

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do Bradesco 2T19
25 de julho de 2019**

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Banco Bradesco no segundo trimestre de 2019.

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 negócio da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria, bem como informações atualmente disponíveis para a organização. Considerações futuras não são garantias de desempenho, envolvem riscos incertezas e premissas pois se referem a eventos futuros, 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 Carlos Firetti, diretor de relações com o mercado.

Carlos Firetti:

Bom dia a todos, bem-vindos ao nosso call para discussão dos resultados do nosso segundo trimestre de 2019. Contamos com a participação hoje no nosso call do nosso diretor presidente Octavio de Lazari Júnior, do diretor vice-presidente e CFO do banco; André Cano, do diretor presidente da Bradesco Seguros, Vinicius Albernaz, do nosso diretor executivo e diretor de relações com investidores Leandro Miranda. Iniciado o call agora eu passo a palavra para o Octavio.

Octavio de Lazari Jr:

Obrigado, Firetti. Muito bom dia minhas amigas e meus amigos. Agradeço a participação de todos nesta teleconferência onde divulgaremos os resultados do Bradesco do segundo trimestre de 2019. É sempre muito bom compartilhar com vocês a nossa visão sobre os resultados que conseguimos e a nossa estratégia. Acreditamos que novamente entregamos sólidos resultados agora no segundo trimestre de 2019. E aproveito esse momento para agradecer o esforço coletivo

de todos os colaboradores da nossa corporação que entregaram um bom desempenho apesar de todas as dificuldades da economia e isso mostra que a gente está no caminho correto.

No ambiente econômico que operamos neste trimestre novamente não foi exatamente o que gostaríamos, a economia se mostrou muito mais fraca do que o esperado o que nos levou até a revisar a nossa expectativa do crescimento do PIB da economia em 2019, novamente para abaixo durante o trimestre. Apesar do cenário de curto prazo não ser como esperado, estamos otimistas com o futuro. O bom encaminhamento da aprovação da reforma da previdência no congresso, já votado e aprovado no primeiro turno na câmara, deve permitir que os empresários finalmente possam pensar o longo prazo sem a nuvem da incerteza fiscal sobre as nossas cabeças. Por isso, nós acreditamos na retomada dos investimentos e do crescimento dos próximos meses.

A nossa boa performance no trimestre se deve ao resultado de medidas que desenvolvemos ao longo dos últimos anos que permitem um bom crescimento do crédito, apesar da economia, ótimo desempenho da qualidade do crédito, os custos sobre o controle e um ótimo desempenho da nossa seguradora. No trimestre nós atingimos um lucro líquido de 6.5 bilhões, um crescimento de 25.2 na comparação anual. Nosso lucro operacional se expandiu a taxa de 11.1% ano ao ano. Assim o nosso ROE atingiu 20.6, uma expansão de 220 bps ao ano mesmo com a forte expansão do nosso patrimônio líquido no período que a gente vai comentar um pouco mais para a frente. A nossa carteira de crédito expandida cresceu 2.2 no trimestre 8.7% no ano, com destaque para a carteira de pessoa física que cresceu 14.8 anualmente. A qualidade de crédito continua melhorando com a inadimplência de 90 dias, caindo mais 4 bps. E finalmente o nosso índice de capital mostra sólidos 15% de tier 1. Um crescimento de 60 bps no trimestre e 360 bps nos últimos 12 meses.

A gente traz agora na próxima página alguns destaques e iniciativas. O primeiro é o forte crescimento da nossa carteira de créditos PF que já comentei que eles são praticamente 15% nos últimos 12 meses. Nós temos ganho Market Share em várias linhas, com destaque para o crédito pessoal, para o crédito consignado para o financiamento imobiliário e para o Veículos, exatamente aquilo que estava dentro da nossa estratégia tão importante quanto o crescimento as safras originadas tem apresentado um ótimo desempenho em termos de qualidade de crédito. Isso é fruto da motivação do nosso time que está motivado por um lado e da evolução dos nossos processos, modelos, credit score, enfim.

O segundo destaque é que no início do segundo trimestre nós anunciamos para todos a aquisição do BAC Florida, o Bradesco American Company Florida, por 500 milhões de dólares. Nosso objetivo com essa aquisição é fortalecer nosso posicionamento de alta renda, oferecendo aos clientes contas, cartões, financiamento, e outros serviços no exterior. E a finalização da operação será feita e estamos aguardando aprovação dos órgãos reguladores tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos. Lançamos também, a conta digital MEI para atender nossos clientes. Somos o primeiro banco a lançar abertura de conta digital nesse segmento menos 60, um pouquinho mais de 60 dias nós já estamos com 14 mil contas abertas nesse segmento pelo mobile ou pela internet o que nos dá uma expectativa muito boa de crescimento, não só o número de contas, mas nos negócios para a gente fazer a nossa clientela. Temos mostrado um crescimento acelerado na originação de crédito e em canais digitais tanto em mobile quanto internet. No primeiro semestre de 2019 nós tivemos um crescimento de 53% na originação de crédito para pessoa física, e 44%

na pessoa jurídica. A nossa base de correntistas continua a se expandir nos últimos 12 meses tivemos um crescimento líquido de 1 milhão e 100 mil contas só no segundo trimestre foram 400 mil contas. E finalmente podemos destacar o Next que atingiu 1 milhão e 100 mil contas neste trimestre.

Nos próximos 2 slides vamos falar um pouquinho das nossas operações no mundo digital. Como eu acabei de mencionar o Next atingiu 1 milhão e 100 mil contas, destas, 77% não são, ou não eram clientes do Bradesco anteriormente e devemos atingir no final desse ano em torno de 1 milhão e meio de contas, mas nós temos uma forte convicção que poderemos chegar a 2 milhões de contas no final de dezembro somente no Next. O número de correntistas digitais atingiu 16.4 milhões de pessoas de contas uma expansão de quase 2 milhões em 12 meses. Além do Next nós também temos o APP do banco no banco tradicional o APP do Bradesco, para os senhores terem uma ideia no Next nós abrimos 8 mil contas por dia por isso dessa nossa expectativa de atingir praticamente 2 milhões de contas no final do ano. E no nosso APP nós demos a cerca de um mês nós fizemos um trabalho com o nosso surfista campeão mundial o Gabriel Medina. E fazíamos em média uma abertura de mil contas por APP no banco fora o Next e passamos essa média para 2 mil e 500 contas por dia. Isso nos dá um conforto uma convicção muito grande da capacidade de oxigenação e de trazer novas contas para dentro da nossa organização fora todo o trabalho de rede de agências dos pontos de atendimento que nós temos como o Bradesco Expresso por exemplo.

Na página seguinte. Atingimos um total de 100, falando um pouco de BIA, atingimos um total de 144 milhões de interações na BIA. Além disso, 1,4 milhões de clientes já interagem com a BIA via WhatsApp. A originação de crédito nos canais digitais sem precisar de qualquer interferência humana, alcançou 12 bilhões no primeiro semestre de 2019, um crescimento de 53% na comparação com o ano anterior. E no caso de pessoa jurídica, nós atingimos uma originação de 14 bilhões no semestre, um crescimento de 44% em relação ao ano anterior. Estes números mostram e denotam que os nossos clientes do Banco Tradicional incumbente, estão aderindo também rapidamente ao uso de canais digitais também no uso de crédito.

Na próxima página, como não poderia deixar de mencionar todo o trabalho social que fazemos com a Fundação Bradesco, talvez é um dos maiores projetos educacionais no mundo, me atrevera até dizer que se olharmos como ensino infantil e fundamental, de um trabalho continuado de muitos anos talvez seja o maior trabalho a nível mundial que se faz em termos de educação no mundo.

E na última página fechamos nossos destaques, do total de quase 33 bilhões no semestre, 30% foram pagos para diversos níveis de governo, e 29% representou remuneração aos nossos funcionários.

Indo diretamente agora para os resultados do segundo trimestre de 2019. Falando da demonstração do resultado recorrente. O crescimento da margem financeira acelerou, atingimos 7.1 no ano, 7.1 anualmente no trimestre, e no semestre o crescimento atingiu 5.6, próximo ao centro do Guidance para esta linha.

A PDD expandida caiu 3.2 no trimestre ficando em 3 bilhões e meio, ainda na faixa superior do nosso Guidance como a gente havia previsto. Estamos muito bem na operação de seguros. O crescimento do resultado das operações de praticamente 17% no semestre, 16.9. E o nosso lucro

líquido apresenta crescimento de 23.7 no semestre e o lucro operacional 13.3 como a gente vai detalhar nos próximos slides.

Na próxima página falando de ROE e de ROA, o nosso ROE voltou a subir no trimestre atingindo 20.6 e é o quarto trimestre consecutivo de expansão desse retorno, mesmo com um patrimônio líquido apresentando uma forte expansão de 18.2 nos últimos 12 meses. Nós acreditamos que podemos manter o ROE nesses patamares por algum tempo ou até mesmo evoluir um pouco mais. E o nosso ROA foi de 1.85.

Na página seguinte falando de carteira de crédito expandida. A carteira apresentou um crescimento de 2.2 no trimestre e cresceu 8.7 no ano. Houve uma desaceleração do crescimento anual do crédito, principalmente devido a uma comparação forte com o segundo trimestre de 2018. Devo lembrar os senhores que o segundo trimestre de 2018 apresentou um forte aumento da carteira Corporate devido à desvalorização do câmbio, foi de 16% naquele trimestre e também teve uma grande operação que realizamos no trimestre de praticamente 5 bi.

Destacamos o ótimo desempenho da carteira de pessoa física que cresceu 15%. Com destaque para as linhas de crédito pessoal que cresceu 29.2. O consignado cresceu 23%, os veículos cresceram 17.4. E o imobiliário crescendo 15.9. O bom desempenho em pessoas físicas deve-se naturalmente ao nosso posicionamento de mercado, e o aprimoramento de processos e a evolução de nossos modelos de crédito bem com o uso intensivo de gestão de dados e informações e também a toda a força da nossa rede de distribuição que está muito motivada atualmente. A carteira de pessoa jurídica além do efeito que eu mencionei anteriormente, a operação tem sofrido com baixo nível de investimento das empresas o que é natural, parte da economia não ter retornado como citamos. Mas acreditamos que o crédito para a pessoa jurídica deve acelerar com a retomada da economia e também tem um destaque importante, um ponto importante, que vale lembrar os senhores que a taxa de crescimento da carteira de pequenas e microempresas, os PME's, foi afetada por uma realocação de crédito para a carteira Corporate em função da nova segmentação que nós implementamos no primeiro trimestre de 2019 de cerca de 6,7 bilhões. Isso fez com que houvesse um crescimento na carteira de Corporate, e reduziu na carteira de PME's.

Na página seguinte falando na originação de crédito por dia útil. A originação de crédito do Banco continua evoluindo bem, nas pessoas físicas apresentamos um crescimento de 17.3 no trimestre e o crescimento anual foi de 39.6, e em pessoa jurídica o desempenho também foi bom no crescimento de 15.4 no trimestre e 21.9 na comparação anual.

Na página seguinte falando de margem financeira, o NII. Cresceu 2.7 no trimestre e 7.1 no ano. O destaque com a margem de mercado que cresceu 7.3 no trimestre e 25.9 na comparação anual. A comparação anual da margem com o mercado foi beneficiada obviamente pela base de comparação fraca no segundo trimestre de 2018. A margem com o cliente cresceu 1.9 no trimestre e 4.2 na comparação anual. Essa evolução da margem com o cliente foi ajudada pela expansão no volume de crédito, no MIX de produtos, e na quantidade de dias. Efeitos que foram compensados parcialmente pela redução do spread médio das carteiras no trimestre, que era de se esperar até em função de redução de taxa de juros. Acreditamos que a margem com o cliente continuará apresentando um desempenho positivo, com o crescimento da carteira de crédito

mesmo com a tendência de queda dos spreads, vemos o crescimento do NII com clientes acelerando no segundo semestre.

Na próxima página falando um pouco de inadimplência. A qualidade da nossa carteira de crédito continuou a evoluir positivamente, tivemos melhora no índice de inadimplência de 90 dias em todos os segmentos, em linha com o que havíamos sinalizado as senhoras e os senhores. Ainda vemos possibilidades de alguma melhora, mas já estamos de fato no final de um processo de normalização do ciclo de crédito no passado. O crescimento de crédito melhorado principalmente pela carteira de pessoas físicas acaba reduzindo espaço para uma eventual melhora, mas isso é um aspecto positivo.

Na próxima página falando de NPL Creation, tivemos um aumento do NPL, no trimestre principalmente em pessoas físicas e Corporate. No caso das pessoas físicas esse aumento está relacionado principalmente ao crescimento da carteira, a despesa com o PDD expandida apresenta uma melhora caindo para 3 bilhões e meio no trimestre. O que representa 2,5% da carteira de crédito o menor nível da série histórica. Ainda vemos espaço para redução do índice de provisões em relação a carteira nos próximos trimestres. O forte crescimento no volume de crédito para pessoas físicas - é que diminuiu o espaço para as quedas nas provisões, mas ele vai ser compensado pelo efeito positivo na margem.

Na próxima página falando de receitas. As receitas de prestação de serviço cresceram 2.6 no trimestre e 1.3 na comparação anual. Destacamos positivamente a linha de conta corrente com crescimento de 9,5%, que foi beneficiada pelo aumento da base de cliente que nós comentamos, e a evolução de todo processo de segmentação do banco. A pressão no segmento do desempenho da receita de serviços, ela se deve a 3 componentes básicos. O primeiro é o comportamento na linha de cartões que naturalmente está pressionada pelo cenário competitivo na operação de aquisição, e a redução do Interchange do cartão de débito. Segundo ponto, é a linha de administração de fundos, pressionada pela redução das taxas de administração devido ao cenário dos juros mais baixos, o que é, absolutamente natural.

E o terceiro ponto é a linha de operações de crédito, devido a uma redução que houve nas taxas de fiança. Acreditamos que em 2019 é um ano de ajustes nessa linha e que podemos voltar a crescer em receita de serviços de forma mais expressiva ainda em 2020 com uma economia melhor andando e com base de receita já devidamente ajustada.

Nas despesas operacionais na próxima página. Nós estamos rodando acima do nosso guidance num crescimento de 6.2 anualizados dentro do semestre. Tem um fator importante, se nós olharmos para as despesas administrativas estruturais, nós tivemos um ótimo desempenho. Crescimento de 3.3 no ano e 2.2 considerando apenas o segundo trimestre. O desempenho no ano seria ainda melhor se não fosse o efeito de antecipação de pagamento de algumas despesas com base em descontos obtidos. Isso foi uma oportunidade que surgiu para nós de uma grande empresa fornecedora de TI, se nós renovássemos o contrato com um prazo mais longo nós teríamos um desconto substancial no preço, o que tornou atrativo e a gente entendeu que deveria fazer por isso desse maior impacto. Em despesas de pessoal, por outro lado nós tivemos um crescimento de 9.1 no semestre, ou seja, aquilo que é não estrutural. A principal pressão, ela veio do componente não estrutural onde destacam-se as provisões para o PDE que é aquele programa de remuneração extraordinária do Banco. Esse programa primeiro ano que nós

estamos implementando, portanto nós não temos um histórico de necessidade de desembolso e achamos melhor sermos conservadores, ou seja, provisionar o máximo possível considerando uma boa parte, expressiva parte dos nossos funcionários, integrarão e farão jus ao programa de desempenho extraordinário, então nós resolvemos provisionar pelo máximo possível.

E o crescimento por outro lado, esse maior provisionamento do PDE é ótimo porque quanto mais gente tiver aqui dentro significa que mais resultado o Banco vai ter. E por outro lado o crescimento do processo, das despesas com processos trabalhistas o que já era esperado por nós, porque nós tivemos para que os senhores tenham uma ideia, nós tínhamos semestralmente, nós tínhamos uma entrada em torno de 4 mil casos de processos trabalhistas o ano do advento do programa de demissão voluntária o PDV, nós pulamos para 10.500 processos, o que impacta mais fortemente nas despesas. E tivemos um outro evento que foi agora no final do ano passado um acordo que foi feito com bancários relativa a 7º e 8º séries, 7º e 8º horas melhor dizendo. Que os casos trabalhistas tinham caído para 2 mil processos por semestre foram para quase 5 mil, mas já voltaram agora no primeiro semestre de 2019 para 2 mil casos por semestre.

Então são despesas que nós temos absoluto controle sobre elas, sabíamos que elas iam acontecer então não é algo que possa nos causar preocupações. Para ter uma ideia sem o efeito da antecipação de pagamentos e as provisões para PDE que é o programa de remuneração extraordinária e os custos totais teria crescido 4.6 no ano e não 6.2.

Na próxima página, falando da nossa empresa de seguros, tivemos um outro excelente desempenho em seguros com os resultados das operações crescendo 16.9 no semestre e 11.6 no trimestre. O lucro da Bradesco Seguros no trimestre foi de 1.83 bilhões com crescimento de 1% no trimestre e 15.9 ano a ano. Os prêmios de seguro no trimestre cresceram 3.3, com destaque para o ramo de saúde que também apresentou um crescimento no número de clientes. As provisões técnicas da seguradora atingiram 265 bilhões com expansão de 5.2.

Na próxima página na comparação semestral, temos um crescimento de 16% na seguradora no lucro líquido e um ROE atingido 23.6, ou seja, trazendo, puxando positivamente a corporação. No segundo trimestre houve um aumento da sinistralidade global da Bradesco seguros que atingiu 72,5%, no entanto o índice encontra-se abaixo do mesmo período de 2018. O principal impacto é na nossa sinistralidade que vem do segmento de saúde. Todavia devemos destacar que o primeiro trimestre havia sido bastante baixo devido aos efeitos de calendário, feriados, carnaval no final do trimestre, além disso, o segundo trimestre possui mais dias úteis. Vale destacar também principalmente que considerando o período semestral que é um período melhor para gente fazer análise da seguradora, a sinistralidade total caiu de 74.4 no primeiro semestre de 2018 para 70.5 no primeiro semestre de 2019, ou seja, quase 4 pontos percentuais de redução da sinistralidade. Temos confiança que a sinistralidade apresentará em 2019 uma melhora em relação a 2018.

Falando do índice de Basiléia o nosso índice de capital continua evoluindo positivamente com a geração orgânica de capital via lucros retidos. O capital principal do Banco apresentou um crescimento de 60 bps no trimestre, mesmo valor da expansão do capital Tier 1.

E na última página falando para vocês a respeito do Guidance, nosso Guidance está mantido, inalterado. Acreditamos que ficaremos dentro das faixas do Guidance para a carteira de crédito

e a margem financeira, para PDD expandida e a receita de serviços devemos ficar acima do topo da faixa do Guidance para a linha de resultados de seguros, crescimento, portanto acima de 9% da linha. E pra despesas operacionais também devemos ficar um pouco acima do topo do Guidance, crescimento um pouco acima dos 4% do Guidance inicial. De maneira geral nós vimos que os objetivos iniciais de retorno refletidos em nosso Guidance permanecem inalterados.

Assim meus amigos e minhas amigas apesar de cauteloso, os sinais nos trazem certo otimismo e o resultado do Bradesco representa convergência do nosso esforço de superação nesse ambiente desafiador vivido pelo Brasil nesses primeiros meses do ano e a gente sabe que não foi aquele que gostaríamos. A saúde e a rentabilidade do balanço foram preservadas, com foco e disciplina e identificação dos negócios dinâmicos da economia. A nossa carteira de crédito cresce acima da média do mercado, e o índice de inadimplência permanece em queda, vemos possibilidades de engrenar o ciclo de crescimento mais rigoroso do crédito nos próximos trimestres. As receitas com prestação de serviços permanecem robustas e essa evolução está associada ao aumento da base de clientes, ao lançamento de novos produtos e a abertura de mais nichos de atividade.

As reformas constitucionais e medidas liberalizantes da economia antecipam uma construção de um novo ambiente de negócios mais leve e favorável. Os recordes da bolsa que navega acima dos 100.000 pontos, e da taxa de risco do país que é equivalente a grau de investimento acabam por antecipar tendências, há ainda de fato muitos desafios, mas também vemos motivos para uma visão positiva. E algumas boas notícias recentes mudam essas expectativas, o IBCBR após 4 meses de queda ele subiu em maio, e o focus interrompeu uma sequência de mais de 20 semanas de queda de projeção do PIB. Os indicadores de inflação apontam para a possibilidade de redução da Selic, e nova política de compulsório bancário. O ministério da economia anunciou novas medidas de curto prazo que dão impulso ao consumo como por exemplo a liberação do fundo de garantia. A demanda de crédito está aumentando como os próprios dados do banco Central revelam, tanto na pessoa física como na pessoa jurídica.

A economia dá sinais em diferentes setores de que aumenta a fração nos próximos trimestres, e, portanto, nesse cenário manter a solidez e o vigor no nosso balanço é absolutamente fundamental. Somos um banco que conhece o Brasil, a realidade brasileira, as suas potencialidades e demandas. A reforma da previdência já avançou bastante no congresso e deverá ser aprovada no próximo semestre. É parte importante para eliminar um ponto cego na área fiscal que dificultava nossa navegação. Com isso é possível iniciar um novo ciclo de crescimento. A nossa confiança está ancorada numa SELIC de 6.5 com tendência de queda. Eu tenho 40 anos de mercado financeiro e não me lembro de poder trabalhar com taxa de juros em um nível tão baixo, inflação baixa e com câmbio estável. Se os preços estão bem ancorados e a questão fiscal avança rapidamente apesar de todas as dificuldades não dá para não ser otimista com o futuro do nosso país.

Muito obrigado a todos vocês pela atenção e estamos à disposição para quaisquer perguntas.

Operadora:

Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Participantes da conferência com áudio em português poderão fazer as suas perguntas. Demais participantes permanecerão em modo de

escuta. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem *1 e para retirar a pergunta da lista digitem *2.

A nossa primeira pergunta vem do senhor Eduardo Rosman do BTG Pactual. Senhor Eduardo pode prosseguir.

Eduardo Rosman:

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas. A primeira é para tentar entender um pouco essa evolução do ROE do banco. Acho que o Octavio falou durante a apresentação que está bem confortável que o ROE ele possa até se manter nesses níveis ou eventualmente até subir um pouco. Tenho visto aí muitos investidores preocupados com esse cenário de Selic mais baixa, competição, mudanças tecnológicas, mas por outro lado a gente está numa virada de ciclo né, de bancos públicos perdendo Market Share, crédito privado voltando a crescer. Então queria entender como é que vocês tão vendo essa transição e se de fato essa recuperação do crédito privado, mais pessoa física mais SME, se isso é o suficiente aí para conseguir permitir que o ROE de vocês permaneça aí em patamares elevados por mais tempo, essa é a primeira pergunta. E a segunda é sobre o Next, acho que a empresa está tendo um crescimento bastante acelerado né, só que a gente viu aí a abertura de contas no segundo trimestre deu uma desacelerada, eu queria entender se teve alguma coisa especifica, se não, se faz parte da volatilidade normal dos negócios, e se vocês pudessem dar um pouquinho mais de cor para onde é que vocês pretendem caminhar, acho que já saiu em notícias de jornais que vocês pretendiam trazer um sócio " "espinofer" a companhia do Bradesco, enfim ,se vocês pudessem dar um pouquinho mais de cor, seria interessante também. Obrigado.

Octavio de Lazari Jr:

Oi Eduardo, é o Octavio. Obrigado pela pergunta, pelas perguntas. Com relação ao ROE, como a gente disse aqui nós temos um conforto de que a gente pode continuar dando esse ROE e até incrementando esse ROE por alguns aspectos que você próprio já comentou. E se por um lado nós observamos um crescimento na nossa base de clientes praticamente de 2 milhões de clientes no ano daqueles novos clientes e que têm negócios, tem necessidade e, portanto, então você pode fazer negócio com esse cliente, fazer crédito produtos e serviços isso nos dá uma expectativa bastante boa. Por outro lado dado, a reforma da previdência, passou isso primeiro passo foi dado e a gente tem expectativa de ela ser aprovada agora, no segundo turno na câmara e no senado, a expectativa é que a gente vê no Brasil inteiro, as viagens que a gente fez no relacionamento nas conversas com os empresários. Tem muitos projetos e bons projetos de investimentos no Brasil, fora todos os projetos de infraestrutura, enfim de muitas coisas que precisam ser feitas no país. E aliado a isso observando que você tem uma desaceleração nos bancos públicos de fato devem perder aquela representatividade que tinha no crédito do Brasil que era mais de 50%, devem reduzir essa participação e nós temos, nós bancos privados o Bradesco em especial tem que ser protagonista nessas operações. E o que gente vê é que gente está muito bem preparado, alinhado, seja no banco de investimentos, ou seja, nas nossas carteiras comerciais para absorver esse crescimento e fazendo até operações muito disputadas que nós tivemos no final do ano passado e neste primeiro semestre que o banco acabou tendo sucesso e levando essas operações.

O próprio papel do BNDES que chegou a desembolsar 400 bilhões de reais e desacelerou hoje está em torno de 70 bilhões de reais. Quer dizer, a iniciativa privada as intuições privadas deverão ter um papel de protagonismo no atendimento dessas demandas de crédito, o Brasil, de fato é uma comunidade, é um país que tem uma necessidade de investimento muito grandes. E isso tudo nos dá uma confiança porque passado a reforma da previdência, deverá vir no seu bojo a reforma tributária, independência do banco central, enfim, outros fatores que vão beneficiar muito a competitividade do mercado brasileiro, das empresas brasileiras. Então esse cenário, como eu disse, apesar de sermos cautelosos, nos traz um bom otimismo de que de fato a gente possa ser protagonista nesse atendimento das necessidades dos nossos clientes das empresas brasileiras e naquilo que se refere a, tanto de investimentos como capital de giro. Motivo pelo qual a gente mantém um balanço robusto com o Basileia robusto com patrimônio robusto para que a gente possa fazer frente a essa necessidade que a gente quer muito que ela aconteça para que o país possa entrar numa rota de crescimento. Então eu acho que todo o trabalho que foi implementado nos últimos anos inclusive com um programa de remuneração extraordinária e ao ajuste do quadro, a segmentação bem clara de banco de atacado de banco de varejo e banco de alta renda banco de investimentos nos deixa muito confortáveis e relativamente confortáveis e a gente está muito ancorado para poder capturar esse crescimento da economia brasileira que são esses fatores que nos dão confiança de que nós vamos poder manter e aumentar esse retorno do ROE.

Do outro lado com relação ao Next você tem razão. No segundo trimestre houve uma pequena desaceleração, mas isso foi muito mais fruto de um ajuste de despesa que nós fizemos dentro do Next, ele já se recuperou, voltou já para o patamar de 8 mil contas de abertura, e nós estamos bastante confiantes tanto é que a expectativa que nós falamos de 1 milhão e meio de contas , a nossa turma do Next, o ajuste do Next, já está com uma expectativa de chegar a 2 milhões de contas no final do ano. Nós sabemos que esse é um Business importante para o nosso negócio, ele já é tratado dentro da organização como um negócio separado, e nós vamos estudar boas alternativas. Nós queremos fazer aquilo que seja melhor para o negócio que gere uma jornada de atratividade para o nosso cliente, para as pessoas dentro do Next, seja como parceria com uma outra empresa internacional que possa trazer valor competência sinergia e eficiências para dentro do Next. Ou tratando ele dentro do nosso banco de uma forma apartada com time próprio, head próprio tecnologia própria, RH próprio para que ele tenha uma vida única né para poder manter seu crescimento aqui independentemente do banco incumbente. Então a estratégia do Next, não temos nenhum problema de fazer parcerias vitoriosas para que a gente possa ter um banco digital que cresça, não geometricamente, mas cresça bastante exponencialmente nos próximos anos.

Eduardo Rosman:

Super claro Otávio, muito obrigado pelas respostas.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem do senhor Olavo Arthur do Banco Santander. Senhor Olavo pode prosseguir.

Olavo Arthur:

Olá, bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. Eu tenho apenas uma, e ela é até um pouco ampla que na verdade é relacionando o operacional que o banco apresentou nesse trimestre com o Guidance aí para o ano. Como vocês geralmente apresentam no release do banco com algumas métricas por semestre estão fora da expectativa que vocês publicaram, como as receitas, prestação de serviços e despesa operacional. E, além disso, eu destaco aqui a PDD que praticamente atingiu agora em junho a metade do topo do Guidance, e a gente sabe que geralmente os segundos semestres eles são sazonalmente mais fortes em termos de PDD, então minha pergunta é, é possível uma eventual revisão do Guidance agora no terceiro trimestre? E se a resposta for não, dado até que por algumas linhas já foi dito que ficará realmente fora, mas quais ações então o banco vai tomar para compensar essas variáveis que encerraram o semestre fora da expectativa que foi o caso de Fees. E talvez se me permite em relação a PDD que nesse caso foi dito que a inadimplência está dando sinais de estabilidade e não mais de melhora para frente. Seria isso obrigado.

Octavio de Lazari Jr:

Olavo obrigado pela pergunta. Nós temos convicção de não fazer revisão de Guidance sobretudo de PDD, mais nenhum item, sobretudo de de PDD. Com relação a PDD se você olhar historicamente não há uma aceleração de provisão nos últimos semestres, nos últimos trimestres do ano, que pode até ter acontecido nos anos passados, principalmente nos cinco anos passado, é que você teve uma situação de economia, problema de crédito na economia, algumas grandes empresas corporativas sofreram impactos pode ser um pouco maior, mas foram situações pontuais. E o que gente nota, é por isso que nos dá segurança de reafirmar o Guidance, é que a inadimplência está caindo e as novas safras que vem entrando principalmente de pessoa física que é o que está crescendo mais, ela vem com uma inadimplência menor do que aquela que a gente vem observada. O que nos dá muito conforto de manter o Guidance, até porque vocês devem lembrar, vocês mesmos comentaram que o nosso Guidance era agressivo para esse ano de 2019 então nós tivemos realmente um Guidance que a gente tinha convicção que a gente achava que era possível fazer dos estudos das últimas safras que a gente vinha observando. E considerando também que todo aquele processo de dano do crédito ele ficou para trás. Passou as grandes provisões os grandes problemas não devem acontecer. O único grande caso que aconteceu, que todos vocês sabem, a gente estava devidamente provisionado, já tínhamos feito a previsão preventivamente para não ter problema, então isso não nos cria nenhuma expectativa de aumento de provisão para o segundo semestre de 2019, nos deixa bastante conforto com relação a isso.

Com relação aos Fees que você mencionou que está fora do Guidance também, ele foi impactado como eu disse principalmente por conta de uma situação pontual da adquirencia, que é o mercado que sofreu uma concorrência muito forte e diminuiu claramente, vocês veem a própria geração de caixa da Cielo o quanto ela caiu, pelo menos pela metade de geração de caixa que ela

gerava ano passado. Mas é algo que a gente sabe conviver com ele a gente sabia que ia acontecer a gente está vivendo este mercado. Por outro lado, você teve o aspecto também dos fundos que você tem que diminuir as taxas de administração, porque com uma taxa de juros em 6,5 que muitos falam que ela pode reduzir para 5,5 no final do ano, as taxas de administração vão ter que ser coerentes com essa nova taxa de juros vigente no país. Isso é absolutamente natural, benéfico, e nós gostamos dessa conversa. Porque tudo aqui se resume a ganhar escala, nós estamos conseguindo ganhar escala. Seja uma abertura de crescimento de crédito muito acima do mercado, em várias linhas. Seja no volume de clientes novos que estamos conseguindo trazer para dentro da organização. Então em que pese você ter diminuição de fees, seja na adquirência, seja no aspecto dos fundos de investimento a escala que vai propiciar um crescimento na economia, você traz Fees de operações de crédito, você traz Fees de operações de mercado de capitais que deve se acelerar, você traz Fees em operações de M&A de IPO, que deve se intensificar no segundo semestre também. Então essas capacidades de geração de escala da economia brasileira e que certamente virá o Bradesco será os protagonistas desse novo momento da economia brasileira, nos dá a convicção de que a gente consegue. Se não chegar no topo do Guidance, mas trabalhar dentro da mediana do Guidance também em receita de serviço.

Carlos Firetti:

Olavo, quero completar uma coisa em relação ao Guidance. Acho que como o Octavio falou a gente não vê necessidade de revisão, só passando as outras linhas, acho que margem a gente deve ficar próximo ao meio, a gente já está se encaminhando até um pouco acima do meio, na parte de carteira de crédito, teve uma desaceleração principalmente por causa de Corporate um efeito base a gente acredita que volta a se acelerar, volta para o meio do Guidance. Em termos de despesas operacionais o Octavio já falou deve ficar um pouco acima do topo do Guidance, deve ficar também acima do topo do Guidance em seguros, a gente não vê a dinâmica fugindo disso.

Olavo Arthur:

Perfeito obrigado Octavio obrigado Firetti.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem do senhor Jörg Friedman do Citibank. Senhor Jörg pode prosseguir.

Jörg Friedman:

Obrigado pela oportunidade, eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação a capital, como o próprio Octavio colocou durante a apresentação common equity Tier 1 aumentou 70 basis points, está em 13.7 se não me falha a memória provavelmente é o maior nível entre os grandes bancos. E aí eu fico me perguntando se isso já é na opinião de vocês um ponto acima do ótimo ou se vocês estão vendo muito crescimento potencial no futuro e acham que deve continuar a manter esse nível e construir em cima disso. Porque com um momento de earnings, provavelmente, e com queda de taxas de juros que era esperada aí por diante como vocês

também mencionaram no call. Acho que é esperado que continue a aumentar esse nível, então só para entender o payout do banco ficou abaixo dos outros peers privados nos últimos anos, se vocês podem fazer um catch up de pagamento de dividendos suplementares, ou se tem mais crescimentos para vir e por isso vão manter a política da forma como está. Essa é a primeira pergunta.

E segunda pergunta aproveitando um gancho de uma pergunta que já foi feita ali na parte digital é para saber vocês podem dar um pouco mais de dados de economics no Next não sei se vocês podem falar mais sobre a progressão da utilização de produto se vocês podem compartilhar alguma informação sobre saldo médio de depósito a vista por cliente, algumas informações, só pra gente entender um pouquinho mais sobre como que está progredindo a operação. E por falar em digital, eu notei naquele MD&A na questão de contratação de crédito por canais digitais, se você somar PF e PJ vai chegar a quase 26 bilhões nesse tri, quanto que representa no total da contratação e como que está funcionando a contratação de imobiliário via APP? Obrigado.

Octavio de Lazari Jr:

Vamos lá. Estou anotando aqui para ver se eu respondo tudo se eu não esquecer de nada me complementa aí. Obrigado pela pergunta. Com relação ao capital o que eu diria para você é assim, que não podemos ser incoerentes com as nossas, contraditórios com as nossas convicções a gente vem dizendo já desde o ano passado que a gente crê que o país vai entrar num momento de crescimento, acho que estão sendo encaminhadas as reformas que precisam ser feitas, acho que passando a reforma da previdência e no bojo dela já vem a tributaria e outras medidas que devem ser colocadas. Então a gente não pode ser contraditório com aquilo que a gente acredita. Quer dizer, esses números que pretendemos entregar em 2019, e aquilo que nós pretendemos fazer para 2020, que seja para o país entrar numa rota de crescimento, e para isso vai exigir de nós capital. Então por estarmos crenes nessa afirmação, crenes nessa possibilidade e sabemos que precisamos ter o papel de protagonistas nesse crescimento que a gente espera que aconteça no mercado brasileiro então a gente não pode ser contraditório. Então é por isso que nós mantemos esse nível de capital alto crescimento de PL que a gente apresentou mais de 18% no último ano, e um Basileia bastante robusto, porque os ciclos econômicos não foram renovados, não foram revogados, muito pelo contrário, a gente está saindo de um momento muito ruim talvez a pior crise que a gente viveu nos últimos cinco anos da história do nosso país e agora a gente deve viver um momento de crescimento, e portanto, se isso é verdade, nós precisamos ter o capital necessário pra poder dar conta e assumir esse crescimento e é por isso a nossa convicção pelo menos por enquanto de manter esse nosso capital robusto.

Com relação ao Next, eu não tenho informações individuais do Next. O Next é uma plataforma que está iniciando como uma start up e como uma start up ele está ganhando escala, abrindo oito mil contas por dia, já passou até disso, já atingiu 1 milhão e 100 mil contas a expectativa é de 1 milhão e meio, já reforçaram que a gente deve chegar a 2 milhões de contas. E nós já temos cliente lá que fazem empréstimo, e fazem seguros, que fazem aplicações financeiras, então é uma carteira que está crescendo. É uma start up, na melhor acepção da palavra, e, portanto, o que a gente vê nele agora é crescimento na quantidade de clientes que é isso que a gente precisa fazer. Obviamente que não é uma operação que dá resultado, que dá lucro para o banco, ela não dá lucro. É uma que male mal paga suas despesas, praticamente. Mas não é isso o mais o importante porque ele é marginal e nós resolvemos apostar num negócio que a gente sabe que é importante

para nossa organização. Então, números de individuais do Next, não temos, a nossa preocupação agora é de ter uma esteira muito azeitada, entregar uma jornada, melhor jornada do banco digital para os clientes, a melhor que ele possa ter no mercado brasileiro e que fazer essa empresa crescer muito ajustada com custos muito ajustados, muito reduzidos e absolutamente eficiente no seu negócio.

Com relação ao imobiliário via APP, o crédito imobiliário é uma carteira que a gente apostou e não é de hoje que a gente vem apostando no crédito imobiliário já faz bastante tempo uma carteira que ano após ano vem crescendo chegamos, a ser esse ano aqui a maior no desembolso de operações do mercado brasileiro é lógico que a Caixa depois retomou. A gente sabia que isso não era sustentável porque a Caixa tem o fundo de garantia todo a disposição dela, que ela ia reagir e de fato isso aconteceu, nós somos a segunda maior instituição financeira em operações de crédito imobiliário. Estamos rodando a 1 bilhão de crédito imobiliário para pessoa física por mês e a esteira do APP está muito ajustado, quer dizer, toda a jornada do cliente para ele poder ter o seu crédito imobiliário ele consegue fazer pelo APP o problema é a burocracia que envolve a compra do imóvel que aí você tem que vir para o mundo físico. Que é a análise de documentação, preparar a escritura, assinar e mandar para registro, que aí não tem jeito você tem que fazer, mas a jornada toda e o acompanhamento da situação do processo de crédito imobiliário de um cliente ele consegue fazer pelo APP, acho que a gente está bem ajustado, e os números acho que refletem o crescimento de quase 16% no crédito imobiliário, mostram que esse negócio está bem ajustado.

E com relação ao canal digital, eu vou pegar o exemplo do crédito pessoal, por exemplo, que nós estamos crescendo 26% no crédito pessoal. Só para você ter uma ideia dessa carteira de crédito pessoal 52% de todo o crédito pessoal originado dentro do banco 52% vem do mobile da internet ou do BDN. Então é uma carteira que em função do trabalho que a gente fez de CRM de gestão de dados de banco de dados, a gente consegue colocar na conta do cliente com limite pré-aprovado e ele toma essa operação de queda de acordo com a sua conveniência seja no BDN, na internet, ou no mobile, no momento da sua conveniência, final de semana, de noite, quando ele bem entender. Então é um negócio um business que a gente tem que olhar com muito carinho e cuidar muito bem dele porque ele de fato representa um percentual do volume de negócio do banco, eu diria hoje perto de 30% eu diria dos negócios de pessoa física já saem de alguma maneira via canal digital.

Jörg Friedman:

Muito bacana. E vocês mostraram nesse slide lá parte de CP, crédito pessoal e consignado. Por acaso dentro do crédito pessoal tem alguma coisa incluída de veículos ou veículos ainda não está via APP?

Octavio de Lazari Jr:

Não, no veículo nós temos o APP de veículos, mas é muito pequena a contratação, tanto no Bradesco quanto na Bradesco Financiamento. Na Bradesco Financiamento é ainda maior porque você tem o negócio de fazer a transmissão do bem, a alienação fiduciária do bem, fazer o gravame, e isso tem que ser feito ainda de maneira manual no DETRAN de cada cidade, então

tem DETRAN que está mais ajustado tecnologicamente para que você possa fazer isso , e outros ainda você tem que fazer de maneira manual, então aqui no crédito pessoal é só crédito pessoal puro.

Firetti: Só corrigir uma coisa que eu dei a dica errada aqui, a gente está crescendo 29% no crédito pessoal. Desculpa ter errado viu.

Octavio de Lazari Jr:

Os caras sopram e ainda sopram errado, viu Jörg?

Jörg Friedman:

Sem problema nenhum, super obrigado, super claras as respostas.

Octavio de Lazari Jr:

Obrigado.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem do senhor Otávio Tanganelli do Credit Suisse. Senhor Otávio pode prosseguir.

Otávio Tanganelli:

Bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu queria entender um pouco melhor na receita de tarifas. Na parte de asset só para entender, vocês já fizeram a reprecificação de todos os fundos e daqui para frente a gente deveria trabalhar num patamar de tarifa média cobrada de management que ele se estabiliza ou ainda existe fundos para ter repricing e a gente deveria ver a queda acelerando ainda ao longo do ano? Obrigado.

Octavio de Lazari Jr:

Xará, é Otávio. Boa observação a tua, é exatamente isso que você falou. A gente já trabalhou antecipadamente na reprecificação daqueles fundos que tinham taxa de administração mais elevados no cenário, porque senão você perde e eles acabam migrando para outras casas e outras gestoras, então hoje nós temos essas carteira mais equilibrada. A tendência agora é em função do lançamento de novos produtos, principalmente de renda variável, multimercado. A tendência agora é que a gente consiga ganhar escala, ou seja, melhorar o nível de Fees até por essa própria ganho de escala que a gente pretende. A esteira da BRAM da nossa asset foi bastante ajustada para que a gente pudesse enfrentar esse novo mercado com concorrentes competentes nesse mercado. Então acho que nós chegamos vamos dizer assim, no final do que a gente precisava ajustar daqui para frente à tendência é mais flat, mas a nossa expectativa é ir crescendo, quer dizer, o país enriquecendo, enriquecendo as pessoas haverá uma melhora nesses fees.

Otávio Tanganelli:

Está claro obrigado.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem do senhor Marcelo Telles da Credit Suisse. Senhor Marcelo pode prosseguir.

Marcelo Telles:

Oi Octavio bom dia, bom dia a todos. Obrigado aí pela oportunidade. Duas perguntas aí para vocês, a primeira é em relação ao teu comentário de que o banco pode a tendência é manter e ou até aumentar o ROE, no futuro. Eu queria entender se essa sua expectativa Octavio inclui já considera o aumento da CSLL a partir do ano que vem, e essa seria a primeira pergunta. E a segunda pergunta é em relação ao repricing do back book. A gente tem visto aí mais ou menos uns 300 milhões por trimestre, né, de efeito de reprecificação que a gente diz ser spread, mas acho que pode ser um pouco realmente dá um yield da carteira, e se quando vocês esperam esse efeito que ele diminua né, porque em algum momento o portfólio vai estar gerando uma taxa de juro menor, e ligado a isso qual que seria o impacto aí qual que a acessibilidade hoje do banco com uma queda a cada 100 basis points na redução da Selic qual que seria o impacto aí nos próximos 12 meses de uma redução na Selic. Obrigado.

Octavio de Lazari Jr:

Bom, vamos lá. Eu vou pegar aqui começar com a resposta em relação à reprecificação. Acho que nós já avançamos bastante vocês sabem, dentro do spread e até nos últimos meses, nem não tão linha a linha caindo tanto exceto em algumas linhas. Mas se você olhar o período de 2 anos há uma queda bastante significativa, então, o efeito dessa reprecificação do back book é justamente os créditos originados ali dois anos atrás que é mais ou menos o prazo médio da carteira de Corporate. Hoje, assim diria que talvez ainda restem uns 30% de reprecificação, 25%-30% de reprecificação a ser feito na carteira Corporate. E essa carteira apesar dos spreads baixos é uma carteira onde a magnitude da queda dos spreads de você pegar os créditos originados em 2 anos atrás com o que está acontecendo agora, é muito grande. Esse é um efeito bastante importante. Em termos de impacto da queda de juros no NII, nós soltamos no início do ano um disclosure obrigatório que mostra uma sensibilidade, aquele disclosure mostra um impacto para se eu não me engano 400 bps eu fiz aqui proporcional para 100 bps. Então considerando um movimento paralelo da curva de juros acompanhado por uma queda da Selic da mesma magnitude, há um impacto positivo de 900 milhões de reais, para cada 100 bps de queda, num período de 12 meses. Considerando obviamente tudo mais constante e esse exercício ele foi feito com o fechamento do balanço de 2018. Lembrando que as posições são sempre dinâmicas.

Octavio: a ideia do ROE está mantida, a gente a considerando sim essa mudança da CSLL.

Marcelo Telles:

Desculpa eu não entendi bem ela considera já o aumento?

Octavio: ela considera.

Marcelo Telles:

Perfeito. Isso é muito bom. Muito bom. Obrigado viu.

Operadora: a nossa próxima pergunta vem da senhora Karina Martins do Morgan Stanley. Senhora Karina pode prosseguir.

Karina Martins:

Oi gente bom dia, obrigada pela oportunidade. Eu queria fazer uma pergunta sobre a parte de vendas de terminais de cobranded com a Cielo. Queria entender como tem sido essa performance nas agências e comparadas com as vendas de terminais da Cielo mesmo e Stelo como tem sido e quais são os incentivos assim que vocês tão fazendo tanto os clientes quanto para forçar as vendas para estimular a venda de terminais ou se tem alguma meta que vocês possam compartilhar.

Octavio de Lazari Jr:

Karina obrigada pela pergunta é o Octávio. A venda dos terminais da máquina é a venda que acontece dentro da Cielo é aquela que acontece dentro da nossa rede de agências que a gente até brincou que a gente chama de Bradesquinha. Essa venda continua em ritmo acelerado desde o ano de 2019 nós fizemos mais ou menos 130 mil máquinas da Stelo e mais 8 mil maquinas da Bradesquinha. E adicionalmente nós comercializamos em formato de aluguel mais 71 mil e 500 maquinas daquela Bradesquinha. Quer dizer dando um total de quase 80 mil máquinas e a nossa expectativa é ficar nessas maquininhas em torno de 150 mil terminais, só na Bradesquinhas, e maquina de Stelo superior a 200 mil.

Karina Martins:

Isso é até o final do ano somando o total?

Octavio de Lazari Jr:

Até o final do ano exatamente.

Karina Martins:

Está bom, está ótimo obrigada.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem do senhor Yuri Fernandes do JP Morgan. Senhor Yuri pode prosseguir.

Yuri Fernandes:

Obrigado pessoal pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta sobre fees de conta corrente que foi um dos destaques positivos está crescendo 9,5 e eu acho que a explicação é o crescimento da base de clientes, 1 milhão de cliente a mais. Só que tem um crescimento de 3 4% da base ainda teve um efeito importante de reprecificação , ou talvez uma mudança de MIX desses clientes aqui de vocês. A minha dúvida é como que a gente deveria pensar essa linha de conta corrente no futuro, dada toda a pressão de banco digital e dos muitos outros bancos com propostas que fizeram como que a gente deveria pensar essa linha que é muito importante 20, 25% dos fees totais de vocês. O banco poderia ficar mais agressivo no futuro a depender se vocês verem talvez uma perda de clientes que utilizam o Bradesco como banco primário alguma coisa assim, mais para tentar entender o futuro assim como tem sido a estratégia, talvez os lesson learns do case Cielo. Essa é a primeira pergunta. A segunda pergunta é sobre a Cielo também como que o banco tem visto a Cielo entrando também no mercado de crédito começando a iniciar conta corrente e conta digital como que management do Bradesco vê isso se é uma questão complementar para a Cielo poder concorrer com os outros players, ela precisa fazer isso se isso poderia gerar algum tipo de conflito de interesse para vocês só para entender um pouquinho como que o controlador tá vendo a Cielo também entrando em alguns business que são correlatos correlatos com os de vocês. Obrigado.

Octavio de Lazari Jr:

Obrigado pela pergunta. Com relação aos fees de conta corrente, a gente tem que entender e precisa anotar e ter consciência disso é o que eu trabalho que a gente vem realizando há muito tempo. Que os clientes ele tem um perfil para ter determinados pacotes de produtos e serviços. Então não há como você querer colocar um pacote de serviços que seja incoerente com o perfil daquele cliente. Vamos pegar aqui o cliente de baixa renda que é o nosso classic e botar um pacote dele de cliente exclusivo de cliente prime porque isso pode me criar um atrito com o cliente e problema com banco Central, etc. Então a nossa preocupação tem sido sempre de adequar os pacotes coerentes ao perfil de cada um de nossos clientes, é isso que nós estamos fazendo. O que a gente está trabalhando muito fortemente e isso você vai notar, não tem uma bala de prata para resolver, para melhorar a Fees. É uma série de ações. Então por exemplo às folhas de pagamentos, nós somos um grande comprador de folhas de pagamento tanto do setor público como também somos um grande pagador de folhas de pagamento do setor privado. No setor público muito para você ter uma ideia, no ano passado e neste ano continua, 70% de todos os setores que tivemos o Bradesco ganhou.

Então a gente tem um ajuste muito grande de tarifas para poder colocar nesses clientes que são clientes que talvez não tinham tarifa ou estavam com tarifa base que precisam ser ajustados. Um outro tanto de clientes da iniciativa privada que você pode ajustar fees em função da característica do perfil de cada um desses clientes fora todo o cliente novo que nós estamos trazendo seja via canais digitais, canal digital Next nem tanto porque lá a tarifa é zero quando ele entra, mas depois a partir do momento que ele começa a se relacionar com Next e passa a ter uma necessidade maior de produtos de serviços você ajusta um pacote de serviço de acordo com o perfil daquele cliente. Mas toda essa oxigenação de base de clientes de praticamente 2 milhões

de clientes contas novas que trazem novos fees para nós, então tem uma série de ações sendo implementadas ao longo do tempo para que você tenha um crescimento não, substancial, mas que você mantenha um crescimento nos fees porque que ele de fato é uma receita importante para a organização. Então isso deve continuar crescendo, mas observamos sempre essa situação de perfil de cliente.

Com relação a Cielo, a Cielo é uma empresa que ela tem participação trazemos o ganho de lá por equivalência. A Cielo sofre uma concorrência muito forte primeira por mudança de legislação de regulação do regulador e outra por forças da própria concorrência, então você tem outros players no mercado como uma Pag Seguro, uma Stone, uma própria Rede outros tantos que tão entrando nesse mercado. E ela é uma empresa que tem que se manter viva, tem que continuar gerando resultado e, portanto ela tem que se adequar aos produtos e serviços que esses outros clientes, esses outros players venham oferecer para que ela possa competir. Então independentemente de qualquer coisa a Cielo tem o seu management tem a sua gestão. Nós respeitamos o trabalho que eles veem desenvolvendo, o Caffarelli vem fazendo um trabalho muito bom ontem divulgou o resultado, mostrou crescimento na base de clientes mostrou crescimento de Market Share então a Cielo continua fazendo o trabalho dela para poder concorrer de igual para a igual com o que está acontecendo na adquirência.

Yuri Fernandes:

Perfeito Otávio. No primeiro ponto então sobre a questão de contas correntes é bem uma questão de segmentação do cliente dependendo da faixa etária dependendo do nível de renda você vai testando isso aí, e vai vendo como ver melhor e em diferentes faixas de preços.

Octavio de Lazari Jr:

É isso mesmo. Essa é o trabalho de todo dia, isso é um trabalho incansável.

Yuri Fernandes:

Está bom muito obrigado.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem do senhor Kaio Prato do banco UBS, senhor Kaio pode prosseguir.

Kaio Prato:

Alô bom dia a todos obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Tenho duas perguntas rápidas. A primeira em relação a alíquota de imposto de vocês, veio menor tanto em relação ao último tri quanto no último ano e a segunda é em relação ao aumento de provisão trabalhista que a gente viu no quarter cresceu forte ano a ano, só queria entender melhor essas duas linhas e o que vocês esperam para o restante do ano. Obrigado.

Carlos Firetti:

Caio em relação a alíquota de IR. A gente acredita que a alíquota vai permanecer relativamente baixa. A gente falava que a alíquota de imposto ficaria ao redor de 30, a gente pode pensar que ficaria ali entre 28 e 30. Acho que vai ser um pouco mais baixa do que a indicação inicial para o ano todo. Acho que para IR vocês podem considerar isso. Em relação às provisões trabalhistas, esse crescimento tem a ver com um aumento do número de acordos que tem elevado o provisionamento. De certa forma a gente pode olhar isso como um movimento que tem um efeito negativo no trimestre, mas potencialmente um efeito positivo olhando longo prazo. Esse aumento dos acordos está vindo acima do que a gente tinha previsto, mas porque isso tem um efeito em termos de ganho econômico bastante efetivo, bastante relevante. Por isso a gente decidiu fazer isso.

Kaio Prato:

Ótimo obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas retornamos a palavra ao palestrante para as considerações finais.

Octavio de Lazari Jr:

Oi muito obrigado pela atenção de vocês é sempre muito bom a gente poder apresentar os nossos números e um pouco da estratégia do Bradesco com os senhores, agradeço a atenção de todos, desejo um bom dia e uma boa semana a todos. Muito obrigado.

Operadora:

A teleconferência do Bradesco está encerrada. Agradecemos participação de todos e tenham um bom dia.