

Operador:

Bom dia e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no quarto trimestre de 2017. Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente 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 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 de Relações com o Mercado. Por favor, pode prosseguir.

Carlos Firetti:

Bom dia a todos. Bem-vindos à nossa teleconferência para discutir os resultados do quarto trimestre de 2017. Participam hoje da nossa teleconferência o Sr. Luiz Carlos Trabuco Cappi, Presidente do Conselho de Administração, Diretor-Presidente do Bradesco; Alexandre da Silva Glüher, Diretor Executivo Vice-Presidente e Diretor de Relações com Investidores; Octavio de Lazari Júnior, Diretor Executivo Vice-Presidente e Diretor-Presidente do Grupo Bradesco Seguros; Sr. Luiz Carlos Angelotti, Diretor Executivo do Banco Bradesco. Passo a palavra agora ao Sr. Trabuco para iniciar a apresentação.

Luiz Carlos Trabuco Cappi

Primeiro agradeço a presença de todos nessa teleconferência de resultado, e o balanço da Organização no ano de 2017 esteve dentro do contexto do ambiente da macroeconomia brasileira, e 2017 foi um ano em que deixamos a recessão para trás. E o nosso balanço, ele é a soma que retrata essa melhoria que foi gradual dos indicadores de PIB, inflação, juros, emprego, investimentos e confiança na retomada do crescimento no varejo, na indústria e no agronegócio. A evolução desse cenário é consistente na nossa visão. Estamos em caminhos de uma normalidade plena como bem tem antecipado os analistas e as avaliações sempre recordes que os papéis brasileiros, a Bolsa de Valores têm acabado demonstrando. Nós atingimos um lucro líquido adequado às expectativas do mercado e dos analistas, em particular, e esse resultado tem qualidades objetivas que serão detalhadas à frente pelo Vice-Presidente, o Alexandre Glüher e o Diretor de Relações com o Mercado, Carlos Firetti.

Agora, gostaria de destacar que o balanço representa o acerto de certas atitudes de políticas adotadas pela Organização. Tudo que foi orçado em 2017, ele foi realizado. O objetivo de agir com realismo no crédito, conservadorismo nas despesas e nos

gastos e ajustes da estrutura administrativa, ajuste na rede, ajuste no quadro de funcionários. E tudo isso teve um propósito de garantir a solidez do balanço para preparar a Organização para esse novo ciclo de crescimento que o Brasil vai ter à frente. A carteira de créditos esboça reação favorável e depois de um processo doloroso vindo da recessão que foi o processo de desalavancagem na família e nas empresas, a gente vê sinais de voltar ao trilho com espaço para o consumo das famílias e para a taxa de investimento do setor empresarial. O quarto trimestre registra alguns indicadores que afetam, vamos dizer, essa assertiva. A nossa expectativa é de uma demanda do crédito gradual, mas uma demanda sólida que vai permitir o equilíbrio com relação aos efeitos que a margem dos juros tem após esses ciclos de afrouxamento monetário. A inadimplência saiu da zona de preocupação. A melhoria constante da carteira mostra que há um cenário de continuação dessa tendência em 2018 com efeitos claros nas despesas de provisão. Essa mudança de cenário macroeconômico é benigna para os investidores, para os acionistas e, em particular, para a indústria bancária brasileira.

O ano de 17 está marcado também, e será detalhado à frente, por esse processo de captura de sinergias das nossas aquisições. Captura de sinergias que será complementado no ano de 2018. A capacidade técnica da Organização talvez até podemos chamar de resiliência que a Organização tem demonstrado em enfrentar as crises que foram extremamente intensas na década de 2010 até chegando agora são os principais trunfos do balanço de 2017. Nós vemos que o Brasil tem superado a precariedade econômica dos últimos anos com o fortalecimento da volta do tripé econômico e somado à diversidade e à diversificação da economia brasileira e à modernidade dos métodos, modelos de gestão das empresas brasileiras vão fazer com que a gente tenha condições sincronizadas com esse cenário para a volta do crédito que é o que nós acreditamos, torcemos e desejamos. A nossa liquidez e a liquidez da indústria bancária brasileira é suficiente até porque os índices de solvabilidade são suficientes para dar um novo suporte de ânimo a esse novo ciclo de crédito. Para nós esse é o grande desafio de 2018. Passo agora a palavra para o nosso Alexandre que vai detalhar informações do nosso balanço.

Alexandre da Silva Glüher:

Obrigado Sr. Trabuco e obrigado a todos por participarem da nossa teleconferência sobre os resultados do quarto trimestre de 2017 e os convido a acompanhar a apresentação que eu vou procurar falar um pouco sobre o que está posto no slide de nº 2. O Bradesco reportou um lucro líquido de R\$ 19 bilhões para o ano de 2017, o que representa um crescimento de 11,1% sobre o ano de 2016 e um retorno anualizado sobre o patrimônio de 18,1%. Nós vemos esse resultado como muito sólido refletindo as melhorias que implementamos em nossas operações ao longo de 2017, assim como uma melhora na economia como um todo. Como já foi dito pelo Sr. Trabuco, promovemos no ano um grande ajuste na nossa base de custo capturando a maior parte das sinergias da operação adquirida. Isso teve um reflexo importante em 2017 e deverá se refletir também ainda ao longo do ano de 2018. O pico da inadimplência para as pessoas físicas e pequenas e médias empresas ocorreu, como nós já havíamos afirmado ao final do ano de 2016 e ao longo de 2017 nós observamos uma melhora constante do crédito não performado, o que teve como consequência ou trouxe como consequência a redução das despesas de PDD em 24,3% quando olhamos ano contra ano. A tendência de melhora na qualidade de crédito e despesas de PDD deve continuar em 2018 permanecendo um ponto importante para a nossa performance. Apesar da melhora na economia ao longo do ano, a carteira de crédito

expandida reduziu-se em 4,3%, principalmente em função da queda no segmento de grandes empresas mostrando que tivemos um leve crescimento no segmento de pessoas físicas. Essa redução em volume e um melhor grau de importância à queda da SELIC colocaram pressão na nossa margem financeira de juros que caiu 6,4% naquela visão pró-forma ano contra ano. O crescimento de crédito mostrou a retomada nesse último trimestre principalmente na pessoa física, nas pequenas e médias empresas e deve continuar melhorando em 2018. Isso deve permitir estabilização da margem de juros no segundo semestre, o que provavelmente não se observará quando olharmos o ano completo. Os negócios de seguros continuaram muito importantes para o nosso crescimento, apesar da queda nos juros entendemos que esse negócio deve continuar empregando bons resultados, com boa expansão em prêmios e melhora nos indicadores de sinistros principalmente no segmento de saúde. Em 2017 nós continuamos evoluindo na nossa estratégia digital com a implantação de novas agências digitais dedicadas aos clientes com perfil 100% digital. Adicionalmente em outubro último, lançamos o Next, um banco totalmente digital que tem uma abordagem diferenciada para um público que já nasceu nesse mundo. Também evoluímos em 2017 no foco em gestão de patrimônio, reforçamos as nossas equipes de consultoria de investimento com especialistas treinados. Como resultados desses esforços, conseguimos expandir o portfólio de clientes em *Asset Management* de 750 mil clientes para mais de 1 milhão de clientes. Agora eu passo a palavra para o Firetti, ele vai detalhar na sequência os demais slides e depois eu retorno para a gente falar um pouco sobre *guidance* e expectativas para 2018.

Carlos Firetti:

Obrigado, Alexandre. Bom, vamos para o slide 3 onde fazemos a reconciliação do lucro recorrente contábil. Entre os principais ajustes, a amortização do ágio de R\$600 milhões, totalizou 2,3 bilhões, muito próximo do que havíamos indicado. Como referência em 2018 essa amortização deve ser da ordem de R\$2 bilhões e tivemos um ajuste de *Impairment* de ativos financeiros, principalmente agências desativadas e imobilizados de uso, ativos não financeiros. No slide 4 temos a nossa demonstração de resultados, eu vou em mais detalhes nos próximos slides, mas nosso lucro líquido no trimestre, no ano cresceu 10,9% na comparação anual e destacando também os *Impairments* de ativos financeiros que apresentaram uma redução no trimestre para R\$751 milhões. Nosso retorno sobre patrimônio ficou em 18,1% enquanto o retorno sobre ativos 1,5%. No slide 5 a evolução do nosso lucro líquido na comparação anual 11,1%, 10,9 na comparação trimestral, como eu já falei. No slide 6 alguns detalhes da nossa margem financeira. Destaque nesse trimestre, o crescimento da margem financeira removendo os *Impairments* desse número de 1,6% para o total, a margem de juros também cresceu 1,5 com expansão da margem de crédito e TVM/Outros. Isso se deveu principalmente ao *mix* e também ao volume na comparação trimestral. No ano ainda sofremos com o impacto da queda do volume e também efeito de juros. Em seguros, no trimestre há um efeito do IGPM maior e também menor número de dias úteis que afeta o resultado financeiro na operação de seguros. Em TVM/Outros um pouco ainda do efeito do ALM, mas também ao passo que no quarto trimestre há contabilização de dividendos que recebemos de alguns investimentos. No slide 7 detalhamos a nossa carteira de crédito. O destaque é que voltamos a crescer no trimestre depois de quase dois anos, um crescimento da carteira expandida de 1,2%. A carteira de pessoa jurídica cresceu 0,9, pessoas físicas 1,5, grandes empresas cresceu 0,6 com impacto de algumas operações de fiança e dólar que ajudou o crescimento. Pequena e média empresa 1,5% de crescimento e dentro disso o destaque para pequena empresa. As empresas do varejo que estão mostrando um

crescimento ainda mais significativo do que as médias que também cresceram. Em pessoas físicas um crescimento mais generalizado. Na comparação anual a carteira caiu 4,3% em 2017. Inadimplência no slide 8, continuamos com uma tendência positiva dos índices de 90 dias, melhora em pequena e média empresa, melhora em pessoa física, melhoras no índice total de inadimplência. Para pessoas, para grandes empresas uma pequena piora. Acreditamos que a tendência geral da inadimplência ao longo de 2018 é de uma melhora contínua. Acreditamos que devemos fechar o ano em níveis menores do que vemos no fechamento de 2017. No índice de 15, 90 dias, no geral também números favoráveis em pessoas físicas, grandes empresas e no total. O crescimento em pequenas e médias empresas se deve particularmente a poucos casos no segmento de *high middle*, empresas maiores, no segmento de *middle market* de forma mais concentrada. As pequenas empresas dentro dessa carteira de pequenas e médias empresas continuam performando muito bem e continuam tendo a sua inadimplência melhorando.

No slide 9 temos o nosso provisionamento frente ao *NPL Formation*, provisionamos mais do que o *Formation* no trimestre. A despesa de provisão cresceu no trimestre. Esse crescimento pode ser atribuído à revisão de *ratings* para um grupo de clientes no segmento de *middle* e *Corporate*, também de forma concentrada, mas também alguns efeitos mais específicos como uma redução sazonal da recuperação de crédito, no quarto trimestre é normalmente menor por conta das festas de final de ano e também por conta de provisões para fiança devido à revisão de *ratings*, especificamente, um caso que contribuiu no trimestre com aproximadamente 200 milhões de provisão. No slide 10 temos o nosso *NPL Creation*, um pequeno crescimento no trimestre com destaque para melhora no *Corporate* e pessoas físicas e um crescimento em pequenas e médias empresas. Basicamente esse crescimento vem do segmento de médias empresas. Como eu falei, o segmento de pequenas empresas ainda tem se comportado bastante bem e acreditamos que deve continuar performando bem ao longo do ano. Em termos de índice de cobertura, ampliamos a nossa cobertura de 208 para 211%, considerando a cobertura de 90 dias, provisionando 9,9% da nossa carteira. No slide 12 temos a carteira renegociada. Houve uma nova queda mais pronunciada do saldo de carteira renegociada, tanto considerando a carteira total renegociada que inclui os créditos que vieram do *write-off* via recuperação, tanto como a carteira dos créditos renegociados enquanto ainda no nosso balanço. Os dois índices mostraram melhoras com níveis significativos de provisão. Teve também uma melhora da inadimplência 90 dias dessa carteira específica. No slide 13 temos as nossas receitas de prestação de serviços. Um crescimento pró-forma em 2017 de 4,2%, considerando o quarto trimestre especificamente 6,9, acima da média do ano. Isso mostra uma tendência de melhora no crescimento das receitas de prestação de serviços com base na melhora da economia e também captura de sinergias da nossa aquisição. O destaque na comparação anual para a administração de fundos, receitas com operações de créditos, serviços de custódia, corretagem e também uma melhora na linha de conta corrente. No slide 14 nossas despesas operacionais na comparação anual pró-forma, as despesas operacionais totais apresentaram queda de 2,4% com instabilidade para pessoal, lembrando que os efeitos do PDVE não afetam totalmente esse número. Além disso, em setembro tivemos o reajuste anual dos salários dos bancários de 2,75% que também afeta esse número. Em administrativas uma queda de 5,7%. Olhando especificamente para o quarto trimestre, as despesas com o pessoal estrutural caíram 5,4% apesar do reajuste que eu mencionei, reflexo já de certa maneira da redução do quadro. Lembrando que há provavelmente mais benefícios a serem capturados nos próximos trimestres já que nem todas as pessoas do PDVE saíram até o final de 2017. Há algumas saídas ainda esperadas no primeiro

trimestre. E despesas administrativas, uma queda no quarto trimestre de 1,3%. No ano a ano um crescimento no trimestre especificamente, principalmente por conta do maior volume de atividades, mas também algumas despesas como *marketing* que possuem uma certa concentração sazonal. No slide 15 nosso índice de eficiência, na comparação do trimestre isoladamente, tivemos uma pequena melhora, nos 12 meses acumulados pioramos 10bps, acreditamos que ao longo de 2018 com efeito pleno das sinergias que já capturamos e melhora nas receitas teremos uma melhora nesse índice de eficiência. Agora eu passo a palavra para o Octavio para falar das operações de seguros.

Octavio de Lazari Júnior:

Obrigado, Firetti. Bom dia a todos. É um prazer estar com todos vocês para falarmos um pouco do Grupo Segurador e seus resultados agora no ano de 2017 que talvez tenha sido o ano mais desafiador em um passado recente para a indústria dos seguros, para a economia brasileira como um todo, mas para a indústria de seguros também. A gente pode destacar que apesar dessa conjuntura, a expansão da receita do Grupo Bradesco Seguros superou o crescimento médio do mercado, 7 contra 5%, foi, portanto, consistente com o *guidance* estabelecido para o ano de 6 a 10% e compatível, como eu falei, com o atual momento econômico que vivemos. Este resultado do Grupo Segurador acabou ampliando o nosso *market share* para cerca de 26%, o maior registrado nos últimos anos, onde temos mais de 53 milhões de segurados e participantes, um aumento de 4% em relação a 2016. Os nossos indicadores apresentaram uma evolução expressiva. Pelo terceiro trimestre consecutivo o índice de eficiência administrativa ficou em 3,9, o melhor do mercado entre as seguradoras de grande porte e um dos melhores dos últimos anos, reflexo diretamente da racionalização de gastos e de um controle muito rígido dos custos diretos. A sinistralidade, o índice de sinistralidade que é um parâmetro fundamental na nossa operação manteve o patamar inferior a 75% e o índice combinado, talvez o que melhor reflita o desempenho de uma companhia seguradora, melhorou 1,5 em relação a 2016 passando de 88 para 86,5. Essa *performance* acabou impactando o nosso resultado que totalizou 5,5 bilhões em 2017, permanecendo em linha com o resultado apresentado no ano anterior e com um retorno sobre o patrimônio líquido ajustado de 19%. Outro fato bastante relevante para a nossa indústria em 2017 foi uma redução acelerada dos juros básicos da economia de mais de 14 para os 7% atuais e isso aconteceu em um intervalo de 12 meses aproximadamente. No caso da Bradesco Seguros, esse impacto se traduz lógico em uma queda da receita financeira tendo em vista o volume de ativos administrados que a seguradora tem, superior a 230 bilhões, mas que foi compensada, essa perda de resultado financeiro, pelo crescimento muito importante do resultado operacional refletindo, como eu disse, a busca por qualidade e eficiência. Então, essa redução de taxa de juros, os juros mais baixos, a inflação sob controle, as pessoas têm maior poder de compra, se endividam menos ou de forma mais adequada, acabam tendo mais recursos para consumir, para investir, gerando, portanto, um ciclo virtuoso que no final do dia todos acabam ganhando, a empresa, a Bradesco Seguros, os clientes e o país como um todo. Então, para o ano de 2018, as nossas alternativas ou os nossos desafios são que nós temos que produzir mais, nós temos que ganhar em escala. Temos que atingir, buscar um índice de penetração de produtos, somente falando dos clientes da Organização Bradesco, de 2 produtos por cliente, hoje é 1,6. A previdência privada, toda a intensificação que temos de sinergia com a BRAM, que é a *Asset Management*, para que a gente possa ter uma melhor gestão dos recursos, atendendo os clientes com produtos de acordo com o seu perfil e da mesma forma toda a parte de venda de produtos por canais digitais que foi muito

bem no ano passado e tende a se ampliar consideravelmente agora no ano de 2018. Para que vocês tenham uma ideia, no ano passado foram mais de 400 mil itens negociados diretamente pelos canais digitais ou no *mobile* ou na internet. Portanto, o nosso desafio é conquistar não apenas os clientes que estão nessa fronteira digital, mas os que estão fazendo a travessia e, sobretudo, os que já nasceram nesse lado dos Millennials e que, portanto, são o futuro aí do mercado dos nossos consumidores. E para isso a gente investiu bastante em 2017, 400 milhões de IPI voltados à construção de novos negócios, ampliação dos canais digitais, lançamento do Shopping Seguros. Queremos destacar na área de grandes riscos a nossa parceria com a Swiss Re que criou a terceira maior seguradora de ramos corporativos no Brasil com 40%, além de reforçar toda a estratégia do Banco Bradesco para atender os nossos clientes, por exemplo, em seguro rural que nós não atendíamos. E, portanto, com esse retrospecto e essas perspectivas e a confiança de que o Grupo Segurador ingressa em 2018, que será, de fato, também mais um ano desafiador, mas que certamente haverá muitas oportunidades para o crescimento do nosso mercado de seguros. Agradeço a todos e devolvo a palavra para o Firetti.

Carlos Firetti:

Obrigado, Octavio. Bom, no slide 17 mostramos o nosso índice de capital. Tivemos nesse trimestre uma redução de 30 bi, basicamente por conta da concentração de distribuição de juros sobre capital próprio do trimestre, também efeitos negativos de marcações a mercado e 0,2 por conta do nosso crescimento de ativos. Devemos continuar crescendo organicamente o nosso capital de maneira importante ao longo de 2018, mesmo com o aumento dos ativos que esperamos. Temos um índice *fully-loaded* de 12%. Passo agora para o Alexandre falar do nosso *guidance*.

Alexandre da Silva Glüher:

Bom, no slide 18 nós apresentamos um breve balanço da nossa *performance* em 2017 frente ao *guidance* que tínhamos feito para o ano de 17 e também falamos um pouco sobre o *guidance* para 2018. Nós ficamos dentro do *guidance* revisado na maior parte dos itens durante o ano de 2017. Destaca-se positivamente o desempenho de despesas operacionais onde ficamos abaixo do meio do *guidance* e em despesas com PDVE onde ficamos quase um ponto mais baixo desse *guidance*. No lado negativo nós ficamos um pouco pior que o *guidance* em margem de juros devido principalmente à queda nos volumes, como vocês já puderam observar. Em relação ao *guidance* para 2018, podemos defini-lo como conservador em linha com um ano que ainda apresenta algumas incertezas. Na carteira de crédito nós veremos uma recuperação de crescimento, particularmente, nas linhas de varejo pessoa física e pequenas empresas. As linhas de médias empresas e grandes empresas puxam o crescimento ainda para baixo, particularmente, o segmento de grandes empresas sofre com a competição do mercado de capitais e ainda a baixa do investimento, por isso, o *guidance* que nós colocamos para 2018 é de 3 a 7%. A nossa margem financeira ainda deve permanecer pressionada para o ano de 2018, apesar de poder apresentar melhora no segundo semestre. A carteira de crédito médio em 2018 ficará quase estável frente à carteira de 2017, apesar do crescimento do saldo conta em 2018. Além disso, devemos ainda sentir algum impacto negativo da menor SELIC e de menores *spreads* em algumas linhas e, portanto, o nosso *guidance* é de -4 a zero. Em receitas de serviços nós continuaremos a nos beneficiar de sinergias da nossa aquisição e da retomada da economia e aí fixamos um *guidance* entre 4 e 8%. O campo das despesas operacionais, ainda nos beneficiamos dos ajustes que tivemos

ao longo de 2017, além de eventuais ajustes que faremos ao longo de 2018 e, por isso, um *guidance* de -2 a 2%. Em prêmios de seguro, nós vamos ver algum benefício com a retomada da economia e dos esforços de otimização que o Octavio acabou de mencionar e, por isso, um *guidance* de 4 a 8%. Finalmente nós incluímos para 2018 junto com o *guidance* de PDD o de *Impairment* de títulos financeiros. O nosso *guidance* implica uma redução significativa frente ao comparativo de 2017 em linha com a nossa expectativa para a evolução da inadimplência. Podemos dizer que ambos os componentes do *guidance*, PDD e *Impairment*, devem apresentar redução também de maneira isolada e aí o *guidance* ficou entre R\$16 bilhões a R\$19 bilhões. Considerando todos esses pontos estamos certos que 2018 deve ser um ano melhor que 2017. A retomada do crescimento de crédito também nos permitirá crescer o negócio com maiores volumes de serviços prestados e também com o crescimento da base de clientes. A qualidade do crédito seguirá melhorando e os nossos custos seguirão comportados, dessa forma, entendemos que seguiremos entregando resultados bastante saudáveis. Agora, tanto o Firetti como eu estamos à disposição para responder as perguntas que eventualmente existam.

Operador:

Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem “*1”, e para retirar a pergunta da lista, digitem “*2”. A nossa primeira pergunta vem de Jörg Friedman do Citibank. Pode prosseguir.

Jörg Friedman:

Muito obrigado pela oportunidade. Sobre o *guidance* que vocês acabaram de apresentar, Alexandre, eu fiz um cálculo rápido e ele permite uma dispersão grande de resultado. Na minha conta utilizando os extremos e uma alíquota de 30%, ele pode estar entre 1 a 20% de crescimento nesse ano de 2018. Então, eu sei que você já falou um pouco do que motiva a formação do *guidance*, mas seria muito útil para a gente se vocês conseguissem dar um nível de convicção aí sobre as principais linhas. Por exemplo, você já mencionou que PDD de maneira isolada pode também cair desses 18,3 bi, então, se vocês pudessem falar onde vocês estão neste momento com as informações que vocês têm, onde vocês estão mirando em cada linha do *guidance*, isso seria bastante útil. Depois eu venho com a minha segunda pergunta. Obrigado.

Carlos Firetti:

Bom, Jörg, eu acho que essa forma de dar o *guidance* é bastante comum, vocês estão acostumados. Isso é um *range* possível de valores. A gente mira o meio do *guidance* e acho que o meio do *guidance*, ele implica nos cálculos e alguns dos próprios analistas estão falando, em uma evolução positiva do lucro para 2018. Assim como o Alexandre colocou, é um ano de incertezas, mas vemos algumas tendências firmes. A economia está recuperando, uma situação cíclica, a gente vê uma demanda de crédito com algumas firmezas, a gente vê um crescimento principalmente nas linhas de varejo, pequenas empresas, pessoas físicas que têm boas margens e a qualidade de crédito tem uma tendência nesse momento firme de melhora. Então, a gente tem um grau, eu diria assim, bom de convicção, e nesse *guidance* miramos, pelo menos, o centro.

Alexandre da Silva Glüher:

Só para complementar, Jörg, eu acho que existem algumas linhas que a gente tem bastante convicção, claro que, como disse o Firetti, a gente constrói o *guidance* buscando sempre, pelo menos nesse momento o meio do *guidance* e dali para frente a gente vai flutuando ao longo do ano tentando corrigir e sempre buscando o melhor desempenho possível em cada linha. Nós já falamos muito rapidamente sobre as linhas de despesas, mas eu acho que vale a pena sempre a gente reenfatar. Nós ao longo do ano passado fizemos ajustes bastante importantes, tanto no quadro de funcionários como na rede de agências sem comprometer a nossa capacidade de atender ou de servir os clientes e boa parte desses ajustes já contratados, portanto, no ano passado, não foram percebidos ou não podem ainda ser percebidos nos resultados do terceiro trimestre, ou são percebidos parcialmente ou quiçá são percebidos ainda. Boa parte do PDVE foi executada ao longo do terceiro e do quarto trimestre, portanto, ele não tem o benefício integral e ainda tem um pedaço de PDVE, em especial de profissionais de mais difícil substituição que vai se complementar ou vai se concretizar ao longo desse trimestre. Então, nós temos já contratado uma redução de despesa importante que está considerada na construção desse *guidance*. Esse é um dos indicadores que a gente vê espaço para quem sabe até eventualmente ser melhor, mas por enquanto é muito cedo para a gente falar qualquer coisa. Com relação à PDD e *Impairment*, já foi dito pelo Firetti e eu mesmo já disse, a gente espera ter redução tanto na PDD como no *Impairment* de maneira isolada. Por enquanto a gente está trabalhando com uma hipótese de uma redução um pouco mais profunda na geração de *Impairment* do que na geração de PDD, mas ainda assim a gente enxerga a redução importante nas duas linhas que somadas representam esse *guidance* que está posto aí. Então, como eu disse e repito, o *guidance* é de certa forma conservador e a gente vai trabalhar com essa visão, sempre buscando melhor desempenho dentro desse *range* que foi colocado aí.

Jörg Friedman:

Perfeito. A minha segunda pergunta é um ponto que vocês não mencionaram relacionado ainda ao *guidance*, mas a parte de margem financeira de juros, quer dizer, eu entendo que vocês estão falando de uma instabilidade aí da carteira média e ainda tem uma pressão por conta de *spread* associado à queda de taxa de juros, mas -4 a 0 me parece ainda um pouco conservador. Eu queria só fazer uma provocação e ver se parece uma provocação justa, porque olhando para o crédito tributário de vocês, vocês dão um salto muito grande desde 2013, 2014, apesar dessa ativação que vocês fizeram aí de GPA nesse trimestre, o crédito tributário representava 22% em 2013, 14, hoje está em 27%. Quer dizer, ainda tem, dependendo da sua melhora de PDD etc. ativar bastante coisa aí. Além disso o NPL 60 dias está em 5,6, mas ainda é cerca de 150 *bases points* abaixo dos menores níveis, que são os menores de 2013, 14. Quer dizer, tem um volume represado grande na carteira CRO, então eu queria entender de vocês, se vocês acham que tem espaço para *upside* aqui desse ponto médio da margem financeira de juros a depender da estabilização ou melhoria desses indicadores também de NPL, quer dizer, não é só para provisão que eles são importantes, mas pode ter uma série de outras consequências também para a geração de receitas, né?

Carlos Firetti:

A gente acha que, assim, o principal componente desse *guidance* para ele estar nessa faixa, o meio e ser -2, é o volume médio, assim, a carteira está crescendo a ponta, está crescendo com um *mix* favorável, mas a carteira caiu o ano passado 5 e a gente tem como *guidance* um crescimento de 5. A gente pode ter um desempenho melhor no volume de crédito? Até pode, olhando o *range* do crédito. Nesse momento a gente vê como mais provável o sim. A questão de crédito tributário não tem grandes impactos não. Conforme obviamente a gente vai usando os créditos tributários que foram constituídos por conta da PDD, você sabe que tem um período para consumi-los, chega a demorar dois anos, três anos para poder usar os créditos, obviamente se você tem um ciclo que reduz a PDD, isso recompõe o seu caixa e de certa forma dá um auxílio, mas esse trimestre particularmente não teve grandes variações não. Então, assim, eu acho que nesse momento mesmo vendo que a economia está melhorando, a carteira está crescendo, nós consideramos mais, talvez mais prudente considerar esse *range* mesmo e até focar no centro do *guidance*.

Jörg Friedman:

Perfeito, obrigado.

Operador:

A nossa próxima pergunta vem de Thiago Batista do Itaú BBA. Pode prosseguir.

Thiago Batista:

Pessoal, bom dia a todos. Eu tenho um *follow-up* aqui sobre o *guidance* que eu vou visualizar a partir de algumas perguntas, mas o meu foco é em Fees e seguros. Se tem dentro dessas duas linhas algum subsegmento, algum segmento que está impactando negativamente o crescimento para 2018? Por que eu pergunto isso? Quando eu olho o crescimento de seguros, por exemplo, de 4 a 8, é mais ou menos, relativamente o mesmo do *guidance* anterior e o PIB deve ser muito melhor esse ano. A gente está falando em PIB nominal que passou de 7, alguma coisa nessa ordem de grandeza e Fees vai crescer ponto médio até abaixo ou em linha com o PIB nominal. Então, se tem algum subitem dessas duas linhas que está segurando um pouco o crescimento dessas linhas dada a melhora econômica e o *guidance* não é tão melhor do que foi o ano passado. A segunda pergunta...

Carlos Firetti:

Pode falar.

Thiago Batista:

A segunda pergunta, você até falou um pouquinho já na apresentação, Firetti, em relação a essa dinâmica de PDD/NPL. A gente viu a provisão subir, acho que foi a grande surpresa, nessa fase negativa do resultado, acho que foi esse aumento de 20% da PDD tri contra tri junto com a queda de NPL, *ratio*, vai, uma instabilidade, origem da subida, NPL da *Formation*, aparentemente a gente está no fim do ciclo de piora de NPL, até já melhorando e vocês não falam desse aumento de cobertura. Eu sei que cobertura não é um *input* para os bancos, é mais um *output*, mas como dá

para imaginar a dinâmica de cobertura ao longo dos próximos anos? Aí também explica um pouquinho desse efeito desse terceiro tri. Obrigado.

Carlos Firetti:

Para começar, Thiago, eu vou passar para o Octavio para falar de seguros e aí a gente fala de FII's e da dinâmica da PDD.

Octavio de Lazari Júnior:

Thiago, bom dia, obrigado pela pergunta. Com relação aos seguros, em 2016 nosso *guidance*, em 2017, como nós viemos, era de 6 a 10 e nós fechamos em 7. Esse ano o nosso *guidance* vai de 4 a 8, que é a nossa expectativa por uma série de fatores. Primeiro, que você sabe tão bem quanto nós aqui, que a redução da taxa de juros, que ela tem um impacto severo, principalmente no balanço de uma seguradora, como eu disse, que tem 260 bilhões de ativos administrados. Então, e para que se tenha uma ideia disso, esse impacto não foi tão forte em 2017, mas em 2017 nós fizemos 76 bilhões de prêmios de seguros contra 70 do ano de 2016, para a gente mais ou menos manter o mesmo resultado. Então é um crescimento consistente que a gente precisa ter, estabelecendo um ganho de 4 a 8 para que a gente possa ter um resultado em 2018 um pouco melhor do que a gente teve em 2017. Agora, para que isto aconteça, de fato, não adianta crescer só prêmios. Nós vamos ter que nos esmerar no controle, como eu comentei na minha fala, quer dizer, numa menor sinistralidade e frequência em saúde, controle de sinistros no ramo de autos. Aumentar a venda de produtos de maior margem como residencial e como vida. Aumentar e expandir a nossa carteira de previdência privada, além de todos os outros produtos que a gente tem que fazer. Então, o desafio é grande, mas você tem razão, o que bate mais forte é sinistralidade e frequência, sobretudo, no segmento de saúde.

Carlos Firetti:

Bom, Thiago, em relação a FII's, assim, nós esperamos um *guidance* adequado para o momento. A economia está melhorando. Nós, se vocês olham nossa base de clientes, foi até uma pergunta que apareceu nos trimestres anteriores, ela se estabilizou, gradualmente vai começar a crescer com a melhor no emprego, aumento de contratações, mas é um processo gradual. Eu não diria que em 2018 nós estaremos a pleno vapor. Estamos capturando sinergias da nossa aquisição, mas o trabalho em si, principalmente na base de clientes pessoa física acaba sendo, pessoa física conta corrente, é um trabalho um a um, tem que abordar e tem que mostrar o valor agregado do serviço para poder cobrar mais. Então, eu acho, a gente acredita que nesse momento, esse *guidance* nesse momento está adequado. Em termos de PDD, esse trimestre nós tivemos uma PDD maior, algo em torno de R\$800 milhões. Parte dessa PDD maior, ela se deve à revisão de *ratings* em um grupo de clientes, principalmente grandes empresas e também *high middle* principalmente, empresas médias de porte maior. Além disso, nós tivemos nesse trimestre o efeito de uma recuperação de crédito menor por razões sazonais, como eu falei, e também mais ou menos uns R\$200 milhões de reais referentes à fiança, particularmente concentrado em um ou dois clientes específicos... e não esperamos que seja um processo que continue. A gente vê a dinâmica de PDD ainda favorável. Nós acreditamos que a qualidade de crédito e de inadimplência continua melhorando. Nós acreditamos que de maneira mais estrutural o NPL *Formation* vai continuar melhorando. Então, a dinâmica das PDDs,

mesmo que o quarto trimestre tenha ficado um pouco fora da curva, ela continua favorável.

Alexandre da Silva Glüher:

Só para complementar, Thiago, se a gente olhar a PDD nesse gráfico que está posto na página 9 e a gente alongar a linha, vamos dizer assim, alongar a comparação e tentar não olhar somente a variação entre terceiro e quarto tri, a gente observa que absolutamente a gente segue na mesma tendência de redução de PDD que saiu de um valor de 5,7 lá no terceiro tri do ano passado para 4,6 agora no quarto tri com uma redução constante e frequente. Quando a gente faz esse tipo de avaliação e agora fora da apresentação comparando períodos iguais no ano, quando a gente compara, por exemplo, o quarto tri com o quarto tri do ano passado, a queda foi de 16%. E o quarto tri, em tese, a gente captura tanto lá no ano passado como nesse ano a sazonalidade ou eventual sazonalidade existente. E quando a gente olha, por exemplo, o terceiro tri do ano passado contra o terceiro tri desse ano, a queda tinha sido de 33%, então por isso que eu convido a gente a normalizar essa observação olhando sempre em um horizonte mais largo, que vocês vão conseguir capturar a mesma leitura que a gente está tendo aqui em ter a inadimplência séria e caindo, a geração de PDD séria e caindo de uma maneira consistente, o que nos permite dizer que ela vai continuar caindo em 2018 e, por isso, esse *guidance* que foi posto.

Thiago Batista:

Perfeito, Alexandre e Firetti. Último *follow-up*, a cobertura também tem tendência de queda?

Carlos Firetti:

Olha, você falou, estou me atendo a sua pergunta, para a gente aqui cobertura é muito mais um *output*, não uma premissa para definir cobertura, é provisionamento. Então, conforme o crescimento voltar, vir a diluição da nossa provisão adicional, eventualmente a gente pode ter uma redução da cobertura como ocorreu em outros momentos quando nós crescemos, mas nós não estamos preocupados com a cobertura em si. Nós provisionamos, como você pode olhar, o NPL *Formation*, continuaremos fazendo isso. Eu acho que a necessidade de provisionamento é o *driver* principal para a provisão. A cobertura não é um item a ser observado em decisões de provisionamento.

Thiago Batista:

Ok, perfeito, obrigado.

Operador:

A nossa próxima pergunta vem de Domingos Falavina do J.P. Morgan. Pode prosseguir.

Domingos Falavina:

Obrigada, bom dia a todos. Na verdade, é bastante em linha com a pergunta que o Thiago Batista fez, eu só vou expandir um pouco, porque eu também estou com um

pouco de dificuldade com o discurso mais construtivo do começo do *call* e a gente notar um saldo de provisão *flat* tri a tri e de fato a cobertura é uma consequência, mas no fim ela é uma consequência que impacta bastante a nossa modelagem. Então, eu acho que a minha pergunta é não especificamente em *guidance* de provisão, mas pensando o porquê. Eu notei que o Firetti comentou que houve uma reclassificação de alguns empréstimos, então ficaria uma demanda maior de provisão. Então, a minha pergunta é por que está agravando agora os seus *ratings* se o discurso do *management* é construtivo? Acho que eu estou com dificuldade de reconciliar isso. A cobertura subindo, eu, acho que o Thiago Batista e outros, com o discurso otimista para 2018. Se puder explicar um pouco.

Carlos Firetti:

Olha, a gente pode quebrar talvez a dinâmica da nossa carteira em duas partes: os créditos menores mais pulverizados em pequena empresa, em pessoas físicas que têm a inadimplência maior em termos de taxa, de nível, normalmente, e tem um comportamento sistêmico. Essa parte, se você pegar a carteira BACEN, deve ser metade ou mais na carteira do Banco Central que é no fundo onde você calcula os índices de inadimplência. Essa parte está com uma tendência muito boa de melhora. Vocês não vêm especialmente a parte de pequenas empresas dentro dessa carteira, mas ela está melhorando também e continua, e vai continuar porque é uma tendência. Eu acho que as medidas que nós tomamos em termos de originação, ajustes do modelo e tudo o que nós fizemos durante a crise surtiram efeito e vão continuar surtindo. É por isso que nós crescemos em pessoas físicas. É por isso que se vocês olharem a carteira de pequenas empresas que a parte de varejo cresceu tri a tri quase 2,5%, dá para fazer esse cálculo por diferença, então a parte de varejo está indo bem. Na parte de *middle* você tem a parte de créditos menores também mais pulverizados continua indo bem e você tem alguns créditos que de certa forma se assemelham ao *Corporate* que eventualmente, dado estamos no final do ciclo, você ainda pode ter algum problema residual. Então assim, não olhando para esses problemas que temos na carteira, nós não acreditamos que eles são suficientes para mudar qualquer tendência. Continuaremos provisionando se acharmos que é necessário, mas olhando o total deles, a gente não consegue achar que tem mudança de tendência, que isso interrompe tendência.

Alexandre da Silva Glüher:

Só para complementar, Domingos, se a gente olhar naquele slide...

Domingos Falavina:

Me parece, deixa eu só fechar aqui, Firetti, me parece que está bem confortável, exceto esse *large and SMEs*, esse que está dando um pouco mais de reticência nesse *guidance*.

Carlos Firetti:

Exatamente.

Alexandre da Silva Glüher:

Só para complementar o que o Firetti colocou, se a gente olhar o que está posto no slide na página 8 e a gente tentar olhar linha por linha da forma que está posto, a gente vê que a inadimplência maior que 90 dias, ela tem um comportamento para pessoa física bastante bom, de redução consistente a cada trimestre declarado aí, sendo que o pico foi alcançado lá no final de 2016, como a gente disse. Nas micro, pequenas e médias empresas aonde tem todos os restantes, em todo o segmento de varejo e quase a totalidade do segmento que nós chamamos aqui de Bradesco Empresas, ela também tem uma tendência de queda bastante acentuada, saindo lá de 8,6 no último tri de 16 para 6,6 agora em dezembro no último tri de 17. E a gente vê no segmento *Corporate*, nas grandes empresas, que a gente tem... a tendência é se a gente olhar no longo prazo é uma tendência de queda, mas ainda guarda um bocado de instabilidade. A gente vê que tem vários momentos ou tem vários trimestres que essa inadimplência sobe e logo na sequência ela cai bastante. Isso, claro, como disse o Firetti, é impactado por casos pontuais. Quando a gente olha a inadimplência mais curta que é aquela que, de certa forma, mostra a tendência do próximo trimestre ou mostra as tendências dos próximos trimestres, a gente vê na pessoa física a mesma característica de uma redução consistente da inadimplência mais curta. A gente vê no cliente *Corporate* que é o que, de certa forma, apresenta ainda alguma instabilidade, a gente vê uma tendência também de queda com alguma instabilidade, a tendência de queda é mais visível, porém não dá para a gente desconsiderar que também carrega alguma instabilidade. E no segmento de micro, pequenas e médias empresas, a gente enxergou esse pequeno soluço agora no mês de dezembro que o Firetti explicou, porque a gente não enxerga esse soluço na micro e na pequena empresa. Pelo contrário, a micro e pequena empresa é responsável por boa parte dessa queda. Acontece que como nós temos o segmento empresas aí. No segmento empresas, nós temos um grupo de clientes que tem um comportamento praticamente igual ao comportamento de *Corporate* que é onde estão as grandes empresas, a gente também pode sofrer eventuais problemas de casos pontuais ou situações pontuais. Esse número que está posto aí para o trimestre passado de 6,06 refere-se a bem poucos casos de empresas nesse *range*, vamos dizer assim, e que já estão regularizadas nesse trimestre. Então, nós não conseguimos enxergar que isso seja uma tendência ruim, pelo contrário, a gente consegue reafirmar que a tendência é muito boa tanto para pessoa física com para pessoa jurídica, pequena, micro e média empresa. Na grande corporação a gente começa a enxergar tendências de uma acomodação dos índices, ainda uma acomodação de níveis relativamente altos para as características do segmento. Só para lembrar, esse segmento rodou no passado com 0,4, 0,5 de inadimplência, então em algum momento para frente nós vamos chegar novamente nesses índices, talvez não durante esse ano de 18, mas nós vamos voltar para esses indicadores, com certeza. Isso tudo mostra um cenário positivo para o ano de 2018 e, por isso, a nossa segurança em estabelecer esse *guidance* que está aí posto, mostrando uma redução tanto na linha de PDD como na linha de *Impairment*.

Domingos Falavina:

Perfeito, super claro, obrigado.

Operador:

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

Eduardo Rosman:

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas. A primeira é sobre cartões. Eu queria saber a visão de vocês sobre esse tema da redução do prazo de pagamento e também do parcelado sem juros. A gente viu que o Banco fez alguns comentários para a imprensa, então eu queria saber se vocês poderiam passar a visão de vocês aqui na teleconferência. Esse seria o primeiro ponto e o segundo é sobre o crescimento de carteira. Acho que o crescimento foi um dos destaques positivos aí no quarto trimestre. Eu queria saber como é que tem sido janeiro. É óbvio que janeiro tem uma sazonalidade ruim, mas eu queria entender se no ano contra ano, se a gente já está vendo aí um crescimento mais forte e se dá para a gente voltar a ver aí um crescimento nos próximos anos mais próximos aí dos 10% para o Bradesco, se a gente levar em consideração que os bancos públicos deveriam aí continuar pegando *market share*. Tá bom? São esses dois pontos, obrigado.

Carlos Firetti:

Em relação a cartões, essa discussão sobre mudança no parcelado sem juros, o que nós falamos foi basicamente que esse assunto está sendo tratado pela ABECS, representando os bancos, que o que foi posto inicialmente, principalmente, em uma manchete no jornal que os bancos querem o fim do parcelado sem juros. Não é verdade. Não é isso que está sendo discutido. O que está sendo discutido é criar condições oferecendo maior número de alternativas para os clientes de gradualmente estimulá-los a usar o parcelado com juros. Então, isso é muito mais um processo do que uma medida que vai se tomar e vai ter um efeito imediato de acabar com o parcelado sem juros, até porque isso é uma questão cultural, é uma questão importante para a economia, para a indústria, então acho que é muito mais isso que nós podemos comentar nesse momento. Em relação à redução de prazo de pagamento, nós acreditamos que qualquer decisão que seja tomada pelo Banco Central e possivelmente não leve a uma mudança definitiva e de forma, vamos dizer assim, mais radical no sentido de causar qualquer problema para a indústria que tem um papel fundamental em termos de financiamento até ao consumo. Então, acho que é um pouco isso que a gente colocou na discussão. Em relação, desculpa, em relação ao crescimento, o que que era a pergunta mesmo? Referente a carteira... <FALA EM TOM BAIXO INAUDÍVEL – 01:03:23> Ah, assim, você colocou também como a gente acha que no futuro pode se comportar. A gente acha que o crescimento desse ano reflete um processo de retomada da economia, um processo onde essa retomada tem como *driver* o consumo. Nós ainda não entramos no momento onde os investimentos começam a crescer. A demanda mais forte vinda desses investimentos começa a crescer. O que a gente acredita é que pode começar a tomar corpo no segundo semestre, principalmente em 2019. Então, pensar que para os próximos anos dentro desse contexto haja uma aceleração adicional do crescimento em uma fase ainda de retomada pós a recessão, é bem possível.

Alexandre da Silva Glüher:

Especificamente, Eduardo, sobre a geração de crédito no mês de janeiro, o mês de janeiro sempre é um mês complicado da gente olhar, porque é um mês que envolve férias, envolve uma série de aspectos, sai de uma base alta do mês anterior, uma base de geração alta do mês anterior por conta das próprias comemorações e eventos de final de ano. Então, sempre fica uma comparação ruim, mas a gente tem observado

que a geração, apesar de que eu acho que ainda é meio cedo para a gente afirmar isso, a geração de crédito, a média de geração diária de crédito em janeiro, ela tem ratificado essa nossa expectativa de crescimento do *guidance* que a gente colocou. Então, a gente está enxergando esse janeiro bem melhor do que o janeiro do ano passado. Claro que respeitadas as sazonalidades, quando a gente compara janeiro com janeiro fica mais fácil. Então, a geração é bem melhor do que a geração do ano passado o que nos dá tranquilidade com relação ao que se estabeleceu em termos de *guidance* de crédito. Com relação a cartões, só para complementar o que o Firetti disse, esse é um assunto que está sendo discutido com todo o cuidado, sendo conduzido preferencialmente pela ABECS que representa o negócio de cartões de crédito pelo lado dos provedores de serviço, vêm participando dessa discussão todas as entidades que representam os comerciantes, além também do próprio Banco Central. É um negócio que tem um equilíbrio muito sutil entre as diversas pontas. É um negócio que tem o rotativo, que tem o parcelado sem juros, que tem o parcelado com juros, que tem a compra à vista, que tem o prazo de pagamento ao fornecedor, que tem as PIS envolvendo, as tarifas que envolvem tanto o portador do cartão como o vendedor na loja. Então, é um negócio que tem que ter muita serenidade para movimentar qualquer uma dessas peças. É muito difícil se imaginar que uma das peças sozinha possa ser movimentada sem eventualmente comprometer ou correr o risco de comprometer a estrutura como um todo. O comércio é dependente dessa atividade, é dependente dessa operação com cartão de crédito. Não é de interesse nenhum que o comércio se prejudique, pelo contrário, então o que que esses agentes estão buscando? Eles estão buscando de uma maneira serena encontrar um modelo que possa servir para atender os interesses de todos os envolvidos. Atender o interesse citado pelo Banco Central e citado até pela própria mídia. Atender o interesse do portador do cartão, do comerciante, da bandeira que ele tem, do emissor do cartão, mas é um processo que tem que ser conduzido com muita serenidade e assim está sendo feito. Os movimentos que poderão acontecer estão de certa medida previstos ou estabelecidos dentro dos nossos prognósticos e a gente está participando de todas as discussões.

Carlos Firetti:

Rosman, só para reformar o negócio do volume que você perguntou. Um gráfico que nós colocamos em alguns trimestres passados que é a originação por dia útil de crédito livre. Para você ter uma ideia, em pessoas físicas, considerando o quarto trimestre de 17 contra o quarto trimestre de 2016, há um crescimento na originação por dia útil de 37%, um crescimento de 15,6 considerando o quarto tri contra o terceiro trimestre. Considerando a parte de empresas, também crédito livre, teve um crescimento de 51,2% na variação 4T 4T e um crescimento de 36,9% na variação do terceiro trimestre contra quarto trimestre. Então, efetivamente os volumes originados, a nova originação está vindo muito bem em termos de volume.

Eduardo Rosman:

Está ótimo, ficaram claras as respostas. Obrigado.

Operador:

Eu gostaria de lembrá-los que para fazer uma pergunta basta digitar “*1” e para retirar a pergunta da lista, digitar “*2”. Por favor, aguardem enquanto coletamos as

perguntas. Lembrando que para fazer pergunta basta digitar “*1”. Temos uma pergunta de Jörg Friedman do Citibank. Pode prosseguir.

Jörg Friedman:

Obrigado por pegarem a minha pergunta de novo. É bem rápida. Eu só queria saber se vocês conseguem dar uma ideia de onde a gente deve mirar para a alíquota efetiva de imposto de renda nesse ano de 2018 dado que, pelo que eu calculei aqui, em 2017 ela ficou em 26,2%, quer dizer, a mais baixa dos últimos cinco anos. Eu estava trabalhando com 30%, mas eu não sei se eu estou muito conservador. Obrigado.

Carlos Firetti:

Olha, para 2017, no qual no começo do ano passado, nós temos falado 26 a 28 e ficou no *bottom* desse *range*, então, acho que dado o que a gente tinha falado, acho que não foi nenhuma surpresa. E nós vínhamos falando ao longo do ano passado 28 a 30 para esse ano e continuamos com esse *range*, parece bastante adequado, 28 a 30.

Jörg Friedman:

Está bom, perfeito, obrigado.

Operador:

Próxima pergunta é de Eduardo Nishio do Banco Plural. Pode prosseguir.

Eduardo Nishio:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Só um *follow-up* nessa parte regulatória que o Rosman fez, eu queria saber a opinião de vocês em relação à potencial mudança do cheque especial como foi do cartão de crédito para a função parcelada e se está havendo discussões em relação a isso, enfim, qual seria o modelo e o impacto que vocês esperam e também o ciclo de pagamento ao lojista de 30 para dois dias. Muito obrigado.

Alexandre da Silva Glüher:

Eduardo, sobre o ciclo de pagamento ao lojista é um pouco daquilo que eu já falei. A gente está procurando, junto com os demais agentes desse processo todo, preservar o equilíbrio do negócio como um todo. A discussão de redução de prazo está à mesa. A ABECS está conduzindo esse assunto, trazendo também para a mesa e fazendo com que a discussão englobe todos os aspectos, tentando buscar sempre o melhor equilíbrio entre cada um desses agentes envolvidos. Não basta pensar em repassar mais rapidamente o dinheiro para o lojista se não encontrar adequadamente a forma de manter o equilíbrio dessa operação como um todo. Isso está em curso e a gente tem a expectativa dado a senioridade de todos os envolvidos e a responsabilidade com que o tema está sendo conduzido que a melhor solução vai ser encontrada, se é que precisa ter uma solução adicional se já está funcionando. Com relação ao cheque especial, a discussão que está acontecendo é uma discussão similar àquela discussão anterior envolvendo cartão de crédito, porém o cheque especial guarda um pouco mais de complexidade na sua execução. Então, o que que deve acontecer nos próximos tempos é o sistema financeiro passar a informar de uma maneira mais

consistente, de maneira mais intuitiva o cliente toda vez que o cliente estiver usando de uma maneira talvez não conveniente ou não adequada o seu limite de cheque especial, tentando fazer com que ele seja estimulado de maneira muito mais frequente e com um estímulo mais efetivo a buscar as carteiras que o banco já tem hoje. Esses bancos já têm hoje à disposição do cliente para ter uma condição melhor tanto em taxas de juros como em prazo e forma de pagamento. Quer dizer, então o propósito não é acabar com o cheque especial, não é mudar radicalmente a lógica da operação e sim fazer com que o cliente tome uma consciência de maneira mais rápida de que ele possui opções já disponíveis hoje no sistema financeiro para conseguir aquele mesmo volume de crédito que ele eventualmente esteja usando no cheque especial em uma condição melhor para ele, tanto em termos de forma de pagamento como em taxa de juros. Então, isso é o que deve acontecer nos próximos tempos. A gente acredita que esse movimento, se acontecer, ele vai como a gente prevê que ele vá acontecer, ele vai permitir uma redução de taxa média no conjunto das duas operações, da operação cheque especial tradicional e da operação crédito decorrente do uso do limite de cheque especial sem necessariamente o produto acabar, porque o produto é um produto relevante importante para uma camada importante da sociedade. Então é esse o movimento que está sendo conduzido também como do cartão, com serenidade, envolvendo a própria Federação, a Febraban e o Banco Central.

Eduardo Nishio:

Ok, obrigado. Só um *follow-up* aqui. Há alguma expectativa de resolução desses dois pontos ainda esse ano?

Alexandre da Silva Glüher:

Olha, eu acho assim Eduardo, o do cheque especial a gente está em vias nesse trimestre ter já algum tipo de finalização do que o sistema vá começar a oferecer, pelo menos em termos de finalização, talvez não de implantação efetiva porque dependendo o que for discutido e o que for acertado, vai ser necessário para cada um dos bancos algumas adaptações sistêmicas para poder colocar à disposição do cliente as informações que estão sendo negociadas e, ao mesmo tempo, colocar à disposição do Banco Central a informação decorrente dessas contratações que eventualmente venham a acontecer. Então a gente acredita que vai precisar de um prazo mais longo para a implantação efetiva, porém as notícias devem começar a se tornar mais contundentes ao longo desse trimestre. Com relação ao cartão de crédito, eu acredito que ao longo desse trimestre nós também vamos receber um pouco mais de notícias. Eu só não posso te afirmar se elas serão notícias somente como notícias ou notícias já com implantação subsequente.

Eduardo Nishio:

Perfeito. Só aproveitando que eu estou na vez de fazer perguntas, dois outros pontos também que eu acho que envolvem essa parte regulatória seriam os compulsórios e, enfim, a liberação de compulsório e talvez para fazer um contraponto em relação a isso, e eu queria saber a opinião de vocês em relação a isso. Obrigado.

Carlos Firetti:

Olha, em relação à liberação de compulsório faz até parte da agenda do Banco Central, já houve uma pequena redução de depósitos à vista, isso é saudável, acho que dentro de um ambiente de normalização de taxas de juros mais baixas e mais normais faz sentido. É muito bem-vinda e provavelmente é uma agenda que vai continuar.

Eduardo Nishio:

Ok, muito obrigado.

Operador:

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

Carlos Firetti:

Eu queria agradecer a participação de todos na nossa teleconferência de resultados. A área de Relações com Investidores do Bradesco permanece à disposição para qualquer outro questionamento. Muito obrigado a todos.

Operador:

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