

**Operadora:**

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no terceiro trimestre de 2017. Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela internet, no site de relações com investidores do Bradesco, no endereço [banco.bradesco/ri](http://banco.bradesco/ri), onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para *download*. Informamos que ao longo da apresentação, 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 Carlos Firetti, Diretor Departamental de Relações com o Mercado.

**Carlos Firetti:**

Bom dia a todos. Bem-vindos a nossa teleconferência. Contamos hoje com a presença, participando da teleconferência, do Sr. Alexandre Glüher, Diretor Executivo Vice-Presidente, Diretor de Relações com Investidores do Bradesco, Sr. Octavio de Lazari, Vice-Presidente do Bradesco e Presidente do Grupo Segurador e Luiz Carlos Angelotti, Diretor Executivo das áreas de orçamento, contabilidade e fiscal do Bradesco. Passo a palavra agora ao Alexandre.

**Alexandre da Silva Glüher:**

Bom dia a todos. Agradeço a participação nessa nossa teleconferência sobre os resultados do terceiro trimestre. Iniciarei a apresentação pela tela de número 2, onde nós colocamos os principais destaques do trimestre. O lucro líquido no trimestre foi de R\$4,8 bilhões com um crescimento de 2,3% sobre o trimestre anterior e de 7,8% quando comparado ao ano anterior, com um retorno sobre o patrimônio líquido de 18,1%. Os nossos resultados seguem bastante consistentes consolidando uma tendência positiva que deve continuar ao longo de 2018 com a continuidade da recuperação da economia. Nós destacamos a contínua melhora no nosso índice de inadimplência que manteve a tendência já observada nos dois trimestres anteriores. O índice de NPL melhorou 41 pontos para pessoa física e pequenas e microempresas, levando o NPL total a cair 17 pontos no trimestre, mesmo com alguma pressão que recebemos do segmento *Corporate*. A queda da formação de inadimplência permitiu uma nova redução em nossa despesa de PDVE. Acreditamos que essa tendência continuará, o que pode permitir chegarmos ao final de 2018 com indicadores próximos aos melhores níveis históricos. Outro grande destaque dos nossos balanços são os custos que seguem muito controlados, permanecendo estáveis no trimestre e caindo

3,9% na comparação anual. Os ajustes que temos realizado garantem uma boa *performance* para os custos também em 2018 quando capturaremos o benefício pleno desses ajustes que já realizamos. Continuamos no terceiro trimestre otimizando nossa rede de atendimento com uma redução de 223 agências registradas nesse trimestre. Os ajustes na rede continuarão a ocorrer adequando a nossa estrutura às necessidades dos nossos clientes. Um evento importante que aconteceu no trimestre foi o nosso plano de demissão voluntária que foi implementado e teve a sua implementação finalizada no início de setembro. Conforme já havíamos divulgado, 7.400 pessoas aderiram ao programa e deixarão a empresa majoritariamente até o final deste ano. O custo não recorrente do programa antes de impostos foi de R\$2,3 bilhões e devemos ter uma redução recorrente em bases anuais na despesa de pessoal na ordem de R\$1,5 bilhão. A evolução do volume de crédito ainda é um desafio. No segmento de pessoas físicas vemos dados mais consistentes em originação e a carteira já cresceu 0,7% numa visão ano a ano. No segmento de pessoa jurídica nós ainda buscamos um equilíbrio. Vemos condições para um melhor desempenho nos próximos trimestres. O nosso capital continua crescendo organicamente, apresentando um aumento de 90 *basis points* no terceiro trimestre, o que nos coloca com um índice Tier I de 13,4%, muito confortável para suportar o nosso crescimento futuro. Nós continuamos otimizando a nossa operação com foco na originação de crédito de boa qualidade na melhora dos nossos produtos e qualidade nos serviços, o que nos permite atuar de maneira bastante consistente na sinergia de receita. Assim, entendemos que os nossos resultados continuarão mostrando evolução bastante consistente. Agora eu passo a palavra ao Firetti que vai explorar um pouco mais os detalhes do balanço nos próximos slides e depois nós abriremos a seção para que os senhores façam as perguntas devidas. Muito obrigado.

#### **Carlos Firetti:**

Obrigado, Alexandre. Bom, vamos agora para a tela 3 onde temos os ajustes do nosso lucro líquido contábil X ajustado. Os principais ajustes são amortização de ágio que retornamos ao resultado e os defeitos do programa de desligamento voluntário com impacto de R\$1.262 milhões líquidos de impostos. Na tela 4 temos os detalhes do nosso PDVE que o Alexandre já mencionou, R\$2,3 bilhões de custo total não recorrente e um efeito anual da ordem de R\$1,5 bilhão na despesa de pessoal. No slide 5 temos nossa demonstração de resultados, vou explorar com mais detalhes os números nas próximas telas, apenas ressaltando nessa tela o nosso retorno sobre patrimônio de 18,1%, nosso retorno sobre ativos de 1,5%, nosso patrimônio líquido cresceu nos últimos 12 meses 11,9% e nossos ativos 3,3%. No slide 6 mostramos a evolução do nosso lucro líquido ajustado, um crescimento de 7,8% no trimestre na variação de 12 meses. No trimestre contra o trimestre anterior, um crescimento de 2,3%. Na comparação dos nove meses, um crescimento de 11,2%. No slide 7 mostramos a evolução da nossa margem financeira total. Ela foi impactada no trimestre principalmente pelo *Impairment* de ativos no valor de R\$934 milhões. Esse *Impairment* é basicamente *Impairment* de *bonds* corporativos nos quais reconhecemos perda definitiva. No slide 8 temos a nossa margem financeira de juros. A margem financeira de juros, ela é impactada principalmente pela redução do volume no período, esse é o principal efeito sobre a margem. Na margem de crédito o efeito volume com os *spreads* ainda se mantendo, algum efeito do CDI na captação também. Em seguros tivemos uma evolução positiva comparada ao trimestre anterior em linha com o que estávamos dizendo com um IPCA um pouco maior que afeta o

reconhecimento de juros na carteira de *bonds* principalmente em NTN-B. Em TVM/Outros tivemos uma redução no trimestre. Nesse trimestre não tivemos o efeito dos dividendos da carteira de investimentos do BBI. Apenas ressaltando que a linha TVM/Outros faz parte, é onde apresentamos o resultado da nossa gestão de ativos e passivos. Parte desse resultado acaba também refletindo no patrimônio via marcação a mercado e acaba sendo reconhecida ao longo do tempo nessa linha de TVM/Outros. No slide 9 temos a nossa margem de crédito que reflete o que eu já falei que os *spreads* ainda se mostrando favoráveis e principalmente quando olhamos a margem pós-efeitos do custo de crédito, temos uma expansão da margem. Acreditamos que essa é uma tendência, devemos continuar tendo ao longo de 2018. No slide 10 temos a nossa carteira de crédito expandida. Ela no trimestre apresentou uma redução de 1,4%. A carteira de pessoas físicas no trimestre já apresentou um crescimento de 0,1 e a carteira de pessoas jurídicas ainda apresenta uma redução com 2,1%. No ano, queda de 6,7, pessoas físicas também crescendo e uma queda também grande em pessoas jurídicas. Um ponto importante é que continuamos vendo melhoras na originação, principalmente olhando na comparação anual. Para pessoas físicas a originação do terceiro trimestre se mostra 35% maior que a originação do crédito livre para pessoas físicas no ano anterior. Para pessoa jurídica um crescimento de 21% nessa comparação trimestral/anual, o que nos leva a esperar dentro em breve melhores números para a carteira de crédito de pessoa jurídica primeiro atingindo um equilíbrio talvez nos próximos trimestres. No slide 11 temos os dados da nossa inadimplência que continuam se mostrando bastante favoráveis. Uma redução de 41 *bits* na inadimplência de pequena e média empresa, de 41 na inadimplência de pessoas físicas, um crescimento de 28 *basis points* na inadimplência de pessoas jurídicas. Para pessoas jurídicas acreditamos que essa linha se manterá um pouco mais volátil, mas não vemos também grandes... variações muito maiores. A inadimplência total caiu 17 *basis points*. Acreditamos que a tendência da inadimplência continua favorável. No slide 12 temos a nossa inadimplência de 15 a 90 dias, sem maiores comentários esse slide. No slide 13 os dados do nosso NPL *Creation X* o provisionamento, ressaltando que provisionamos no trimestre 100% da criação de novo NPL, mostrando uma consistência do nosso provisionamento. Na parte debaixo do slide, mostramos a evolução das despesas de provisão líquida. Nesse trimestre, ficando na casa de 3,8%, R\$3,8 bilhões, 4,14% do portfólio. Como já temos dito, acreditamos que a despesa de provisão continuará evoluindo positivamente com o percentual da carteira com espaço para migrar para níveis mais baixos e quem sabe compatíveis com os níveis mais baixos que alcançamos no segundo semestre de 2018. No slide 14 temos o nosso NPL *Creation* por segmento. O NPL *Creation* total melhorou novamente no trimestre. Tivemos também melhoras em pequenas e médias empresas e pessoas físicas. O único segmento que piorou um pouco foi grandes empresas, mas como os senhores podem verificar o NPL *Creation* de grandes empresas não é o item mais relevante dentro do NPL total, assim, as outras linhas continuando melhorando como acreditamos ainda permitirá evoluções positivas ao longo dos próximos trimestres. No slide 15 temos os nossos índices de provisionamento. Provisionamos 9,9% da carteira total. Nosso índice de cobertura ficou em 208% para o NPL de 90 dias. No slide 16 mostramos a nossa carteira renegociada. Considerando a carteira renegociada como um todo houve uma queda de R\$100 milhões no trimestre, mas nessa tela adicionamos um dado novo que é a porção da carteira renegociada de créditos ativos. A diferença entre 13 e 18 são créditos que entram como renegociação, mas vieram da recuperação. Considerando essa linha cinza, mostramos uma queda já há dois trimestres na carteira renegociada

de créditos que ainda continuam no nosso balanço. No slide 17 temos nossas receitas de prestação de serviços. Tivemos uma evolução no trimestre ano a ano de 5%, uma variação em relação ao segundo trimestre de 4,3%, números que mostram uma boa evolução. Tivemos um bom desempenho em fundos mostrando os resultados das medidas que temos adotado nesse segmento, como consultoria de investimentos, por exemplo, que tem tido efeitos bastante positivos e também vemos números bons em outras linhas de serviços. Na página 18 temos as despesas operacionais que é um dos grandes destaques do trimestre. Nossos custos na variação do trimestre ano a ano caíram 3,9%. Despesas administrativas caindo 5,8%. Considerando o pró-forma nove meses, custos totais caindo 3,1%. Despesas administrativas, 7,2. Tivemos nesse trimestre uma redução de 4,5 mil funcionários com um efeito principalmente dos funcionários que saíram por causa do nosso PDVE. Esses funcionários saíram principalmente no final do trimestre, assim, os efeitos dos custos ainda não estão plenamente refletidos. Na variação dos últimos 12 meses houve uma redução de 9,2 mil funcionários. Também tivemos nesse trimestre uma redução de 223 agências. Nos últimos 12 meses 492 agências. A variação desse trimestre especificamente se deve ao trabalho na sobreposição de agências entre Bradesco e o nosso banco adquirido. Esse movimento em menor escala deve continuar no quarto trimestre e acreditamos que também continuamos no médio prazo, longo prazo, com espaço para continuar ajustando a rede de acordo com as necessidades dos nossos clientes. No slide 19, temos o nosso índice de eficiência. Vimos um índice ajustado pelo *Impairment* de 41,5% no terceiro trimestre e um índice de cobertura operacional de 75,9 considerando os últimos 12 meses. No slide 20, temos os principais números na nossa Seguradora. Uma variação dos prêmios, faturamento total de 5,1% na variação do terceiro trimestre contra o terceiro trimestre de 16 e um crescimento de 6,7 na variação dos nove meses considerando o pró-forma. O lucro líquido da Seguradora no trimestre apresentou um crescimento de 16,8% com ROAE de 20,9%. No slide 21, temos os nossos números de Basileia. Continuamos apresentando uma evolução dos nossos índices de capital crescendo organicamente, a nossa base de capital. Nosso índice *fully-loaded* Tier I ficou em 13,3% e 12,4 considerando o índice *common equity*, capital principal. E finalmente no slide 22, temos o nosso *Guidance*. Nós mantivemos os principais números, basicamente, carteira de crédito, olhando o pró-forma, uma redução entre 5 e 1, acreditamos que ficaremos mais no *bottom* desse *Guidance*. Margem financeira -5 a -1, também ficaremos próximos ao *bottom* desse *Guidance*. É um número um pouco mais desafiador. Prestação de serviços, estamos muito bem posicionados. Despesas operacionais, também. Ficaremos mais pelo *bottom* do *Guidance*. Prêmios de seguros, também temos performado bastante bem. E despesas de provisão, 18 a 21. Nesse caso, certamente, estamos mais para a parte de baixo do *Guidance* ou até eventualmente um pouco abaixo. Bom, com isso eu concluo a apresentação e abrimos agora para as perguntas.

**Operadora:**

Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite “\*1”, e para retirar a pergunta da lista, digite “\*2”. A nossa primeira pergunta vem de Tiago Batista do Itaú BBA. Pode prosseguir.

**Tiago Batista:**

Bom dia, Alexandre, bom dia, Firetti, bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira delas em relação ao resultado operacional da Seguradora. Quando eu olho, por exemplo, os seguros no DRA do Banco, a gente vê uma queda importante de resultado, algo como 15% contra tri, mas quando eu olho os índices da própria Seguradora, o próprio índice operacional, eu não vejo uma queda tão importante, pelo menos, não nessa magnitude. Por exemplo, a sinistralidade melhorou, o prêmio emitido caiu um pouquinho. Então, eu queria só conciliar esses -15 no número do DRA do Banco, no resultado do DRA do Banco com o resultado operacional da Seguradora. E a segunda pergunta, você acabou de comentar agora, Firetti, sobre o *Guidance* de margem, mas dá para imaginar que vocês vão entregar mesmo o *loaded* do *Guidance*, claramente nesse resultado a margem foi o grande destaque negativo. Eu queria entender se isso também surpreendeu vocês, a magnitude da queda do NII e se dá mesmo para entregar, nem que na próxima, o *loaded* do *Guidance*. Na minha visão, parece que tem que ter um crescimento muito forte no quarto tri para se entregar esse ponto.

**Carlos Firetti:**

Em relação ao resultado operacional de seguros, Tiago, primeiro, nós recomendamos você sempre olhar trimestre contra trimestre...

**Octavio de Lazari Júnior:**

Ano contra ano...

**Carlos Firetti:**

Ano contra ano.

**Octavio de Lazari Júnior:**

Tiago, é o Octavio da Bradesco Seguros. Obrigado pela sua pergunta. Você tem razão, é que a Seguradora, o ramo de seguros, o Grupo Segurador, eles têm características muito próprias. Então, é sempre bom a gente poder comparar ano contra ano, os nove meses. Um trimestre contra o outro, às vezes, tem alguns eventos que são naturais até dos próprios dias úteis ou de uma sinistralidade um pouco maior em um trimestre ou no outro, então, sempre a comparação ano a ano é que te dá um norte ou te dá uma visibilidade um pouco melhor do desempenho da Seguradora, por isso é que tem essa diferença no operacional como você comentou.

**Carlos Firetti:**

Em relação ao NII, Tiago, assim, eu diria que, como eu já falei no meu comentário, é mais desafiador. Nós acreditamos que o *bottom* é possível, mas realisticamente pode ser até um pouco abaixo do *bottom*.

**Tiago Batista:**

Perfeito. O último falava que surpreendeu para baixo a margem de vocês nesse trimestre, vocês estavam esperando algo melhor no final? Ou vinha mais ou menos em linha com o que vocês imaginavam? Estou falando da margem.

**Carlos Firetti:**

Não, a margem, assim, acho que o crédito, o volume, de certa forma, está indo um pouco abaixo, até como mostra o *Guidance* de volume. Então, assim, a margem está um pouco abaixo do esperado.

**Tiago Batista:**

Ok, obrigado.

**Operadora:**

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

**Eduardo Rosman:**

Bom dia a todos. Eu tenho pergunta sobre dois temas. O primeiro é sobre o segmento *Corporate*. Eu queria só saber se vocês conseguem dar um pouco mais de cor sobre o que foi esse aumento de inadimplência, se foi um cliente só, se foram alguns e se ele tem alguma relação com o *Impairment* que foi feito. E ainda sobre o *Impairment*, vocês fizeram acho que um *Impairment* de 900 milhões nesse trimestre, quando saiu o dos últimos 12 meses, foram 3 bi. Acho que isso equivale a mais ou menos uns 7% da carteira comercial PJ classificada como TVM. É bastante coisa. Eu queria entender se tem mais, se vocês esperam mais *Impairment* aí nos próximos trimestres ou se a gente pode esperar uma redução e o que esperar dessa carteira *Corporate* para frente. Faz sentido continuar crescendo muito essa carteira *Corporate* ou se for voltar a crescer tem que ser realmente com um *spread* bem mais alto do que no passado? Enfim, então, eu queria a visão de vocês sobre a carteira *Corporate*. E o segundo tema é o resultado não realizado. A gente viu que o resultado não realizado aumentou bem no trimestre. Se eu não me engano por conta das marcações positivas dos títulos disponíveis para venda. Então, eu queria só saber se vocês conseguem fazer algum comentário também de como é que isso pode se traduzir aí em margens até mais estáveis aí ou resilientes para frente. Obrigado.

**Carlos Firetti:**

Rosman, tem bastante coisa, se eu esquecer alguma coisa, você me lembra. Em relação ao NPL de *Corporate*, há sim a concentração em alguns poucos casos dessa variação. Acho que preferimos não chamar de caso específico, mas tem essa variação, mas, assim, acho que o que a gente pode dizer é que o *Corporate* tem uma tendência um pouco mais volátil mesmo porque poucos casos já levam a uma variação do índice. Acho que é importante ressaltar, você olhar o NPL *Formation* de *Corporate*, foi R\$800 milhões nesse trimestre para um NPL *Formation* de 5 no total. Então, óbvio que é importante, mas isso não muda a tendência da formação de NPL ou do NPL também do provisionamento. Então, acredito, mas dá, mas tem uma certa

concentração em alguns casos. Não tem a ver com o *Impairment* diretamente, esse NPL, não são os mesmos casos, mas a dinâmica tem a ver. A dinâmica do *Impairment* está relacionada à qualidade de crédito corporativo. Então, nesse sentido é o mesmo espaço. Os créditos que estão passando por *Impairment* são créditos corporativos. Nós acreditamos que o número no quarto trimestre não deve, deve ser menor do que foi no terceiro trimestre, mas deve haver sim ainda algum impacto de *Impairment*. Acho que o que nós podemos dizer, a nossa expectativa, por exemplo, até colocando 2018, nós não temos um *Guidance*, não vamos dar um *Guidance* agora, mas é justo dizer que olhando o *Impairment* mais provisão esse ano, olhando o *Impairment* mais provisão o ano que vem, nós esperamos uma redução significativa desse valor total para o ano que vem. Em relação à carteira *Corporate*, nós achamos sim que a carteira *Corporate* é um produto importante. As operações de crédito com empresas fazem parte da operação, assim como fazem um relacionamento com as empresas. O produto crédito é um dos produtos que você tem dentro do relacionamento total com as empresas e acreditamos que há tendências do mercado de capitais de capturar uma parte desse crédito, mas o produto de crédito corporativo vai continuar existindo, vai continuar sendo um produto importante. Como eu falei, isso deve ser olhado dentro do contexto total da operação com clientes corporativos, que envolve folha, serviços e outros relacionamentos. Em relação a resultado não realizado, eu acho que um dos impactos que a gente coloca lá, na realidade, é o resultado dos ganhos da carteira mantido até o vencimento, não exatamente o disponível para venda. Porque isso aí, os ganhos da carteira mantidos até o vencimento não são reconhecidos no balanço, por isso que a gente coloca naquela linha demonstrando os resultados não realizados. Mas em relação aos resultados da marcação a mercado do disponível para venda, você tem razão, esse ganho ao longo dos próximos trimestres deve ser reconhecido na margem, nos resultados via o *accrual* das receitas desses títulos que levaram a essa marcação positiva.

**Alexandre da Silva Glüher:**

Complementado, Eduardo, com relação à questão do *Impairment*, inadimplência, o Firetti já disse que ele tem basicamente a mesma dinâmica e eles também estão... eles revertem os seus impactos basicamente sobre o mesmo tipo de cliente, que são os grandes clientes corporativos, que estão associados ao segmento *Corporate*, que vale do mercado de capitais para suprir suas necessidades de crédito ou para investimento ou para eventualmente até situações de risco. Não necessariamente são os mesmos clientes, como disse o Firetti e a dinâmica é praticamente a mesma. O que eu acho só que é relevante a gente considerar é que os dois são regidos por regulações diferentes. O crédito está sujeito à aplicação da 2682, aonde nós fazemos provisões para as expectativas de perdas que a gente tem e o *Impairment* está sujeito a outro tipo de interpretação e que a gente realiza com perda aquilo que de fato já constatamos que não vai ter recuperação na maturidade do papel que está dentro da carteira. Então, se a gente comparasse as duas metodologias é intuitivo imaginar que o ciclo da expectativa de perda acontece um pouco antes do ciclo da realização efetiva ou da assunção efetiva de que vamos perder. Então, dá para a gente fazer um pouco de consideração com relação a esse aspecto e aí entender como é que funcionam as duas dinâmicas, mas em regra geral, no fim da linha, se é que existisse o fim da linha, os dois têm, vão chegar às mesmas conclusões. Talvez com algum *delay* de tempo entre um e outro pelas regulamentações que regem cada uma das duas políticas.



**Eduardo Rosman:**

Está ótimo, muito obrigado aos dois.

**Operadora:**

Gostaria de lembrar aos senhores que para fazer uma pergunta, basta digitar “\*1”. Por gentileza, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

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

**Carlos Firetti:**

Bom, gostaria de agradecer a todos a participação em nossa teleconferência de resultados e a área de relações com investidores do Bradesco fica à disposição para responder novas perguntas. Muito obrigado a todos.

**Operadora:**

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

<FIM DO ÁUDIO – 00:34:36>