

Transcrição da Teleconferência Resultados do Bradesco 1T20 30 de abril de 2020

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos a teleconferência sobre os resultados do Bradesco no primeiro trimestre de 2020.

Esta teleconferência está sendo transmitida pela internet no site de relações com investidores do Bradesco, no endereço banco.bradesco/ri, onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para *download*. Informamos que há tradução simultânea para o inglês.

Todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguns dos senhores necessitem de assistência durante a teleconferência, queiram por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria, bem como em informações atualmente disponíveis para a organização. Considerações futuras não são garantias de desempenho, envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da empresa, e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, passo a palavra ao senhor Leandro Miranda, diretor executivo de relações com investidores.

Leandro Miranda:

Bom dia a todos, bem-vindos a nossa teleconferência de resultados do primeiro trimestre de 2020.

Vamos contar aqui com a presença e a apresentação do nosso diretor presidente do Bradesco, Octavio de Lazari Junior; nosso diretor vice-presidente e CFO André Rodrigues Cano; o Vinicius Albernaz também está participando conosco, diretor presidente da Bradesco Seguros; e o Carlos Firetti que é o diretor de relações com o mercado.

Após apresentação do Octavio nós vamos ter também uma sessão de perguntas e respostas e ficamos à disposição dos senhores. Octavio, por favor.

Octavio de Lazari:

Muito obrigado, Leandro. Minhas amigas e meus amigos, muito bom dia. Espero que vocês e suas famílias estejam bem, e sejam bem-vindos a nossa teleconferência para a apresentação dos resultados do primeiro trimestre de 2020. E também mais uma vez falar do nosso posicionamento neste momento tão especial e delicado, especialmente delicado.

Certamente esse trimestre fechou de maneira bem diferente do que estava se configurando até meados de março, quando apresentávamos um desempenho bastante exemplar até acima do *guidance* em várias linhas como nós vamos mostrar. Esse cenário foi radicalmente alterado pelo agravamento da crise do COVID na segunda quinzena de março, todavia, destacamos que o nosso balanço continuou estruturalmente forte e robusto.

A partir do momento que a crise se configurou com a dimensão que ela é percebida hoje, as nossas prioridades se alteraram totalmente: focamos na manutenção dos serviços aos nossos clientes, e em manter o Banco plenamente operacional e o bem-estar dos nossos funcionários e em contribuir com a sociedade na superação da crise.

Eu tenho muito orgulho em dizer que com o esforço de toda a nossa equipe e sua capacidade de mobilização, o Banco se adaptou de forma rápida e muito melhor que qualquer expectativa, para operar em condições tão extremas sempre tendo como parâmetro principal a segurança das nossas pessoas e clientes.

Para que vocês tenham um parâmetro disto, hoje mais de 90% dos times que trabalham no escritório estão em regime de *home office*, e as nossas agências, 50% do pessoal das agências também em *home office*, que foram consideradas um serviço essencial.

Nós buscamos também solucionar as questões de liquidez dos nossos clientes, iniciando o processo de rolagem de dívida que estavam vencendo em 60 dias para pequenas empresas e pessoas físicas, e abrindo uma linha direta de negociação com as grandes empresas. Também construímos junto com outros bancos, BNDES e o Banco Central, linhas para a estruturação de empréstimos para financiar a folha de pagamento de pequenas empresas, e temos discutido outras medidas com o BNDES, Bacen e Febraban.

Como já falei anteriormente, o Bradesco e todos os outros bancos têm todo o interesse e o dever de ajudar os clientes a sair dessa situação difícil com capacidade para cumprirem seus compromissos e retomarem suas vidas sem enfrentarem um caos financeiro e poder cumprir assim as suas obrigações.

Diferentemente de crises passadas, em que o setor financeiro foi o principal responsável pela crise, nesta em particular nós somos parte importante da solução. Considerando a incerteza de qualquer projeção neste momento, principalmente porque ainda não sabemos ao certo quando essa paralização terminará, e como será o ritmo da retomada, decidimos suspender o nosso *guidance* para 2020. Vamos definir um novo *guidance* quando tivermos visibilidade suficiente. No entanto, um ponto que vale ressaltar, é que nós não vemos nossa capacidade de gerar retorno sustentável fundamentalmente alterada.

Além da retomada das receitas e equacionamento dos problemas de crédito que se darão quando a normalização da recuperação da economia, um dos caminhos para a recuperação do nosso retorno é um ajuste importante nos custos. Já tivemos um desempenho muito bom nesse trimestre, fruto de iniciativas que tivemos no ano passado, e também agora em 2020. No entanto as novas experiências que tivemos na gestão do Banco neste período devem nos permitir uma aceleração no ajuste de custos.

Vemos a oportunidade de ajustes ainda maiores na rede de agências, com a utilização de novos formatos, menores, de menores custos, e focados principalmente com a realização de negócios e consultoria a nossos clientes. Vamos aproveitar este momento para treinar os nossos talentos em novas normas irão vir.

Outro foco importante é a gestão de riscos para contribuir com o país neste momento fundamental e manter obviamente o Banco líquido e capitalizado. Estamos na crise com uma posição forte, entramos, aliás, na crise com uma posição forte em capital, e com níveis de liquidez elevados. Fechamos o primeiro trimestre, que já reflete certo período de estresse de mercado também com uma posição de capital confortável, com um *Tier 1* em 11,4. Além disso, observamos um crescimento de 6% das nossas captações de recurso com clientes, que pode mostrar e mostra um pouco já um *flight to quality*.

A nossa carteira de crédito expandida cresceu fortemente, apresentamos expansão de 5,1% no trimestre e 17% em 12 meses, parte dessa expansão explicada pelo efeito de câmbio e parte em função por forte aumento da demanda, principalmente de grandes empresas, no início da crise, e a nossa inadimplência cresceu 40 bps.

Acreditamos que estamos nos preparando muito bem em termos de provisões de crédito para enfrentar os impactos da inadimplência que será gerada pela crise, temos já constituída em nosso balanço uma provisão de R\$ 5,1 bilhões para os reflexos da pandemia no crédito. Portanto, em relação aos nossos resultados no primeiro trimestre de 2020 a manchete é: o Bradesco apresentou uma queda de 40% de rendimento, de 44% no trimestre, com um lucro de R\$ 3,8 bilhões, e um ROE de 11,7%.

O lucro e o retorno no trimestre foram negativamente afetados pela provisão de crédito complementar que realizamos neste trimestre, e outros efeitos relacionados

às condições de mercado, principalmente marcação a mercado, mas que a volatilidade voltando, se dissipando, isso volta.

Passamos agora para o slide 4.

E apesar de não ser usual, mas até em nome da transparência do nosso Banco, com os senhores, estamos mostrando um quadro resumo do nosso desempenho, um quadro resumo dentro do *guidance*, o nosso desempenho nos meses de janeiro e fevereiro somente, para que possam observar como vinham nossos resultados. Lembrando ainda que janeiro e fevereiro são meses que nós não operamos *full*, completamente *full*, porque 60% do nosso quadro de gerentes gerais, gerente de conta, consultores, *bankers* e *traders* estão em férias, geralmente saem em períodos de janeiro e fevereiro.

Mas para constatar que viemos com números robustos, superiores ao *guidance*, exceto na operação de seguros em função principalmente das marcações a mercado e resultado financeiro. Até fevereiro a carteira de crédito expandida que tínhamos *guidance* de 9% a 13%, estava crescendo 14,4%. A margem financeira que o *guidance* era de 4% a 8% estávamos com 11,7%. A prestação de serviços que tinha um *guidance* de 3% a 7% estávamos com 3,6%. As despesas operacionais, o *guidance* era de 0% a 4% a gente estava com -0,1%. O resultado das operações de seguro que vieram abaixo -4% e a PDD expandida estava com 2,6 dentro de um *guidance* de 13,5 a 16,5, ou seja, estava ali ao redor de 15 bi mais ou menos no meio do *guidance*.

Portanto, em função de todos esses fatores nós decidimos suspender esse *guidance* como eu disse sem a oficialização de um novo por agora. O cenário continua bastante incerto ainda sem definição precisa até mesmo sobre o momento de retomada da economia, assim que tivemos uma clareza maior definiremos um novo *guidance*.

Passando para o slide 5. Já explicando um pouco dos cenários e porquê da decisão de fazer essa provisão complementar.

Quando o cenário começou a se mostrar mais estressado, sobretudo na segunda quinzena de março, nós mergulhamos em um estudo muito mais profundo dos possíveis e incertos cenários para o futuro. Foi quando decidimos montar duas equipes de especialistas para avaliar tais cenários, pois estava claro que o ritmo de crescimento de crédito, tirando aqueles dias de uma procura mais robusta das grandes empresas para melhorar sua liquidez, mas ficou muito claro nas curvas que o crescimento de crédito iria diminuir e a inadimplência iria aumentar e o efeito numerador maior e um denominador menor.

Essas duas equipes, uma formada pela área de crédito e recuperação de crédito e uma outra formada pela área de riscos e pela área econômica, estudando os casos do passado e os efeitos que nós tivemos em 2008, crise já vivida, 2008, 2016, e prováveis impactos na inadimplência e das receitas, quer seja no massificado ou no

mundo corporativo de grandes empresas. E apesar de utilizarem metodologias distintas, ambas as áreas chegaram a resultados muito similares.

Partindo para o slide de número 6, observamos o efeito da inadimplência no crédito massificado na crise global de 2008 e na crise brasileira de 2016 e fizemos uma projeção para um cenário absolutamente incerto ainda nesta crise de COVID, que afeta não só setores específicos como aconteceu em 2008 e 2016, mas que afeta todos os setores em maior ou menor grau, mas de maneira absolutamente indistinta.

E nossas percepções de que fazer na provisão adicional para perdas era absolutamente necessária acabou se materializando de forma muito mais contundente, e depois endossadas e corroboradas pela primeira safra de balanços americanos que saiu semana passada, com quedas de rentabilidade de mais de 40% e ROEs caindo da casa de 16% para 4%. Isso tudo nos mostrou um cenário muito claro que era necessário nós fazermos uma provisão complementar já no primeiro trimestre de 2020.

Passando para o slide 7 agora. Para falar um pouquinho sobre essa provisão do cenário econômico adverso. Considerando esses estudos que fizemos para enfrentar os efeitos da pandemia na nossa carteira de crédito nós já temos constituídos uma provisão complementar de R\$ 4,9 bilhões, total de 5,1 que nós vamos usar ao longo dessa crise. Consideramos que essa provisão ela é confortável para o momento atual para a fotografia atual que temos e reflete as informações que possuímos neste momento. Mas nós estaremos constantemente avaliando a necessidade de novas provisões ao longo do segundo, terceiro e quarto trimestre, sobretudo para o enfrentamento dessa crise.

Essa provisão ela é composta por R\$ 2,4 bilhões referentes ao que internamente denominávamos de provisão para o cenário econômico adverso que é parte da nossa provisão complementar e vamos usar ao longo dessa crise. Uma nova provisão complementar para o cenário adverso de R\$ 2,5 bilhões que foi realizada nesse trimestre, e R\$ 200 milhões de provisão requerida realizado nesse trimestre já devido aos efeitos da crise. O que são esses R\$ 200 milhões? Aqueles clientes que prorrogaram as suas parcelas, o Banco Central nos deu a prerrogativa de manter os *ratings* deles com data de 29 de fevereiro, nós não nos valemos de melhorarmos esses *ratings*, ou seja, de mantê-los em 29 de fevereiro e deixamos ele ou o *rating* do atraso depois que foi feita a prorrogação, que já existia. Então nós mantivemos e não nos valemos dessa melhoria de *rating* que poderíamos ter com data de 29 de fevereiro, foi isso que adicionamos na provisão de R\$ 200 milhões também.

Passando para o slide 8. E aqui falamos um pouco das operações de crédito. Disponibilizamos rapidamente aos nossos clientes tanto PF quanto pequenas empresas o acesso a prorrogação do pagamento das parcelas, nos nossos canais digitais, agências e através de gerentes. Disponibilizamos rapidamente o acesso dos clientes ao financiamento da folha de pagamento, já prorrogamos mais de 1 milhão de operações com parcelas no valor de 1 bilhão e 400. Estamos avaliando a situação

de cada um dos clientes buscando sempre uma solução mais adequada para a sua situação, inclusive, de reorganização financeira total, não só a prorrogação de parcela.

Vale destacar ainda que no ano as medidas anunciadas pelo Banco Central, e isso é um ponto importante nas duas últimas colunas, muito se falou que os bancos estavam retendo liquidez que os bancos não estavam fazendo nenhum recurso chegar até a ponta. Só para que vocês tenham uma ideia, o valor proveniente da redução de compulsório que o Bradesco representou uma injeção de R\$ 24,1 bilhões de recursos. E entre o dia 16 de março e 23 de abril nós originamos R\$ 57 bilhões em novas operações, ou seja, mais do que o dobro do que foi liberado de compulsório, portanto não houve qualquer sinal ou interesse de segurar a liquidez, muito pelo contrário.

Seguindo para o slide 9. Falando um pouco para superar essa crise, as doações que fizemos, algumas vocês já têm a informação, mas como falamos anteriormente das nossas prioridades que é cuidar das nossas pessoas, manter os nossos serviços funcionando de maneira completa, contribuir para a superação da crise e administrar os novos riscos do cenário, esse novo cenário que nos foi imposto. Mantendo o Banco sempre capitalizado e líquido, com liquidez.

Posso dizer que a gente teve sucesso em todos esses itens, sobretudo nessa fase inicial e continuaremos trabalhando com muito afinco para manter essa condição que certamente será mantida.

Montamos uma verdadeira operação de guerra para virar a chave, para uma operação fundamentalmente baseada em *home office*, tinha uma pequena estrutura montada de umas 200 pessoas fazendo *home office* do dia para a noite, tivemos que ter a resiliência suficiente, já tivemos, ampliamos e hoje 90% dos times já trabalham em *home office*, o time que trabalha em escritórios e o time que trabalha em agências até por ser uma atividade essencial, as nossas agências, não temos nenhuma agência fechada. Nós trabalhamos com horário reduzido e sempre dividindo o quadro, 50% do quadro trabalha em uma semana, sexta feira eles vão para casa para *home office*, nós limpamos as agências, higienizamos, sábado e domingo a agência respira, segunda feira entra a nova turma que estava em *home office* e vem para trabalhar, repetimos isso toda semana.

Dito isso, queria fazer um agradecimento muito grande as nossas equipes envolvidas nesse processo pelo excelente trabalho, pela quantidade de mobilização, sobretudo as nossas equipes de tecnologia de sistemas e toda a rede para poder continuar servindo os nossos clientes nessa atividade tão essencial para toda a população brasileira.

Dito isso, falando agora um pouco dos resultados do primeiro trimestre, vamos passar para o slide 11, onde tivemos já um impacto importante desse cenário adverso que enfrentamos em março.

O nosso lucro líquido fechou em R\$ 3,8 bilhões apresentando uma queda de 40% em doze meses e entre os efeitos que geraram essa queda gostaríamos de destacar a provisão para PDD complementar de R\$ 2,5 bi, R\$ 200 milhões de provisão requerida devido à crise como eu já expliquei, redução da margem de mercado devido aos efeitos já sentidos nesse mercado, redução do resultado da seguradora principalmente devido ao menor resultado financeiro, a posição das ações IPCA menor que IGPM, marcação a mercado, mas que essas posições de mercado e a volatilidade voltam, e menor benefício fiscal por menor constituição de provisão para JCP no trimestre.

No slide 12, nosso ROE apresentou uma redução importante ficando em 11,7%, mesmo efeito que pode ser observado no ROA de 1%. O patrimônio líquido apresentou uma redução de 3% dentro do trimestre devido ao impacto da marcação ao mercado negativa de ativos da carteira de TVM que já falamos agora pouco, essa marcação ao mercado ela é transitória, assim que o mercado e essa volatilidade se encerrarem e o mercado estiver mais estável esse valor volta. E os ativos totais apresentaram um crescimento de 5,5%.

Passando para o slide 13 e falando de carteira de crédito, apresentou um crescimento expressivo de 17% em 12 meses e 5,1% no trimestre, sendo 2,6% pra PF, 7,6% para grandes empresas e 4,4% para as PMEs. O maior crescimento de grandes empresas, reflexo daquela procura de liquidez que eu comentei com os senhores e com as senhoras há uns 10, 15 dias atrás, entre os dias 15 e 19 de março. Parte desse crescimento ele pode ser explicado pela variação cambial, na parcela de crédito em dólar, principalmente na carteira de grandes empresas e sem o efeito do câmbio a carteira de crédito cresceu 3,4%. Além disso, vale destacar o forte aumento devido ao aumento de crédito das empresas que eu já comentei, mas essa situação já se normalizou.

Nas carteiras de pessoa física e PMEs, o crescimento no trimestre reflete principalmente o forte desempenho que vínhamos experimentando até fevereiro. Esperamos uma desaceleração do crescimento ao longo dos próximos meses, mas ainda é difícil prever a diminuição dessa demanda por crédito.

No slide 14, a margem financeira total apresentou queda de 6% no trimestre e um aumento de 2,9% em 12 meses. A redução no trimestre está relacionada principalmente ao desempenho da margem com o mercado, a margem com o cliente apresentou crescimento de 8,4% em doze meses, principalmente devido ao volume de crédito apesar do trimestre já trazer o impacto de tabelamento de juros de cheque especial em 8% ao mês.

A margem com o mercado apresenta uma redução de 37% na variação trimestral, devido ao impacto da volatilidade dos mercados na carteira de *trading* e nessa explicação a marcação ao mercado que eu disse para os senhores agora pouco.

Na página seguinte, no slide 15, tivemos um aumento de *NPL creation* ao mês nesse trimestre, já refletindo o impacto da pandemia na carteira de crédito até o final de março e casos específicos no segmento Corporate. Além disso, o aumento do *creation* reflete o crescimento da carteira de crédito e a mudança de mix. Vale destacar que as variações no *NPL creation* no terceiro e quarto trimestres foram afetados pelo atraso na regularização de crédito de grande cliente Corporate, mas que já tínhamos a provisão suficiente.

A nossa PDD Expandida totalizou R\$ 6,7 bilhões já considerando a provisão complementar para o cenário adverso de R\$ 2,5 bi e a provisão requerida como já expliquei de R\$ 200 milhões. A provisão em relação à carteira de *cost of risk* ficou em 4,1%.

Na página 16, falamos de inadimplência acima de 90 dias. No trimestre apresentou um crescimento de 40 bps como eu já expliquei em função das evoluções do *NPL creation*.

Na página 17, o índice de cobertura de *NPL* de 90 dias atingiu 228% no primeiro trimestre. Como já mencionamos nós temos essa provisão adicional de R\$ 5,1 bilhões, devemos consumir essa provisão ao longo da crise o que pode reduzir o nosso índice de cobertura ao longo dos próximos trimestres.

Além do consumo da provisão já constituída, constantemente manteremos os estudos ajustando novos cenários para determinar a necessidade de novas previsões.

No slide 18, na receita de prestação de serviços tivemos uma queda no trimestre de 6,2% e um crescimento em 12 meses de 2,6%. Já tivemos impactos negativos em rendas de cartão com queda de 7% no trimestre, 2,4% no ano principalmente devido ao impacto na Cielo e no Interchange. Em administração de fundos e em operações de crédito. A receita com tarifas de conta corrente apresenta bom desempenho na variação anual, crescendo 7%, principalmente devido ao aumento da base de clientes do ano passado, que nós aumentamos a base de clientes em 1 milhão e 900 mil. Praticamente 2 milhões de clientes.

A linha de corretagem também foi positivamente impactada pelo aumento de volumes de *trading* institucional e das pessoas físicas maior na Ágora, nossa casa de investimento que vem evoluindo bastante bem com muita procura dos nossos clientes. Ao final do primeiro trimestre nós já atingimos a marca de 416 mil investidores, crescimento de 13,4 em relação a dezembro, um aumento de mais de 246% no número de negócios realizados em bolsa neste período.

Seguindo para o slide 19, falando de despesas a gente apresentou um ótimo desempenho redução de 0,4% nos últimos 12 meses, vocês já sabem, eu tinha dito já que a nossa meta aqui é crescimento base 0, nós conseguimos inclusive já uma

redução, tivemos uma desaceleração importante no crescimento anual da despesa administrativa e de pessoal e forte redução em ambas as linhas no trimestre.

Esse desempenho ele é fruto principalmente das medidas que tomamos o ano passado e no início desse ano, e apesar do nosso *guidance* de 0% a 4%, o nosso objetivo é base zero e vamos trabalhar para que ela seja e teremos certamente uma redução nessa linha.

Além disso, a redução dos volumes de operação em março já teve um impacto de redução em nossas despesas administrativas. Tivemos uma redução de 78 agências no primeiro trimestre com uma expectativa de fechar mais de 300 agências em 2020, uma redução no número de funcionários também devido ao PDV, também ao PDV, mas uma redução de mais de 1.900 funcionários, quase 2.000 funcionários.

Como falei anteriormente, as experiências que temos vivido e o ambiente da crise de COVID com o *home office*, maior uso dos canais digitais, uso de autoatendimento pelos clientes, atendimento remoto, abrem espaço para uma reestruturação profunda na forma como operamos, vemos espaço para acelerar a conversão de agências em pontos de atendimento e redução das agências tradicionais. Para as equipes que não trabalham em agências também vemos uma oportunidade muito grande para a manutenção do uso de *home office* e a redução dos espaços ocupados que também têm custos.

Na página seguinte, na página 20, falando da Bradesco Seguros, o nosso grupo segurador, nós tivemos um impacto importante no resultado financeiro em função da volatilidade dos mercados, principalmente nos portfólios de renda variável, fundo de ações e multimercado. Além disso, tivemos o efeito da menor taxa Selic e um impacto negativo pela diferença dos indexadores IPCA e IGPM que afeta o nosso ALM.

Se de um lado sabemos que o resultado financeiro será um desafio, por outro lado continuamos a observar uma importante melhora de desempenho operacional com redução da sinistralidade em relação ao quarto trimestre de 2019, que resultou na melhora do índice combinado.

O grupo segurador tem acompanhado muito de perto os efeitos do Coronavírus na economia e principalmente nos seus negócios. Percebemos a importância dos nossos produtos como instrumento auxiliar no atendimento aos nossos clientes naquelas pessoas que tem sido vitimadas por essa crise e por esse vírus. Foram realizadas várias ações para garantir melhor atendimento com segurança, ajustado a essa realidade que se apresenta agora com central de atendimento exclusiva, ajuste das operações das clínicas de atendimento privado, e desde o início da pandemia tem funcionado com horário estendido de domingo a domingo. E tal iniciativa também serve para aliviar um pouco a procura por pronto atendimento e emergência.

E com início da medida do distanciamento social, nós passamos a observar uma alteração de comportamento nos eventos. Por exemplo, no Saúde Bradesco se de um lado se verifica uma redução nos procedimentos eletivos, que é natural que as pessoas não estão indo no médico para consultas e cirurgias eletivas, e isso se posterga provavelmente, as consultas ficarão para o segundo, terceiro e quarto trimestre, até para o ano que vem. Do outro lado a gente também vê um crescimento gradual dos eventos de emergência e internações por conta do Coronavírus. Vale ressaltar que esses procedimentos eletivos deverão ser retomados adiante assim que o isolamento social for flexibilizado. Portanto, por mais prematuro que seja fazer qualquer projeção agora quanto ao comportamento desses eventos, a gente tem convicção que deve a se agravar nos próximos períodos.

No automóvel, a diminuição da circulação urbana causou uma paralização momentânea do aviso de sinistros, porque fechou a oficina, as pessoas não saem mais de casa, tem poucas colisões, mas também não se vende seguros novos, então a gente está trabalhando nas renovações.

E partindo para o slide 21, falamos sobre Basileia, o nosso índice de Basileia sofreu uma redução de 190 bps no trimestre. Principalmente em função do aumento dos ativos ponderados com o aumento dos créditos tributários gerados pelo hedge de investimentos no exterior, absolutamente normal. Além disso, tivemos um impacto da redução dos ganhos com a marcação a mercado das carteiras de títulos que já foi alvo de nossa explicação anterior, e com a volatilidade diminuindo isso volta. Temos os índices de *tier 1* de 11,4% e capital principal de 10,3% em níveis bastante confortáveis considerando requerimento de *tier 1* de 8,25% e capital principal de 6,75%.

Teremos um menor consumo de capital e um crescimento de crédito ao longo do ano considerando a retração da economia, e devemos consumir pelo menos parte do crédito tributário voltando a elevar a posição de capital ao longo do ano.

Bom, era isso, agradeço a atenção de vocês, acho importante a gente explicar o porquê da constituição dessa provisão do primeiro trimestre, como é que a gente estudou e vislumbrou que seria importante fazer esta provisão, considerando o cenário futuro que ainda é muito confuso, muito incerto melhor dizendo. A gente não sabe ainda a dimensão e a extensão do problema que podemos enfrentar e por isso achamos que apesar da redução de 40% do lucro, apesar do ROE sair de 20%, 21%, para 11,7%, nós entendemos que seria bastante prudente e necessário fazer essa provisão complementar como a gente destacou, para que a gente preservasse o balanço do Banco, cuidasse dos nossos clientes e poder, assim que a economia retomar sua normalidade, poder de uma forma bastante resiliente como somos, como é a economia brasileira, voltar a crescer nos níveis de retorno e de rentabilidade do Banco.

Muito obrigado a todos e ficamos à disposição para as perguntas.

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 *1. E para retirar a pergunta da lista digitem *2.

Nossa primeira pergunta vem de Thiago Batista do banco UBS.

Thiago Batista:

Oi, pessoal, bom dia a todos.

Tenho duas perguntas sobre a parte da qualidade da carteira que na minha visão foi a principal surpresa negativa do resultado.

A primeira é sobre o aumento forte que a gente viu de *NPL formation* nesse trimestre. O quanto disso já dá para atribuir ao COVID? Eu acho que o COVID foi mais forte nas últimas semanas só do trimestre. Então eu queria entender se teve alguma mudança. Vocês pararam de fazer algum tipo de negociação? Alguma coisa diferente que explica esse aumento forte, mas dá para falar que foi bem forte do *NPL formation* ou do *NPL*. Então essa é uma pergunta.

E a segunda é em relação à provisão de vocês aquele R\$ 2,7 bi, que vocês fizeram. Eu sei que você comentou um pouco sobre isso Octavio, mas o banco não usa formalmente uma perda esperada, mas acho que dá para falar que o *approach* é bem próximo à perda esperada. Queria entender qual que é o cenário que está nessa perda, nessa provisão de R\$ 2,7 bi. Seja um cenário macro, que seja um nível de *NPL*, se dá para trabalhar com pico nas últimas crises e como foi esse o valor que vocês trabalharam? Só quero tentar entender e quantificar o quanto de provisão já foi feito para o futuro incerto que a gente tem.

Octavio de Lazari:

Ok, Thiago. Obrigado pela pergunta. É o Octavio que está falando.

Eu vou começar pela segunda depois a gente complementa e o Firetti também pode falar. Com relação a essa provisão complementar que a gente fez de R\$ 2,7 bilhões, ela tem uma característica muito própria. 2,5 se refere como eu disse a uma provisão complementar para esse cenário de COVID, que ela está baseada, Thiago, naqueles estudos que a gente mostrou ali por aquelas duas equipes que nós falamos: crédito e recuperação de crédito e outro grupo de risco e cenário econômico. Considerando uma série de variáveis, uma série de premissas que estão anotadas na página 5, e também os efeitos que aconteceram nas crises de 2008 e 2016.

Então esse é o retrato que a gente tem no momento, quer dizer, a gente não consegue enxergar o filme todo ainda, mas a gente estimou que o cenário de crise que a gente vai viver com o COVID ele tenderá a ser pior que o pico dessas duas últimas crises que eu mencionei para você, 2008 e 2016.

Então é por isso que nós fizemos R\$ 2,5 bilhões agora, que é o retrato que se mostra para nós agora, mas que a gente não sabe quão longa vai ser a curva e, portanto, ao longo dos trimestres seguintes provavelmente poderá ter provisões adicionais dependendo de como a ciência conseguir resolver esse problema, ao isolamento social diminuir, as empresas voltarem a trabalhar, o emprego começar a tomar uma curva de recuperação porque a gente está vendo desemprego aumentar.

Então 2,5 para isso e aqueles 200 milhões só recapitulando, é o primeiro cenário que nós vimos de um atraso por COVID e o Banco Central nos deu a prerrogativa de manter o *rating* com base de 29 de fevereiro, mas nós achamos que não devemos fazer isso, nós não melhoramos o *rating* e deixamos o *rating* em um cenário que estava no final de março, e por isso aqui gerando a provisão adicional a 200 milhões.

Com relação a segunda pergunta, pode falar...

Carlos Firetti:

Thiago, em relação ao *NPL*, vamos fazer a explicação em cima do *NPL formation*, isso vale também para o *NPL*. Basicamente, eu diria assim, que esse crescimento do *NPL formation* ele pode ser explicado por alguns fatores. Primeiro, se vocês olharem na carteira Corporate a gente teve um *NPL creation* de R\$ 900 milhões, vindo de -0,4 no trimestre passado, houve no trimestre passado a regularização de um caso que havia entrado em inadimplência no terceiro trimestre foi o que fez esse *NPL* no terceiro trimestre ser maior, e a regularização dele fez esse índice ser menor.

Por isso, até tem um efeito bastante grande no *NPL formation* total. No primeiro trimestre nós tivemos alguns casos corporativos que totalizaram R\$ 500 milhões mais ou menos, e já provisionados, que acabaram virando *NPL* então já estavam provisionados, a gente não teve que fazer a provisão novamente. Em pequenas e médias empresas, nós não abrimos isso, mas a gente pode dizer que a carteira massificada performou bem, sem grandes variações diferentes, mas pequena e média empresas é formado pelo massificado mais uma parte da carteira do Corporate, do Corporate *One*, até R\$ 500 milhões de faturamento.

Nessa carteira do Corporate nós temos também algo próximo de R\$ 500 milhões de crédito, sendo que um deles, isoladamente tem 300 é o valor de R\$ 300 milhões, e também entraram em inadimplência e também já estavam provisionados. Eu diria que é o ciclo de crédito dessas empresas ou o que aconteceu com esses créditos de certa forma não tem muito a ver com a crise da COVID.

Em relação a pessoas físicas, eu diria que esse crescimento ele tem a ver com o crescimento da carteira, o crescimento do massificado a gente cresceu mais em operações de mais riscos em algumas carteiras, maiores margens, então você tem um pouco desse efeito no *NPL*, mas eu diria que no conjunto do massificado, tem outro efeito importante que é o seguinte: se vocês olharem o *NPL* de 60 dias, e compararem com o *NPL*, com a inadimplência de 90 dias, a inadimplência de 90 dias é 4 bilhões menor que os 60 dias. O que acontece? É um esforço muito grande em recuperação, notificação, negociação com os clientes nesse espaço entre 60 e 90 dias, que foi prejudicado pela quarentena na segunda semana de março, por exemplo, teve fechamento de cartórios, que dificulta a retomada de veículos e esse tipo de coisa.

Então eu diria que têm esses dois efeitos na carteira do *mid* de PME e na carteira de Corporate dá R\$ 1 bi já provisionados, isso também explica parcialmente o fato da, apesar de a gente ter feito mais provisão, a cobertura não melhorou tanto, porque entrou 1 bi de *NPL* sem o acompanhamento de provisões. Eu acho que esses são os pontos que eu posso levantar em relação a sua pergunta.

Thiago Batista:

Perfeito. Obrigado Firetti, obrigado Octavio.

Octavio de Lazari:

Obrigado.

Operadora:

Próxima pergunta vem de Jörg Friedman do Citibank. Pode prosseguir.

Jörg Friedman:

Obrigado pela oportunidade. Eu queria continuar aqui no tema de qualidade de carteira.

Entender um pouquinho mais de como que vocês pretendem dar transparência sobre a carteira que vai entrar em *grace period*. A gente sabe que você vai ter a prerrogativa de manter essa carteira como o Banco Central está permitindo, sem *downgrades*, mas vocês mesmos já tomaram a atitude de dar alguns *downgrades* na carteira que vocês já colocaram em atraso no final do mês de março.

Queria entender também se isso vai ser refletido na carteira de renegociação ou não, e como que vocês devem trabalhar a PDD sobre a carteira de renegociação, ela vem se mantendo estável na ordem de 66%, 67%, mas anteriormente ela chegou a ter mais de 80%. Então só queria entender essas dinâmicas para tentar capturar um

pouco mais se essas PDD's em excesso elas foram suficientes ou qual a magnitude de que isso pode ainda atingir. Obrigado.

Octavio de Lazari:

Jörg, é Octavio. Obrigado pela pergunta. Espero você que esteja bem, família também. Bom dia.

Essas operações que a gente fez a prorrogação das parcelas foi uma atitude que nós tomamos logo que começou o problema para tentar dar um folego para as pessoas. Fizemos isso para os meses de abril e maio.

O que a gente observa é que já estamos quase em maio e não vamos ter uma solução se vai ter vacina, ou nós não vamos ter remédio que possa combater esse vírus agora. Dito isso a gente observa também, é que essas pessoas podem ter perdido o emprego, ou em função até daquela medida provisória que foi criada que é o empresário pode colocar o funcionário em casa, diminuir salário, diminuir horas de trabalho e diminuir salário também. Então, muito provavelmente, Jörg, até comentei isso na conferência com os jornalistas, nós vamos também estender a prorrogação por mais 60 dias para os meses de junho e julho. Então, você teria quase cento e vinte dias, além do que, nós demos uma orientação muito clara para rede de agências que se a pessoa tem um problema sério, quer dizer, não adianta prorrogar por mais 60 dias porque ela está sem emprego e não sabe quando vai conseguir retomar o trabalho, a renda, então você também prorrogar por 60 dias não resolve nada, só estica a agonia, só prorroga a agonia. Então que seja feita a reorganização financeira para essas pessoas e aí dando prazo de 60 meses dando carência de 6 meses, reestruturando a dívida financeira da pessoa.

Dito isso, o impacto daqueles 200 milhões que nós dissemos que a gente teve, é justamente desses casos, você tem dentro desses 200 milhões uma parcela de pessoas que vai pagar daqui a 60 dias, e uma parcela de pessoas que não vai pagar. Então quer dizer, o que pagar você vai poder reverter provisão ou usar provisão para novos devedores que surgirem. Então, essa carteira a gente sabe qual é o tamanho dela hoje então, um milhão de parcelas que foram prorrogadas que dá 1 bilhão e 400 de valor, isso é o que postergamos até agora de pessoas físicas e jurídicas. Não necessariamente que isso vá virar inadimplência, mas que isso pode parte virar inadimplência e parte operar, porque não é uma renegociação típica que a gente sabe que o cara paga 30% do que ele renegocia e o resto perde, como você mesmo observou.

A tendência é que essa carteira imaginaria de prorrogação ela tenha uma liquidez, um índice de liquidez bem melhor, um repagamento bem melhor. Mas isso a gente vai ter que avaliar mês a mês nos meses subsequentes, observar quanto dessas pessoas que já prorrogaram 60 dias de abril e maio vão prorrogar também junho e julho.

Então eu entendo que no fechamento do segundo trimestre a gente já vai poder passar para vocês uma carteira muito mais clara. Porque agora no início deste segundo trimestre são 15 dias só de prorrogação então não dá para a gente pagar porque não tem repagamento. Então é só no final do segundo trimestre que a gente tem uma estatística mais clara para passar para vocês a respeito daquilo que foi pago ou aquilo que foi renegociado ou aquilo que de fato virou inadimplência.

Carlos Firetti:

Jörg, só complementando, assim, em teoria da forma como a gente reporta hoje, os créditos que forem renegociados antes de entrarem em atraso eles não apareceriam com uma carteira renegociada, bem como o Octavio falou a gente já colocou aqui algumas indicações do que foi renegociado até agora e daríamos essa informação, mas o balanço mesmo oficialmente não tem um reporte oficial.

Em relação à carteira renegociável considerando provisões, para esses créditos modificados antes de vencer ou mesmo por conta da pandemia houve a resolução do Banco Central que nós não precisamos fazer um *downgrade* dos créditos. Normalmente um crédito modificado ele iria pelo menos para D o que corresponde a 10% de provisão, a resolução do Banco Central dispensa de fazer isso.

Além disso, na nossa carteira renegociada, especificamente, tem um componente muito grande de créditos recuperados, quando eles recuperam crédito com novo crédito ele vai na carteira renegociada com 100% de provisão. Essa provisão só é reduzida quando a gente avançou bem no recebimento daquele crédito, não sei se respondi sua pergunta.

Jörg Friedman:

Perfeito, está *super* claro. Eu agradeço a explicação.

Octavio de Lazari:

Obrigado Jörg. Um abraço.

Jörg Friedman:

Abraço.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem de Giovanna Rosa do Bank of America. Pode prosseguir.

Giovanna Rosa:

Boa tarde a todos, obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Também tenho duas perguntas. Um *follow up* das questões da qualidade de crédito. O *NPL creation*, ele veio muito alto neste trimestre e a gente só teve 15 dias de *lockdown* então a impressão que dá é que o pior ainda está por vir.

Queria entender se vocês esperam que o provisionamento continue 100% do *NPL formation* ou se a gente pode esperar um consumo de provisão adicional nos próximos trimestres.

E a minha segunda pergunta é em relação ao apetite de risco do Banco. Vocês vinham numa trajetória de crescimento de carteira forte, então queria entender como que vocês esperam que a carteira evolua daqui para frente. Se deve manter esse mesmo *pace* de crescimento ou se a gente deve esperar uma desaceleração importante nos próximos trimestres. E como vocês imaginam que a margem deve se comportar nesse ambiente atual. A gente tem uma taxa de juros teoricamente em um *low* histórico, mas ao mesmo tempo o risco está subindo, então se pudessem explorar esses pontos eu agradeço.

Octavio de Lazari:

Obrigado, Giovanna, é o Octavio quem fala.

Com relação à qualidade da carteira de crédito, é como eu disse, a gente não sabe ainda a extensão do problema que a gente está vivendo. Na fotografia, pelos estudos que nós fizemos, nós entendemos que o ideal seria a gente já fazer 2,5 bi como fizemos agora, 2.700 no total, mas é um 2.400 que já havia sido feito. Portanto, 5 bilhões e 100.

Nós estamos mantendo as equipes trabalhando e ontem mesmo saiu aquele relatório financeiro do Banco Central falando de 495 bilhões de necessidade de provisão adicional no balanço do mercado financeiro brasileiro como um todo, talvez até 70 bilhões de capital adicional necessário.

Então a gente vai continuar fazendo esse trabalho e como a gente não sabe a extensão disso, quão longa essa cauda, provavelmente serão necessários provisionamentos adicionais ao longo do segundo, terceiro e quarto trimestre dependendo de quando isso acabar. Acho que não dá para a gente dizer que isso não vai continuar. Deverá sim continuar. Talvez em menor escala dependendo se a economia retomar, mas que vai continuar exigindo provisionamento adicionais.

Com relação a carteira de crédito a gente tem que dividir em dois momentos. Uma é a carteira de crédito daqueles clientes que já têm risco com o banco. Essas pessoas a gente vai continuar fazendo um trabalho de prorrogação de parcelas, reorganização financeira, enfim, o que eles precisarem mantendo as taxas de juros

que tem nos contratos hoje. Então um compromisso nosso dos bancos de manter essa taxa de juros, não alterar essa taxa de juros para essas operações. Agora nas operações novas, Giovanna, naturalmente o que você tem é uma mudança até porque o risco mudou. Você tem redução de linhas internacionais, por exemplo, dos bancos americanos para nós aqui, e com um aumento expressivo do *spread*. Então não tem jeito, têm que aumentar esse *spread* na ponta do tomador lá de linha de câmbio por exemplo.

Então nas operações novas certamente o risco embutido ele é muito maior e, portanto, terá que ser precificado com esse risco adicional embutido ou com revestimento de melhores garantias na operação, o que pode nos levar a uma margem melhor de crédito naturalmente. Mas certamente, Giovanna, a carteira de crédito não crescerá no volume que vinha crescendo.

A gente estava crescendo, só para ilustrar aqui, a gente vinha crescendo nas carteiras de crédito pessoa física, por exemplo, nós tínhamos um crescimento de 36%, quase 37%, no crédito pessoal, porque é uma carteira que deixa uma margem muito boa. Então a carteira de crédito pessoal não vai crescer mais nesses níveis. A carteira de consignado, essa sim nós vamos continuar trabalhando para que ela cresça, o *spread* é menor, mas com inadimplência mais controlada. Financiamento imobiliário, também vamos continuar mantendo o padrão de crescimento, mas ela deve crescer menos naturalmente por causa do mercado. Cartão de crédito vai diminuir o crescimento, CDC e *leasing* de veículos vai cair também. Então ela não vai crescer mais na mesma velocidade até por uma situação natural do mercado, primeiro a demanda vai estar muito menor das pessoas e segundo o risco de crédito subiu, aumentou e, portanto, vamos ter que ser digamos “mais conservadores”, eu diria na análise dos créditos e nas exigências de garantias.

Giovanna Rosa:

Perfeito, Octavio, *super* claro. Obrigada.

Operadora:

Nossa próxima pergunta vem de Thomas Peredo do BTG Pactual.

Thomas Peredo:

Boa tarde a todos. Eu gostaria de fazer duas perguntas.

A primeira mais focada em seguros, se vocês pudessem ajudar a gente a imaginar o que a gente pode esperar para os próximos trimestres. Eventualmente, a sazonalidade deve vir um pouco mais baixa e ajudar de novo o lucro da seguradora, mas o resultado financeiro ele foi bem impactado nesse trimestre.

O que a gente pode imaginar para frente, o quanto que tem de fluxo que pode voltar no segundo trimestre, quanto que é mais um efeito de estoque que deve estar num novo patamar mais baixo de agora em diante, e também no geral olhando para o Banco a gente teve um nível de provisão alto nesse nível de provisão adicional, como a gente deveria imaginar isso para frente. Talvez dá para imaginar que esses 11% de ROE como um todo seja algo que faça sentido para os próximos trimestres ou não. Se vocês pudessem compartilhar um pouco mais de detalhes nesses pontos eu agradeço.

Octavio de Lazari:

Obrigado Thomas, o Vinicius, Presidente da seguradora deve estar no *call*. Vinicius você está aí? Gostaria de falar um pouco?

Vinicius Albernaz:

Estou aqui Octavio. Obrigado Thomas pela pergunta. Em relação ao resultado da seguradora, como você sabe os resultados das operações de seguros teve um impacto muito forte do resultado financeiro. A gente teve uma confluência de fatores, desde o IPCA muito baixo que afeta uma parte importante da nossa carteira, uma Selic menor, e também os impactos do movimento muito forte de renda variável que aconteceu em março na queda de quase 37%, e que afetou uma parte das nossas posições de renda variável que é marcada ao mercado.

Olhando para frente à gente tem uma locação de risco que está super adequada em nossa visão em relação ao nosso ALM. A gente está enfim olhando para frente, a gente está avaliando os diferentes cenários.

Em relação ao resultado operacional, é um resultado que veio bastante adequado a gente acha. No primeiro trimestre, a gente teve, apesar do cenário mais difícil que se intensificou ao longo da segunda quinzena de março, índice combinado positivo, de sinistralidade veio se mantendo num patamar bastante adequado.

Como o Octavio falou a gente está vivendo um momento onde tem uma visibilidade relativamente limitada e a gente tem feito uma avaliação desse cenário prospectivo em função desse evento totalmente atípico. Quando a gente olha as nossas provisões a gente já teve algum reflexo dentro desse primeiro trimestre, os modelos que a gente tem de provisões técnicas, de algum reforço de provisões. Agora quando a gente olha esse contexto com base nas tendências dos primeiros 15 dias da pandemia em março, a gente vê o seguinte: a gente tem uma queda obviamente relevante da produção em conexão com as vendas e receitas, mas tem também esse efeito de um aparente *offset* da situação de sinistro em função dessa queda de procedimentos eletivos, por exemplo, no caso da saúde que na verdade é um provável adiamento, e ao mesmo tempo a gente vê aí essa substituição gradual por eventos de emergência e interações associadas ao COVID.

Da mesma forma, o seguro de vida a gente acha que vai ter olhando para frente, provavelmente, um aumento de eventos indenizáveis em associação à pandemia. Acho que é muito cedo para a gente pode dizer o tamanho disso, a gente não viu isso em março, mas os nossos modelos e na nossa análise a gente está tentando avaliar esse impacto. E como o Octavio também mencionou no caso de automóvel, você tem um efeito no curto prazo das normas, enfim, das medidas de distanciamento social afetando a frequência de colisões, roubos e furtos, a frequência de sinistros.

Só olhando para frente na medida em que a gente tem um cenário de flexibilização do distanciamento social é muito provável que essa frequência de sinistros suba muito rápido. Isso sem nem levar em consideração a possibilidade de alguma deterioração de indicadores sociais que agrave isso para frente. Enquanto que o panorama de vendas novas vai estar muito dentro do contexto da recuperação econômica, hoje esse setor, o segmento de automóvel, está vivendo realmente das renovações. Então é um cenário que a gente ainda tem muita pouca visibilidade, temos analisado com bastante cuidado, já começando a refletir nos nossos modelos e fazendo todos os testes de *stress* permanentemente para poder refinar essa nossa modelagem, mas a visibilidade ainda é muito baixa.

O que gente tem aqui acho que muito forte é na migração, como Octavio mencionou aqui, que a companhia fez para o *home office*. É a sensação que a gente está cada vez mais melhorando os canais digitais e oferecendo melhorias operacionais para que a gente consiga garantir a adaptação dos negócios e das vendas e a recuperação das vendas nos nossos canais.

Então acho que esse é o principal ponto.

Octavio de Lazari:

Está bom, obrigado.

Thomas, então a gente poderia dizer, resumindo, que seguradora operacionalmente está muito bem, os números operacionais são bons, sinistralidade diminuindo, vai ter até um ganho em relação a essa sinistralidade, o que concerne o seguinte: aqueles eventos eletivos que a pessoa iria ao médico todo mês, ela passa 2, 3, 4 meses sem ir, ela não vai 4 vezes no médico no mesmo dia, entendeu, ela vai deixar de ter aquela sinistralidade e volta a tê-la para frente, então a gente tem um ganho de sinistralidade.

Então operacionalmente está ok. O que bateu de fato na seguradora são as posições que ela tem das suas estratégias, que são posições de volatilidade de mercado, o que aconteceu com volatilidade de mercado, de renda variável dos fundos de ações do multimercado, que é marcação ao mercado e passou a volatilidade e isso volta em benefício da seguradora. Então é uma questão de realmente do momento da volatilidade até porque os investimentos são de longo prazo, porque os ativos que nós temos lá são ativos de previdência privada, que você vai pagar no longo prazo,

então é natural porque a mudança de cenário ela foi muito rápida e a volatilidade foi muito intensa. Então acho que esse é o primeiro aspecto falando da seguradora.

Com relação a sua segunda pergunta, quer dizer, as provisões, fizemos aquilo que era razoável, aquilo que o momento nos indicava, mas certamente dado o quadro como a visibilidade é baixa, nós teríamos que fazê-la mais para frente. Como a gente tirou o *guidance* não faz nem sentido a gente falar de um ROE se vai ser mantido ou se vai melhorar ou se vai piorar. Tudo, Thomas, vai depender de como se comportar, como vai se comportar, em quão longa e extensa e depressiva será essa linha de inadimplência, de crescimento da economia, de retração de PIB, de aumento de emprego. Então tem muitas variáveis envolvidas que é difícil a gente poder falar um número agora. Mas certamente nós estamos com as ferramentas corretas, o trabalho correto para poder preservar os números do banco.

Thomas Peredo:

Perfeito, muito obrigado.

Octavio de Lazari:

De nada.

Operadora:

Próxima pergunta vem de Marcos Assumpção do Itaú BBA. Pode prosseguir.

Marcos Assumpção:

Bom dia a todos. Duas perguntas. A primeira com relação ao *NPL*: dado o cenário super incerto, se vocês puderem dar um pouquinho de cor para nós do que vocês viram ao longo do mês de abril, seria superinteressante.

E na segunda pergunta: tanto na parte de inadimplência mais curta como na *over 90* também, e na segunda pergunta com relação ao provisionamento sobre carteira a gente viu que ele voltou a subir um pouquinho para 8,5%, considerando que essa pode ser uma crise com nível de inadimplência um pouco pior do que na de 2008, 2009, e aqueles de 2015 e 2016. Que nível vocês acreditam que esse indicador pode chegar para ficar de forma confortável, considerando os impactos da crise? Obrigado.

Carlos Firetti:

Marcos, nesse momento a gente prefere não falar muito sobre questões fora do trimestre porque a evolução do *NPL* não é bem uma coisa que a gente costuma falar em outros momentos. E também em relação à provisionamento especificamente acho que não para ficar com o *guidance* de nenhum indicador, a gente tirou o

guidance nesse momento esperando um cenário melhor mais previsível para retomar, eu acho que vale o que o Octavio já falou de que a gente vai estar constantemente reavaliando as provisões e possivelmente vai ter que fazer complemento das provisões que a gente já fez.

Marcos Assumpção:

Perfeito. Se eu puder fazer outra pergunta sobre um tema mais de crédito. A gente viu esse produto sendo lançado de empréstimo em folha e foi bastante discutido entre os bancos, Banco Central, Tesouro e etc. Vocês acreditam que possam surgir novas formas de compartilhamento de risco do Tesouro com os bancos privados para eventualmente para incentivar ainda mais o crédito olhando para frente? Vocês têm trabalhado nessa linha?

Octavio de Lazari:

Marcos, é o Octavio na linha. A gente continua conversando, nós bancos, continuamos conversando com o Governo, com o Tesouro, com o BNDES e o Banco Central, porque nós conseguimos criar uma alternativa bastante importante para as empresas que faturam de R\$ 360 mil a R\$ 10 milhões, que é aquela linha de folha de pagamento.

Mas você tem o espectro das empresas que faturam abaixo de R\$ 360 mil e das outras que faturam acima de R\$ 10 milhões. Então eu acho que um dos pontos que está evoluindo bem é a gente aumentar esse *range* ele vai vir de R\$ 0 para R\$ 30 milhões por exemplo, porque você vai pegar um espectro maior de empresas para poder dar tranquilidade de financiar folhas de pagamentos para essas empresas. Então se isso for possível, e eu acho que é possível ir nessa direção, você fica com o espectro maior de empresas para atender.

Do outro lado nós temos um fundo garantidor do crédito lá do BNDES então para empresas que faturam de R\$ 30 milhões a R\$ 300 milhões que também já está bem evoluída a conversa para a gente poder junto com o governo soltar uma linha de *first lock*.

E o terceiro ponto são aquelas empresas que faturam acima de R\$ 300 milhões, ou seja, o segmento mais impactado vai pegar a linha aérea, as companhias aéreas, vai pegar o mercado varejo *non food*, vamos pegar as elétricas, então essas empresas têm endereçamento característico para cada uma delas. Não dá para você pegar uma linha, uma regra e colocar essas empresas têm necessidade diferentes. Por exemplo, setor automobilístico.

Então temos já boas conversas encaminhadas, não só entre nós, mas também com as entidades representativas desses setores para que a gente possa encaminhar uma boa solução. Acho que a gente tem uma boa solução para cada espectro de empresa. Ok?

Marcos Assumpção:

Perfeito, muito obrigado.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem de Eduardo Nishio da Brasil Plural. Pode prosseguir.

Eduardo Nishio:

Boa tarde a todos, Octavio, time.

A minha pergunta é de novo em relação à qualidade de ativos, uma dúvida, enfim.

Em relação a esse ponto ainda, vocês fizeram uma provisão complementar de 2,7 que acho super, enfim, válida agora nesse momento, mas de certa forma se pegar inadimplência que foi isso que aconteceu compara com parte agora também que não teve aumento de inadimplência. Eu queria se vocês pudessem contrastar um pouco que essa linha que vocês tiveram de inadimplência nesse momento é meio que retrovisor, olhando para trás assim como em *NPL formation*, também olhando para trás, e mesmo fazendo 2,7 você teve um provisionamento do mesmo tamanho do *NPL formation*, tudo isso olhando para trás, você está sempre, não tem nenhum adicional a mais em termos de colchão, inclusive até caiu um pouco.

Eu queria entender um pouco mais dessa diferença, de repente vocês, e o par que reportou, quais são as linhas que realmente tiveram algum impacto do COVID agora, e que assim olhando para frente esse índice, de certa forma com 1 milhão de contratos sendo prorrogados, esses índices vão estar de certa forma não mostrando a fotografia correta do que seriam as perdas futuras. Vai ficar postergando esses índices. Enfim. O *formation* foi muito forte, os índices subiram, mas de certa forma essas prorrogações teriam feito que eles fossem baixos. Eu só queria entender um pouco mais dessa dinâmica de como vocês tão vendo isso. Obrigado.

Carlos Firetti:

Nishio, é complicado fazer comparação entre bancos. Assim, eu acho que só um dado, em relação à prorrogação, a gente optou por fazer uma prorrogação onde a gente pega o consentimento dos clientes na hora de fazer essa prorrogação caso a caso, um *approach* só se ele pedir a prorrogação, que difere em teoria se algum outro banco simplesmente prorrogou para todo mundo. Então acho que tem ali alguma diferença...

Octavio de Lazari:

Tem uma diferença de estratégia entre um banco e outro, pode ter, só para que você tenha a ideia em números do Bradesco eu vou te dar, não sei dos outros. Mas, por

exemplo, neste período nos tivemos 6 milhões de parcelas que venceram nesses períodos. Desses 6 milhões, 1 milhão pediu prorrogação, os outros pagaram. Então a gente tem que olhar o outro lado também, o copo meio cheio ou copo meio vazio. Qualquer coisa que eu pudesse falar para você que vai acontecer no futuro em termos de provisão, seria até ruim da minha parte, acho que não seria honesto da minha parte se fizesse isso. Porque nenhum de nós, de qualquer mercado, brasileiro ou mundial, podemos estimar o que será o problema do COVID nas nossas inadimplências, nas provisões que os bancos fazem. A gente viu o que JP Morgan fez, por exemplo, nos Estados Unidos. Ele fez uma provisão de mais de 8 bilhões de dólares se não me engano, para esse efeito que ele ainda não sabe dimensionar o quanto vai ser, mas pelo que aconteceu nos Estados Unidos ele achou melhor se preservar e é exatamente o que a gente está fazendo. Quer dizer, apesar de nós não enxergarmos, não sermos capazes de enxergar o cenário catastrófico, mas a gente sabe com certeza que esse cenário de COVID ele terá na sua inadimplência o cenário pior do que aconteceu em 2008 e 2016, por exemplo. Porque estão sendo afetados todos os setores.

Agora o quão será ou o quão maior será, é muito difícil, não dá para a gente fazer essa visualização agora, por isso que não dá porque também nós ainda não tivemos um final do efeito do Coronavírus e a gente não sabe o quanto que essa curva pode subir.

Será que nós chegamos ao patamar máximo aqui no Brasil e agora a curva vai começar a cair? Não é isso que as autoridades de saúde e infectologistas falam. Então qualquer teoria de tentar exemplificar isso para frente ela é muito prematura porque estamos falando de 15 dias. A gente sabe que as curvas continuam subindo de inadimplência, pouco, mas continuam subindo.

Então o que precisamos fazer é monitorar, continuar monitorando semanalmente essas curvas para ver o que está acontecendo, para a gente tomar decisão do que fazer no segundo trimestre e olhando também o outro aspecto da receita. Então o que virá nós vamos provisionar, o que virá de problemas de inadimplência e nós vamos ver também qual a capacidade de geração de receita. Como que vão voltar aos negócios? A margem vai melhorar? O volume, tem números importantes, nós temos vantagens competitivas muito importantes, o *flight to quality* dos bancos grandes está acontecendo, a gente está vendo a nossa carteira de investimentos aumentarem, a própria Ágora está recebendo muitos clientes, mais de 250% de crescimento da Ágora.

Então existem pontos que são mais difíceis, que é a inadimplência que a gente tem que controlar e fazer as provisões adicionais que surgirem e os impactos que poderão vir na receita também. Então, portanto é muito importante a gente cuidar de custo, aquilo que é base 0 não é base 0, tem que ser menor ainda do que isso, e viver um dia de cada vez, adaptando esse cenário e necessidade de provisão e crescimento de receita. Ok?

Eduardo Nishio:

Ok muito obrigado.

Só um adicional, qual é em termos de portfólio esse número de contratos? É mais ou menos quanto no seu *loan book*, linha da carteira de crédito?

Octavio de Lazari:

Nishio, eu não entendi o que você falou, você pode repetir por gentileza?

Eduardo Nishio:

Desculpa. Esse 1 milhão de contratos prorrogados fazem mais ou menos qual a porcentagem do total dessa carteira?

Octavio de Lazari:

Do total na carteira? Da carteira total ou de investimentos?

Eduardo Nishio:

Da carteira total.

Octavio de Lazari:

Vixe, Maria. Rapaz, foram 6 milhões de vencimentos, eu vou fazer uma conta rápida aqui...foram 6 milhões de vencimentos, 1 milhão prorrogou, se pegar 6 milhões de vencimentos naquele mês eu tenho uma carteira média de 30 meses, 6 vezes 30 da 180 milhões, então é por aí, 180 milhões de parcelas, vai. Fiz uma conta bem rápida aqui Nishio.

Eduardo Nishio:

Obrigado.

Octavio de Lazari:

Está joia. Abraço.

Bom, meus amigos e minhas amigas, eu queria agradecer muito a atenção de vocês. Espero que a gente tenha conseguido trazer um pouquinho mais de clareza, procuramos ter o máximo de transparência possível e trazer mais clareza para vocês, mas é que no momento de fato, a visibilidade é muito baixa, a neblina é muito grande ainda. A gente não sabe o que vai acontecer, quando é que os nossos órgãos de saúde e infectologistas, médicos e pesquisadores, vão conseguir encontrar uma

solução para isso. Até por conta de todas essas incertezas o Bradesco entendeu que ele teria que tomar atitudes, teria que fazer o papel dele, não poderia se furtar a tomar o papel dele, e o papel dele nesse momento é preservar os nossos clientes, preservar os nossos funcionários, preservar a liquidez, preservar a fortaleza do nosso balanço, e, portanto, a gente não poderia de nenhuma forma deixar de fazer essa provisão importante. Sei que isso reduziu resultados, reduziu retorno sobre o patrimônio, mas é absolutamente necessário e poderá ser ainda para frente, mas temos absoluta convicção que tomamos a atitude correta para preservarmos e mantermos a nossa história de 75, 76 anos de existência procurando com muito conservadorismo e com muita criticidade tomar as ações e as decisões que a gente precisa tomar aqui. E certamente passando isso retomamos rapidamente. O Bradesco é resiliente, a economia brasileira é muito diversificada, resiliente também, e vamos poder entrar no processo de crescimento e capturar as benesses desse crescimento. Mas o momento exigiu uma atitude e o Banco tem que fazer essas atitudes e não poderia se furtar a tomar essa atitude. Muito obrigado a todos, tenham um bom feriado e se cuidem por favor. Um abraço gente.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência do Bradesco está encerrada, agradecemos a participação de todos e desejamos uma boa tarde.