimestre de 2023, vemos uma certa estabilidade destes indicadores.

Destacamos a cobertura excluindo os créditos 100% provisionados, que é de 244%.

Excepcionalmente nesse trimestre trazemos a inadimplência mensal, pois isso permite a melhor visualização da tendência de estabilização do indicador.

O índice de inadimplência curta apresentou melhora em todos os segmentos, e no gráfico do índice acima de 90 dias já é possível observar a inflexão das curvas, mesmo com efeito denominador desfavorável causado pela contração da carteira de crédito.

Destaco também a apresentação de nossos indicadores de inadimplência sem o impacto do cliente específico.

Falamos agora sobre a Margem Financeira.

A Margem total foi de R\$16,6 bilhões nesse trimestre.

A Margem com Mercado teve nova evolução na comparação com o trimestre anterior. Esta linha continuará melhorando gradualmente, com a recuperação do resultado do ALM.

A Margem com Clientes teve uma queda de 1,7% no comparativo anual, reflexo do menor volume e da queda de 0,2 ponto percentual na taxa média, que ficou em 9,7%, devido ao mix de origemação com menor risco.

Promovemos uma revisão nas nossas projeções para a margem total, considerando a tendência que vemos para o resto do ano. A nova faixa do guidance contempla um crescimento entre 2% e 6%.

A linha de receita de prestação de serviços é um desafio para todo o mercado, e para nós não é diferente.

As rendas em Cartões continuam com bom desempenho, impulsionadas pelo maior gasto de nossos clientes de média e alta renda, grupos em que aumentamos a penetração recentemente.

Em Administração de Fundos também temos ajustado nossos produtos e as ofertas aos clientes, assim, já vemos sinais de melhora.

As demais linhas seguem pressionadas por questões regulatórias e pelo momento do mercado.

Neste trimestre, tivemos importantes receitas em operações de mercado de capitais e esperamos que no segundo semestre essas receitas possam ser ainda mais relevantes.

Fechamos o semestre abaixo do piso do guidance, mas esperamos melhora na segunda metade do ano, assim, mantivemos a expectativa para essa linha, com indicação mais para o piso da faixa.

Em custos, o crescimento é de 11% no acumulado do ano.

As despesas de pessoal crescem 7,6%, impulsionadas pelo reajuste dos bancários do último ano. As despesas administrativas têm expansão de 4,0%.

O maior impacto em custos, como temos falado, vem da linha Outras Despesas e Receitas, pela base de comparação mais baixa no ano de 2022.

Seguimos com estrito controle de gastos, ajustando nossa operação, estruturas e o custo de servir para permitir melhores resultados sem impactar o atendimento aos clientes.

Se por um lado ajustamos o nosso guidance de crescimento de Crédito e, por consequência, de Margem Financeira, por outro, estamos melhorando os guidances de Despesas Operacionais e de Seguros, como falaremos à frente.

Portanto, o guidance de despesas, que era de 9 a 13%, agora vai de 7 a 11%, refletindo as nossas ações de eficiência e controle.

No Grupo Segurador, os resultados seguem evoluindo muito bem. O Lucro Líquido do trimestre foi de R\$ 2,4 bilhões, um crescimento da ordem de 30% nos comparativos trimestral e anual.

O crescimento de prêmios e melhora nos índices de sinistralidade permitem boa evolução do lado operacional. A performance dos resultados financeiros também foi positiva.

O Resultado das Operações apresenta alta de 21,7% no acumulado do ano. Frente a esse cenário, revisamos a expectativa para o ano, que agora vai de 21 a 25%.

Por fim, falamos sobre Capital e JCP.

O índice de capital nível I apresentou crescimento de 34 bps e chegou a 12,9%, favorecido principalmente pelo lucro acumulado do período.

O montante de provisão para JCP acumulado nessa primeira metade do ano representou um potencial payout de 69% para o período.

Nossa posição de liquidez também permanece bastante confortável, com o LCR fechando em 178%.

Finalizo aqui a apresentação e antes de seguirmos para a sessão de perguntas e repostas destaco que as revisões que fizemos nas nossas projeções refletem a dinâmica operacional que vimos até esse momento.

Sabemos que temos desafios importantes em traduzir nosso empenho em melhores resultados e, portanto, estejam certos que estamos engajados na entrega de uma melhor performance a cada trimestre.

Agora me junto ao Cassiano e ao Firetti para a sessão de perguntas e respostas.

Muito obrigado.

Carlos Firetti – Olá, estamos de volta, agora para a sessão de perguntas e respostas com o Octavio e também o Cassiano, nosso CFO. Temos também a participação do presidente do Grupo Segurador, Ivan Gontijo, conectado por voz. As perguntas podem ser realizadas em português ou inglês. As respostas serão sempre em português. Está também disponível na plataforma a opção de tradução simultânea das perguntas para português. Lembramos que a gravação estará disponível em nosso site de Relações com Investidores. Bom dia, Octavio! Podemos começar?

Octavio de Lazari Junior - Vamos lá.

Carlos Firetti – Nossa primeira pergunta vem de Yuri Fernandes, do J.P. Morgan. Pode prosseguir, Yuri.

Yuri Fernandes (J.P. Morgan) – Obrigado, Firetti. Bom dia, Octavio, Cassiano e Ivan. Eu queria entender, em primeiro lugar, a trajetória da PDD de vocês para 2024. Está claro, para esse ano o Octávio já comentou na apresentação que deveria ficar próximo do topo do *guidance*. Eu acho que tem uma mensagem um pouco positiva do NPL, talvez com o NPL fazendo pico, se essa é mesmo a visão de vocês. Mas a minha dúvida para 2024 é que a cobertura de vocês está mais baixa. Acho que é uma

questão de perda esperada. Conforme vocês forem crescendo a originação, a minha dúvida é se o crescimento de novas originações não pode fazer com que a PDD siga alta. É importante entender o pico de NPL, mas eu queria entender qual é a visão de vocês para o próximo ano para curva de PDD.

E depois, uma segunda pergunta, mais rápida, é só sobre a sensibilidade de juros. Eu acho que antigamente vocês tinham na apresentação uma sensibilidade - a cada 100 bps de Selic, se eu não me engano era R\$1,4 bi - e eu não vi dessa vez, então é só checar se vocês ainda estão comentando qual seria a sensibilidade de queda de Selic para benefício de NII de vocês. Muito obrigado.

Octavio de Lazari Junior – Olá, Yuri, bom dia. Prazer estar aqui com você. Obrigado pela pergunta. Com relação às provisões, é fato, o crescimento da carteira foi muito menor, até por uma necessidade de ajustarmos a inadimplência. As curvas de inadimplência que você vem observando, abrimos mensal nessa apresentação para que pudesse dar transparência a vocês de como ela está indo, descolando, reduzindo no 15 a 90, acima de 90. Não podemos falar com convicção absoluta que foi o pico, mas nos parece porque nos últimos meses estamos vendo que ela está andando de lado, ou seja, não está aumentando. De qualquer maneira, nós voltamos agora no mês de julho, a fazer novas originações de crédito, lógico que com muita cautela, principalmente nos clientes de média e alta renda, em produtos mais específicos que deixam uma margem de crédito importante porque tem taxas de juros melhores e, portanto, os *spreads* dessas operações são melhores, então já voltamos essas operações. Temos um *pipeline* importante nas operações de banco de atacado. Um *pipeline* bem interessante agora para o segundo semestre. Acho também que as condições econômicas do país sinalizam uma boa retomada no segundo semestre e no ano de 2024, a taxa de juros teve a redução que o banco central implementou de 0,5%, nos parece que a queda da taxa de juros está contratada e em um percentual, ou em um volume um pouco maior que aquilo que enxergávamos, ou que o mercado enxergava, inicialmente de 0,25 ponto, parece que ela está indo para 0,50 ponto, e alguns já falam de uma redução um pouco maior. Então o cenário nos parece melhor para o segundo semestre de 2023 e também para o ano de 2024, com todas as reformas e tudo aquilo que vem sendo tratado em Brasília com boas perspectivas para o nosso país, crescimento de PIB e etc. Obviamente que isto vai exigir, na medida em que você faça novas operações, provisões, vocês estão totalmente corretos, mas são provisões menores do que aquelas que nós estamos fazendo agora por conta de inadimplência. Principalmente nesse final de ciclo, em que o pulo das letras de D para E, F para G, G para H, são muito maiores. Os percentuais são muito maiores. Então vemos que a redução da PDD que vai acontecer, está acontecendo por conta do ciclo final dessa inadimplência, ela vai permitir que você tenha novas PDDs das novas operações que estão entrando. Se olharmos a constituição de PDD no trimestre foi de R\$10 bilhões, né, Firetti? Quer dizer, estamos falando de R\$3 bi por mês de provisão, de PDD. Então você vai reduzir as provisões por conta de atraso, principalmente desses atrasos mais longos, que os percentuais são maiores, e portanto você deve fazer novas operações com PDD muito menor, até porque são clientes com *ratings* melhores, com *scores* melhores, então o nível de provisão é bem menor.

A respeito da sua outra pergunta, sobre a sensibilidade de NII, para cada 100 pontos a sensibilidade é de R\$900 milhões.

Yuri Fernandes (J.P. Morgan) - Super claro. Boa sorte nas melhoras de resultados.

Carlos Firetti – Obrigado, Yuri. Nossa próxima pergunta vem de Bernardo Guttmann, da XP. Pode prosseguir, Bernardo.

Bernardo Guttmann (XP Investimentos) - Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço. Na verdade, eu tenho duas perguntas.

A primeira é sobre esse tema de crescimento da carteira. O ponto de partida do primeiro semestre é baixo, perto do *low* do novo *guidance*, então vocês precisam acelerar bastante para chegar mais para o topo de 5%. Gostaria de entender como vocês pretendem acelerar. Vocês estão com menor apetite em linhas mais arriscadas, a parte do Corporate também continua desafiadora. De onde virá esse crescimento? Especificamente em quais linhas?

A segunda pergunta é sobre a reforma tributária e os riscos de mudança, as propostas em discussão. Qual o cenário base de vocês, principalmente em relação ao JCP? Seria legal pegar um pouco da visão de vocês sobre o tema e como vocês avaliam esses riscos. Obrigado.

Octavio de Lazari Junior – Bernardo, muito obrigado pela pergunta. Prazer ter você conosco. De fato, o crescimento nos pareceu desafiador e, por uma questão de transparência, não fazia sentido manter um *guidance* de 6,5% a 9,5%, com crescimento de 1,6% que temos na carteira até os seis primeiros meses, por toda conjuntura, aquilo tudo que já comentamos. Todavia, já temos observado novas produções, principalmente de carteiras onde você tem melhores margens de crédito. Só de correntistas são 38 milhões de clientes que mostramos para vocês, além de todas as pessoas que transacionam de alguma maneira com o grupo, que são mais de 70 milhões de pessoas. Existe um espaço para crescermos carteira, principalmente naquelas operações que têm maior rentabilidade, maior *spread*, que portanto permitem você ter um pouquinho mais de desafio na inadimplência. Parte do que falamos de pessoa física virá dessas carteiras, crédito pessoal, um pouco de cheque especial, está com uma carteira de R\$7 bilhões, as operações de crédito consignado, enfim, as linhas normais, o crédito imobiliário naquilo que for possível, nas linhas normais de Pessoa Física. Na Pessoa Jurídica, as pequenas e micro empresas estão sofrendo mais, é onde temos o maior desafio na inadimplência, como mostramos nos gráficos para vocês, Bernardo. Nessa carteira também temos bons clientes com quem podemos operar com boas garantias, com operações de antecipação de recebíveis, então, tem um espaço bom que dá para a gente crescer nessas carteiras também. E no banco de atacado, nós, obviamente, até por um planejamento estratégico, temos o *pipeline* das operações que temos agora para o segundo semestre. Temos um *pipeline* bem robusto das operações do segundo semestre da pessoa jurídica, de médias e grandes empresas principalmente. Vimos um ânimo melhor nas operações agora do mês de julho, muito recente isso, mas

agora no mês de julho das operações de renda fixa e variável, tiveram algumas operações de *follow-on* que foram um absoluto sucesso, 2,3,4,5 vezes o *book* e com uma taxa de desconto no preço de tela muito pequeno. Então existe uma expectativa muito grande. Muitos *IPOs* que estavam na gaveta, o pessoal está tirando da gaveta agora com uma expectativa boa de crescimento. Sabemos, e você tem toda a razão, que o cenário é desafiador, por isso que revisamos o *guidance* para 1% a 5%, se a gente falar no centro do *guidance*, estamos falando de 3%. Vamos trabalhar para buscar no mínimo o centro desse *guidance*, mas sempre com uma expectativa que possamos ter uma demanda maior por operações de crédito, que consigamos buscar mais operações de crédito para buscar até acima do meio do *guidance*, se for possível.

Com relação a JCP, não temos praticamente nada, não tem um texto ainda escrito. Sabemos dos desafios, manifestamos isso para o governo, dos impactos que isso tem, não só para nós dos bancos, mas para o mercado como um todo. Terá muita discussão, reunião, constituição de GT (grupo de trabalho) com certeza, para encaminarmos isso de maneira que ele fique adequado para manter os níveis de rentabilidade e entrega de resultados para os acionistas, é um desafio que temos, mas por enquanto não temos nada formal. Certamente, o que vocês têm observado é que a interlocução com o governo está bastante positiva, tanto com o Banco Central, com Roberto Campos, como com o Ministério da Fazenda, com o ministro Haddad, estamos com o desafio de encontrar uma solução que seja adequada para os juros sobre o rotativo do cartão de crédito. O próprio ministro Haddad ontem falou que o grupo de trabalho foi constituído com a participação do Ministério da Fazenda, Banco Central, Febraban e os bancos para encontrar uma alternativa adequada para isso; que em 90 dias, essa solução, que certamente não será uma solução única, até porque não tem solução fácil para problema complexo, mas que em 90 dias será apresentada uma solução que pelo menos consiga endereçar esse fato, essa situação dos juros do cartão de crédito, sobretudo no que fala dessa carteira do cartão de crédito que todo mundo reclama e fala de juros de 400% . Acho que essa comunicação mais facilitada com Brasília para que possamos ter uma interlocução e discussão de alto nível, que é o que estamos observando em todas as tratativas que estamos tendo, endereça uma boa discussão, onde pelo menos os pontos relevantes seriam colocados na mesa para encontrarmos a melhor solução ou melhor mudança nessa reforma tributária que o governo enxerga, buscando manter a rentabilidade, enfim, a capacidade de crescimento das empresas.

Bernardo Guttman (XP Investimentos) - Ficou claro. Muito obrigado, Lazari. Boa sorte nos resultados.

Carlos Firetti - Obrigado. A nossa próxima pergunta vem do Tito Labarta, da Goldman Sachs. Tito, pode perguntar.

Tito Labarta (Goldman Sachs) - Olá, bom dia. Obrigado pelo *call* e pela oportunidade de fazer perguntas. Talvez uma começando pela lucratividade. No passado vocês mencionaram que estavam voltando aos 18% de ROE, talvez em

algum momento no final do ano que vem. Gostaria de saber um pouco sobre o potencial de evolução. O que precisaria acontecer para voltar a esse nível de 18% de ROE e o que vocês pensam sobre as dificuldades que estão enfrentando no banco? Vocês falaram um pouco sobre o crescimento da carteira de crédito e qualidade de crédito, vocês acham que conseguirão aumentar o suficiente essa carteira de crédito e com qualidade em um cenário com taxas baixas de juros para conseguir voltar aos 18% de ROE? Isso será possível até o ano que vem, ou será uma meta mais de longo prazo?

A segunda pergunta, pensando na dinâmica competitiva - no segmento de mais baixa renda, onde a qualidade de crédito sofre um pouco mais, passando para segmentos com uma renda mais alta. Se puderem, falar um pouco como enxergam essa dinâmica competitiva, trabalhando tanto com as rendas mais baixas e na medida que passam para as rendas mais altas, quais os desafios enfrentados? Obrigado.

Octavio de Lazari Junior – Bom dia. Obrigado pela pergunta. Tito, você tem bastante razão, entendo plenamente a sua pergunta. Obviamente que não estamos entregando os resultados que gostaríamos, tão pouco aquilo que vocês esperavam, mas temos um caminho bem definido para gradualmente voltarmos a busca desses resultados. Vários fatores acabam contribuindo para essa nossa convicção, para esse trabalho de voltarmos a ter resultados como tínhamos no passado. Creio que o problema de ALM de mercado está absolutamente solucionado, com resultados positivos já nesse terceiro e quarto trimestres, pequenos ainda, mas já positivos e não negativos como em 2022, e para 2024 o cenário é bem positivo com relação ao ALM de mercado. Com relação a crédito, como respondi anteriormente, temos um maior controle da inadimplência, que aconteceu por diversos fatores, como fatores econômicos, conjunturais, do perfil dos clientes que nós temos, que associado a uma expectativa muito melhor que vemos para o segundo semestre de 2023 e para 2024 com relação ao que pode ser a economia brasileira. Iniciamos o ano de 2023 com os economistas falando de um crescimento de PIB de 0,8% e hoje estamos falando de 2%, talvez 2,2% de crescimento de PIB para o ano de 2023. Certamente isso terá uma cauda para 2024, que começa a se mostrar com um cenário um pouco melhor - taxa de juros com redução pequena ainda, de 13,75% para 13,25%, mas já é um começo, e parece que a redução da taxa de juros já está contratada e em um percentual até maior do que esperávamos inicialmente, de 25 bps para 50 bps, talvez um pouco maior. Então isso dá uma expectativa muito boa para o futuro. A expectativa que temos para 2024 parece muito melhor. Todas essas variáveis somadas nos dão a expectativa de que teremos um segundo semestre de 2023 melhor e o ano de 2024 melhor, com inadimplência menor, crescimento das carteiras de crédito com uma qualidade melhor, com IPOs e *follow-ons* chegando e podendo aumentar as receitas. A seguradora está em uma fase muito boa, faturou no segundo trimestre R\$25 bilhões e R\$50 bilhões no semestre. Estamos trabalhando muito forte para fechar o ano com faturamento superior a R\$100 bilhões. Obviamente que foi beneficiada pelos indexadores, tanto IGPM como IPCA, mas o que estamos observando é um crescimento operacional da Bradesco Seguros, em todos os segmentos, seja em previdência privada, que já está com captação positiva; no setor de auto/RE, mostrando um crescimento muito importante de rentabilidade e de qualidade na redução de sinistralidade; no setor de saúde, mesmo com todos os desafios de custo de assistência, conseguimos

trazer novos clientes e empresas para a nossa carteira. A seguradora tem uma expectativa muito boa. Observamos a BRAM com crescimentos relevantes na sua carteira com captação positiva e crescimentos relevantes nos seus fundos administrados, inclusive figurando no *ranking* como uma das melhores *assets* no final do ano passado e deste ano também. Olhando o cenário macroeconômico e o trabalho que estamos desenvolvendo dentro do banco, vemos como uma possibilidade sim, de voltarmos a dar os resultados do passado. Será de forma gradual, mas estamos trabalhando para que isso aconteça e certamente vai acontecer. Isso é o que esperamos para o segundo semestre de 2023 e ano de 2024. Com relação ao cenário competitivo na baixa renda, Tito, você sabe muito bem que a inflação é um mal muito grande para a população brasileira, que é a grande parte dos nossos clientes, que formam 70% dos clientes do Bradesco. Essas pessoas acabam sendo mais afetadas na sua capacidade de compra/capacidade de pagamento, e isso se traduz até na própria inadimplência que estamos vendo aqui. Na medida em que o país tenha uma melhor condição de crescimento de PIB, desemprego em níveis baixos, a nossa vantagem competitiva e comparativa para continuar crescendo nesse segmento é grande, apesar de toda a concorrência, sobretudo dos bancos digitais - alguns deles se deram bem, estão fazendo um grande trabalho, isso é importante para o cenário competitivo no Brasil. Então, estamos bem posicionados para competir e também crescer nesse mercado, com colocação de produtos, crédito com a taxa adequada e tamanho adequado de crédito. No alta renda, nós falamos na última reunião de divulgação dos resultados e também mostrei na nossa apresentação de hoje, temos uma prioridade, um foco total nessa vertical de alta renda. Colocamos tudo abaixo de um único executivo, o Guilherme, cuidando do alta renda. Juntamos os negócios do Private, Top Tier, o Prime, além da nossa corretora, a Ágora, o nosso pessoal de PGP, alta renda digital que está evoluindo muito bem, os nossos bancos nos Estados Unidos e na Europa, adicionamos capital US\$ 230 milhões de capital no Bradesco Bank nos EUA para poder crescer as operações de crédito lá também, que tem um bom espaço, e lançamos recentemente o My Account, no mês passado, que nos dá uma expectativa porque está tudo alinhado abaixo de uma mesma vertical, sem considerar a Bradesco Asset Management que também está nesse processo. Essa vertical, com a qualidade e capacidade dessas empresas ou negócios evoluírem ao longo de 2023 e 2024, acho que se consolidam e trazem melhor rentabilidade. E agora mais recentemente, nesta semana aqui, fomos os vencedores e seremos os parceiros da Amazon no Brasil para emissão do cartão de crédito deles. Será lançado oficialmente no dia 8, mas ontem já divulgaram que a Bradescard será o emissor dessa marca de qualidade, uma grife de respeito no mundo inteiro. Temos expectativas muito boas quando olhamos o ALM de mercado, o controle maior da inadimplência e as expectativas de crescimento para 2023/2024.

Cassiano Scarpelli - Octavio, se eu puder complementar, no baixa renda é importante comentar, você mesmo falou na apresentação, o trabalho que fizemos com o next, que trouxemos para o banco, com uma sinergia importante. Temos duas marcas fortes, o next e o próprio Bradesco, para esse cliente nativo digital, cliente que começa a sua jornada bancária, e que também contribui para o acesso e a competitividade dentro desse mercado de baixa renda. Essa estratégia é muito bem pontuada, junto com todas essas que o Octavio menciona na nossa vertical de alta renda, do nosso reposicionamento bem focado no clientecentrismo e que se perpetua na principalidade do cliente.

Octavio de Lazari Junior – Isso é um ponto importante. Só no Bradesco abrimos 15 mil contas através do *mobile* todos os dias. Estamos falando aqui de 300 mil contas. E no next não é diferente. No next abrimos 4 mil contas todos os dias. São 5 milhões de clientes ativos que temos no next e que foram incorporados no Bradesco e que deixa de ter todo aquele custo que tinha e passa a ser uma opção para os nossos clientes que são *heavy users* digitais para ter um banco digital para chamar só de seu, mesmo que ele não tenha alguma simpatia pelo Bradesco, mas ele tem o banco digital disponível para ele com todos produtos e serviços que o Banco Bradesco pode oferecer, mas com o jeito e a jornada do next. Além do Banco Digio, que é um banco totalmente apartado que tem parcerias importantes, que trabalha com cartão de crédito, contas de pagamento, inclusive a parceria com a própria Uber, já são mais de 1 milhão de clientes motoristas da Uber com conta no Digio. Esse cenário mostra um pouco da nossa atuação também no baixa renda.

Tito Labarta (Goldman Sachs) – Obrigado, Octavio e Cassiano!

Carlos Firetti - Nossa próxima pergunta vem de Daniel Vaz, do Credit Suisse. Daniel, pode prosseguir.

Daniel Vaz (Credit Suisse) - Bom dia a todos. Obrigado pelo espaço para perguntas. Gostaria de explorar um pouco o tema de *Asset Quality*. Vemos na apresentação que as novas safras já ocupam 53% da carteira de crédito. As concessões a Pessoas Físicas já estão em 68% para uma carteira mais colateralizada. Então já dá para falar que existe um montante de carteira com um novo perfil de risco e *mix* no estoque, mas o *NPL creation* está rodando em estabilidade em volumes altos, então a perda, quando olhamos em perda esperada em IFRS, o percentual da carteira aumentou. Então, eu queria entender com vocês como fazer a leitura desses indicadores de uma maneira correta, vis-a-vis uma ambição de crescimento de carteira. Vocês acham que é possível crescer a carteira sem que esses indicadores ainda cresçam mais ou fiquem em estabilidade? O que seria na verdade o novo *mix*, ou novo perfil de risco, se existe alguma outra correção que vocês precisam fazer na originação para que esses indicadores baixem frente um crescimento de carteira que vocês estão com ambição para o ano que vem. Quero explorar esse tema com vocês para nos ajudarem a fazer a leitura correta. Obrigado.

Octavio de Lazari Junior – Olá Daniel, bom dia. Obrigado pela pergunta. É um prazer ter você aqui conosco. De fato você tem razão, agora é aquilo que eu comentei. Nesse final de ciclo, você tem um carregamento de PDD maior por conta do pulo das letras, onde passa de 10% para 30%, 50%, 70% e 100%, então o volume de provisão acaba sendo muito maior, apesar do volume de PDD das operações novas não ser tão elevado assim, porque são operações que entram com *rating* ou

score melhores. Isso equilibra um pouco a nossa capacidade de continuar crescendo nosso crédito, da maneira que esperamos/queremos acelerar, sem aumento de despesa de PDD. Como eu falei, nós estamos rodando a PDD a R\$ 3,5 – R\$4 bi por mês. Só que uma parte relevante disso são as safras antigas que estão fechando o ciclo de formação integral de PDD em BRGAAP. Já na perda esperada, que é o conceito que utilizamos, e que vai entrar em vigor agora já em janeiro de 2025, nós sempre olhamos e mostramos para vocês através do conceito de perda esperada que é dessa forma que conseguimos ver melhor. A originação melhor, de uma carteira melhor, com colaterização e com clientes com *ratings* e *scores* melhores, como você já bem mencionou aqui, nos dá uma boa dimensão daquilo que é um trabalho que nós estamos procurando fazer para crescer a carteira de crédito, e do outro lado, privilegiar aquelas operações que tenham *spreads* maiores, ou seja, que aguentem um pouco mais de inadimplência, mas por outro lado te trazem margem de crédito, receita de crédito maior. Então acho que esse equilíbrio que vamos implementar ao longo do segundo semestre e do ano 2024 é que vai nos permitir o crescimento da carteira de crédito, porque de fato haverá demanda de crédito, isso parece que está certo, com a redução da taxa de juros, expectativa melhor de PIB, desemprego, como eu comentei, vai nos fazer conseguir crescer a carteira de crédito, sem aumentar ou até reduzindo um pouco a despesa de PDD que estamos vendo no ano de 2023, que está muito carregada pelas despesas com provisões de inadimplência de final de ciclo com esses clientes.

Carlos Firetti - Acho que vale dizer também que o NPL *formation* já deu mostras claras de estabilidade nesse último trimestre. Acreditamos que ele vai começar a cair. O fluxo de NPL para o *formation* passa também por todo esse processo de negociação, de renegociação com clientes que atrasam um pouco esse fluxo natural daquelas safras mais antigas que já deram algum sinal de deterioração, então eu acho que esse ciclo está caminhando e acreditamos que em breve começa a ver notícias melhores também no próprio *formation*.

Daniel Vaz (Credit Suisse) – Obrigado.

Carlos Firetti- Obrigado, Daniel. Nossa próxima pergunta vem do Rafael Frade, do Citibank. Frade, pode prosseguir.

Rafael Frade (Citibank) – Bom dia a todos. Duas perguntas aqui. Uma talvez até pegando o gancho do comentário do Firetti com relação a renegociação. Eu não sei, talvez possa ter passado despercebido para mim no trimestre anterior, mas até o histórico, eu entendo que vocês renegociavam muito pouco carteiras com atraso inferior a 90 dias. E vocês até destacaram agora no relatório deste trimestre e do trimestre anterior que quase 50% da renegociação veio de atrasos menores do que 90 dias. Eu queria só entender quando aconteceu essa mudança, um pouco o racional dessa mudança e como é que vocês têm visto o comportamento de começar a renegociar talvez um pouco mais cedo dos clientes.

E, se me permite, uma segunda pergunta é com relação a operação de seguros. Teve uma melhora bem relevante na operação nesse trimestre e também no guidance para o ano. Só que eu notei uma reversão de provisões especificamente em uma linha de Outras Provisões na Vida e Previdência e eu queria entender um pouco se isso também ajuda a explicar um pouco a melhora, entender o porquê dessa reversão de provisão, se é isso que ajuda a explicar um pouco a melhora do guidance para o ano e se eventualmente isso não pode ser um *hard comp* para 2024 uma vez que você não tem mais essa reversão. Obrigado.

Octavio de Lazari Junior – Obrigado, Rafael. Bom dia. É um prazer ter você aqui com a gente. Obrigado. Rafael, com relação ao NPL que o Firetti comentou, a gente sempre trabalhou renegociação de clientes. A gente sempre olhou, comparativamente, o quanto eu consigo recuperar daquela carteira que eu tenho em atraso aqui ou se é melhor eu vender a carteira porque eu consigo receber um preço cada vez melhor. Mas você vai lembrar que, até em função da taxa de juros, do crescimento da taxa de juros, as vendas de carteira ficaram cada vez mais difíceis porque os preços deixaram de ser atrativos. Então, isso de fato aconteceu e a gente deixou de vender muitas carteiras porque a gente entendia que não fazia negócio, era melhor a gente cobrar em casa porque a gente conseguia um preço melhor.

Além disso, quando você faz recuperação de crédito, é injeção na veia. Quer dizer, a gente está conseguindo trazer e formar melhor resultado. Então, de fato nós demos um foco muito maior para a gente fazer as renegociações, cobrar os clientes, tentar botar uma entrada, principalmente nesse crédito que está vencido há pouco tempo porque quando está vencido novo, é mais fácil da gente cobrar, você consegue ter um sucesso maior na renegociação com o cliente e trazer um pouquinho mais de recursos. Então, o fato de deixar de vender carteiras porque o preço não era atrativo, e a vida toda a gente diz para vocês que a gente iria sempre fazer a comparação entre o que é vantagem vender e aquilo que eu consigo receber internamente, e, portanto, é um negócio, um *business* absolutamente que tem que ser rentável senão não faz sentido. Um foco maior na recuperação de crédito por parte dos nossos clientes é que acabou gerando esse efeito que você mesmo acabou comentando. Além da melhoria de modelos, de modelos preditivos, para entender e identificar aqueles clientes que têm a maior capacidade de pagamento e quanto mais rápido você chega, a gente consegue recuperar melhor. Acho que esse é o assunto que você comentou de NPL e, com relação à Seguradora, o Ivan Gontijo, que é o presidente/CEO da Seguradora, está conosco aqui.

Ivan, você quer fazer um comentário, por favor, para o Rafael?

Ivan Gontijo – Claro, Octavio. Obrigado. Rafael, obrigado pela pergunta. Baseado na sua própria pergunta, onde você fala da nossa melhora do guidance, evidenciado na robustez do balanço do Grupo Segurador, antes de ir diretamente a sua pergunta, eu queria ressaltar, baseado na sua própria colocação, no nosso crescimento sustentável. O melhor faturamento, um faturamento digno de nota, com força obviamente de um trabalho conjunto e integrado de co-gestão entre as

empresas e os diversos departamentos do Grupo Segurador, líder de mercado na área de seguros, previdência e capitalização. Um resultado nas operações bem melhor. Um faturamento muito robusto, alcançando R\$51 bilhões no primeiro semestre; uma sinistralidade melhor; um novo mix de produtos, com novos produtos voltados para as regiões; um melhor processo visando atender ao nosso cliente e, principalmente, um aperfeiçoamento dos nossos fundamentos com olhar, principalmente também, para as pessoas do Grupo Segurador.

Com relação ao seu apontamento e a linha de provisão técnica que você menciona, elas são constituídas em adição às reservas contratuais específicas para fazer frente aos compromissos futuros do Grupo Bradesco Seguros, considerando sempre as premissas econômicas e as premissas atuariais que refletem as melhores estimativas para essas carteiras. Para você ter uma ideia, o próprio comportamento do IGP-M influencia esta linha que você mencionou de provisão. Na verdade, a constituição mais adequada é sempre prevista e estabelecida com base nas melhores práticas de mercado e, acima de tudo, considerando o IFRS 17 e as normas em vigor.

O Grupo Bradesco Seguros está constituído há cerca de 40 anos, sempre preocupado com a sustentabilidade do negócio e objetivando o melhor atendimento ao cliente e a permanência do Grupo Segurador e a sua perenidade no ramo de seguros, que eu gostaria aqui de reafirmar. E, para tanto, nós chamamos a especial atenção de que no final de junho, o Grupo Segurador tinha e registrou contabilmente, e alcançou o número de R\$340 bilhões de provisões. Então, isso nos dá um conforto muito grande e, obviamente, nos dá tranquilidade para continuarmos neste caminho de perenidade neste ramo que a Organização Bradesco escolheu para atuar há cerca de 40 anos e vai dar continuidade nos próximos.

Octavio de Lazari Junior – Obrigado, Ivan.

Carlos Firetti – Obrigado, Frade! Seguimos para a próxima pergunta, é do Mario Pierry, do Bank of America. Mario, pode seguir.

Mario Pierry (Bank of America) – Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Duas perguntas. A primeira, olhando seu novo *guidance* de despesas, está implícito que a despesa vai ficar estável no segundo semestre comparado com o primeiro semestre, então queria entender se tem alguma medida nova que o banco está fazendo para conter despesas ou de onde vocês estão vendo essa melhora no *guidance*.

E a segunda pergunta era só para explorar um pouco mais que vocês mencionaram que estarão fazendo cartão de crédito com a Amazon. Queria entender um pouco melhor os *economics* desses produtos, se o risco do crédito fica com vocês, se vocês pudessem explorar um pouco mais isso também. Obrigado!

Octavio de Lazari Junior – Olá, Mario, bom dia. Obrigado pela primeira pergunta, pela segunda não vou poder acrescentar muito não, mas o que eu puder eu falo. Com relação ao *guidance* de despesas, até vou pedir para o Cassiano falar um pouco, depois eu complemento.

Cassiano Scarpelli – Obrigado, Mario, bom dia. Aquele *guidance* de despesas, vamos lembrar aqui que a gente vem reportando a vocês de uma forma sistemática um forte controle de despesas da Organização, isso continua muito fortemente. As linhas de despesas, tanto administrativas, como a parte de pessoal ela está de fato sob controle, focada no trabalho que a gente vem efetuando, que mexe muito com o que o Octavio falou do banco de varejo no nosso custo de servir, nós tivemos ali uma grande estabilização, um bom controle de despesas, sobretudo mesmo considerando o nosso acordo coletivo de setembro, então acho que nós temos um bom controle. As nossas despesas operacionais que estão fazendo um pouco de diferença, mas já no segundo semestre, quando comparado, volta para normalidade. Então temos muita convicção que ao mexer, ou alterar o *guidance*, estamos bem em cima do ponto, no meio do *guidance*, exatamente para sabermos que ali a nossa despesa está sempre sob controle. Então não vemos uma grande variância e entendemos que estamos nessa trilha de se manter essa a despesa igual para o segundo semestre.

Octavio de Lazari Junior – É isso, Mario. Complementando o que o Cassiano comentou, nós temos ainda, lógico, continuamente feito ajuste na rede de agências. Você vai observar que nós, não encerramos, fechamos, na verdade mudamos o tipo de agência, ou incorporamos aquelas que estavam muito próximas, ou transformamos de uma agência convencional que tem muito mais custos, de porta giratória, carro forte, vigilante etc, para uma unidade de negócios, que é uma agência que tem muito menos despesa fixa. Então esse trabalho aconteceu desde o ano passado, você vai lembrar disso, aliás, já antes, em 2021, 2022, esse ano vamos continuar. Agora no segundo semestre tem mais cerca de 100, 150 agências para transformarmos e vamos continuar nesse processo. Tem todo o avanço do Bradesco Expresso, que está com 41 mil pontos e hoje assegura nossa presença nas praças para que a gente não deixe as praças, mas ele é baseado totalmente em custo variável, então você não tem esse problema de incremento de custo, quer dizer, tudo que tem de custo é porque entrou uma receita adicional muito maior. Então tem esse aspecto também. Isso nos deu um conforto muito grande para fazermos a alteração do *guidance* de despesas e dizer que ele vai ficar no meio do *guidance*, que é para onde nossa projeção está apontando.

Com relação a cartão da Amazon, me perdoe, Mario, é que a gente não pode falar mais nada, mas vou responder que sim, o risco de crédito é nosso, mas com total autonomia do Bradesco, mas os outros aspectos deste negócio, no dia 8 será lançado, com a presença do *board* da Amazon e nosso pessoal aqui do Bradesco também no lançamento, no dia 8 de agosto, agora, e lá eles vão poder dar maiores detalhes. Acho até que talvez tenha cometido um pecado aqui de ter comentado, mas como saiu ontem na imprensa, pude comentar. Então no dia 8 é que a gente vai poder falar e eles vão te passar todos os *economics*, e se você quiser fazer uma reunião, eu peço para o Rocha, que é o VP de Cartões, passar todas essas informações para vocês, tão logo a gente tenha passado isso junto com a Amazon, que é a nossa parceira nesse negócio, aliás, uma bela parceria e um parceiro muito

bacana de trabalhar, e ficamos muito feliz com essa evolução e com essa conquista de tê-los como parceiros aqui no Brasil para emissão do cartão de crédito. Desculpa.

Carlos Firetti – Obrigado pelas perguntas, Mario. Agora nós vamos para a próxima pergunta, que é do Thiago Batista, do UBS. Thiago, pode prosseguir.

Thiago Batista (UBS) – Oi, pessoal, tudo bom? Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação ao Desenrola, já temos acho que um mês do programa, eu queria falar um pouco do impacto que essa primeira fase do Desenrola vai ter para o Bradesco, se isso vai causar de fato alguma queda do NPL, ou se já era um crédito mais em *write-off* então não teria impacto. Se vocês pudessem dar uma dinâmica dos impactos que vocês esperam ver com o Desenrola, tanto no banco como um pouco mais geral.

E a segunda, também em regulação, nós tivemos agora em 1º de Julho a mudança de Fator de Ponderação de Risco, o capital do banco já melhorou bastante desde o quarto trimestre, quando estava um pouco baixo, como vocês estão vendo o impacto dessa mudança de regulação de capital, quanto poderia adicionar, 50 bps, 60 bps, qual a magnitude que poderíamos ver de melhora de capital pós essa nova regulamentação?

Octavio de Lazari Junior – Olá, Thiago, bom dia, prazer ter você com a gente. Com relação ao Desenrola, as operações são de valores pequenos, nós estamos falando da segunda fase ainda, Thiago, que é aquela que cada pessoa tem que negociar direto com o seu credor, com o banco ou com o lojista, seja lá o que for. Então, o que nós observamos é que houve um incremento das operações de renegociação daquilo que nós tínhamos, mais ou menos de 8% à 9% do volume diário de renegociação, isso nesses primeiros 12, 13 dias. Houve, nessa primeira fase, uma exclusão de 620 mil negativas mais ou menos de até R\$ 100 então, lógico, vai depender agora do cliente pagar normalmente as suas operações para que não volte a ser negativado. Mas os valores são pequenos, Thiago, então não vai mexer muito o ponteiro do NPL, até porque são operações que já estão atrasadas há muito tempo, já estão em *write-off*, então não mexe muito o ponteiro pelo menos nesse primeiro momento e pela característica que nós vimos. O que pudemos observar bem é que as pessoas que tentávamos acessar para fazer a cobrança e você não conseguia, com o Desenrola, ela pelo menos clicou no site, ela apareceu para tentar ver quais as condições que tinham, e aí conseguimos renegociar ou receber alguma coisa, mas é pequeno, não mexe o ponteiro e não muda muito o NPL. Com relação ao capital, a Basileia que você comentou, a gente vem melhorando, esse trimestre melhorou mais um pouco e agora tem essa nova legislação que entra em vigor em Julho, do Banco Central, e o impacto deve ser de 20 bps a 30 bps.

Carlos Firetti – Obrigado, Thiago! Agora nós vamos às perguntas do Juan Recalde, do Scotiabank. Juan, pode prosseguir.

Juan Recalde (Scotiabank) – Olá, obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. A minha pergunta é em relação às receitas de prestação de serviços. Vejo que vocês reiteraram o *guidance* de crescimento das tarifas de 2% a 6%, mas no primeiro semestre a variação ano a ano foi de -0,5%. Então, eu queria saber se vocês poderiam falar sobre o que vai impulsionar a receita de tarifas mais forte no segundo semestre, vai ser Receita de Cartões, Asset Management, Conta Corrente, qualquer informação seria útil.

Octavio de Lazari Junior – Juan, obrigado pela pergunta e bom dia. Juan, nós estamos abaixo do *guidance* com relação à tarifas e esse é um negócio que sofre bastante dificuldades por conta de regulação, decisões governamentais ou do próprio Banco Central, existem ainda algumas assimetrias com relação a isso, as vezes há muita divulgação em mídias sociais para que se cancelem as tarifas porque existe um pacote essencial do Banco Central. Então sempre tem vários ofensores para você conseguir crescer. Para crescer em tarifas não tem outro jeito senão for crescimento em volume, aumentar a base de clientes do banco e é isso que a gente vem fazendo. Eu comentei com vocês agora há pouco do crescimento das contas abertas via *mobile*, praticamente 15 mil contas por dia, mesmo as contas do Next, 4, 5 mil contas por dia. E em todos esses casos procurando gerar benefícios para o cliente em que ele veja que a tarifa não é simplesmente uma despesa que ele terá, mas que essa tarifa vai lhe trazer algum benefício adicional em que ele pague essa tarifa, como por exemplo, ter uma assinatura de um canal de *streaming*, poder acessar Disney, enfim, algumas parcerias que a gente vem fazendo para poder tornar essa tarifa mais atrativa para o cliente porque ele percebe não só o trabalho, a qualidade do serviço que o banco presta, mas também trazer benefícios adicionais para os nossos clientes e assim retê-lo, então acho que esse é um bom ponto. A Bradesco Asset vem fazendo um trabalho muito bom de crescimento da carteira de recursos administrados, novos fundos com taxas de performance, taxa de administração que, por conta da redução da taxa de juros lá atrás, reduziram bastante, mas depois, quando a taxa de juros subiu, as taxas de administração não voltaram e não vão voltar, então você tem que trabalhar com outros fundos que incluam taxa de performance porque aí você tem uma receita adicional e a BRAM vem desenvolvendo um trabalho muito bom, inclusive com fundos de crédito que são destaques no mercado. Então, para resumir, eu diria que nós temos que ganhar escala, ter mais clientes, ter mais produtos e serviços, poder agregar produtos e serviços de reconhecida percepção de valor para os nossos clientes porque aí nós conseguimos crescer em tarifas. Então é um *guidance* desafiador, mas entendemos que, por conta desse maior volume, crescimento da base de clientes e por tarifas que vem de outras áreas do banco, entendemos que é possível buscar pelo menos o piso do *guidance* da receita de tarifas.

Cassiano Scarpelli – E lembrar um ponto importante que você falou agora há pouco, Octavio, das operações de mercado de capitais. Nós entendemos que há uma tração muito forte no segundo semestre e acho que isso vem contribuindo com

a nossa receita de prestação de serviços, julho já foi muito bom. Nós temos que olhar a parte de alta renda nos cartões, o *spending* também tem trabalhado fortemente, tem ido bem também, além da própria Tivio que é uma associação que fizemos agora com o BV, que agrega aquele outro trabalho que você falou em relação à própria BRAM como um todo na nossa indústria de fundos. E não podemos esquecer de um ponto importante também, que é parte do crédito, com o crédito tracionando, a receita de prestação de serviços também vem. Então esses componentes que o Octavio falou e esses que eu trouxe agora nos dão uma tranquilidade da gente buscar no mínimo o piso do *guidance* da receita de prestação de serviços.

Juan Recalde (Scotiabank) – Obrigado pelos comentários!

Carlos Firetti – Obrigado, Juan! Nós temos uma lista ainda longa de perguntas e, na medida do possível, pediria que os próximos pudessem se limitar a uma pergunta.

A próxima pergunta vem do Eduardo Rosman, do BTG. Eduardo, pode prosseguir.

Eduardo Rosman (BTG Pactual) – Oi, bom dia a todos. Na verdade, eu gostaria de fazer um *follow-up* no tema da seguradora, acho que o resultado foi muito forte, acho que surpreendeu todo mundo positivamente, estávamos projetando resultados mais fracos apesar de uma melhora também, e não ficou 100% claro para mim na resposta do Ivan. Teve um pulo muito forte trimestre contra trimestre, esse pulo foi 100% recorrente, esse é novo patamar de *bottom line*, de resultado de seguros para frente? Ou a gente poderia esperar algumas melhoras ainda? Só para deixar isso claro porque eu fiquei com dúvidas. Obrigado.

Octavio de Lazari Junior – Ivan, você pode responder para o Eduardo, só para ratificar aquela resposta que você deu com relação às provisões adicionais como você citou muito bem e depois eu complemento.

Ivan Gontijo – Está ótimo, obrigado, Octavio. Eduardo, obrigado novamente pela pergunta. A sua pergunta é mais voltada, diferentemente do Rafael, é mais voltada para o futuro, então eu quero dizer que o nosso *guidance*, que nós mudamos para 21% à 25% com extrema consciência, baseado principalmente no fato de nós termos alcançado no primeiro semestre a marca dos 21,7%, então não poderia ser diferente para o segundo semestre, principalmente com o aperfeiçoamento que fizemos na linha de comercialização. Nós fizemos alterações na área comercial do Grupo Segurador no início deste ano e que já começaram a surtir seus efeitos no primeiro semestre e o faturamento demonstra isso de forma clara e objetiva, alcançando R\$51 bilhões, como eu já mencionei, mas, na verdade, no segundo semestre nós esperamos ter os efeitos e os frutos dessa alteração da área comercial, onde nós

trabalharemos a área da rede, do *bancassurance* de uma maneira diferenciada, e acreditamos que o segundo semestre dará ainda mais frutos. Além disso, o incremento do canal comercial do mercado, que passa a ser conduzido não só juntamente com o canal rede, mas separadamente, pela estratégia que nós desenvolvemos aqui, dentro do ecossistema de cada empresa. Isso foi implementado no primeiro semestre e os frutos já começaram a vir e vão se desenvolver. Esse projeto que nós denominamos de Projeto Bravo, trazendo a parte do canal de mercado para dentro das empresas, fez com que a performance melhorasse e melhore ainda mais no segundo semestre. Então, diria que, dentro de um racional, a evolução dos negócios e, por consequência, do faturamento das empresas, obviamente baseado também e olhando para uma margem financeira superior, e continuidade dela no segundo semestre, com a manutenção e mais, a diminuição da sinistralidade, e com uma eficiência administrativa sempre em altíssimo grau, são efeitos positivos juntamente com o mix de produtos e expansão da margem que nos dão conforto e, aí respondendo ao seu apontamento, que nos dão conforto para o aumento do *guidance* e a esperança de alcançar, com certeza, melhores resultados ainda no segundo semestre.

Octavio de Lazari Junior – Rosman, só complementando aqui. Como o Ivan disse, o faturamento da seguradora esse ano deve fechar acima de R\$ 100 bilhões, é um crescimento muito importante, fruto desse trabalho que o grupo segurador vem fazendo, capitaneado pelo Ivan. Nós tivemos uma redução importante de sinistralidade, você sabe que qualquer ponto percentual de redução de sinistralidade é fundamental e muito favorável à seguradora. Teve o impacto positivo do resultado financeiro, você lembra o quão negativo foi o IGP-M e o crescimento natural de vendas. Só para você ter uma ideia, o Ivan fez um trabalho de desenvolvimento das jornadas digitais, esse ano tranquilamente vamos fechar mais de 2 milhões de itens de seguros vendidos apenas no *mobile*. Então, é lógico que nosso desejo e nosso trabalho é para que continuemos mantendo esse faturamento na seguradora para os próximos anos, pelo crescimento e por esses aspectos de independência de cada uma das verticais da seguradora que o Ivan comentou agora. Obrigado, Rosman.

Ivan Gontijo – E se você me permitir, Octavio, os fundamentos do Grupo Segurador, se você for verificar no balanço, nos dão o conforto para um olhar prospectivo extremamente objetivo e positivo. Obrigado.

Carlos Firetti – Obrigado, Rosman! Seguimos com o Pedro Leduc, do Itaú BBA.

Pedro Leduc (Itaú BBA) – Obrigado, Firetti. Bom dia a todos. Pergunta rápida sobre a revisão no *guidance* de Margem Financeira, antes esperavam crescer de 7% a 11%, agora de 2% a 6%. Desde que esse *guidance* foi feito, a curva do CDI e Selic se moveram na direção favorável na parte de Margem com Mercado e

mesmo assim essa linha total da Margem Financeira foi revisada para baixo. Imagino que tenha a ver um pouco com carteira também, mas queria conciliar um pouco com vocês, o que vocês estão vendo em Margem com Clientes e o que nós podemos esperar aqui, colocando novamente que o CDI caiu e mesmo assim vocês revisaram para baixo, me parece que teve uma deterioração no *outlook* de NIMs nos próximos trimestres, estou correto? E como imaginar isso evoluindo para 2024? Obrigado!

Cassiano Scarpelli – Oi, Pedro, tudo bem? Obrigado. Na verdade, o que temos falado é que a Margem com Mercado tem uma constância de gradual crescimento indo para o segundo semestre e o principal ofensor para a mudança do *guidance* continua sendo a carteira de crédito. Nós trabalhamos fortemente no controle do crédito no primeiro semestre, estancamos e revisamos todas as políticas. E ao soltar agora em Julho e Agosto, agora de uma maneira diferente, entendemos que conseguimos acelerar mas não ao ponto do *guidance* anterior, seria inviável manter aquele *guidance*. Então reconhecemos que a carteira de crédito cresce menos que o *guidance* anterior, a Margem com Mercado se recupera e ajuda no indicador, mas não o suficiente para que façamos especificamente o total do primeiro *guidance*. Crédito é ainda, sem dúvida, um patamar importante, nós temos começado a trabalhar na abertura das carteiras de curto prazo, Crédito Pessoal, Pessoas Físicas, aquilo que chamamos de LIME, que é onde entendemos que tem um *spread* maior e aguenta uma inadimplência um pouco maior. Então isso é o que vamos fazer, dentro da nossa cautela e dentro do nosso gradualismo, e entendemos que com esse mix, uma melhora do mercado, e quando fechamos o balanço nem a queda estava dada como um todo, entendemos que esse ciclo veio e é um ciclo prospectivo muito interessante, sobretudo em 2024. Mas, sem dúvida, a abertura do crédito é o que vai dar a conotação para onde estamos indo nesse *guidance* de Margem Financeira.

Carlos Firetti – Na Margem com Mercado, como o Cassiano já falou, a tendência de recuperação está dada e melhora bem no segundo semestre, esperamos que já feche no nível positivo no segundo semestre como um todo, talvez levemente positivo no próximo trimestre e continua melhorando ao longo de 2024. E acho que a retomada da carteira, como o Cassiano falou, é o grande *driver* a partir de agora.

Pedro Leduc (Itaú BBA) – Excelente, muito obrigado.

Carlos Firetti – Vamos para o Renato Meloni, da Autonomous.

Renato Meloni (Autonomous) – Oi, bom dia, pessoal! Eu queria conversar com vocês sobre a visão de ROE estrutural e quando vocês falam da retomada aos níveis do passado. Especialmente se olharmos para a Selic no final do ano que

vem, a curva indicando perto de 9%, dá para falar em um ROE de 18%? Especialmente pensando na dinâmica competitiva que está muito diferente ao que estava no passado.

Octavio de Lazari Junior – Renato, bom dia e obrigado pela sua pergunta. Renato, entendemos que este momento de redução do ROE que aconteceu é uma situação conjuntural e não estrutural. Obviamente que a mudança no mercado, a mudança do hábito de consumo das pessoas tem um aspecto estrutural que o banco tem que se adaptar e é o que a gente já vem fazendo desde a pandemia. Eu até lembrei na última reunião em que nós estivemos aqui, que antes da pandemia, todos os dias o banco fazia 1 milhão de autenticações na boca do caixa e hoje faz 90 mil. Então tem uma mudança no mercado, no relacionamento com os clientes, nos hábitos de consumo das pessoas que influencia como elas consomem os produtos e serviços, que exigem que você faça mudanças estruturais que são fundamentais. Como eu disse, a mudança do tipo das nossas agências, a redução de tamanho, adoção de unidades de negócios para atendimento e consultoria dos nossos clientes e não mais uma agência para prestar serviço de *backoffice* ou recebimento de contas; utilização de IA Generativa em diversos processos que viemos desenvolvendo no banco, semana passada você deve ter visto das aplicações que a gente já vem testando com alguns parceiros em computação quântica; a mudança estrutural que nós fizemos no Next, deixando de ser uma linha de investimento muito forte, trazendo ele para dentro do banco para diminuir ou quase zerar essa despesa e aproveitar toda a sinergia que tem entre Next e Bradesco, preservando para o cliente, principalmente para o cliente de baixa renda ou aquele *heavy user* digital, aquele que é mais jovem, ter a opção de ter um banco digital para chamar só de seu através do Next com uma cor diferente do Bradesco, do jeito que ele gosta. Então existem mudanças estruturais que precisam e estão sendo implementadas e um bom *trigger* disso foi o que acabou acontecendo com a pandemia, que acabou mudando as relações e também a entrada de novos competidores competentes que exigem que você tenha uma mudança substancial no relacionamento. Como eu mostrei para vocês, 98% do relacionamento dos clientes com a gente hoje acontecem por meio do *mobile*. Então são mudanças estruturais que a gente vem conduzindo, evoluindo, criando através de novas metodologias de desenvolvimento de sistemas, através de parceiros, vilas ágeis, *squads*, então isso é de fato estrutural e que o banco vem fazendo e acho que vem fazendo muito bem. Com relação ao ROE que você comentou, foi uma situação que aconteceu com relação ao ALM e inadimplência que nos afetou, o ALM é aquilo que o Firetti falou, passou, está resolvido, no terceiro e quarto trimestres já volta a ser positivo e em 2024 uma expectativa bem melhor de resultado com a taxa de juros reduzindo, temos carteira formada com taxas melhores, então melhora sua condição. Então é difícil cravar quando, Renato, mas estamos trabalhando trimestre após trimestre para entregar um ROE daquele que entregávamos no passado, não tenha dúvida disso, e nós vamos perseguir a volta a esse ROE que entregávamos até 2 anos atrás.

Carlos Firetti – Obrigado, Renato. Agora seguimos para o Carlos Gomez, do HSBC, Carlos, pode prosseguir.

Carlos Gomez (HSBC) – Olá, muito obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu gostaria de perguntar sobre a alíquota de imposto, que foi particularmente baixa neste trimestre, 8%. O que vocês esperam para o restante do ano e o que podemos esperar como uma alíquota normalizada, claro, sem desconsiderando mudanças em JCP?

Carlos Firetti – Bom, Carlos, a alíquota de imposto está em um nível bastante baixo por conta do resultado estar em um patamar menor, então o efeito da JCP faz com que a alíquota fique mais baixa. Além disso, como vocês têm visto, há uma participação maior da seguradora no total do resultado do banco e a seguradora tem uma alíquota menor. Então, com base nisso, nós diríamos que uma faixa de imposto razoável seria algo entre 10% e 14%.

Carlos Gomez (HSBC) – Obrigado. Isso é para este ano, e quando as coisas se normalizarem e seus resultados se recuperarem? Obrigado!

Carlos Firetti – Olhando para frente, conforme os resultados vão crescendo e assumindo a manutenção dessa estrutura que temos hoje com o JCP, o *tax shield* do JCP vai abater menos do imposto e a alíquota vai normalmente crescendo. Eu diria que, quando voltarmos para o nível de ROE que tínhamos anteriormente, a nossa alíquota também voltará para os níveis que vimos no passado.

Carlos Gomez (HSBC) – Obrigado.

Carlos Firetti – Agora, nós temos a pergunta do Nicolas Riva, do Bank of America. Nicolas, pode prosseguir.

Nicolas Riva (Bank of America) – Muito obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho uma pergunta sobre o capital AT1 de vocês, vejo cerca de R\$ 14 bilhões de capital AT1 no balanço e entendo que tudo isso foi captado no mercado local. Então, eu gostaria de perguntar quais são as datas importantes de call desse capital AT1 e qual é o plano de vocês, se vocês planejam refinar isso também no mercado local? Não me lembro de nenhuma emissão local de AT1 este ano após o evento da Americanas. Em geral, como vocês veem sua necessidade de financiamento em Dólar, historicamente vocês têm mostrado uma preferência maior por emitir localmente do que emitir em Dólar e converter para Reais, mas se vocês puderem nos dar detalhes em termos de necessidades de financiamento em Dólar. Muito obrigado!

Carlos Firetti – Obrigado, Nicolas! Em termos dos instrumentos de dívida e capital Nível I, nós temos algo em torno de 1,5%, que é o nosso limite eficiente. Então nós não precisamos de emissões adicionais, nós tivemos a oportunidade de emitir todo esse AT1 no mercado local a custos e uma estrutura que a gente considera bastante adequada, em Reais, o que tem para nós uma grande eficiência em termos de não necessitar *hedge* e tudo mais. Então não temos nenhum grande evento de *call* pela frente, nós temos esse limite já utilizado e vamos manter essas emissões no mercado local, nós não vemos espaço para novas emissões, principalmente no mercado internacional de AT1. Em termos de emissões de instrumentos de dívida no mercado internacional, eu passo para o Cassiano, que tem uma visão bastante clara disso.

Cassiano Scarpelli – Obrigado, Nicolas! Na parte internacional, nesse momento não vemos grandes condições, claro, depende das condições de mercado. Ainda temos CDS alto, ainda temos uma curva muito aberta lá fora. Quando comparamos a emissão local com a internacional, a local nesse momento, em que pese a Selic alta, ainda é melhor que as condições internacionais. Olhamos isso diariamente e havendo oportunidade em que se iguale esse custo ou que seja benéfico o custo internacional, nós provavelmente acêssemos esse mercado. Mas nesse momento o mercado internacional tem condições piores que o mercado local.

Nicolas Riva (Bank of America) – Muito obrigado.

Carlos Firetti – Obrigado, Nicolas. Com isso encerramos a sessão de perguntas e repostas, as perguntas que não foram respondidas aqui na reunião, terão retorno através da nossa equipe de RI. Antes de passar a palavra ao Octavio para fazer o encerramento, gostaria de lembrar que no nosso site de RI vocês encontrarão essa apresentação e todo o material relacionado à divulgação de resultados, além de outras informações. Octavio, obrigado pela apresentação e agora passo a palavra para você.

Octavio de Lazari Junior – Obrigado, Firetti, obrigado, Cassiano e, acima de tudo, muito obrigado a todos vocês pela companhia, pela atenção. Agradecer também o Ivan Gontijo que está conosco. Espero que nós possamos ter esclarecido todas as dúvidas, mas se ficou algum assunto que precise entrar em maior detalhe para esclarecer às senhoras e aos senhores, o Firetti e toda a nossa equipe de RI, o Oswaldo também, da área financeira, estão à disposição para podermos conversar. Muito obrigado pela atenção de vocês e um grande final de semana. Um grande abraço e muito obrigado!