

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do Bradesco 3T19
31 de outubro de 2019**

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no terceiro trimestre de dois mil e dezenove.

Esta teleconferência está sendo transmitida pela internet no site de relações com investidores do Bradesco no endereço banco ponto Bradesco barra R I, 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 asterisco zero.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa conferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria, bem como em informações atualmente disponíveis para a organização.

Considerações futuras não são garantias de desempenho, envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros, e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Agora passo a palavra ao senhor Carlos Firetti, diretor de relações com o mercado.

Carlos Firetti: Bom dia a todos! Obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados do terceiro trimestre de dois mil e dezenove. Temos a participação hoje, na teleconferência, do nosso diretor-presidente Octavio de Lazari Junior, do diretor vice-presidente e CFO André Cano, do diretor-presidente da Bradesco Seguros, Vinicius Albernaz, nosso diretor-executivo e diretor de relações com investidores, Leandro Miranda, passo agora a palavra para o Octavio.

Octavio de Lazari: Obrigado, Firetti. Muito bom dia, meus amigos e minhas amigas. Agradeço a participação de todos vocês em nossa teleconferência de resultados do terceiro trimestre. Nós estamos com um sentimento positivo em relação ao momento de inflexão vivido pelo Brasil. Parece que finalmente sinaliza um bom caminho de crescimento gradativo, mais consistente e saudável, com inflação sob controle. Entendo que o correto espírito público sintonizado com as necessidades do Brasil, consolidou a

aprovação da Reforma da Previdência, ponto fundamental para a sustentabilidade das finanças públicas do Brasil no longo prazo, e indica o ambiente propício para aprovação de uma agenda positiva para economia brasileira.

A combinação de políticas fiscal e monetária adequadas e claras para dinamizar o ambiente de baixíssimo crescimento econômico, possibilitou o controle efetivo da inflação, e tem possibilitado a redução contínua da taxa de juros como observamos ontem. Neste contexto, percebemos um cenário de menor risco e que começa a motivar o investimento, a criação de empregos e o consumo por parte dos agentes econômicos privados, propiciando, assim, uma retomada gradual da atividade econômica. E isto é muito positivo para nossa Organização que se preparou e está posicionada para capturar de forma mais intensa os benefícios de um ciclo econômico mais positivo.

Na página três, nós trazemos alguns de nossos destaques. A carteira de crédito expandida continua crescendo de forma sadia e pulverizada, com menor PDD e nos segmentos de maior crescimento e retorno como pessoa física e pequenas e médias empresas. As novas safras mostram-se ainda melhores que as anteriores. Crescemos três ponto dois no trimestre e dez e meio na comparação anual. Nesse aspecto, cabe destacar o desempenho do segmento de pessoas físicas que cresceu dezenove por cento em doze meses.

As nossas receitas com serviços, que estavam pressionadas, de fato, foram ajustadas nos trimestres anteriores e, como acreditávamos, já mostram uma reversão com crescimento em linhas importantes. Acreditamos que daqui para frente devem continuar a sua recuperação. As nossas despesas que se comportaram em níveis superiores aos dos anos anteriores devido a uma estratégia planejada, já entraram em ritmo de normalização a partir de um rigoroso e amplo programa de reduções e controle de despesas que detalharemos adiante. Estamos determinados a mantê-las em linha com o perfil histórico agora que já encaminhamos as readequações necessárias.

Apresentamos mais um forte trimestre, com nosso lucro líquido batendo mais um recorde histórico, crescendo dezenove ponto seis na comparação anual. Nos nove meses de dois mil e dezenove, o lucro cresceu vinte e dois ponto três e o lucro operacional onze ponto seis. Com isso, o nosso ROE nos nove meses manteve-se superior a vinte por cento.

O nosso índice de Basileia nível um atingiu quatorze ponto sete, um crescimento de duzentos e cinquenta b.p.s nos últimos doze meses.

E, finalmente, destacamos o dividendo extraordinário de oito bilhões que anunciamos recentemente. Faremos uma gestão ativa do capital, considerando as oportunidades de crescimento e a nossa percepção sobre a estrutura ótima de capital para o momento econômico que vivemos. E começamos a detalhar os números, vamos para o slide cinco.

A nossa margem financeira cresceu nos nove meses cinco ponto sete em relação ao mesmo período do ano passado e cinco ponto nove em relação ao mesmo trimestre de dezoito. A melhora de performance nesta linha indica que podemos ficar no centro do

guidance. As novas safras de crédito continuam com ótimo perfil de risco. A nossa despesa com PDD expandida diminuiu quatro ponto três no tri, acumulando queda de quatro ponto nove na comparação do período de nove meses.

Com isso o nosso lucro apresentou crescimento de dezenove ponto seis, ano a ano, no terceiro trimestre de dois mil e dezenove, e vinte e dois ponto três na comparação do acumulado de nove meses.

No slide seis, mostramos os indicadores de retorno. O ROE atingiu vinte ponto dois considerando o terceiro trimestre isoladamente. No entanto, ajustando para fins de análise, o patrimônio pelo dividendo extraordinário de oito bilhões, o ROE do trimestre teria sido da ordem de vinte e um e meio.

Já o ROA ficou na casa de um vírgula nove. Como afirmamos ao longo dos últimos trimestres, acreditamos que há condições para mantermos o retorno acima dos vinte por cento. Apesar do impacto dos juros menores e a queda dos spreads que vemos pela frente, os retornos futuros devem ser beneficiados pelo crescimento mais forte dos volumes de crédito e um mix da carteira mais favorável.

Olhando um prazo mais longo, com manutenção do cenário de juros baixos e queda dos spreads, podemos ver redução dos retornos, mas acreditamos que estes ainda se manterão em níveis elevados, ajustando-se pelo menor nível de risco.

Passando para a página sete, o crescimento da nossa carteira de crédito voltou a acelerar, como havíamos afirmado que ocorreria, fechando o terceiro trimestre em dez e meio por cento. O destaque foi o segmento de pessoa física, que apresentou um crescimento de cinco e meio no trimestre e dezenove por cento na comparação anual, com um bom desempenho em todas as linhas.

Destacamos o crédito pessoal cuja evolução da jornada do produto, sobretudo nos canais digitais, que teve um crescimento de sessenta e dois por cento, alinhado a taxas mais competitivas, maiores prazos e um intenso uso de *analytics*, permitiram que a carteira crescesse nove ponto sete no trimestre e trinta e seis ponto dois na comparação anual.

No crédito consignado crescemos vinte e quatro ponto um nos últimos doze meses, e possuímos neste produto um posicionamento único devido a nossa rede de distribuição, convênios de folha de pagamento no setor público e pagamento de pensionista do INSS, no qual somos o banco líder. É importante destacar que setenta e oito por cento da nossa originação do crédito consignado é realizado em nossas agências, portanto sem pagamento de qualquer comissão.

Também tivemos um bom desempenho no crédito imobiliário crescendo dezesseis por cento com perspectivas muito boas e veículos crescendo em vinte e um por cento. Destaco também o crescimento de cartões que acelerou para doze e meio ao ano, e em PJ nós tivemos uma aceleração nas pequenas e microempresas, um crescimento de oito ponto três, doze ponto nove caso ajustado pela migração de clientes entre segmentos. O crescimento é mais forte sempre nas pequenas empresas do que nas médias.

Passando para página oito, mostramos que a evolução da nossa originação de crédito continua forte tanto para pessoa física como para pessoa jurídica, nos dando uma boa perspectiva no prazo mais longo, crescendo trinta e cinco ponto cinco por cento em doze meses para as pessoas físicas e quarenta ponto oito para pessoas jurídicas.

No slide nove, nós mostramos a nossa margem financeira. A nossa margem total cresceu cinco ponto nove no ano com uma aceleração do crescimento da margem de crédito pra cinco ponto dois, enquanto que a margem com o mercado permaneceu praticamente estável no trimestre. No trimestre, o efeito positivo do mix e crescimento do volume superaram o efeito negativo da queda dos spreads.

Acreditamos que o efeito do mix positivo e o crescimento do volume devem continuar a compensar a queda dos spreads, da originação e da renovação da carteira.

No slide dez, falamos sobre inadimplência. Ela permaneceu estável em PF. Apresentou um leve crescimento em pequena e microempresa e maior crescimento nas grandes empresas, que são fruto de casos pontuais. No entanto, isso não afeta a despesa de PDD Expandida, pois os casos estavam totalmente provisionados.

De maneira geral, nós vemos a inadimplência sob controle e alinhada a nossa estratégia de mix de produtos.

Na tela onze falamos sobre o NPL Creation. Mantivemos um bom desempenho em termos de despesa com provisões, com redução da PDD no trimestre em termos nominais, pois os casos que levaram ao aumento do NPL Creation já encontravam-se provisionados. E os índices de provisão em relação à carteira se reduziu vinte b.p.s para dois ponto três.

Na página doze, mostramos o NPL Creation por segmento, e é possível constatar que o aumento no trimestre se concentra em casos muito específicos do Corporate. Na página treze falamos sobre prestação de serviços. Tivemos um desempenho melhor no terceiro trimestre, com um crescimento de três ponto sete no comparativo anual e dois e meio no acumulado de nove meses. Portanto, acelerando no terceiro trimestre.

Destacamos o bom desempenho na comparação anual das linhas de custódia, de corretagem, consórcios, conta corrente e operação de crédito. No trimestre tivemos um crescimento de quatro ponto oito na receita de administração de fundos apesar da redução das taxas de administração em previdência no primeiro tri. Temos mais iniciativas no segmento de wealth management sendo implementadas que certamente já estão e produzirão ainda mais resultados.

Na página quatorze, falando sobre despesa, o crescimento dos custos acima do guidance deve-se principalmente à decisões importantes tomadas no início deste ano, como a implementação do novo programa de remuneração da rede, PDE, o aumento de acordos em processos trabalhistas, o reforço em algumas equipes como a do Next e a contratação de uma equipe mais robusta de *analytics* e cientistas de dados.

Entendemos que temos sim que melhorar na linha de despesas e já estamos tomando as medidas necessárias para isso. Na página quinze, no slide quinze, destacamos medidas que controlarão a evolução do custo já em dois mil e vinte.

Devemos fechar, e vamos fechar agora em dois mil e dezenove, cerca de cento e cinquenta agências no total, portanto cem agências adicionais até o final de dois mil e dezenove, e planejamos fechar mais de trezentas agências em dois mil e vinte.

Teremos em períodos futuros um número menor de funcionários como reflexo do novo PDV e a continuidade de ajustes e nossos ganhos de produtividade com a digitalização. Para que tenham uma ideia também, até o momento tivemos a adesão de mais de três mil funcionários no programa de demissões voluntárias que estabelecemos.

Finalmente podemos afirmar que as despesas trabalhistas em dois mil e vinte serão menores que neste ano. Passando para página dezesseis, falando sobre o nosso braço segurador, o lucro líquido da seguradora no terceiro trimestre atingiu um bi oitocentos e noventa, um crescimento de dois ponto oito no trimestre e vinte e oito ponto nove na comparação anual, e o ROE do grupo segurador acima do banco, atingindo vinte e quatro ponto um no terceiro tri.

Devemos destacar também a aceleração do crescimento dos prêmios que atingiu doze ponto três ano contra ano, com destaque para o forte desempenho em vida e previdência que apresentou um crescimento de oito ponto três no tri e dezoito ponto dois na comparação anual. No slide seguinte, dezessete, destacamos a evolução de vinte ponto um por cento no lucro nos nove primeiros meses de dois mil e dezenove, com um ROE de vinte e três ponto seis.

Os segmentos de saúde e ramos elementares destacam-se em termos de performance de resultados. Na comparação dos nove meses, que elimina a sazonalidade, apresentamos melhoras no índice combinado e de sinistralidade consolidado do grupo.

Na página dezoito, fechamos o trimestre com um índice de Basileia bastante confortável, quatorze ponto sete. O impacto em Basileia da distribuição dos dividendos extraordinários de oito bilhões será parcialmente mitigado pela realocação de recursos via dividendos do grupo segurador. Em uma simulação pró-forma o índice ficaria em quatorze ponto um, queda de apenas sessenta b.p.s, mas essa queda deverá ser mitigada adicionalmente pelos lucros que vamos acumular agora no quarto trimestre.

Falando sobre gestão de capital, na página dezenove, anunciamos no dia sete de outubro um dividendo extraordinário de oito bilhões, o que representou um yield para distribuição de aproximadamente três por cento. Nós buscaremos distribuir o excesso de capital considerando sempre os seguintes aspectos: quais são as oportunidades de negócios e como elas devem crescer, o nível de risco de ambiente que estamos vivendo e a visão sobre a estrutura de capital ótima para o momento econômico em que estaremos vivendo.

E na última página, página vinte, em relação ao nosso guidance para dois mil e dezenove podemos dizer que devemos ficar no meio do guidance com a carteira expandida, cerca de onze por cento, talvez um pouco mais, no meio do guidance para margem financeira. Estamos falando em seis por cento. Na parte de baixo do guidance

para receita de serviços, entre três por cento. Acima do guidance nas despesas operacionais que estão hoje em sete e meio, ela deve se reduzir. Acima do guidance para resultado das operações de seguros, que hoje está em treze ponto sete e no guidance de cinco para nove. E na parte superior do guidance de PDD expandida hoje está em dez ponto quatro, deve ficar em torno de treze, quatorze bilhões. Eram esses os dados que queríamos passar, estamos à disposição dos senhores. Muito obrigado pela atenção.

Carlos Firetti: Bom, passamos agora pra perguntas e respostas.

Operadora: Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Participantes da conferência com áudio em português poderão fazer suas perguntas. Demais participantes permanecerão em modo de escuta. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um, e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem de Otávio Tanganelli, do Credit Suisse. Pode prosseguir.

Otávio Tanganelli: Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas rápidas, se me permitirem. A primeira é, na parte de spreads, nós vemos mais ou menos uma queda ali que vocês mostram nesse gráfico de waterfall de quase trezentos milhões por trimestre que, pelo que eu entendo aqui, tem uma parte que é o repricing do seu back book de corporates. A pergunta então é daqui para frente. Ainda tem muito a ser reprecificado? Ou seja, esse trezentos milhões negativos, nós devemos continuar vendo nos próximos trimestres? E a segunda pergunta é mais sobre o Opex. A mensagem que vocês passaram, parece que vocês vão ficar acima do guidance para esse ano, mas se vocês puderem compartilhar com a gente alguma estimativa que vocês têm interna do que que poderia ser uma potencial redução de custo desse fechamento de trezentas agências iria ser ótimo. Obrigado.

Octavio de Lazari: Bom dia. Obrigado pela pergunta. Com relação aos spreads, vai haver redução dos spreads, é natural isso. Com a redução da taxa Selic que ontem já veio para cinco e já contratado quatro e meio na última reunião do Copom; e depois a partir de fevereiro eu acho que eles devem ser mais cuidadosos dependendo do que acontecer com a atividade econômica, nível de inflação, dólar etc. Então agora isso tudo deve ser acompanhado de um maior crescimento da economia, pelo menos é o que esperamos. E esse ganho de escala nos permite monitorar e manejar os níveis de spread. Mas a gente vem crescendo naquelas carteiras que têm um spread um pouco melhor, crescimento de pessoa física, crescimento de pequena, micro e média empresa. Nas grandes empresas é o fato que a gente já vem vivendo ao longo desse ano. Nós temos uma assimetria do custo de IOF para operações de pessoa jurídica na carteira comercial, que com uma taxa de juros de cinco nós falávamos em IOF de dois por cento, quer dizer, isso encarece demais, então há uma migração natural para o mercado de capitais, e vemos essas operações se acelerando lá. Portanto não deve ser repetido esses trezentos milhões, como você comentou. E com relação as agências, é uma lição de casa importante que nós estamos fazendo. Esse ano aqui ainda tem mais cem agências para fechar e trezentas agências é a nossa expectativa. No mínimo de mais trezentas agências para o ano que vem. É difícil, Otávio, você falar em termos de valores monetários com relação a isso, porque são vários fatores que se acumulam. Além da estrutura física, aluguel, carro-forte, funcionário... A diminuição de custo é

extremamente significativa quando você migra para agências digitais. Custos setenta por cento menores, ou quando você transforma ela em ponto de atendimento que são nossos PAs, porque você não tem atendimento ao público, é só de negócio, portanto essas agências deixam de ter custos e passam a ter uma receita muito melhor. Mas é difícil precisar, mas o ganho de sinergia e a redução de custo é bastante importante.

Leandro Miranda: Otávio, aqui é o Leandro Miranda. Em relação ao back book, a maior parte do efeito de reprecificação deve durar mais um trimestre só.

Otávio Tanganelli: Está ótimo, pessoal. Muito obrigado.

Carlos Firetti: Então, e só lembrando em relação às agências, trezentas agências representam seis e meio por cento da rede de agências do banco. É um número bem relevante.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem de Eduardo Rosman, do BTG Pactual. Pode prosseguir.

Eduardo Rosman: Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, também. A primeira queria entender um pouco como vocês veem essa PDD em excesso. Nós vimos que nesse trimestre o índice de cobertura caiu. Acho que tem uma série de razões, mas a PDD em excesso continuou estável, certo? Então eu queria entender como é que vocês veem isso para frente, se há possibilidade de rever essa política de nunca reverter provisão. Dado que vocês recentemente também decidiram rever a política de dividendo. Então essa é a primeira pergunta. E a segunda pergunta é tentar pegar com vocês um pouco mais de cor para ano que vem, grandes linhas. Eu acho que vocês mencionaram no call com a imprensa que ano que vem naturalmente a despesa vai ser melhor do que esse ano. E que vocês veem também espaço para tarifas, Fees crescerem mais do que esse ano. Seria interessante saber porque vocês estão tão confortáveis que ano que vem fee será mais forte. Se vocês pudessem dar alguma ideia se carteira de crédito, imagino que, possa crescer um pouco mais que esse ano. E NII, a margem financeira se faz sentido imaginar que cresce mais do que esse ano, também. Eu sei que vocês não têm o guidance ainda, mas dar um indicativo de como é que vocês estão pensando no resultado do banco para o ano que vem. Até porque também foi mencionado que o ROE deve ficar ali próximo ou maior do que vinte por cento em dois mil e vinte. Obrigado.

Carlos Firetti: Rosman, obrigado pela pergunta. Eu vou começar a resposta. Em relação ao PDD em excesso é como a gente vem dizendo. Nós olhamos a PDD com buffer. Nós acreditamos que há espaço para olhar essa PDD em excesso de uma maneira... não mais como buffer dentro do processo de migração do provisionamento para a IRFS 9 que deve, apesar da implantação efetiva ainda estar em discussão, falar-se em 2021, 2022, mas devemos começar a rodar no provisionamento trimestral. Fazer até antes disso. Então acho que dentro disso, todas as provisões entram no bolo da perda esperada e a gente tende a tratar essa provisão de uma maneira única. Então acho que essa é a resposta em relação a PDD em excesso. Em relação a panorama para 2020, assim, eu vou tentar responder realmente, tentando evitar dar o guidance, antecipar o guidance, mas eu acho que algumas dessas discussões nós já estamos tendo. Acreditamos que o cenário de crédito vai ser muito bom, especialmente em linhas de maior margem, pessoas físicas, pequenas e médias empresas. Quando falamos, na

pergunta anterior, que o back book já vai estar praticamente reprecificado. Quando eu falo, óbvio que há uma reprecificação constante. O que nós falamos é muito mais o período de spreads muito altos, voltando ali em 2016, início de 2017 que ainda tem uma parte disso no nosso book. Acreditamos que para o ano que vem a evolução da margem de crédito considerando efeito spread e mix vai ser melhor que esse ano. Talvez com alguma pequena redução, mas permitindo que o crescimento do volume, que deve ser expressivo, tenha um papel mais forte no desempenho do NII como um todo ou do NII de crédito. Tem a parte de NII de mercado, onde nós sempre colocamos o nosso posicionamento pré e um efeito positivo da redução do custo de funding. Obviamente que os impactos disso são decrescentes ao longo do tempo. Mas acreditamos que o cenário para NII é positivo. Em relação a despesas com base no trabalho que estamos fazendo nas medidas que o Octavio comentou, nós acreditamos que teremos um desempenho bem melhor em custos. Acho que o objetivo é de ter um crescimento mais baixo o possível nessa linha. A linha Fees está na margem melhorando. Eu diria que esse ano, nós vamos ficar perto do botton do guidance, que é uns três por cento. Acho que o ano que vem dá para pensar que será melhor. Lembre que esse ano há alguns efeitos mais fortes da adquirência, do cap do interchange de débito que começou em outubro do ano passado. Então, nós acreditamos que sem esses efeitos e com o volume se manifestando de forma mais forte teremos um desempenho melhor nessa linha. Seguros, acho que... Vinicius quer comentar um pouco sem falar números, mas o que que dá para falar em grandes termos sobre o cenário de seguros do ano que vem.

Vinicius Albarnaz: Estamos otimistas com a retomada gradual da economia. Eu acho que é um cenário positivo o resultado operacional dos seguros. Um crescimento previsto de topline. Temos o desafio do cenário de juros mais baixos. É um desafio para toda a indústria de seguros. Deverá ser compensado por um crescimento do resultado operacional. Acho que esse é o cenário que lidamos para 2020.

Octavio Lazari: Rosman, só para complementar, Vinicius, você falou de despesa, certamente a despesa será melhor até por conta daquilo que nós comentamos da redução de número de agência, porque se forem trezentas e mais cem agora, nós estamos falando em quatrocentos no total. O PDV que já é maior do que três mil funcionários, inclusive acima daquilo que era nossa expectativa inicial, a próprio ação que a gente tomou premeditariamente de acelerar os acordos trabalhistas sobretudo daqueles casos que estavam antes da reforma trabalhista. Isto gera uma economia futura importante para nós para 2020. E com relação às receitas, quer dizer, fees melhores deverão vir porque nós estamos aumentando a base de clientes do banco em um milhão e meio de clientes esse ano, só no banco. E o Next fechará dois mil e dezenove com dois milhões de clientes. E quando você abre essas contas, fora as folhas de pagamento que nós temos adquirido, setenta por cento das folhas de pagamento que estão no mercado, setenta e quatro por cento das folhas de pagamento que estão no mercado o Bradesco está adquirindo. Então tudo isso junto com essas contas vem fee, vem cartão de crédito, vem outros produtos de serviços, vem crédito, vem consignado. Então tudo isso nos dão perspectivas melhores de fees para o ano que vem. Está bom?

Eduardo Rosman: Está ótimo. Obrigado, pessoal.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Gabriel Nóbrega, do Citi. Pode prosseguir. Senhor Gabriel Nóbrega, do Citi, pode prosseguir.

Jörg Friedemann: Oi, desculpe. É Jörg Friedemann falando aqui. Eu tenho duas perguntas. A primeira em relação a write-offs. Eu percebi que nesse trimestre vocês caíram o write-offs em aproximadamente vinte por cento em relação ao tri passado. É o menor da série história desde dois mil e dezessete. E eu não sei se isto aqui pode ser visto como o novo normal porque foi em diversas linhas. Não só corporate, SME caiu também. Então só se vocês pudessem dar uma visão melhor sobre evolução de write-offs a partir de agora. E a minha segunda pergunta é com aprovação da reforma da previdência e o eminente aumento de imposto para o setor bancário, a gente espera que tenha um resultado positivo para os bancos na questão de reavaliação de crédito tributário. Fazendo uma conta rápida, vendo o estoque que vocês reportaram agora no terceiro tri, eu avalei isso daqui em mais de seis bilhões de reais. Queria entender como que vocês pretendem olhar para isso em termos de destinação. Provavelmente vocês não paguem dividendos para isso, mas só para eu entender o que vocês devem fazer. Obrigado.

Carlos Firetti: Bom, olha, em relação aos write-offs não tem nada excepcional. Acho que é um ciclo, certo? Se os write-offs dependem do ciclo de provisionamento, considerando ali os prazos de provisionamento para cada linha, considerando os colaterais. E, assim, de certa forma, a queda dos write-offs acaba sendo uma consequência do fato que a qualidade de crédito melhorou já faz algum tempo. Então depois de algum tempo é natural que isso ocorra. Então eu diria que é de se esperar que os write-offs saiam dos níveis elevados que a gente verificou até recentemente. Em relação ao crédito tributário, a expectativa é que a reavaliação dos créditos deve gerar algo como seis bilhões de reais. Nós vamos avaliar ainda o que faremos. Acho que é possível que usemos pelo menos alguma coisa para provisões, mas é um assunto ainda em avaliação.

Jörg Friedemann: Perfeito, só complementando um último ponto ainda nessa questão do imposto, se vocês podem dar uma ideia de como que deve evoluir o imposto efetivo do banco, porque eu entendo que isso não pega todas as entidades da corporação. Então talvez não seja o impacto full. Se vocês puderem dar uma ideia ia ser bem útil para modelagem.

Carlos Firetti: O que temos visto é que o imposto deste ano está de acordo com o que estamos conversando. Deve ficar ali perto dos vinte e oito. E que a nova alíquota de cinco, como você mesmo falou, pegando apenas o banco, considerando todos as estruturas, no caso do banco, deve ter um impacto de dois, dois e meio por cento adicional em cima dos vinte e oito.

André Cano: Em postos percentuais, certo?

Carlos Firetti: Em pontos percentuais.

Jörg Friedemann: Perfeito. Muito obrigado.

Operadora: Próxima pergunta vem de Giovanna Rosa, de Bank Of América. Pode prosseguir.

Giovanna Rosa: Oi, bom dia a todos. Obrigada pela oportunidade de fazer pergunta. Eu queria voltar um pouco na parte de custos. Vocês anunciaram a adesão de três mil funcionários ao PDV. Então eu queria saber se vocês podem passar uma cor em relação a economia que vocês esperam para o ano que vem. Fazendo uma conta de padeiro aqui de custo por funcionário, chegamos em uma economia de mais ou menos seiscentos e cinquenta milhões de reais para o ano que vem, mas dado que os funcionários que aderiram ao plano tendem a ser mais antigos, queria saber se esse número tende a ser maior. Então se vocês puderem passar uma ideia para a gente de economia que vocês estão esperando seria bastante útil. Depois eu faço minha segunda pergunta.

Carlos Firetti: Giovana, eu acho que a sua avaliação, de que pelo tempo o custo médio é maior, é verdade. Nós ainda não temos um custo, um valor para compartilhar. Mas acho que tem um impacto relevante. Isso é um pouco mais ou quase três por cento da base de funcionários do banco. Mas nós não temos um valor para compartilhar ainda. O programa, na realidade, ele fecha hoje. Esse valor de três mil é o valor de antes de ontem. Então ainda pode ter alguma variação.

Leandro Miranda: E além disso, é o Leandro falando, Giovana, além disso também depende de quem vai aderir. Nós temos aqui pessoas de diferentes cargos, diferentes remunerações. Então nós vamos fazer ainda essas avaliações, como o Firetti comentou.

Octavio de Lazari: Mas a sua conta de padeiro faz sentido.

Giovanna Rosa: Não, está legal. A minha segunda pergunta é mais em relação a qualidade de crédito, enfim, dinâmica na verdade de NPL e provisão, quando a gente olha para os próximos trimestres. Vocês ainda têm um excesso de provisão alto, como o Firetti falou, parte disso vai ser usado quando o IFRS 9 for implementado. Mas eu queria entender se a gente pode esperar que a PDD continue crescendo abaixo do crescimento de carteira ou se daqui para frente o crescimento das duas vão andar mais juntas.

Leandro Miranda: Olha, Giovana, é o Leandro de novo. Basicamente achamos que ainda tem um efeito positivo da safra até o final do ano. Então nós devemos ter nesse ano provisões relativamente e absolutamente menores do que a carteira de crédito que temos apresentado até então, mas a partir do próximo ano deveremos ter um crescimento mais em linha com o crescimento da carteira. O crescimento da PDD. Nós estamos bem posicionados e crescendo no segmento de pessoa física e no segmento de micro, pequenas e médias empresas. E estamos vivendo em um ambiente de derisk no Brasil. Então nós acreditamos que isso aqui não deveria ter nenhuma pressão no nível de provisão além do que a gente tem visto aqui no crescimento natural desses segmentos. A questão do NPL muito mais pontual agora nesse trimestre, e nós não acreditamos que os níveis estejam se deteriorando daqui para frente. Pelo contrário, é com o crescimento da economia, com toda dinâmica que temos visto de controle de inflação, redução de juros, aumento de consumo, inclusive aumento do quadro, isso pode até se diminuir.

Giovanna Rosa: Está claro, Leandro. Obrigada. Se eu puder só fazer um follow up dentro da sua resposta. Vocês estão realmente crescendo bastante em pessoa física e SMEs, queria entender do lado de vocês, se vocês acham que ainda tem espaço para

continuar acelerando esse crescimento ou se chegamos no topo de crescimento para essas duas linhas.

Leandro Miranda: Não, nós vemos crescimento nelas, até porque você tem um desemprego alto no Brasil, em especial nas regiões onde temos um market share de liderança absoluta. Então devemos ter maior entrada de pessoas físicas e de SMEs. Principalmente micro e pequenas empresas nesse segmento econômico. Então com isso daqui, na medida que vamos melhorando o nosso uso de algoritmos e os nossos modelos de crédito, como temos feito até então, estamos nos sentindo mais confortáveis de entender o perfil do nosso cliente e de expandir a nossa carteira. Vemos isso aqui em expansão ainda. Não está no limite máximo, não.

Giovanna Rosa: Não, está claro. E dado que as provisões para essas carteiras tendem a ser menor do que para [large corporate] é natural que o nível de provisão indo para frente total seja menor do que o atual. Está certo a minha leitura?

Leandro Miranda: Sim, está certo porque estamos vendo uma diminuição do large corporate, e estaria certa a sua leitura se a gente não estiver crescendo a mesma proporção em pessoa física e pequena e média empresa. Se nós crescêssemos, por exemplo, na mesma proporção, a provisão deveria aumentar. Se a gente diminuir e sair só large corporate, nós temos diminuição da provisão.

Octavio de Lazari: Porque essa é uma PDD boa. É o Octavio que está falando. Essa é uma PDD boa, de operações novas. São operações de pessoa física que acabam exigindo PDD inicial por conta do rating do cliente, mas é uma PDD sadia porque vem de operações novas que estão mostrando nas suas safras menores índices de inadimplência, menor do que a gente está vendo inclusive. E com o advento da perda esperada, que a partir do ano que vem deve ser adotada, então, você tem obviamente uma condição de PDD mais estável ou menor até dentro disso que o Leandro te explicou. Está bom?

Leandro Miranda: Agora vale a pena, Giovanna, você olhar para o spread líquido. Nós realmente temos conseguido apesar da pressão do spread nos vários segmentos, quando você olha o spread líquido nós temos crescido. E nesse segmento conseguimos manter uma boa parte dos rendimentos atuais na nossa perspectiva, até porque você tem entrada de novos consumidores, novos clientes.

Giovanna Rosa: Não, está certo. Muito claro, pessoal. Obrigada. Bom dia.

Octavio de Lazari: Bom dia.

Leandro Miranda: Bom dia.

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

Thiago Batista: Alô, bom dia, pessoal. Eu tenho duas perguntas sobre o grupo segurador, sobre a seguradora. A primeira é em relação a realocação de recurso que vocês comentaram que vai gerar um ganho de cinquenta b.p.s. Se só tem esse excesso de capital ou se isso nós podemos ver outras realocações desse tipo nos próximos anos. E a segunda, quando saiu os números da seguradora nesse trimestre, foram meio tricks obviamente como o Octavio comentou, nós vemos nos nove meses a sinistralidade

combinado melhorando, mas quando olhamos o trimestral vemos uma piora na maioria dos índices. Então, por exemplo, índice combinado de oitenta e quatro já está acima do que estava no terceiro tri de dezoito. Então se puderem falar um pouquinho dessa dinâmica do que podemos esperar para frente da seguradora, se iremos ver a melhora que os nove meses mostram ou se é mais a piora que gente viu no tri a tri.

Carlos Firetti: Vou passar para o Vinicius.

Vinicius Albernaz: Vou falar primeiro da última pergunta, da sinistralidade. É, de fato, se você observar, como o Octavio citou no número acumulado de nove meses, vemos um número muito favorável tanto no índice de sinistralidade quanto no índice combinado. Quando olhamos os números trimestrais, o que percebemos é um efeito sazonal. Temos, então, o terceiro trimestre usualmente esse efeito onde temos principalmente no caso da sinistralidade de saúde um aumento de frequência que afeta a nossa sinistralidade. Agora esse aumento de frequência ele é natural nesse terceiro tri pelo efeito da sazonalidade, ao mesmo tempo temos também um efeito adicional nesse terceiro tri que é o número maior de dias úteis. Tivemos dois dias úteis a mais do que o terceiro trimestre do ano passado. E quatro dias úteis a mais do que o segundo tri desse ano. Então isso também afeta a frequência. Agora se você olhar o índice combinado, acho que é uma boa notícia. Quer dizer, apesar dessa piora da sinistralidade, você tem um índice combinado estável. O que demonstra que os nossos esforços de controle dos custos de comercialização e controle dos custos administrativos surtem o efeito adequado ao manter o índice combinado relativamente estável. Quer dizer, estável. Então agora esse efeito é sazonal, nós desconfiamos que ele tenha esse ano algumas particularidades. Talvez vivemos um primeiro semestre muito positivo. Temos percebido essa tendência cada vez maior desse primeiro trimestre, segundo trimestre ter um efeito muito positivo em termos de frequência. Estamos monitorando. Percebemos realmente um aumento da frequência de uso, vimos isso inclusive acontecendo na Novamed, nas nossas clínicas onde temos os protocolos muito bem determinados. Então tem de fato um aumento de frequência que estamos monitorando e observando para ver se tem qualquer anormalidade. Não é o caso, nós não percebemos isso nesse momento. O custo médio dos procedimentos está sob controle, bem abaixo da inflação, em linha com a nossa jornada de negociação de procedimentos padronizados. Então em relação ao custo médio, estamos muito tranquilos e o efeito aqui é um efeito de frequência que tem esse componente sazonal que eu mencionei para vocês. Quando falamos de sinistralidade acho que é importante também olhar que é uma função também de prêmios ganhos, e temos hoje ainda a combinação de uma economia que gerou poucos empregos. É um mercado de saúde muito competitivo, aonde temos visto os pagadores com uma capacidade relativamente menor de repasse para preços. Vimos uma notícia muito positiva, um crescimento da nossa carteira de vidas. E não tivemos ainda no semestre inteiro o efeito positivo desse aumento da carteira. Então acho que esse também é um ponto positivo quando olhamos para frente? Em relação a questão dos dividendos, acho que vou passar para o Firetti mencionar sobre...

Carlos Firetti: Gestão de capital.

Vinicius Albernaz: É gestão de capital, todo excesso, digamos assim, em termos de solvência que a gente manteve do grupo segurador a gente mantém na nossa holding não regulada, que não impacta o capital Basileia do banco.

Octavio de Lazari: Basileia.

Vinicius Albernaz: E aqui é gestão macro normal...

Octavio de Lazari: Isso é objeto de estudo a cada mês, dependendo dos níveis de provisões até exigência do regulador, isso é objeto de estudo todos os meses para que a gente mantenha sempre um nível ótimo de capital na seguradora, dentro, lógico, do que a regra de ANS e Susep nos determina, mas também observando um nível ótimo de capital, de modo que não interfira ou não atinja os níveis de Basileia do banco.

Thiago Batista: Não, perfeito, muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Tiago Binsfeld, do Itaú BBA. Pode prosseguir.

Tiago Binsfeld: Pessoal, bom dia, obrigado por receberem minhas perguntas. Também queria fazer duas. Voltando na questão sobre número de correntistas, impressiona o número de adição de um milhão e meio de correntistas por ano, eu queria saber se vocês conseguem estimar quanto desse número se deve a estratégia de aquisição de folhas de pagamento. E até voltando um pouquinho no dado que o Octavio passou, que o Bradesco tem ganho setenta e quatro por cento das folhas de pagamento, queria entender se isso se refere só a funcionários públicos, também entender um pouquinho como é que tem sido a competição por folhas privadas. E minha segunda pergunta é em relação a RWA. Se vocês puderem dar um pouco mais de detalhe sobre o que gerou esse aumento no risco operacional de mercado nesse trimestre e se vocês esperariam mais algum outro efeito nos próximos trimestres. Obrigado.

Octavio de Lazari: Oi, Tiago, é Octavio. Com relação as folhas, eu não sei se eu entendi bem a pergunta, mas com relação aos correntistas, esse número adicional de um milhão e meio de contas somente na rede de agências eu diria para você que quarenta por cento delas vem de folhas de pagamento adquiridas e outras tantas vêm por conta de trabalhos de *analytics* que nós fazemos e alguns convênios que fizemos, por exemplo, com a Avon, acho que é um bom exemplo. Só Avon trouxe quase cinquenta mil contas para nós. Então tem uma série de trabalhos que são feitos de prospecção e de oferta da folha de pagamento, mas o que veio de folha e folhas compradas é em torno de quarenta por cento das contas que a gente conquistou.

Carlos Firetti: É importante dizer que o nosso foco em folha... Em compra de folha é principalmente setor público.

Octavio de Lazari: É, no setor privado não tem aquisição.

Carlos Firetti: Nós nos baseamos principalmente no relacionamento de banqueiro do banco com as empresas. Em temos RWA de mercado, acho que é devido um pouco a volatilidade do mercado, os componentes e os parâmetros usados no cálculo desse negócio, desse componente no capital. Isso pode variar para baixo no ambiente de menor volatilidade, lembre um pouco do cenário ali do terceiro trimestre. Em relação ao

risco operacional, é uma revisão periódica, eu diria que não tem grandes variações frequentes. Ele subiu, deve ficar nesse nível enquanto que o de mercado eventualmente pode até reduzir no ambiente de volatilidade mais baixo.

Tiago Binsfeld: Perfeito, muito claro. Obrigado.

Operadora: Próxima pergunta vem de Eduardo Nishio, do Banco Plural. Pode prosseguir.

Eduardo Nishio: Obrigado pela oportunidade. Bom dia a todos, Octavio, André, Vinicius, Leandro e Firetti. Eu tenho uma pergunta, é um pouco longa, mas, enfim, eu acho que eu queria estender um pouco a pergunta do Rosman em relação ao outlook nos próximos anos, estender um pouco mais longo. A gente está passando por mudanças estruturais, eu acho, ontem tivemos outro corte nos juros, cinco por cento agora. Provavelmente indo para números muito mais baixos. Alguns anos atrás nós não vislumbrávamos os juros indo para quatro por cento ou algo parecido. Eu queria saber de vocês como é que vocês veem o cenário nos próximos anos em termos de, talvez assim traduzindo, para crédito, fees, custos, a parte seguradora de vocês, como é que vocês veem esse cenário estruturalmente mais baixo de juros impactando os negócios de vocês, o que cresce e o que que não cresce? Enfim, você tem um contexto, se vocês pudessem, também, colocar um pouco dessa competição digital que hoje nós vemos no mercado. A fintechs crescendo bastante não cobrando quase nenhum fee por serviço. Se você pudesse contextualizar isso tudo. E uma consequência disso, de repente, se pudesse também comentar, se dá para manter os ROEs em torno de vinte por cento. Acho que é mais importante do que ROE, ter crescimento de bottom line de dois dígitos ainda, porque o ROE vocês podem otimizar o capital, mas se dá para crescer os earnings, o net income em torno de dois dígitos nos próximos anos. Muito obrigado.

Octavio de Lazari: Oi, Eduardo, é Octavio. Obrigado pela sua pergunta. Acho que você tem muita razão no que você está falando. Nós estamos olhando aqui no, vamos dizer, horizonte de tempo mais curto, por isso que nós afirmamos lógico que nós devemos conseguir manter esse retorno de vinte por cento ou perto disso, um pouco acima disso. Mas é fato que estamos vivendo uma mudança estrutural, eu diria até um novo normal. Se pensarmos em uma taxa de juros de cinco, que veio para cinco agora, está contratado que vai para quatro e meio, e dependendo do que acontecer no ano que vem pode vir para mais baixo que isso com uma inflação já mais ou menos ajustada e três e dois, três e cinco, nós estamos falando de uma taxa real de um por cento. Ter uma taxa real de juros de um por cento é factível imaginar que esses retornos em um prazo mais longo eles possam ser menores ou que o crescimento, como você mesmo ressaltou muito bem, não consiga ficar mais em dois dígitos. Mas por outro lado, eu acho que temos a oportunidade de captura de negócios que nunca tivemos aqui no Brasil porque a gente sempre começava e era um ano, dois anos no máximo de bons ventos e depois já vinha uma crise, vinha um problema maior e que isso voltava tudo para trás. Então se nós pensarmos no investimento que o Bradesco fez, sobretudo com a compra de alguns bancos como nós fizemos ao longo do tempo, com toda essa compra de folha de pagamento que a gente vem fazendo no setor público, com ampliação da nossa base de correntistas, considerando que nós temos doze milhões e meio de pessoas desempregadas e mais vinte milhões de desalentadas que certamente com a economia recuperando voltam para o mercado de trabalho, e quando voltar para o mercado de

trabalho, nós estamos posicionado dentro dessas empresas para capturar folha de pagamento, para capturar essa conta corrente, para capturar esse seguro saúde que deve voltar, porque na verdade nós não perdemos para concorrência o nosso volume de planos de saúde, de beneficiários de planos de saúde, nós perdemos para o desemprego que aconteceu no mercado. Então, apesar de ter conseguido crescer esse ano até em função do que é há muito tempo, conseguimos crescer um pouco. Então eu acho que tem muitas oportunidades em cima da mesa que vão caminhar para buscarmos aquilo que temos falado já faz dois anos aqui, sempre que falamos com vocês, em uma economia de juros baixos, de juro real de um por cento, quem não conseguir escala não vai conseguir manter o seu crescimento na casa de dois dígitos ou um dígito alto. Então eu acho que apesar de todos esses aspectos, quando olhamos as oportunidades que a gente tem... Lógico que tem Fintech que dá trabalho, tem Fintech, tem concorrência. E não são só fintechs, quando você fala da área de investimento, você já tem grandes empresas, quando você fala de aquisição você já tem grandes empresas atuando no setor. Tudo isso é verdade, mas eu acho que o crescimento que pode haver no mercado considerando uma capacidade maior de crescimento da economia brasileira nós temos muita gente fora desse mercado que vai voltar. E voltando, pega como exemplo claro, olha o que aconteceu no crédito imobiliário há sete anos atrás. O crescimento que teve no crédito imobiliário há sete anos atrás quando a gente atingiu aquele nível de desemprego de seis por cento, sete por cento que a gente atingiu. É que durou muito pouco tempo, foram alguns meses, um ano só, depois teve que voltar tudo para trás e os bancos tiveram que pisar no freio. Mas aquele nível de crescimento é o novo normal que a gente espera com uma taxa de juros que seja baixa por um período de tempo muito mais longo. Então eu vejo assim, tem muitos desafios, mas eu acredito muito mais nas oportunidades que iremos ter com um mercado crescendo e absorvendo essa mão de obra, principalmente pelo posicionamento estratégico do Bradesco.

Eduardo Nishio: Muitíssimo obrigado. Ficou claro.

Operadora: Próxima pergunta vem de Yuri Fernandes, de JP Morgan. Pode prosseguir.

Yuri Fernandes: Obrigado a todos pela oportunidade de perguntar. Eu tenho uma pergunta sobre funding de vocês. Olhando o dado aqui do trimestre teve uma desaceleração. E eu sei que é volátil, mas assim, está crescendo bem abaixo. Depósitos estão crescendo alguma coisa como quatro por cento enquanto a carteira de crédito está crescendo uns dez. Óbvio que o banco é muito líquido, não acho que é um problema de curto prazo, mas como que vocês estão enxergando competição pelos liabilities. Será que isso aqui poderia ser um problema no futuro? Acho que uma pergunta que o Vinicius perguntou, os bancos digitais, algumas assets independentes. Será que poderia ser um problema para custo de funding de vocês mais para frente, uma questão de liquidez? Essa é a primeira pergunta. E a segunda pergunta é sobre ativos sobre gestão. Nós demos uma olhadinha nos últimos dias na parte de gestão de vocês e vimos uma queda assim, uma under performance contra a indústria, uma coisa que já vinha acontecendo nos últimos anos. Então minha pergunta é se vocês podem comentar, assim, se vocês têm algum plano para o que vocês têm feito para tentar melhorar a performance na parte de gestão de vocês, na questão de quantidade e se isso seria relacionado a alguns casos específicos, alguns clientes específicos que saíram da base de clientes. Obrigado.

Octavio de Lazari: Yuri, é o Octavio. Muito bem observado por você. A sua observação foi absolutamente precisa e esse é um trabalho que a gente se debruçou muito... Porque é natural um banco que tem a rede como temos, com esse mercado de desemprego que vivemos no Brasil, é natural que percamos captação porque as pessoas não têm... Perca, não. Diminua a captação porque não temos essa mesma volúpia da economia. Então, para que você tenha uma ideia, quer dizer, toda a área de Wealth Management do banco foi remodelada. Nós estamos treinando oitocentos e trinta gerentes de captação de investimento, que nós chamamos especialistas em investimento, para você mudar. Não é algo que nos preocupe agora, porque a hora que abre as portas do banco em uma economia girando mais rápido com nível desemprego baixo, é muito natural que a gente tenha uma captação muito boa vindo das diversas formas de captação, dos nossos diversos cantos, seja de agência, seja de banco digital, enfim, de onde quer que seja. Então é um assunto que está na nossa pauta, estamos olhando, endereçou esse assunto principalmente do Cliente Prime, que é um cliente importante quando falamos de investimento. E as outras linhas de captação dos clientes de varejo. Porque a captação do banco de atacado, você faz a hora que você quiser, mas ela é o seguinte, se oferecer a taxa, capta, a hora que você baixar a taxa, aquele recurso vai embora. Então queremos ter muita pouca dependência desse tipo de captação e hoje já tem muita pouca dependência desse tipo de captação para ficar sempre na captação que é mais barata para nós, tanto na linha na prime ou de exclusive como do banco de varejo como um todo. Mas é muito boa a tua observação e as medidas foram tomadas com relação a isso. E a outra pergunta sobre ativos de gestão é a Bram. A Bram é a nossa Asset Management. Essa sofre a concorrência muito mais agressiva principalmente desses clientes. Nesses clientes de mais alta renda desses novos entrantes de mercado que não são tão novos assim, uma XP é um bom exemplo disso. É lógico, uma taxa de juros para o nível que ela está indo, as pessoas que têm um pouco mais de clareza sobre a aplicação financeira de acordo com os seus perfis de investimento estão procurando outros tipos de aplicação que não só a renda fixa para poder variar ou tentar buscar, colocar alguns ovos em outra cesta de renda variável para tentar buscar uma rentabilidade um pouquinho melhor. Agora é o desafio de toda a asset. Quer dizer, você buscar ter bons produtos, está bem ranqueado. E nas diversas carteiras de fundos que você tiver sobre sua administração para que a gente possa trazer essa captação. E eu acho que a Bram conseguiu, ter uma curva de aprendizado e uma inflexão dessa curva já agora a partir do terceiro trimestre, quarto trimestre acho que vamos observar isso para trazer novamente essas captações. Mas tem que ser captação que venha desse mercado, porque captação do banco corporativo não é realmente uma captação muito sadia porque você está trocando só figurinha. Você tem ranking, mas não tem rentabilidade, não é essa a nossa busca principal, Yuri.

Yuri Fernandes: Ficou claro, muito obrigado pelas respostas.

Operadora: Próxima pergunta vem de Daniel Vaz, do Santander. Pode prosseguir.

Daniel Vaz: Obrigado, pessoal. Eu queria na verdade comentar algo que já disseram aqui, mas parte da explicação do G&A mais alto são custos relacionados a digitalização de agência e do Next. Minha pergunta aqui é como que vocês projetam o breakeven disso, ou seja, quando vocês acham que isso deixa de ser visto só como despesa, no G&A para Bradesco e quando vocês começam a ver um retorno de fato dessas linhas? Então é basicamente isso.

Octavio de Lazari: Daniel, bom dia, prazer em falar com você. É Octavio que está falando. O Next já tem uma estratégia definida, o Next vai ser *splitado* dentro do banco, ele vai ter toda uma estrutura apartada dele. Já mudou de local, inclusive, foi para um prédio que é só dele. Vai ter um CNPJ próprio, enfim, vai ter uma estrutura com CEO, com área de TI, com área de RH própria do Next. Ele é um banco que está naquela curva de ganhar massa, de ganhar musculatura. Então ao longo do tempo, eu acredito que nos próximos dois anos o Next vai ser um centro de custo, ter um centro de resultado, mas não vai dar resultado ainda. Nós vamos ter aqui um investimento alto. Agora com essa evolução que estamos vendo, abrindo oito mil contas por dia e atingindo no final de ano dois milhões de clientes, pode ser que a gente consiga antecipar essa inflexão da curva, ou seja, o Next parar de ter só custo, com prejuízo, e entrar em uma linha pelo menos de pagar o seu custo de serviço. Eu acredito que o Next nos próximos dois anos, é o prazo dele dependendo de outras estratégias que estamos adotando, até de sócio, por que não no futuro? E com relação ao outro... A digitalização é um ponto crucial porque apesar dela representar um custo agora, ela representa ou diminuição BackOffice nas agências, que é o que a gente está buscando, as agências sempre voltada principalmente para negócio, não existindo mais Middle Office, não existindo mais BackOffice, de modo que nós podemos aproveitar toda a força comercial da ponta para de fato vender o banco, atender o nosso cliente e não ter preocupação de no final do dia ter que fazer toda aquela parte contábil, aquela parte mais burocrática. Então esse é um processo que nós aceleramos há bastante tempo com a área de tecnologia e a área de segmentos e que ele está em um caminho bastante acelerado de digitalização, de diminuição de BackOffice e Middle Office nas agências voltando, portanto, para área comercial e para fazer negócio.

Daniel Vaz: Está claro. Obrigado.

Octavio de Lazari: Obrigado.

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

Carlos Firetti: Muito obrigado a todos pela participação. Qualquer questão adicional vocês sintam-se livres para contatar a área de relações com o mercado que responderemos suas perguntas. Muito obrigado.

Octavio de Lazari: Boa tarde, tchau.

Operadora: A teleconferência do Bradesco está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.