

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T20
Bradesco
30 de julho de 2020**

Operadora:

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

Leandro Miranda:

Bom dia a todos, bem-vindos à nossa conferência de resultados do segundo trimestre de 2020. O Octavio de Lazari Júnior, nosso CEO, vai proceder a apresentação e teremos aqui também em nossa sala o André Cano, Diretor Vice-Presidente, o Vinicius Albernaz que é o CEO do Bradesco Seguros e o Carlos Firetti, Diretor e *Head* de RI. Octavio, é com você.

Octavio de Lazari Júnior:

Muito obrigado, Leandro. Bom dia a todas e a todos, sejam muito bem-vindos à nossa teleconferência de resultados do segundo trimestre. De fato, o segundo trimestre foi um dos trimestres mais desafiadores que vivemos na história recente do Banco com a pandemia causando forte impacto na economia e perda de renda pela parte dos nossos clientes e das famílias brasileiras. E num cenário como esse sem

precedentes, provisões e liquidez são fundamentais. Trabalhamos muito na adaptação do Banco às novas condições operacionais, enfrentando a incerteza quanto à evolução da pandemia e o ritmo da abertura da economia. A partir de maio, possivelmente, com a contribuição do auxílio emergencial e o início das reaberturas em outros países, começamos a ver uma melhora, ainda que tímida, mas uma melhora na atividade e na confiança.

Hoje, vemos um cenário econômico ainda difícil, mas talvez pudéssemos dizer que, aparentemente, o pior momento já passou a depender dos desdobramentos de uma reincidência ou de uma segunda onda dessa pandemia que estamos vivendo. Nesse primeiro slide, a gente traz alguns destaques do segundo trimestre de 2020, do primeiro semestre também. Nessa semana o nosso Economista Chefe, Fernando Honorato, melhorou a expectativa de PIB de uma queda que estava projetada de 5.9 (%) para 4.5 (%). Neste trimestre nós tivemos um crescimento do crédito da ordem de 0.9%, de 14.9 em 12 meses, que foi puxado especialmente pelo segmento de pessoas jurídicas. Entre as várias medidas adotadas pelo Banco Central, tivemos a liberação de compulsórios no valor de 24 bilhões, todavia, entre abril e junho, liberamos 129 bilhões em créditos novos. Um dos grandes destaques do trimestre foi o processo de prorrogação de operações de crédito para clientes que não estavam atrasados ao final de fevereiro. O total dessas prorrogações somaram 61 bilhões, dando fôlego financeiro para os nossos clientes atravessarem esse momento de crise. Nós vamos mostrar vários detalhes das prorrogações, das características desses clientes que prorrogaram as operações e a qualidade de crédito nos próximos slides demonstrando o relativo conforto que temos em relação aos créditos prorrogados também.

Nesse contexto continuamos a nos antecipar aos efeitos da crise fortalecendo o balanço com provisões de crédito no Banco e provisões conservadoras também na Seguradora. Nossa despesa expandida de provisão para perdas de crédito se elevou novamente nesse trimestre chegando a 8,9 bilhões, refletindo o esforço de antecipação realizado pelo Banco. Na Seguradora também realizamos provisões precaucionais que totalizaram 1,1 bilhão no semestre. Também vamos detalhar esses números à frente. Um outro destaque do trimestre foi o desempenho em custos com forte controle em todas as áreas. Vamos detalhar à frente esses números e nossos planos para redução de custos de maneira estrutural e, além disso, nossa liquidez continuou a se expandir com aumento no volume de captações em 83 bilhões de reais no semestre. E, por fim, o índice de capital principal aumentou em 120 bps recuperando parte significativa da redução que tivemos no primeiro trimestre.

Partindo para a página 3, a gente gostaria de falar um pouquinho aqui da nossa atuação durante a pandemia em várias frentes, sobretudo, com relação ao bem-estar dos nossos funcionários, o apoio aos clientes e as medidas de apoio à sociedade porque acreditamos que se dermos tranquilidade, se dêssemos tranquilidade aos nossos funcionários, eles poderiam trabalhar com mais segurança e tranquilidade, portanto, fazer melhor e atender melhor os nossos clientes. Em relação aos funcionários, umas das principais medidas foi a manutenção da maior parte em *home-*

office. Hoje 94% das pessoas que estavam baseadas no escritório continuam, estão em *home-office* e 50% dos funcionários das agências em sistema de rodízio semanal, já que este é um serviço essencial que a gente tem que cumprir para a população.

Um outro ponto de destaque e que foi muito bem percebido pelos nossos funcionários é que a corporação importou 500 mil testes sorológicos em parceria com uma empresa que nós temos participação, que é o Laboratório Fleury para testar todos os funcionários da Organização. Já realizamos 57 mil testes e os funcionários serão novamente testados no momento do plano de retorno que nós deveremos começar talvez em setembro, outubro, vai depender de como estiver a pandemia nesse momento e as curvas de contaminação. O nosso programa também interno Viva Bem fornece aos funcionários apoio e acompanhamento necessários em caso de dúvida sobre a contaminação por COVID dos funcionários e familiares. Para os clientes procuramos disponibilizar todo o apoio necessário para atravessar a crise. Nós prorrogamos 1,9 milhões de contratos de crédito, totalizando 8,9 bilhões em parcelas e, além disso, nós fomos protagonistas nos programas de apoio à sociedade com doações para o combate à pandemia.

Na página 4, um destaque para os canais digitais, porque em função do distanciamento social ao longo dos últimos meses uma aceleração da tendência de digitalização dos clientes se consolidou. Adicionamos apenas no segundo trimestre mais 1,4 milhões de clientes do Mobile Bank, além disso, adicionamos mais 900 mil correntistas com perfil digital. Só no último mês mais de 100 mil pessoas abriram contas no Bradesco, só no Banco Bradesco no mês de junho pelo aplicativo, sem contar o Next e outros canais. A crise provocou uma redução da atividade econômica, um impacto negativo nas transações bancárias em geral, mesmo assim, as transações no Mobile Banking cresceram 17% no trimestre e 33% no ano, aliás, nos últimos 12 meses. E, por outro lado, houve uma redução muito significativa do volume de transações nos nossos caixas nas agências. Essa redução na utilização dos caixas pelos clientes abre um espaço muito importante para o aprofundamento da transformação das nossas agências.

Indo para o slide 5 agora, falando de Ágora e Next, e comentando um pouquinho também de transformação digital, umas das frentes do Banco atualmente foi... o principal a transformação do banco tradicional para o Mobile Banking. Nesse sentido, recentemente nós introduzimos o nosso novo App que é o Mobile Banking, uma versão importante frente a versão anterior. Hoje ele tem uma experiência muito mais rápida com telas customizadas onde os clientes, eles mesmos podem customizar a sua tela colocando as funções que eles usam com mais frequência. E também nesse slide, como eu disse, nós destacamos duas estratégias vencedoras, dois cavalos que estamos apostando que é a Ágora e o Next. A Ágora Investimentos, a casa de investimentos para todos os clientes que buscam uma plataforma aberta com ampla diversidade de opções de investimento. Em 2020 a Ágora apresentou um crescimento de mais de 22% em sua base de clientes atingindo 450 mil clientes. O App da Ágora está integrado ao App do Bradesco e também mais recentemente ao Next. Acreditamos que há oportunidade de expansão importante na base de clientes

da Ágora já que temos atualmente mais de 50 bilhões de ativos custodiados na Ágora, um crescimento de 7.7 (%) no ano, mas vindo, parece pequeno, mas vindo de um momento em que esse mercado de ações caiu bastante. O Next, nosso banco nativo digital com serviço gratuito mantém uma trajetória de rápido crescimento. Atingimos 2 milhões e 700 mil contas em junho e acreditamos que poderemos atingir e vamos atingir mais de 3 milhões e meio de contas ao final de 2020. Temos também uma forte evolução no volume de transações realizadas pelos clientes do next. Cerca de 30% da base de clientes do next usa este banco digital como seu principal banco. E o next também vem conseguindo uma boa, uma ótima avaliação nas App Stores com evolução ao longo do último ano isso acaba se refletindo no elevado NPS que foi de 77.6. Nós, como eu já tinha dito no primeiro trimestre, estamos trabalhando numa segregação total do Next do Banco Bradesco, ele vai ser uma empresa totalmente apartada com política, gestão totalmente próprias e isto acontecerá até o final deste ano de 2020.

Indo agora para o slide 6 onde a gente, de fato, começa a detalhar os resultados, os destaques financeiros do balanço, um balanço que consideramos, ele ficou muito equilibrado, muito robusto. Esse balanço retrata bem várias ações implementadas, sobretudo, quatro ações essenciais que nós identificamos logo no começo da pandemia que era a primeira cobrança de vencidos, uma cobrança muito forte de vencidos, a segunda a redução de custos de forma rigorosa, eu diria até de forma radical, a terceira a captação de novos recursos para a Organização, ou seja, a captação de dinheiro novo, trazendo novos clientes, novos investimentos para o Banco e o quarto, crescer o crédito com qualidade, mas uma qualidade absurda, ou seja, um crédito de muito boa qualidade porque entendemos que um balanço muito bom, um balanço muito equilibrado, ele não é, não deve ser somente aquele que consolida os resultados e indicadores do passado, mas, sobretudo, aquele que é capaz de retratar o que a empresa, o que a corporação pretende e vai fazer no futuro. Então nesse slide 6 nós trazemos os destaques financeiros que o resultado do trimestre naturalmente continuou pressionado pelo ambiente econômico, o lucro cresceu 3.2 no trimestre, fechando com 3.9 bilhões, abaixo ainda em 40% da comparação anual e o ROE apresentou uma pequena expansão atingindo 11.9 (%), ainda abaixo daquilo que a gente considera de nível de retorno ideal de Banco. O patrimônio líquido cresceu 4.3 (%) no trimestre, sobretudo, positivo da retenção de lucros, reversão de parte das marcações a mercado negativas que a gente verificou no primeiro trimestre. Um destaque importante é a margem financeira que ela cresceu 15.3 (%) no trimestre. Outro ponto é a expansão das provisões atingindo 8.9 bilhões de reais, um crescimento de 32% no trimestre. A Seguradora que é um braço importante da Organização se recuperou crescendo 29% no trimestre, um pouco abaixo ainda na comparação semestral. Um dado que é as receitas de prestação de serviços permanece ainda bastante pressionado pelo cenário econômico e, finalmente, dar um destaque nas despesas operacionais já que registramos um ótimo desempenho com queda de 5.5% na comparação anual.

Indo agora para o slide número 7, nós podemos observar na Carteira de Crédito Expandida uma desaceleração da originação de crédito nesse segundo trimestre,

natural com uma redução das demandas em várias linhas, até porque no primeiro trimestre houve uma procura muito grande, sobretudo, das grandes empresas por maior liquidez e assim sendo, as grandes empresas cresceram 18.2 (%), mas já nas pequenas, médias e microempresas a gente manteve um bom crescimento de 11.7 (%), mas há uma queda natural porque essa linha reflete uma redução de demanda por crédito principalmente pela expansão dos negócios, que normalmente é o principal *driver* de crescimento. O crédito consignado manteve um crescimento bom, 14.2 (%) e já começou a retomar os mesmos níveis antes da pandemia, essa retomada aconteceu a partir de maio. Destacamos ainda um forte crescimento no financiamento imobiliário com um crescimento de 18.8 (%). Já o destaque negativo é a linha de cartão de crédito, caiu 11.2 (%) no trimestre, natural, foi um reflexo da redução no volume de transações por conta da pandemia. Lá no comecinho da pandemia nós observamos reduções de até 35% de redução nas transações com cartão de crédito, mas ele já vem melhorando mês após mês. Para retomada acreditamos que isso deve acontecer assim que a economia for retomada. Em financiamento de veículos apesar de crescermos 8.7 (%), há um reflexo da forte redução na venda de carro o que levou à queda no trimestre para 4%. Esperamos que a retomada na demanda do crédito agora no segundo semestre ocorra, assim como a reabertura da economia.

Indo agora para o slide número 8 quando a gente fala de captação de recursos, um dos destaques importantes, nós tivemos um desempenho muito significativo nas captações, um crescimento de 14% nas captações líquidas de compulsório no trimestre e quase 40% de crescimento em 12 meses. Adicionamos as captações do Banco mais de 83 bilhões de reais no primeiro semestre de 2020, isso acaba refletindo um pouco naquele movimento de *flight to quality* ocorrido nesse período de pandemia que nos levou a receber um volume significativo de depósitos. Outro item, o índice de empréstimos em relação às captações, o *loan to deposits* fechou o trimestre em 83%, um nível bastante, extremamente confortável. E destacando novamente aquilo que eu já mencionei no primeiro slide, que as ações do Banco Central para a redução do compulsório injetar liquidez na economia, eles acabaram liberando para o Bradesco algo equivalente a 24 bilhões de reais de liquidez, mas só neste ano adicionamos à carteira de crédito 38 bilhões em crédito líquido de amortizações e se considerarmos as originações foram 129 bilhões, ou seja, muito mais do que os 24 bilhões que foram colocados, liberados no compulsório.

Indo para o slide 9, o slide 9, nós temos um novo slide aqui para as senhoras e para os senhores que mostra a concentração de crédito do Bradesco. Mostramos nesse slide a diversificação da nossa carteira. Nós temos uma carteira absolutamente diversificada com baixa exposição aos setores, principalmente aqueles setores mais afetados pela crise. Por exemplo, lazer e turismo, nós temos 0,6 (%) da nossa carteira, companhias aéreas, 0.2 (%), então é uma exposição muito baixa. Toda a exposição em moeda estrangeira representa apenas 7% do total, mas sempre tem o *funding* na mesma moeda e temos a nossa carteira de crédito coberta em 59%, ou seja, 60% por garantias reais, isso no todo, mas se a gente olhar só as operações de pessoa física e PME, essa cobertura ainda é bem maior.

Indo para o slide 10, falando sobre as provisões para risco de crédito que é um outro destaque, a nossa despesa com provisão expandida, o custo do crédito, atingiu no trimestre 8,9 bilhões, um crescimento de 32% no tri representando 5,4 da carteira. Nós destacamos que a média de provisão nos dois trimestres desse ano foi de 7 bi e meio, muito superior à média trimestral observada em 2019 que foi de 3,5 bi. Isso reflete o esforço de provisionamento que nós estamos fazendo através da constituição de provisão complementar, mas também já refletido na provisão requerida. Provavelmente nós já tenhamos atingido o pico de custo do crédito no segundo trimestre de 2020, com espaço para reduções nos próximos trimestres e também na variação semestral. É lógico, a depender da extensão, da dimensão e eventual reincidência dos casos da doença e da abertura da economia, se de fato ela acontecer. As constituições das nossas provisões, elas sempre ocorrem em função da expectativa de perda esperada, ou seja, das perdas futuras na nossa carteira de crédito. As provisões são embasadas por nossos modelos considerando informações históricas e prospectivas, um pouco daquilo que a gente mostrou no primeiro trimestre, que foi feito o estudo pela área de risco, pela área de crédito, pegando cenários mais agravados de 2008, crise de 2008, crise de 2016 e 17, cenários esses que foram agravados pela pandemia, pois é um cenário que nós nunca vivemos no passado. Então, nós temos hoje uma provisão de crédito para o nosso balanço de 43 bilhões de reais, o que representa 9% da carteira de crédito e que nos dá relativa tranquilidade de que estamos bem provisionados para qualquer problema que possa acontecer. Lembrando que atualmente temos um volume maior de operações com garantia do que nas crises de 2008, de 2015, portanto, com menor risco. Assim, nós consideramos que estamos muito bem provisionados para o momento, mas continuaremos avaliando o cenário e faremos novos ajustes quando e se necessário.

Mudando agora para o slide 11 que fala dos índices de inadimplência, também um dos destaques do balanço. Esse índice apresentou redução em todas as linhas tanto do índice *over 90* como os índices de 15 a 90 dias. A redução nesse momento deve-se numa boa medida às prorrogações e às renegociações que realizamos. Além do índice de inadimplência total, tradicional, aquele que nós já mostramos todos os trimestres, nós também trazemos nesse trimestre uma nova informação que é o índice excluindo-se os créditos que já estão 100% provisionados que é este gráfico do lado direito dos senhores e senhoras, na parte de cima, acima de 90 dias. O índice de inadimplência neste conceito seria bem mais baixo, de 1.2 para o NPL total reforçando a percepção, estamos muito bem provisionados.

O NPL *Creation* na página 12, o que a gente observa nesse trimestre é que apresentou uma redução muito significativa para 2,2 bilhões, vindo, portanto, de 7 bi no primeiro trimestre para 2,2 também em função de renegociações e da venda de carteira de 1 bilhão que nós fizemos, carteira essa que já estava 100% provisionada. A redução ocorreu em todo o segmento da carteira de crédito e a provisão que realizamos no trimestre representou 398% do NPL *Creation* de 2.2 bilhões.

Indo para o slide 13 também uma boa informação é com a redução do NPL e o reforço da provisão que nós fizemos no trimestre, o índice de cobertura do NPL 90 dias no segundo tri elevou-se fortemente atingindo 299% contra 228 que nós tivemos no primeiro tri. Mostramos também o índice de cobertura para cada segmento da carteira para pessoas físicas, 189, mais de 1000% para grandes empresas que a inadimplência é menor e 365% para as pequenas, médias e microempresas. Trazemos nesse gráfico também um outro indicador de cobertura excluindo-se os créditos 100% provisionados do índice. Por esse conceito o índice de cobertura total atingiria 602%, é a primeira linha do gráfico comparado com 425 no trimestre anterior. Além disso, nós mostramos o índice de cobertura incluindo a carteira renegociada aos créditos inadimplentes. Esse índice de cobertura que é essa última linha roxinha, o índice de cobertura nesse conceito ficaria em 124%. Portanto, todos esses indicadores mostram que estamos muito bem cobertos com provisões para enfrentar esse ciclo de crédito.

Caminhando agora para o slide 14, esse é um slide totalmente novo, em benefício da transparência, nós pegamos somente aquelas operações que tiveram parcelas prorrogadas. Um dos aspectos mais importantes da crise para o sistema bancário tem sido de fato essas prorrogações, um instrumento que a gente não usava e passamos a usar em função até das características únicas dessa crise. Alguns dos nossos clientes sofreram uma perda temporária de renda ou precisam de algum tempo para poder se... reorganizar a sua situação financeira ou ainda porque eles quiseram manter uma posição de maior liquidez para outras despesas nesse período de incertezas. Agora, um dado bem interessante é que o perfil médio dos clientes que prorrogaram as operações é muito próximo do perfil médio dos clientes que se mantiveram em dia, confirmando a tese de que esses clientes atrasaram apenas ou atrasam apenas por questões absolutamente circunstanciais. Se a gente ver o perfil desses clientes que prorrogaram operações ou por 60 dias ou por uma nova penada de mais 60 dias que somaram 1,9 milhões de parcelas, um saldo total dos contratos de 61 bilhões, mas que as parcelas representaram 8,9 bilhões, 93% desses clientes não tinham qualquer histórico de inadimplência nos últimos 12 meses. 71% desses clientes ou dessas operações, melhor dizendo, são operações com garantia real. 96% desses clientes são clientes que têm, rating de AA até C, ou seja, *ratings* muito bons. E o outro item é, esses clientes que prorrogaram as suas operações têm um tempo médio de relacionamento com o Banco de 14 anos, ou seja, clientes que têm um longo relacionamento com a Organização e, portanto, com uma perspectiva de inadimplência sempre bem menor. 50% dessas operações vieram de pessoa física e jurídica e a linha que teve maior prorrogação foi capital de giro com 32% que é uma linha que tem um indicador de garantias adicionais muito bom seguida pelo crédito imobiliário com quase 30% das operações que é 100% de garantia. Os nossos créditos imobiliários normalmente têm um LTV em torno de 52 a 54%. Portanto, todas as operações que nós temos garantias reais.

Indo para o slide 15 agora, nós vimos no slide 14 as operações que foram prorrogadas, somente operações prorrogadas. Agora vamos olhar as operações na carteira renegociada. Em junho, a nossa carteira era composta por 4,8 bilhões em créditos

recuperados de *write-off*, portanto, 100% provisionados e 18,3 bilhões das demais operações renegociadas. Essas... 65% das renegociações que aconteceram no segundo trimestre possuíam atraso inferior a 90 dias, ou seja, dívidas muito recentes cujo percentual de sucesso de repagamento é muito maior. E a carteira renegociada possuía em junho 68% de provisão já, portanto, acreditamos que temos um nível bastante significativo de provisões na carteira renegociada suficiente para cobrir com absoluta folga as perdas potenciais dessa carteira.

Indo agora para o slide 16, falando da margem financeira que foi um outro... uma excelente notícia. A margem financeira apresentou um crescimento de 15.1 (%), bastante forte, levando a um crescimento de 9% na comparação semestral. Esse comportamento da margem financeira, ele é explicado parte pelo forte desempenho da margem com o mercado que foi efeito da recuperação dos diversos mercados que atuamos, mas também pelo bom desempenho da margem com clientes que cresceu devido ao aumento de volume, a expansão da carteira de crédito nos últimos 12 meses, em que pese o impacto negativo que nós tivemos por conta do tabelamento do cheque especial em 8% que afeta, obviamente, negativamente o *spread* da carteira.

Passando para o slide 17, falamos sobre receita dos serviços, essa linha que se mostra mais afetada, principalmente, nas linhas de cartão de crédito que ela é bastante importante também para nós. Os volumes de transações com cartões e também por conta do *mix* de faturamentos se reduziram bastante, portanto, o *interchange*, mas a nossa percepção e já os números que vêm vindo nos meses de junho e julho, nossa percepção é que essa linha de cartões deve se recuperar gradativamente com a reabertura da economia. Além disso, nós também tivemos um impacto negativo na linha de administração de fundos por conta de redução na taxa de administração dos fundos de renda fixa, ou seja, pela redução dos volumes administrados neste produto devido à redução da SELIC já que muitos clientes acabaram optando para outros tipos de investimento, até os CDBs normais e outros investimentos por conta da menor taxa SELIC. E adicionalmente nós também tivemos uma redução nas operações de linhas de crédito.

Indo para o slide 16, desculpa, para o slide 18 onde a gente fala sobre custos que é um dos pilares mestres do nosso trabalho aqui também na Organização, nós tivemos na linha de despesa operacional um desempenho muito adequado no trimestre. As despesas operacionais incluindo outras, apresentaram uma queda na comparação anual de 5,5% e 3% no semestre, na comparação semestral. Tivemos um ótimo desempenho na linha de pessoal com queda de 12% no trimestre e também uma queda nas despesas administrativas de 2.6 (%). Esse desempenho, ele reflete o esforço na redução de custos que realizamos nos últimos meses. Como eu já mencionei, realizamos provisões precaucionais na Seguradora no valor de 361 milhões no primeiro tri e mais 747 milhões no segundo tri que são consolidadas nesta linha no Banco na linha de outras despesas operacionais que é essa última linha em azul que vocês estão vendo aí do lado esquerdo. Portanto, se ajustarmos a linha de custos por essas provisões que aparecem aqui da Seguradora, os custos totais

apresentariam uma redução de 6% no trimestre, 11.6 (%) na variação anual e 7.6 (%) na comparação anual. Também do lado direito podemos observar uma melhoria significativa da eficiência operacional, uma redução na rede de agências de 233 agências somente nesse ano. Já tínhamos nos comprometido a uma redução de 400, esse número será maior ainda agora em 2020 e também aconteceu uma redução no número de funcionários até por conta do PDV e o, vamos dizer, o *turnover* natural que nós temos de funcionários dentro da Organização ao redor de 7%.

Passando agora para o slide 19, aqui nós trouxemos algumas alavancas de eficiência que a gente gostaria de comentar para os senhores que certamente levarão a uma queda nominal dos custos em 2020, 2021, todas elas com efeitos já mapeados. Isso é um amplo programa de redução estrutural de custos e a redução nominal desses custos, esse programa envolve novas iniciativas e aprofundamento de outras que já estavam em curso que são mudanças no modelo de atendimento das agências, até citei a redução no número de clientes que usam o *box* de Caixa, permitindo uma mudança estrutural muito grande da rede de atendimento migrado mais para canais digitais que vai permitir todo esse processo de aceleração da racionalização da rede de agências, reduzindo o número de agências, reduzindo a conversão dos pontos de atendimento dos nossos clientes. Utilização de uma forma muito mais intensiva do *home-office* já que a gente aprendeu a trabalhar em *home-office*, o que vai nos trazer benefícios, muito, mas muito importantes de redução de estrutura, redução de prédios, mudanças em outras estruturas de administração do Banco, do *spam of control*. Além disso, continuaremos explorando outras oportunidades originadas pela evolução até do comportamento dos nossos clientes que, certamente, vai... já nos mostra uma possibilidade muito significativa de redução de custos no futuro imediato.

Indo para o slide 20 agora, falando sobre seguros, sobre o Grupo Segurador, a Bradesco Seguros, o Grupo Segurador, como vocês sabem, é um braço importante do Banco. O resultado da Seguradora, ele foi impactado, obviamente, pela redução de margem financeira, mas foi impactado por outro lado positivamente pela redução da sinistralidade. Nós também adicionamos provisões precaucionais de 1,1 bilhão, como eu comentei com os senhores, mas apesar da queda do lucro, a participação de Seguros no resultado do Banco subiu para 33% agora no primeiro semestre de 2020, mostrando um pouco dessa função contracíclica que o Grupo Segurador tem e um melhor desempenho da Seguradora nesse período. Como destacamos no gráfico, houve uma queda forte da sinistralidade na maior parte das linhas, mas especialmente no ramo de Saúde e Auto que também reflete a melhora no índice combinado. As provisões que eu mencionei realizadas fora da linha das provisões técnicas, ou seja, aquelas provisões que entram na linha de despesas, que eu mencionei há dois slides atrás, elas procuram antecipar o risco potencial de aumento de sinistralidade com a normalização da economia até que as pessoas vão voltar a bater carro, vão voltar a procurar um médico. Isso nós incluímos no gráfico de simulações dos efeitos das provisões na sinistralidade e no índice combinado que é esse gráfico tracejado que está ao lado direito das senhoras e dos senhores.

Já caminhando para o final da apresentação quanto a capital e liquidez no slide 21, temos notícias boas também. O índice de Basileia nós tivemos uma melhora muito importante no trimestre com aumento do capital principal em 120 bps para 11.5 e Tier I em 110 bps para 12.5. Vemos os índices atuais como bastante confortáveis, mas considerando a nossa retenção de lucro e com a atual regulação da distribuição de dividendos que restringe o nosso *payout* a 30% do lucro ajustado, o índice de Basileia deverá melhorar ainda mais. Nesse trimestre nós adotamos algumas medidas que devem reduzir... medidas importantes que vão reduzir as variações do capital em momentos de crise. Então, nós reduzimos a nossa exposição em ativos no exterior para 1/3 do que tínhamos no primeiro trimestre e, conseqüentemente, *overhedge*. Apesar dessa ser uma operação de neutralização do risco cambial, nos momentos de volatilidade do câmbio, ela afeta muito negativamente o capital com a geração de créditos tributários. Então nós reduzimos em 1/3 essa exposição. Também nós transferimos parte da nossa posição de títulos que temos intenção de carregar para o vencimento, para a linha de mantidos até o vencimento na carteira de TVM. Isso também é para evitar impactos sobre o capital advindos da marcação a mercado dos nossos títulos. Assim os nossos índices de liquidez também permaneceram estáveis com a LCR em 170% e de longo prazo em NSFR em 120%.

E para fechar a nossa apresentação, no slide 22, eu gostaria de passar algumas expectativas para vocês. Sentimos que ainda não é o momento apropriado para a gente voltar a falar de *guidance* já que apesar da melhora do cenário, ainda tem muita incerteza na mesa, mas nós temos o foro de fornecer alguns direcionamentos. Como por exemplo, a gente vê que a nossa carteira de crédito vai continuar crescendo em 2020 e vai crescer acima do sistema financeiro. Os nossos economistas estimam que o mercado de crédito deve crescer em torno de 5% em 2020 e, portanto, a nossa expectativa é ele crescer além disso. Vemos também a margem financeira total crescendo em linha com a carteira de crédito. Por outro lado, a linha de receitas de serviços, ela deve continuar pressionada pelo cenário econômico, mas provavelmente vai melhorar nos próximos dois trimestres frente ao segundo trimestre. O resultado de seguros vai se beneficiar com o cenário de sinistralidade baixa, mas continua ainda pressionado naturalmente pelos juros mais baixos. E no lado de custos nós teremos notícias muito positivas, pois teremos uma redução de custos em termos nominais em 2020 e nos próximos anos também, vamos apresentar quedas com a implementação de todo o programa de redução de custos. Finalmente, em relação às despesas com provisões, nós podemos dizer que continuaremos com uma postura conservadora, mas talvez seja até possível dizer que considerando o cenário que vemos hoje, teremos despesas de provisão menores no segundo semestre em comparação ao primeiro semestre. Além disso, podemos dizer que as despesas de provisões devem ser significativamente menores em 2021, obviamente, se esse cenário que a gente está vivendo, a gente não sabe ainda a extensão e a dimensão dele, mas considerando que não haja nenhum repique, que não haja reincidência, que não haja nenhuma segunda onda. Então, isso é um pouco daquilo que a gente tem de expectativa agora para o segundo semestre de 2020. Muito obrigado pela atenção de todos vocês e passamos agora para as perguntas e respostas.

Operadora:

Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Participantes da conferência com áudio em português poderão fazer suas perguntas, os demais participantes permanecerão em modo de escuta. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem “*1”, e para retirar a pergunta da lista, digitem “*2”. A nossa primeira pergunta vem de Giovanna Rosa de Bank of America.

Giovanna Rosa:

Bom dia a todos. Obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas perguntas. Eu queria explorar um pouco mais a parte de custo de crédito. Se vocês puderem falar para a gente quais variáveis vocês usaram para chegar no custo de crédito atual e vocês falam em despesa de provisão menor no segundo semestre em 2021. Quando a gente olha para esse nível de cobertura incluindo a carteira renegociada, ele está em linha com a média histórica que vocês apresentaram, então, assim, a impressão que dá é que ele deveria ser maior considerando o nível de aditamento, renegociação e também a deterioração econômica que a gente está vendo. Então, se vocês puderem explorar um pouco mais esses pontos e explicarem o porquê que o nível de reservas que vocês têm hoje seria adequado, eu agradeço. A minha segunda pergunta é em relação à geração de receita. Vocês falam em margem financeira crescendo em linha com a carteira de crédito, mas quais seriam os *drivers* desse crescimento levando em consideração que *spread* está caindo e *mix* também está ficando mais conservador? Obrigada.

Octavio de Lazari Júnior:

Obrigado, Giovanna, pela pergunta. Com relação ao custo de crédito, Giovanna, as provisões, os PDDs que a gente fez, vocês lembram no primeiro trimestre que eu mostrei um estudo feito pela nossa área de risco e também pela área de crédito considerando as piores crises enfrentadas, que foram em 2008, 2015 e 16, e nós agravamos esses cenários para esse período de pandemia que ainda é um pouco incerto. Então, a capacidade do Banco de gerar resultado, a capacidade do Banco de gerar lucro nos deu tranquilidade de fazer novas provisões agora no segundo trimestre também. Quando a gente olha as operações que foram postergadas, a gente olha o perfil dos clientes que postergaram essas operações, é um perfil muito adequado de pessoas que normalmente pagam muito bem as suas operações. Talvez ela vai precisar de um prazo maior, talvez ela vai precisar de um reperfilamento da sua dívida, mas são pessoas que têm um perfil de pagamento muito bom. São bons pagadores. Então, isto nos dá uma visão muito confortável que os nossos níveis de provisão estão muito adequados. A gente está conseguindo trabalhar com níveis de provisão muito adequados, tanto é que o nível de cobertura hoje subiu para 299 e a gente conseguiu reduzir bem as curvas de inadimplência tanto de curto prazo quanto over 90. Então, eu acho que esse cenário todo, lógico que a gente vai continuar olhando isso semana a semana como será o comportamento do repagamento dessas

operações, mas todo esse cenário nos dá muito conforto de que a provisão feita até agora está muito adequada para um cenário de dificuldade que pode acontecer mais para o final do ano ou para o primeiro trimestre do ano que vem. Com relação à margem financeira, obviamente, que os *spreads* estão caindo, as receitas dos serviços também caíram, mas é como eu disse, talvez o pior momento já tenha passado porque a gente observa as linhas de captura de *interchange* com cartão de crédito e cartão de débito, ela que chegou a cair no cartão 35%, hoje está em 8, então, está melhorando. Um outro fator importante, Giovanna, é o *flight to quality*, ou seja, mais clientes vindos para o Banco trazendo os seus investimentos e o volume de abertura de contas que a gente está vendo, quer dizer, nós abrimos mais de 2 milhões de contas novas nesse período de dificuldade. O mês passando nós batemos recorde de abertura de contas no Mobile do Bradesco e também no next, quer dizer, no Mobile do Banco foram mais de 100 mil contas e no next foram mais de 120 mil contas. Então, quer dizer, são mais clientes que vêm para o Banco trazendo os seus negócios, trazendo investimentos, fazendo operação de crédito, pagando tarifa. Então, este cenário, apesar da redução da SELIC, redução de outras coisas, este cenário nos dá uma expectativa de ganho de volume desses clientes novos que estão vindo para a Organização, o que nos faz crer que a gente vai conseguir, pelo menos, manter essa margem financeira em linha com o crescimento da carteira de crédito.

Giovanna Rosa:

Está certo, obrigada.

Operadora:

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar “*1”. Gostaríamos de solicitar aos participantes que efetuem apenas uma pergunta. A nossa próxima pergunta vem de Domingos Falavina de JPMorgan.

Domingos Falavina:

Obrigado, bom dia a todos. A minha pergunta tem a ver um pouquinho com a dinâmica de Seguros. Parece que vocês fizeram uma provisão ali meio que *one-off* de 750 milhões de reais, mas quando a gente olha a sinistralidade, ela... não apenas em vocês, na indústria como um todo, ela... nas principais linhas de negócios, ela tem desabado e algumas dessas coisas me parecem que deveria ter um efeito compressão de uso depois. Então, um automóvel, por exemplo, uns 30% do sinistro é de batida, se a pessoa não bateu em março ou em abril não deveria bater duas vezes no segundo semestre e por aí em diante. E muita coisa dos procedimentos de Saúde também, eles não acumulam. Então, eu queria entender se é uma questão de conservadorismo, parece que é 1 bi e pouco na verdade, fizeram um pouco no primeiro tri também nisso e se não é, se é uma coisa matemática porque que ela ocorreu em outras despesas e não dentro da provisão matemática? A segunda pergunta é só o nível de confiança da despesa não crescendo nominalmente nos dois anos também que eu achei bem agressivo. Obrigado.

Octavio de Lazari Júnior:

Domingos, obrigado pela pergunta. A primeira eu vou passar para o Vinicius da Seguradora que está aí, o nosso Presidente do Grupo Segurador que pode te esclarecer tranquilamente essa informação. Por favor, Vinicius.

Vinicius Albernaz:

Domingos, obrigado pela pergunta. De fato, a gente teve um resultado operacional de Seguros muito forte no segundo tri com uma alta relevante em relação ao primeiro tri e a gente, apesar desse resultado ter sido muito forte, a gente vê que esse resultado operacional reflete condições muito atípicas que foram próprias desse trimestre, notadamente da queda da sinistralidade muito forte em Saúde, em Automóveis em função do distanciamento social. A construção dessas provisões para cenário adverso associado à COVID, no nosso entender, tende a normalizar esse resultado que, na verdade, a gente não vê como recorrente operacionalmente falando. A gente vê sim, dentro da visibilidade que a gente tem hoje, a gente trabalha com uma expectativa futura de retomada de sinistralidade em um cenário econômico mais desafiador, inclusive, em relação ao *top line*. A gente acredita que um pedaço significativo desses procedimentos seletivos que não foram realizados aí, por exemplo, em Saúde ao longo do primeiro tri, eles vão retornar. A gente ainda tem uma visibilidade baixa do horizonte em que eles vão ser retomados, mas a gente acredita que uma parte relevante deles sim serão retomados e esse efeito sobre a atividade econômica que ainda a gente precisa mensurar qual que vai ser no final a resultante em termos de *top line*. Então, assim, para fazer um resumo, a gente acha que é provável que as receitas de prêmios e contribuições provavelmente vão voltar subindo a escada enquanto os sinistros vão voltar de elevador. Então, a gente acredita que prudencialmente falando faz todo sentido a gente construir essas provisões com o fim, com a finalidade de normalizar esses resultados para o Grupo Segurador.

Octavio de Lazari Júnior:

Obrigado, Domingos.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem do Sr. Jörg Friedman do Citibank. Pode prosseguir.

Jörg Friedman:

Muito obrigado pela oportunidade, bom dia a todos. Eu também tenho duas perguntas. Primeiro sobre a questão das prorrogações. Vocês estão com 61 bilhões, é o último número que eu ouvi mais atual depois do fechamento do trimestre daria conta de que já poderia estar chegando próximo dos 65 bilhões, saber se esse

número confere e saber também se vocês já começaram a ter, na verdade, clientes saindo do *grace period* e qual foi o comportamento que os clientes que saíram nesse sentido, quantos clientes estão esperados que saiam do *grace period* a partir desse trimestre, desse terceiro trimestre. Essa é a minha primeira pergunta e a segunda pergunta é só se vocês pudessem dar um pouco mais de *colour* desse NII com o mercado e quanto disso vocês acreditam que é estrutural para ajudar a gente a estimar aqui esses números para frente. Obrigado.

Octavio de Lazari Júnior:

Jörg, bom dia, obrigado por sua pergunta. Com relação às prorrogações, Jörg, o que a gente... você tem razão, o número é esse mesmo, 65 agora em julho. Tivemos um crescimento agora já passando mais marginal em relação ao 61 que a gente tinha. Agora, uma característica importante, aí a sua pergunta foi bem apropriada, sempre que nós pudemos dar... nós demos 60 dias de prorrogação, ele poderia dar uma nova pernada de 60 dias. 65% dos clientes ficaram na primeira pernada, não quiseram prorrogar mais e, desses 65% que não deram outra prorrogada, o índice de inadimplência está em 3.2. São poucos, são 35% só que jogou para a segunda pernada de 60 dias e que vai vencer agora dependendo do mês, que ele fez, se foi abril ou foi maio que vai vencer somente lá em setembro, outubro, novembro, então os vencimentos foram lá para frente. Então, por isso que eu digo que as características desses clientes que fizeram prorrogações são características muito boas de bons pagadores. Então talvez lá na frente, Jörg, a gente tenha que, para aqueles que não conseguiram ou estão enfrentando o problema de desemprego talvez, talvez tenha que fazer um reperfilamento da dívida dele, uma reorganização financeira da dívida dele, mas a perspectiva de recebimento, ela é muito boa, mas lógico que a gente tem que esperar todos os efeitos e a extensão dessa pandemia que a gente está vivendo agora, porque até agora nós não tivemos uma solução definitiva, mas o cenário é de cliente de bom perfil de pagamento.

Jörg Friedman:

Octavio, só se eu puder fazer um *follow-up* rapidinho aqui que essa informação é muito rica, eu acho. Então, você comentou que é 3.2% de NPL desses clientes que não quiseram prorrogar, isso aqui seria o NPL acima de 60 dias, é isso?

Octavio de Lazari Júnior:

Não, não, não, é inadimplência, aqueles clientes que prorrogaram, porque, vamos lá, deixa eu só te explicar, aqueles clientes que prorrogaram 60 dias, a primeira parcela venceu em junho, certo? Porque ele promoveu abril e maio normalmente e a primeira parcela venceu em junho. Quem prorrogou maio e junho, a primeira parcela vai vencer em julho, então essa é uma inadimplência no máximo de 30 dias, ok?

Jörg Friedman:

Perfeito, perfeito.

Octavio de Lazari Júnior:

Ficou claro?

Jörg Friedman:

Ficou claro.

Octavio de Lazari Júnior:

E essa é a inadimplência que é de 3.2, Jörg.

Jörg Friedman:

Perfeito, está ótimo, está entendido.

Octavio de Lazari Júnior:

E a outra pergunta o Firetti... o que era, Jörg, do NII?

Jörg Friedman:

Não, é só sobre o NII com o mercado, se vocês podiam dar um pouco mais de *colour* sobre o que que é a parte estrutural para que a gente consiga estimar isso melhor daqui pra frente.

Carlos Firetti:

É, bom, a gente não faz uma abertura dos componentes, mas você tem dentro do NII com o mercado as operações comerciais da Tesouraria, *swaps*, derivativos etc. Nós temos lá dentro o ALM que é basicamente a gestão de ativos e passivos com retorno do capital de giro próprio do Banco e também uma condição de *trading* muito baseada em *flow trading*, *trading* em cima de fluxos. Então, assim, esses são os componentes dessa margem com o mercado. A parte do ALM tem uma característica estrutural, a parte da aplicação de capital de giro próprio, a parte comercial também. É um negócio aonde a gente tem crescido ao longo dos últimos anos. Então, acho que é um pouco, esses são os componentes.

Jörg Friedman:

Perfeito, obrigado.

Operadora:

Lembrado que para fazer perguntas, basta digitar “*1”. Por gentileza, solicitamos aos participantes que efetuem apenas uma pergunta. A próxima pergunta vem de Eduardo Rosman do Banco BTG Pactual.

Eduardo Rosman:

Oi, bom dia a todos. Eu queria aproveitar aqui o *call* para pedir um *update* para vocês sobre algumas participações. Acho que o Next vocês falaram que pretendem, vamos dizer, “spinoffar” do Banco até o final do ano, queria saber qual que é a ideia ali, se é partir para um IPO, se faz sentido trazer algum sócio estratégico, isso tem algum *update* no caso da Ágora. Se faz sentido também fazer esse *spin-off* da Ágora. Cielo, eu queria saber como é que vocês estão vendo aí o futuro da companhia. Se vocês acham que está funcionando a parceria com dois bancos ou não? E o IRB, vocês saíram do Conselho, mas vão participar agora do aumento de capital, até indicaram que podem aumentar a participação. Eu queria saber qual que é o objetivo do IRB? Porque eu entendo que vocês até mudaram a classificação do investimento nesse trimestre. Enfim, se vocês puderem dar um *update* dessas parcerias seria interessante.

Octavio de Lazari Júnior:

Obrigado, Eduardo, pela pergunta. Com relação ao Next, a gente está fazendo toda a separação dele, então ele vai ser uma empresa absolutamente independente do Banco, com CEO próprio, com CFO próprio. A estrutura física dele de sede, essas coisas, já está separada totalmente do Banco, mas é uma empresa 100% da Organização. Nós não temos nenhuma intenção de trazer sócios nesse momento, mas a gente sempre está aberto para bons negócios. Agora, é uma empresa que já tem 2 milhões e 700 mil clientes, é uma empresa que deve chegar ao final do ano com 3 milhões e 500 mil clientes. Lógico que o mundo mudou, mas aos preços que se negociava os bancos digitais no passado de 1.000 dólares por cliente, nós estamos falando de uma empresa que vai chegar no final do ano valendo 3 bi e meio de dólares, 3 bi e meio de dólares é quase 20 bi de reais, faz sentido. Faz sentido essa empresa um dia abrir o seu capital. Não está no nosso radar hoje ainda porque nós queremos essa empresa totalmente separada e com vida própria gerando, começando a gerar resultado etc., mas é uma empresa que a gente pretende mantê-la conosco aqui na Organização. A Ágora é uma empresa que a gente remodelou ela totalmente, sob a batuta do Cassiano e do Leandro que é o nosso Diretor lá na Ágora e o Cassiano é o Vice-Presidente, a gente remodelou ela toda. Estamos indo ao mercado com muito mais força. Uma empresa que vem crescendo de uma forma muito significativa. Começa a fazer frente a outros *players* de mercado. Faz sentido o que você falou, separar? Não sei, nós vamos estudar porque ela tem também clientes do Banco. Nós vamos... nós estamos estudando essa estrutura da Ágora, mas a Ágora é uma empresa que vai estar muito mais presente na vida dos brasileiros, principalmente dos brasileiros investidores, com gente própria, com consultores, com especialistas em investimentos. Então, a Ágora tem um caminho próprio e nós vamos investir muito na Ágora para que ela, de fato, seja uma das, vamos dizer assim,

das grandes companhias do mercado fazendo frente a qualquer uma dessas que hoje estão atuando no mercado. A Cielo não é por conta da sociedade, a sociedade está tudo bem, o problema da Cielo é o negócio dela que foi disruptado, foi muito alterado até pela própria regulação que aconteceu, mas é um negócio de adquirência, um negócio importante para nós. É complementar ao atendimento dos nossos clientes, os grandes clientes, redes varejistas que nós temos, ter adquirência é um negócio importante. Então, nós vamos continuar com o negócio da Cielo porque, de alguma maneira, ele é muito importante na nossa Vertical. Então manteremos o negócio de Cielo. E o negócio do IRB a vida toda foi um negócio só de investimento, nós não temos nenhuma pretensão com o IRB. A gente sempre foi investidor do IRB porque nós temos a companhia seguradora, fazemos o reseguro lá. O Grupo Bradesco Seguros é uma companhia, uma corporação muito importante dentro do resultado da nossa corporação Bradesco. Então, o IRB é um negócio que nós entendemos como viável, teve os seus percalços, mas nós entendemos como viável. Somos acionistas investidores de referência, mas ele para nós é apenas um investimento, só isso, nada além disso. E como nós ainda acreditamos no negócio, como nós acreditamos no negócio, entendemos que seria razoável nós e outro acionista fazer esse, acompanhar esse aumento de capital próprio privado que a companhia fez e aportamos recursos lá porque a empresa está se resolvendo dos problemas que aconteceram, mas para nós ele não passa de um investimento. Obrigado, Eduardo.

Eduardo Rosman:

Obrigadíssimo.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem de Gustavo Schroden de Goldman Sachs.

Gustavo Schroden:

Boa tarde, pessoal, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas também. Na realidade, na realidade eu queria fazer um *follow-up* sobre a questão de *asset quality* ainda, foi bastante comentado a respeito da parte de despesa de provisão e de custo de crédito. Eu queria entender, essa indicação que o Octavio deu de que pode ter chegado ao pico baseado nas informações que a gente tem até agora, qual que é o nível de inadimplência que vocês trabalham com essa, vamos dizer, com essa premissa que pode ter chegado no pico. Eu queria entender, qual é a dinâmica de inadimplência daqui para frente? Porque ela caiu agora nesse trimestre baseada nas... vamos dizer assim no *grace period* que foi dado, em condições especiais, eu queria entender, o que que a gente deve esperar de dinâmica de NPL daqui para frente. Deve subir de uma forma repentina ou vai ser um crescimento gradual? E quando que ele deveria atingir o pico? No final do quarto trimestre? Talvez ainda arrastando para o primeiro tri de 2021? Essa seria a minha primeira pergunta. E a segunda pergunta seria relacionada, também um *follow-up* na pergunta sobre despesas, despesas operacionais. Vocês indicam aí que pode ter uma queda nominal em 2020, nos

próximos anos e eu queria entender... se você pudesse quantificar um pouco mais, vocês têm algum plano contínuo aqui de redução do número de agências? Uma reestruturação organizacional? Se vocês pudessem me dar assim um pouco mais de informação aqui para a gente talvez para a gente ter um pouco mais de confiança de que é factível uma queda nominal nos próximos anos das despesas. Obrigado.

Octavio de Lazari Júnior:

Gustavo, obrigado pela pergunta. Com relação à inadimplência, obviamente que houve uma redução que você notou aí, ele deve ter um crescimento agora mais tranquilo, não vai ser pico, vai ser um crescimento mais gradual. Ele deve atingir, no meu... atingir o pico lá no primeiro trimestre do ano que vem a depender da continuidade ou não, se descobriu a vacina agora que está sendo testada. Então, assim, linhas gerais dado o cenário de hoje, olhando a fotografia e não o filme ela deve crescer de forma gradual e atingir o pico no primeiro trimestre de 2021. Com relação à queda nominal, essa queda nominal, ela vai continuar crescendo e nós estamos trabalhando para que, de fato, isso seja ainda mais intenso, e diversas ações, como eu citei aqui, mas uma, por exemplo, em termos de agências que você comentou, quer dizer, nós já tínhamos previsto fechar em torno de 400 agências nesse ano de 2020. Esse número será maior do que 400, certamente será maior do que 400 e, além disso, uma transformação do funcionamento das agências já existentes. Então, isso vai trazer, quando tiver, há já uma redução de custos muito importante. Por exemplo, quando você transforma uma agência em unidade de negócio essa agência não precisa mais ter três vigilantes, não precisa de uma série... não tem atendimento de Caixa. Então, só para você ter uma ideia, cada vigilante custa 10 mil reais por mês para um Banco, para qualquer um dos bancos. Então, são reduções estruturais que vão fortalecer e referendar essa queda nominal que você se referiu. Obrigado, Gustavo.

Gustavo Schrodin:

Está ótimo, obrigado.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem de Thiago Batista do Banco UBS.

Thiago Batista:

Pessoal, boa tarde agora. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação ao capital do Banco. Octavio, você comentou da redução importante do *overhedge*, como isso melhora a volatilidade do capital, esse *overhedge* menor. O meu ponto é, com essa redução importante do *overhedge*, naturalmente nenhum banco vai ter o *overhead* como tinha antes, qual o nível de capital que o Banco imagina que seja o ponto ótimo considerando essa menor volatilidade de capital dado o fim do *overhedge*? E a segunda em relação ao PIX, a gente... em alguns meses vamos ter, vai "startar" o PIX.

Como vocês estão vendo esse processo, se tem mais a ganhar com a questão de custos de testes, de papel moeda? Se tem mais a perder com o fim de TED e outros serviços? Como você está vendo a agregação do PIX em alguns meses?

Octavio de Lazari Júnior:

Thiago, bom, com relação ao capital do Banco, obviamente que a gente preza, em todos os momentos a gente procura sempre melhorar o capital do Banco. Estamos limitados agora com o pagamento de dividendos, está em alta em 30%, então, isso deve sempre melhorar o capital do Banco, 12,5, 13, seria o nível mais adequado, dependendo do cenário que a gente for enfrentar pela frente, mas voltar aos níveis que a gente tinha em 2013 sempre é muito adequado e aí o ano que vem a gente vai ver como é que vai se portar o pagamento de *payout* e a gente volta aos níveis que a gente tinha antigamente. Com relação ao PIX, ele já é uma realidade, não tem como fugir disso, eu acho que ele vai ser importante, eu acho que ele é necessário. Agora, eu acho que o fator primordial não é ter ou não ter PIX, porque ele vai existir. Eu acho que o fator primordial é como é que eu me posiciono para poder trazer produtos agregados, uma melhor jornada e uma solução mais efetiva para o nosso cliente a partir do momento da existência do PIX. É porque o Banco Central vai determinar que o PIX seja inserido em todos os Apps de todos os bancos ou daqueles que tenham acima de 500 mil clientes. Então, mais importante do que o PIX é qual é a jornada que eu insiro e qual é a jornada que eu entrego para o meu cliente a partir da utilização do PIX. Tende, é só uma tendência, tá Thiago, de que o PIX, as pessoas para pagarem as coisas menores com QR Code ou fazer transferência de menor valor, vá direto no PIX para fazer. Isso não é uma verdade absoluta, quer dizer, pega o mercado inglês ou pega o mercado... vamos pegar o inglês primeiro, quer dizer, hoje 27% mais ou menos o mercado inglês está usando a transferência. Pega o mercado indiano que foi um outro... uma outra situação porque lá não tinha, as pessoas não tinham conta, o dinheiro... você lembra lá o problema de dinheiro que tinha na Índia foi implementado lá, tem 30% de utilização. Eu não sei, o brasileiro é meio *heavy user*, então pode ser que ele se adapte rapidamente e goste de usar. Então, é um desafio que nós temos e é nisso que a gente está trabalhando, é como é que eu insiro uma jornada muito adequada no PIX dentro do App do Bradesco para que ele possa fazer essas coisas pelo PIX dentro do Bradesco e não dentro do concorrente. Acho que esse é o grande desafio. Obrigado, Thiago.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem de Marcos Assumpção do Itaú BBA.

Marcos Assumpção:

Boa tarde a todos. A minha pergunta é um pouco diferente aqui com relação à reforma tributária. Se vocês puderem dar as primeiras impressões aí com relação a esse primeiro braço da reforma que foi anunciado aí da unificação do PIS-COFINS, criação do CBS e, eventualmente, também o que que vocês estão esperando para as

próximas, para o futuro dos próximos braços aí que ainda devem ser anunciados, inclusive, com potencial aí de tributação de dividendo, fim dos juros sobre capital próprio e, eventualmente, até uma discussão sobre aumento de taxaço para alguns setores específicos.

Octavio de Lazari Júnior:

Marcos, o assunto da reforma tributária, ele é preponderante, não dá mais para o país fugir dele, né? Eu diria muito mais do que uma reforma tributária é uma simplificação tributária porque o grande problema que nós temos no Brasil hoje é a quantidade de impostos que as empresas, não só as pequenas, mas as grandes também, têm que lidar no seu dia a dia. Eu lembro a você que, por exemplo, só na minha área de Auditoria Fiscal, que cuida disso, eu tenho 240 pessoas só para poder lidar com impostos que a gente tem diferentes no Brasil inteiro, principalmente, com esse problema do Município poder regular um ISS ou um tributo, então esse arcabouço tributário no Brasil é muito complicado. E você sabe bem as discussões que a gente tem que acabar tendo com os órgãos reguladores indo até a justiça para poder, vamos dizer assim, se proteger de algumas autuações que a gente acaba sofrendo sem nenhuma razão de ser, porque nós estamos respeitando a regulação existente. Então, não é nem o custo do imposto em si, que no caso da reforma tributária, a primeira decisão aí é aumentar o nosso imposto. Nós, bancos aqui, vamos passar de 4,65 e entraria para 5,80, quer dizer, a gente ia pagar mais impostos ainda. Então, não é só o aspecto do imposto em si, mas de todo custo agregado que você tem de gente, de pessoas, de tributaristas, de advogados, de carta de fiança, de seguro fiança para você poder trabalhar com essa... ou então você poder se defender e trabalhar com todo esse aspecto do arcabouço tributário que nós temos no Brasil. Então, agora com relação à necessidade da reforma tributária ou da simplificação tributária, eu acho que não cabe discussão. A gente precisa disso no país e mesmo que diretamente ela não seja benéfica aí, eu estou falando a nós bancos ou a nossas empresas, eu diria para você que indiretamente o custo que a gente vai ter, a redução de custo que a gente vai ter para gerenciar, para fazer o *handle* desse assunto de tributos no Brasil vai ser muito significativo porque a quantidade de gente envolvida é muito grande. Obrigado, Marcos.

Marcos Assumpção:

Octavio, alguma visão com relação aos dividendos/JCP?

Octavio de Lazari Júnior:

É, isso a gente vai... quer dizer, nós estamos agora cumprindo aquilo que foi determinado pelo Banco Central de 30% de *payout*, então nós vamos ficar nesse limite que foi determinado pela regulação, pela autoridade monetária e vamos ver para o ano que vem. A ideia é crescer receita, crescer resultado para poder... (estamos limitados pelo estatuto, né?) É, a gente está limitado pelo estatuto, ou seja,

aí passar para os nossos acionistas o ano que vem a hora que a coisa voltar à normalidade. Obrigado, Marcos.

Marcos Assumpção:

Tá, obrigado.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem de Renan Ikemoto do Santander.

Renan Ikemoto:

Boa tarde, pessoal. Eu tenho um *follow-up* aqui na parte de Seguros. O Vinicius comentou sobre os 747 milhões mais para normalizar o que que é sinistralidade, mas eu queria entender se é uma normalização específica para Saúde, que eu acho que é onde a gente tem um represamento de procedimento ou ela é algo espalhado aí em todos os segmentos. E se essa normalização aqui que indica 71% é uma normalização abaixo do histórico? Então, a gente pode entender que vocês veem que a sinistralidade pós-pandemia pode ser abaixo do que a gente viu historicamente? E uma segunda pergunta só é no capital exterior, vocês comentaram redução de 1/3 para quase 30 bi, se é um nível que está confortável ou a gente pode esperar reduções adicionais? Obrigado.

Vinicius Albernaz:

Obrigado, Renan, é o Vinicius aqui. A gente acha que basicamente o efeito dessa normalização é para o sinistro de Saúde, mas a gente acha sim que tem também um efeito no Automóvel. A gente entende que mais para frente a gente deve ver, possivelmente também, um incremento que pode vir aí inclusive associado a, enfim, algum tipo de piora de indicadores sociais também que sempre tem um efeito aí na frequência de roubos e furtos. Tem também o efeito sobre a carteira de Vida. A gente, apesar dessa queda de sinistralidade na carteira específica de Vida, a gente viu um aumento de sinistralidade em função de sinistros associados à pandemia que não estavam logicamente precificados, mas eu diria para você que a gente está falando de um nível de retorno no tempo, a grosso modo, associado à Saúde. E quanto à sua pergunta desse nível, desse novo nível normalizado, a gente, de fato, acredita que a gente tem uma tendência de uma queda dessa sinistralidade considerando essas provisões, mas acreditamos que prudencialmente com as informações que a gente tem hoje a expectativa desse retorno de sinistros corrobora a constituição dessas provisões adicionais. Obrigado.

Octavio de Lazari Júnior:

Renan, e com relação ao capital externo, quer dizer, a gente fez uma redução e hoje temos um capital externo que faz frente às nossas posições e às nossas operações

que a gente tem no exterior. Então, ele está do tamanho adequado agora, não precisamos mexer mais. Ele está no tamanho adequado para fazer frente dos nossos negócios fora do Brasil. Obrigado, Renan.

Renan Ikemoto:

Perfeito, obrigado pessoal.

Octavio de Lazari Júnior:

Bom, eu quero agradecer a todos aí pela teleconferência, pelas perguntas, pela participação de vocês. O nosso pessoal continua à disposição de vocês, tanto o Leandro quanto o Firetti quanto o Poterio para qualquer esclarecimento adicional. Agradeço a atenção de todos, tenham uma boa tarde e se cuidem. Um abraço a todos, gente, obrigado.

Operadora:

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