

**Operadora:**

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no 1T16.

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela Internet, no site de Relações com Investidores do Bradesco, no endereço [www.bradesco.com.br/ri](http://www.bradesco.com.br/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, queira, 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, e 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 Sr. Carlos Firetti, Diretor Departamental de Relações com o Mercado. Por favor, Sr. Carlos, pode prosseguir.

**Carlos Firetti:**

Bom dia a todos. Bem-vindos ao nosso *conference call* para discussão dos resultados do 1T16.

Eu passo agora a palavra, para início da nossa apresentação, para o Sr. Luiz Carlos Angelotti, Diretor Executivos do Banco Bradesco e nosso Diretor de Relações com Investidores. Luiz.

**Luiz Carlos Angelotti:**

Bom dia. Agradeço a participação de todos em nossa teleconferência, desta vez para falarmos sobre os resultados do 1T16. Iniciaremos pelo slide número dois, dos destaques do período.

Nosso lucro líquido ajustado registrou R\$4,113 bilhões, uma redução de 3,8% em relação ao mesmo período de 2015, atingindo um ROAE de 17,5%, calculado de forma linear.

Nossa margem financeira de juros evoluiu 11%, impactada pela reprecificação dos ativos, os ajustes na margem das operações, e isso deve continuar ocorrendo durante os próximos trimestres.

Gestão de custos de funding; estamos buscando funding mais barato. E também a gestão de ALM, os ativos e passivos do Banco.

As receitas de serviço apresentaram uma evolução de 11,5%, reflexo em boa parte do processo de segmentação, que continua evoluindo, principalmente na grande base de clientes de varejo do Banco, e também dos investimentos em tecnologia, os canais digitais, que cada vez passam a ter mais representatividade na oferta de produtos, principalmente celular e Internet.

Nossas despesas operacionais variaram 11,1% em relação ao 1T15. Nossa meta durante o ano é trazer essa evolução para os níveis equivalentes à inflação. Comparando os 1Ts, temos o efeito USD, que teve forte valorização no período, então há um impacto do USD; temos o reajuste dos dissídios, que foi de 10%; e também, muitos dos serviços tiveram reajustes da inflação. Na medida em que fomos evoluindo durante o ano, a taxa de crescimento da base acumulada de 2016 comparada com 2015 tende a desacelerar, e devemos chegar ao final do ano próximo aos níveis de inflação em termos de controle de custos.

Com essa evolução nas receitas e despesas, nosso índice de eficiência operacional registra o melhor nível histórico, 37,2%, e também, nosso índice de cobertura operacional, que é a relação entre receitas de serviços comparadas aos custos operacionais, administrativos e de pessoal, atinge 80,1%, também um dos maiores patamares históricos, ajudando a cobrir, em grande parte, os custos fixos.

Nosso índice de Basileia nível I atingiu 12,9%, mesmo considerando a evolução dos ajustes prudenciais, que no período passaram a ser deduzidos, aumentando de 40% para 60%.

Nossos ativos chegaram a R\$1,102 trilhão; a carteira de crédito expandida a R\$463 bilhões, mantendo-se praticamente estável em relação ao ano. Teve uma queda em relação ao 4T15, boa parte é efeito USD, e também uma demanda menor, principalmente em pequenas e médias empresas.

O índice de inadimplência registrou neste trimestre 4,2%, teve uma pequena involução em relação a dezembro, 0,16%, mantendo-se o ciclo de elevação da inadimplência, mas fizemos um ajuste em relação à parcela da queda da carteira que impacta o índice parcialmente. Entendemos que há certa estabilidade usando a mesma carteira de dezembro para calcular o índice deste período. Aí, fica mais claro que a inadimplência ainda mantém uma faixa de crescimento em SME. Entraremos em detalhes mais adiante, explicando os efeitos da inadimplência.

O índice de cobertura efetivo atinge, para perdas esperadas, 220,5%, sendo que nossa atividade de seguros, a Bradesco Seguros, atingiu um lucro de R\$1,380 bilhão, crescendo 7,6% em relação a 2015. Aí, um ponto importante é nossa diversidade nas fontes de resultado, a grande contribuição que temos das atividades de seguros, que normalmente em torno de 1/3 dos resultados da nossa Organização vem das atividades de seguros, onde os prêmios atingiram um crescimento de 11,4% em relação ao ano anterior, um crescimento bem acima da média de mercado.

Passo agora a palavra para o Firetti, que comentará os próximos slides.

**Carlos Firetti:**

Muito obrigado, Luiz. Passamos agora para um detalhamento dos nossos resultados. Na tela três, falamos sobre o lucro líquido contábil versus o ajustado. Neste trimestre, fizemos dois ajustes importantes, um relativo ao ganho de alienação parcial de investimentos, que é basicamente a venda de parte do banco CBSS para a Elopar, e *impairment* de ativos, basicamente ações, com lucro líquido ajustado, como o Luiz já falou, atingindo R\$4,113 bilhões.

Na tela quatro, a evolução do nosso lucro líquido ajustado. No trimestre, nosso lucro caiu 9,8%, principalmente com o efeito das maiores despesas de PDD no trimestre, principalmente a despesa relacionada ao caso específico de um cliente corporativo; e, como contribuição positiva, tivemos a margem de juros e a redução das despesas operacionais no trimestre.

Na comparação anual, o lucro apresentou uma queda de 3,8%, também afetado pelas despesas de provisão, na comparação anual à evolução dos custos; e do lado positivo, a evolução da margem, que vem apresentando comportamento bastante forte, receita de prestação de serviços e seguros.

No slide cinco, a origem do nosso resultado. Sempre ressaltamos a diversidade dos nossos resultados, a diversificação que temos, com o segmento de seguros representando neste trimestre 34% do nosso lucro, principalmente pelo fato de a receita de intermediação de crédito ter sido afetada por maiores despesas de provisão. E também ressaltamos que atividades não relacionadas ao crédito responderam por 71% do nosso lucro no trimestre.

Na tela seis, mostramos nossos indicadores de rentabilidade e eficiência. Nosso ativo total cresceu 6,5% na comparação de 12 meses, com nosso retorno sobre ativos ficando na casa de 1,5%; nosso patrimônio líquido cresceu 11,2% nos últimos 12 meses, com o retorno sobre patrimônio em 17,5%, com a redução do lucro líquido; e nossos indicadores operacionais apresentando desempenhos muito bons, com índice de cobertura operacional, que é a relação de receitas de *fees* e custos, ficando em 80,1%, uma evolução frente ao trimestre anterior, e nosso índice de eficiência atingindo 37,2%, que é, novamente, nosso melhor nível histórico.

No slide sete, entramos na análise da nossa margem financeira de juros e não juros. Basicamente, a margem de não juros atingiu R\$158 milhões, uma pequena evolução frente aos R\$132 milhões do 4T. Nossa margem de juros está crescendo 11% na comparação do trimestre ano a ano, acima do nosso *guidance*, que é de 6% a 10% de crescimento. Nossa NIN ficou em 7,5% no trimestre, considerando o acumulado de 12 meses.

No slide oito, mostramos a abertura da nossa margem financeira. Como já falei, a margem de juros subiu 11%, com a margem de intermediação de crédito crescendo 12,1% nos últimos 12 meses, fruto da reprecificação da carteira de crédito com os spreads mais altos, e também fruto dos ganhos que temos tido no lado do funding. Consideramos que estamos bastante líquidos e a carteira não tem crescido, temos conseguido fazer uma gestão que permite melhora do nosso custo de funding.

Em termos de margem de seguros, cresceu 3,9% no ano a ano. Eu lembro que no 1T15 esta carteira foi afetada por um ganho vindo do maior IPCA naquele período,

então a base de comparação dessa margem de seguros fica alta, o que é uma das explicações para esse crescimento menor.

Em TVM/outros, crescimento de 10,1% nos últimos 12 meses, e lá temos o efeito da nossa gestão de ativos e passivos.

No slide nove, falamos sobre nossa margem de crédito. A margem de crédito do trimestre comparada ao trimestre do ano anterior cresceu 12,1% ano a ano, com o spread bruto de crédito em 12%. A margem líquida no trimestre frente ao mesmo período do ano passado caiu 9,4%, principalmente devido ao efeito de maiores provisões, especificamente o caso do cliente corporativo, que já mencionamos, que afetou a despesa de provisão em R\$836 milhões.

Na tela dez, mostramos nosso índice de Basileia. Lembro a vocês que neste trimestre houve o aumento das deduções do capital, de acordo com o cronograma de Basileia III. A dedução passou a 60%, de 40%, e mesmo assim tivemos um crescimento em nosso índice de Basileia corrente de 20 b.p. Este crescimento vem principalmente do lucro acumulado, que impactou o índice de Basileia em 50 b.p., mas também de marcação a mercado, conceito positivo de 30 b.p., e da própria redução dos ativos ponderados, que também afetou positivamente o índice em 30 b.p.

O aumento das deduções por causa do cronograma afetou negativamente o índice em 1%, com nosso nível de Basileia no trimestre ficando em 12,9%.

Considerando nossa simulação para o índice de Basileia *fully loaded*, fechamos com um índice de 11%, que se compara com 10,3% para o *fully loaded* do trimestre anterior, beneficiado por esses ganhos de capital que já mencionei.

No slide 11, temos nossa carteira de crédito, que ficou basicamente estável nos últimos 12 meses, caiu 2,3% no trimestre. A carteira de pessoas jurídicas caiu 1,8%, enquanto a de pessoas físicas cresceu 4%.

Esse desempenho é explicado em parte pelo efeito do câmbio, que no trimestre apreciou, afetando principalmente as carteiras em USD, e também pela demanda fraca que afeta vários segmentos.

O segmento de grandes empresas cresceu, nos últimos 12 meses, 2,9%, pequena e média empresa, onde a demanda especificamente é um fator importante, caiu 10,2% nos últimos 12 meses, crédito consignado cresceu 12,7%, cartão de crédito 12,1%, e financiamento imobiliário, um segmento em que ainda vemos uma demanda relevante, crescendo 27% nos últimos 12 meses.

No slide 12, mostramos nossos indicadores de qualidade de crédito. Tivemos no trimestre nosso índice de inadimplência de 90 dias crescendo 16 b.p., o que está dentro do que vínhamos dizendo que esperamos para o ano, que cresça entre 10 b.p. a 20 b.p. por trimestre até o final do ano. O maior aumento na inadimplência vem do segmento de pequenas e médias empresas, em que cresceu 68 b.p. a inadimplência no trimestre, fruto do fato de o setor estar sofrendo mais com o desempenho da economia, mas também devido ao fato de essa carteira estar encolhendo mais que as outras.

No segmento de pessoas físicas houve uma estabilidade. Temos dito que talvez haja ocorrido uma antecipação da inadimplência no 4T, e isso aparentemente se mostrou correto com essa queda de 5 b.p. na inadimplência de pessoas física no trimestre. E uma queda da inadimplência de 9 b.p. em *corporate*, principalmente por conta de uma concentração de *write-offs*.

Nós mostramos neste trimestre uma simulação que basicamente visa mostrar o efeito do volume no NPL. Se o volume tivesse ficado estável na comparação com o 4T, a inadimplência de pequenas e médias empresas teria sido de 6,23%, e não 6,66%, a inadimplência de pessoas físicas, que teve crescimento da carteira, teria sido relativamente estável, e o índice total teria sido também estável, em 4,07%.

A inadimplência de 15 a 90 dias mostrou uma elevação, e esta elevação tem um efeito sazonal. Normalmente, o 1T é marcado por uma elevação na inadimplência de curto prazo, e achamos que parte desta elevação neste ano também é explicada por esse efeito sazonal.

No gráfico abaixo, mostramos nosso NPL *creation* e o provisionamento bruto. Nosso provisionamento bruto atingiu R\$6 bilhões, já incluídos aí R\$836 milhões da provisão desse cliente específico. Cobrimos o NPL *creation* deste trimestre em 120%.

No NPL *creation*, um dos componentes, como vocês sabem, é o *write-off*. Neste trimestre houve uma concentração um pouco maior de *write-offs*, basicamente pela dinâmica normal de *write-offs* do Banco, uma concentração de casos maior, o que é natural, dado que não vendemos carteira, então todo *write-off* sobre o crédito pós seis meses em H entra para *write-off*, e nossa expectativa é que esse nível de *write-offs* se reduza no próximo trimestre de maneira um pouco mais significativa. Em termos de despesa de provisão líquida, estamos com R\$6,4 bilhões no trimestre.

Em relação a esse caso específico, que totalizou a provisão de R\$836 milhões, isso já representa a maior parte da provisão para esse cliente. Podemos entrar em mais detalhes nas perguntas.

Em termos de *mix* da carteira, um fator bastante importante e que sempre ressaltamos para o bom desempenho da qualidade de crédito, mostramos que a carteira de pessoa física representa 31,9% do nosso portfólio total, com SME hoje representando apenas 22,3%, e consignado e crédito imobiliário representam 40% da nossa carteira de pessoas físicas, o que reduz o risco dessa carteira e ajuda no bom desempenho que acreditamos que estamos mostrando diante do cenário.

Na tela 14, vemos indicadores de provisionamento, cobertura e renegociação. Basicamente, nossas provisões totais representam hoje 8,6% da nossa carteira de crédito, com a provisão do excedente sobre o mínimo requerido pelo Banco Central representando R\$6,4 bilhões.

A perda líquida em 12 meses é de 3,9%, e sobre esse índice de perdas líquidas temos um excesso de provisão de R\$16,7 bilhões, ou seja, um índice de cobertura sobre a perda líquida de 220%.

Em termos de índice de cobertura sobre NPL, nosso índice de cobertura melhorou um pouco, para 204% frente ao NPL de 90 dias, e 162% frente ao NPL de 60 dias.

Em termos de créditos renegociados, a dinâmica continua a mesma. Os créditos renegociados cresceram 18% no ano a ano, nós temos 66% de provisão sobre essa carteira de créditos que foram renegociados após entrarem em atraso, e o NPL dessa carteira é da ordem de 27,5%.

No slide 15, receita de serviços, continuamos com um bom desempenho. As receitas de serviços cresceram, nos últimos 12 meses, 11,5%, acima do nosso *guidance*, que vai de 7% a 11% para o ano.

Os destaques vêm do segmento de cartões, com crescimento de 9,6%; conta corrente, onde há o efeito da nossa segmentação com a criação do segmento Exclusive, que vem sendo um *driver* importante para crescimento de tarifas, apresentou um crescimento de 27,2% nos últimos 12 meses, e isso basicamente com a migração dos clientes para esse novo segmento; e administração de fundos, 7,8%. E acreditamos que continuaremos tendo um bom desempenho em tarifas ou receitas de serviço em geral ao longo do ano.

Em despesas operacionais, tivemos um crescimento nos últimos 12 meses de 11,1%. Basicamente, este crescimento é frente a uma base bem mais baixa no 1T. Lembrem que a inflação no ano foi de 10,5% no ano passado, os contratos vieram sendo reajustados, e acreditamos que, naturalmente, esse índice de expansão das despesas migrará para o centro do nosso *guidance*, que é da ordem de 7% ao longo do ano.

Ressalto aí a parte estrutural da nossa despesa de pessoal, que está crescendo 7,5% ao ano, apesar do crescimento dos salários de 10,5% com o dissídio do ano passado. Despesas administrativas, onde a pressão dos contratos é especialmente importante, crescendo 13% ano a ano, e esse número deve se retrair, como já falei.

Na tela 17, prêmios emitidos, contribuições de previdência, receitas de capitalização. A área de seguros continua tendo um bom desempenho, os prêmios cresceram nos últimos 12 meses a uma taxa de 11,4%, comparado ao nosso *guidance* de 8% a 12%. O lucro líquido da Seguradora está crescendo a 7,6% ao ano.

Esse bom desempenho vem das diversas medidas adotadas na Seguradora, como, por exemplo, a reestruturação da área de vendas, que vem trazendo efeitos, permitindo que a Bradesco Seguros cresça acima do mercado nos últimos trimestres.

Finalmente, no slide 18, temos o nosso índice combinado e demais informações de seguros. As provisões técnicas cresceram 16,3% nos últimos 12 meses, fruto desse crescimento forte dos prêmios. Os ativos financeiros, que são a base para a rentabilidade da Seguradora, expandiram 17,4% nos últimos 12 meses, e o nosso índice combinado neste trimestre melhorou para 86,1%.

Com isso, concluo a apresentação. Passo agora a palavra para o Luiz.

#### **Luiz Carlos Angelotti:**

Para finalizar, entendemos como satisfatórios os resultados do período, considerando-se o ambiente econômico. Temos mantido um bom desempenho no nível de geração de receitas, na evolução da nossa margem, as receitas de serviços de forma diversificada. Temos ainda benefícios a capturar das mudanças de processos, dos novos sistemas que devem entrar ainda decorrentes da revisão tecnológica.

Isso deve nos ajudar no controle de custos, onde as despesas vêm evoluindo dentro do esperado, esses 10% no 1T, mas a tendência é que, até o final do ano, elas tendam a migrar para próximo da inflação. Assim, nosso índice de eficiência reflete esse esforço, ele está no melhor nível histórico.

Temos a questão da inadimplência, que passa por um ciclo de elevação. Neste trimestre tivemos esse caso específico, que havia a possibilidade de transitar pela PDD adicional. Decidimos preservá-la e manter transitando pelo resultado.

Mesmo assim, acho que o *guidance* para o ano de inadimplência da despesa total, com custo de provisionamento, é mantido, talvez ficando agora mais próximo do patamar superior.

E lógico, sempre ressaltando o bom desempenho da atividade de seguros que contribui fortemente com algo em torno de 1/3 dos resultados da Organização. É uma diversificação do risco, nos ajudando a manter o resultado com menos volatilidade.

De forma geral, todos os *guidances* que fornecemos no início do ano, nós mantemos, não vemos necessidade de nenhuma mudança, e seguem razoavelmente dentro do esperado.

A queda do crédito tem um reflexo do USD, e acho que, passando essa fase, ele pode pelo menos migrar para a parte inferior do *guidance* durante o ano.

Agradeço a participação de todos que estão conectados na teleconferência e, a partir de agora, estamos à disposição das senhoras e senhores para as perguntas.

**Thiago Batista, Itaú BBA:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação à carteira de SME. Acho que ninguém está imaginando a magnitude da piora da qualidade dessa carteira. Se não estou errado, nos últimos 12 meses o NPL dessa carteira subiu 200 b.p. Quais ações vocês estão tomando para tentar reduzir essa tendência, além, obviamente, de reduzir a originação dessa carteira? E se vocês já estão vendo algum tipo de melhora nos índices de curto prazo da inadimplência para a carteira de SME.

E o segundo ponto, em relação à provisão e garantia de veículos, vocês comentaram no release que a partir deste trimestre vocês passaram a utilizar a gestão de garantias no provisionamento de taxas para veículos. Vocês podem falar um pouco mais sobre essa mudança? Vocês colocaram no release que isso não teve impacto no resultado, mas eu tenho uma dúvida se foi isso que ocasionou o aumento dos empréstimos de *rating* AA. Se puderem comentar esses dois pontos.

**Luiz Carlos Angelotti:**

Thiago, obrigado pela pergunta. Em relação a SME, digamos que é o segmento que realmente tem mais impactado na inadimplência, no nosso caso, na carteira. Esse trimestre, entendendo aquele ajuste do nível da carteira mantendo-se estável nesse nível de dezembro, ela passa a ter certa desaceleração na tendência de subida.

O Banco tem larga experiência no segmento, um segmento que tem boas margens, mas devido ao ambiente econômico, ele é o que mais está sendo impactado. É um segmento mais frágil, principalmente em micro e pequenas empresas. Em médias empresas, a inadimplência é menor do que essa média total do segmento.

O que temos feito, logicamente, é que nosso processo de crédito tem evoluído, tem buscado melhores garantias em todas as operações, aperfeiçoamento dos modelos, e temos sido seletivos na qualidade dos clientes.

O que esperamos para o ano neste segmento é que ele provavelmente, como pessoa física, deva continuar subindo até o final do ano, mas não de forma tão acelerada.

A expectativa é que, talvez, próximo do final do ano cheguemos a uma estabilização nessa tendência de elevação da inadimplência, e a partir daí talvez haja um movimento mais estável durante 2017, e em 2018 talvez um movimento já de queda da inadimplência, recuperando uma parte da elevação de custos que tivemos, se comparado com 2014, por exemplo, que foi um ano em que a inadimplência ficou em uma situação mais normal.

Há benefícios futuros a serem recuperados em relação ao custo de inadimplência, mas a situação atual, esse ciclo que estamos vivendo reflete o momento econômico.

No setor *corporate*, estamos voltando a um nível mais similar ao passado. Podemos ter alguns casos específicos durante o ano, a exemplo do que ocorreu. Fizemos o ajuste, e neste caso ele não está em atraso, foi feita apenas uma revisão de *rating* de parcela significativa da operação.

Em relação à modificação da utilização de garantias na valoração dos *ratings* de operações, principalmente de veículos, o movimento que enxergamos na elevação do *rating* AA é boa, grande parte desses por esse movimento, mas o efeito desse movimento em termos de nível de provisão não é relevante, e basicamente foi acomodado em outros níveis da carteira. Não há efeitos de reversão de provisão nos resultados.

**Thiago Batista:**

OK. Só um *follow-up* em SME, dá para imaginar que essa carteira continuará caindo até o final do ano?

**Luiz Carlos Angelotti:**

A tendência é que sim. Dada a baixa demanda, os clientes de qualidade não têm demandando crédito. O movimento que temos percebido, principalmente em SME, é essa tendência de queda.

Na pessoa física, temos produtos ainda com uma boa taxa de crescimento, como consignado, crédito imobiliário, cartões que mantêm uma média de crescimento anual razoavelmente estável. Já na pequena e média empresa, de forma geral, a tendência é que, durante o ano, continue com tendência de queda.



**Thiago Batista:**

Perfeito. Obrigado, Angelotti.

**Domingos Falavina, JPMorgan:**

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Minha dúvida é em relação ao *guidance* de provisão. Notamos o topo do *range* do *guidance* em R\$18,5 bilhões. Se pegarmos a provisão deste trimestre e excluirmos que vocês a trataram, até como comentaram, por uma questão de conservadorismo, como recorrente, sobraria algo como R\$13 bilhões para o ano.

Se tiramos os R\$830 milhões não recorrentes deste trimestre, daria uma provisão média para os próximos trimestres, admitimos isso estável, de R\$4,6 bilhões por trimestre, o que, se pegarmos essa provisão e multiplicarmos por três, já estouraria o seu *guidance* em torno de R\$800 milhões, daria R\$13,8 bilhões.

Minha pergunta é a seguinte: quando vocês decidem por manter o *guidance*, vocês estão assumindo que a situação econômica, um, melhora, que vocês não terão mais nenhum tipo de *one-off cases* como esse, ou que haverá algum tipo de consumo de cobertura? Depois eu faço a segunda pergunta.

**Luiz Carlos Angelotti:**

Com esse ajuste, fazendo esse cálculo que você fez, ficamos ao redor do patamar superior. Esse número de R\$836 milhões, que é o caso específico, a princípio não estava considerado como um impacto para este ano, mas entendemos que, para os próximos trimestres, o movimento de revisão de ratings continua. Podemos ter eventuais novas situações de casos específicos, mas também há certa tendência mais para o final do ano de uma acomodação, uma desaceleração nesse processo de provisionamento por conta da própria desaceleração da inadimplência.

Então, ainda está dentro das nossas expectativas. Agora não é necessário fazer nenhuma modificação nesse *guidance* específico.

**Carlos Firetti:**

E como nós vínhamos falando, a expectativa é que, eventualmente, para esse caso específico, usássemos o adicional. Nós decidimos fazer com que ela passasse por resultados, mas mesmo considerando isso, ainda estamos mirando o topo do *guidance*.

**Domingos Falavina:**

Tudo bem. Eu notei também no release, e aqui é mais uma questão de interpretação, que estava escrito ali que essa questão do provisionamento dessa empresa *one-off* vinha sendo motivada por um efeito de um alinhamento do nível de provisionamento de operações com clientes corporativos.

A minha dúvida é: esse alinhamento é para trazer essa empresa alinhada aos outros dentro do Banco, ou esse alinhamento é uma provisão em relação aos outros bancos,

ou seja, é um alinhamento de letra de carteira entre vocês e todos os outros participantes do mercado?

**Luiz Carlos Angelotti:**

Por alinhamento você pode entender revisão de *rating*. É uma revisão de *rating* normal. Todo mês fazemos uma revisão de todos os clientes, ou pelo menos aqueles que têm movimentação no período, e se não tiverem, no mínimo a cada seis meses revisamos; ou qualquer notícia nova que saia no mercado e seja relevante sobre qualquer cliente, a área de crédito tem que considerar.

Então, alinhamento ou revisão de *rating* é a mesma coisa, mas seguindo nossos parâmetros internos de risco.

**Domingos Falavina:**

Não foi a pedido do Banco Central, então?

**Luiz Carlos Angelotti:**

Não. A gente se antecipa a todos os movimentos.

**Carlos Firetti:**

Nós acreditamos que esse provisionamento estava adequado, mesmo antes de ter sido feito.

**Luiz Carlos Angelotti:**

Houve mudança significativa na situação do cliente no trimestre. É isso que eu posso dizer.

**Domingos Falavina:**

Entendi. Muito claro. Obrigado.

**Eduardo Rosman, BTG Pactual:**

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira, de novo focando nesse cliente específico, que pelas suas declarações ontem na imprensa deu para ver que é um cliente de óleo e gás, acho que ficou claro para todos que é a Sete Brasil.

Pelas minhas contas, pelo que eu vi, vocês tinham apenas 10% de provisão para o crédito com esse cliente. E pelo que temos visto, a situação da empresa está ruim há muito tempo. Então, queria entender por que 10% de provisão para esse cliente é adequado. Essa dúvida é importante até para sabermos como está o nível de provisionamento em outras companhias, também, e se companhias grandes em dificuldade têm provisionamento de 10%, ou até menos.

**Luiz Carlos Angelotti:**

Nesse caso específico, Rosman, nós a tínhamos considerada 100% em nossa provisão adicional. É um tratamento específico. Não posso confirmar quem é o cliente, mas é uma situação em que tínhamos garantias que cobriam 30% da operação e mais uma provisão de 10%. Agora houve uma mudança significativa no trimestre, nas negociações, e a nova situação da Empresa requereu uma revisão completa do seu *rating*, e então naquela margem adicional que tínhamos que seria destinada a ela, decidimos usar o resultado. A adicional cobre essas situações, onde entendemos que pode haver uma alocação necessária de uma revisão de *rating*.

**Eduardo Rosman:**

Então, a PDD adicional não é tão adicional assim? Tem alguns casos de PDD adicional que já estão carimbados com algumas empresas que estão em dificuldade e que provavelmente você terá que usar isso lá na frente?

**Luiz Carlos Angelotti:**

Para alguma situação que possa sinalizar, ou começar a sinalizar uma necessidade que seja mais significativa, a adicional é sempre uma alternativa. Mas usar a adicional ou não é uma decisão interna da Organização. A administração sempre avaliará se deve ser feito esse movimento. Mas ela existe para cobrir esses riscos ou o momento de estresse.

Para que situação? Pelo que vier pela frente. Mas usá-la ou não será sempre uma decisão de acordo com o momento e o caso.

**Eduardo Rosman:**

OK. E para a segunda pergunta, fugindo um pouco do trimestre, mas entrando em um tema que o Angelotti mencionou na pergunta do Domingos, sobre demanda baixa de clientes grandes, eu queria entender se vocês acham que o Brasil está passando por um problema apenas de demanda ou se há problema de oferta também, porque temos visto uma desaceleração muito forte nos dados de crédito do Banco Central. Se em termos reais o crescimento já estava no negativo, acho que não falta muito para vermos o crescimento em termos nominais no negativo, também.

E temos visto crescer discussões sobre até eventualmente uma criação de fundo, de um fundo eventualmente até com a ajuda dos compulsórios para ajudar as empresas brasileiras, o que seria uma espécie de um PROER para as grandes companhias.

Querida saber se isso de fato tem sido discutido, e se vocês acham que essa ajuda é de fato chave para que o Bradesco se sinta confortável em voltar a crescer, caso a demanda volte a melhorar. Até porque, olhando as expectativas econômicas do Banco, de certa forma elas já indicam que a demanda melhorará, até porque o PIB do Banco, que vocês estão projetando, melhora 1,5% em 2017, 3% em 2018, e com a Selic caindo para 9%. Então, queria entender se apenas a demanda melhorar já basta ou se, de fato, teremos que ver muita capitalização de empresa, ajuda de funding para o Banco voltar a se sentir confortável em crescer de novo. Obrigado.

**Luiz Carlos Angelotti:**

Com relação a crédito, existe uma demanda reprimida em relação a investimentos, com muitas empresas talvez aguardando um melhor momento, uma visibilidade de cenário econômico futuro mais adequado para fazerem novos investimentos. Seria uma demanda de qualidade que puxaria uma parte do crescimento do crédito.

Oferta de recursos o Banco tem, tem disponibilidade, tem recebido muita oferta de funding. Boa parte do não crescimento é a demanda, que por enquanto não tem puxado o crescimento. Temos crescido o que é possível crescer, e ultimamente tem ocorrido um processo de reprecificação das linhas.

O que nossa área econômica vê é que há, sim, uma tendência de que na economia algumas questões devem ser alinhadas, resolvidas durante o ano, e a tendência é que apresentemos alguns sinais de PIB positivo no final do ano, início de 2017.

**Carlos Firetti:**

Além disso, uma melhora do mercado deve levar a uma melhora do mercado de capitais como um todo, acelerando operações de M&A, reabrindo o mercado de capitais para outras alternativas de reestruturação de passivo das empresas. Tudo isso vem no conjunto.

**Eduardo Rosman:**

Muito claro. Obrigado, Angelotti e Firetti.

**Mário Pierry, Merrill Lynch:**

Bom dia. Eu também tenho duas perguntas. A primeira, queria apenas uma clarificação: na página dez, no seu índice de Basileia, vocês mostram que o efeito da aquisição do HSBC é uma redução de 210 b.p. na Basileia. Quando olho a apresentação do último trimestre, sua estimativa era de 190 b.p. Queria entender por que a mudança do efeito do HSBC.

A segunda pergunta também é relacionada ao HSBC, se vocês poderiam nos dar algum *update* de quando esperam fechar a transação, se já tem alguma ideia de redução de custo que possam realizar. Como vocês estão vendo as operações do HSBC? Obrigado.

**Luiz Carlos Angelotti:**

Mário, a mudança é que fizemos a publicação do balanço e tivemos mais informações para poder revisar o impacto. Basicamente, aquela mudança que foi de 1,9 para 2,1 já com as informações disponíveis de dezembro. Foi basicamente isso.

Em relação às oportunidades, ao processo, aguardamos a aprovação no CADE. O processo agora foi para o Conselho e, em ocorrendo a aprovação, nós vemos boas oportunidades de sinergias. Assim que o Banco assumir, provavelmente entre três a quatro meses deveremos fazer a migração para uma plataforma única. É o momento em que começaremos a ter os benefícios, inicialmente na parte de custos administrativos, com ganhos de custos de processamento, boa parte de transporte de valores, comunicação etc. E na parte de sinergias, na parte estrutural, provavelmente em 2017.

É natural que, dentro do processo de *turnover* da Organização, o ajuste das estruturas ocorra de forma natural, e acho que em três anos deveremos atingir pelo menos um nível de absorção de 30% das sinergias, e isso apenas do lado de custos.

Do lado de receitas, há muitas oportunidades, principalmente em serviços e seguros, uma vez que, comparando-se os índices de oferta de produtos, de penetração, o Bradesco tem tido mais sucesso em produtos, em seguros, e usando a mesma metodologia na base de clientes do HSBC, temos lá muitas oportunidades de poder também aumentar a oferta de serviços, produtos e seguros. Assim, acho que o retorno do capital investido passa a contribuir para os nossos resultados.

Este ano, trabalhamos o impacto no resultado como um impacto neutro na rentabilidade final do Bradesco, mas já a partir de 2017 teremos benefícios adicionais do impacto das sinergias.

Lembrando que há o efeito do hedge. Nós já fizemos o hedge em agosto, e desde agosto, os R\$18 bilhões, que seriam o capital que será aplicado na aquisição, deixaram de ter remuneração Selic, foi convertida ao parâmetro USD, e nós trocamos uma remuneração de 14% ou 13% ao ano para uma remuneração de 2%.

Então, o desembolso quase todo ocorreu nesses últimos trimestres, e conseguimos manter uma rentabilidade praticamente estável. Agora vem a contribuição positiva do lado dos resultados do HSBC e das sinergias.

**Mário Pierry:**

Está claro. Só para entender, Angelotti, a ideia é fechar a transação do HSBC até o fim do 2T? Você acha que fecha antes do fim do trimestre?

**Luiz Carlos Angelotti:**

Depende da aprovação do CADE. Havendo a aprovação durante o mês de maio, em 15 a 20 dias concluímos a aquisição. Depende da quando saia essa aprovação.

A conclusão de pagamento parte de tentarmos fazer um pequeno ajuste de variação de PL e algumas formalidades. Acho que em 15 a 20 dias concluímos, e pode ser neste semestre, se ocorrer a aprovação pelo CADE durante maio, por exemplo.

**Mário Pierry:**

OK. E você falou que a ideia também é reduzir o custo do HSBC perto de 30% em três anos, é isso?

**Luiz Carlos Angelotti:**

As sinergias capturadas nas despesas operacionais no mínimo são esses 30%, que é o que colocamos no *call* de aquisição. Esse é o mínimo, tem muito mais oportunidades, porque o Bradesco tem uma estrutura já bem sedimentada em termos de plataforma tecnológica e *back offices*, e temos até a oportunidade de ir além. Mas, no mínimo, esses 30% em três anos.

Isso significa que nosso índice de eficiência deve, juntando as instituições, os 37,2%, talvez ir para 45%, estimamos, e volta aos 38%, 39% nesse prazo de três anos. Esse é o patamar.

**Mário Pierry:**

Está ótimo. Obrigado.

**Francisco Kops, Banco Safra:**

Bom dia. Duas perguntas, também. A primeira é sobre a carteira de debêntures, que cresceu quase 10% no trimestre, totalmente na contramão do resto da carteira do Bradesco. Queria entender se isso é uma tendência, e se sim, se pudessem explicar um pouco – eu sei que esse assunto já foi tratado em *calls* anteriores, mas se pudessem lembrar – a política de provisionamento dessa carteira.

A segunda pergunta é em relação à recuperação judicial, se o Bradesco tem alguma regra automática de *rating* de provisionamento em caso de recuperação judicial. Obrigado.

**Luiz Carlos Angelotti:**

Em relação às debêntures, é uma tendência que vem ocorrendo há um bom tempo, principalmente na carteira *corporate*, das grandes empresas, que optam pelas debêntures, e o custo final acaba sendo menor, porque não tem o IOF na operação. Em grandes operações, em prazos um pouco maiores, acaba havendo essa migração. Então, é basicamente uma migração natural, que já vem ocorrendo há alguns anos.

No caso da recuperação judicial, o tratamento interno é, tomando conhecimento da recuperação judicial, imediatamente o *rating* adotado equivale a 50% de ajuste da provisão; no mínimo, ela tem 50% de provisão para a operação, para o cliente. E quando recebemos os documentos finais da recuperação judicial, há uma análise e revisamos se tem que ser feito um complemento desse valor.

A política adotada tem sido essa, 50% no ato, assim que se toma conhecimento, e após receber a documentação faz-se um complemento, se for necessário.

**Francisco Kops:**

Perfeito.

**Luiz Carlos Angelotti:**

Esqueci de responder sobre a política de debêntures: ela é mais conservadora que o próprio crédito. Se houver valor de mercado, adotamos o valor de mercado dessa debênture, ou o *rating* do cliente. Dos dois, o mais conservador. Adotamos a maior provisão, no caso das debêntures. Ela segue no mínimo o *rating* do cliente, e se tiver valor de mercado e a provisão for maior ainda, adotamos o pior índice, a provisão de maior número. A mais conservadora.

**Francisco Kops:**

Perfeito. É porque essa é uma preocupação. Como temos um mercado muito pouco líquido no Brasil de renda fixa, fica sempre essa preocupação. Mas obrigado, Angelotti.

**Carlos Macedo, Goldman Sachs:**

Bom dia. Duas perguntas, a primeira sobre o *guidance*. Estamos vendo o crescimento do crédito, que está em zero agora. O Angelotti também falou que SME deve ficar negativo na maior parte do ano. É difícil ver acelerar para o seu *guidance* de 1% até o final do ano, dada a originação e a perspectiva que existe. Levando-se em consideração o fato de que agora vocês estão com perspectiva de Selic em 12,25%, contra 13,25% que estavam no final do ano, eu sei que a margem está crescendo 11%, mas se vocês virão na parte média do *guidance*, não seria mais justo talvez vir na parte mais baixa desse *guidance*, ou talvez até abaixo desse *guidance*, dada a perspectiva para crédito e Selic?

Segunda pergunta, só para entender, eu ouvi antes, em resposta a uma pergunta, que vocês acham que a inadimplência pode melhorar no final deste ano. Procede? Ou talvez veremos os índices melhorarem mesmo em 2017, como vocês falaram no *call* anterior?

**Luiz Carlos Angelotti:**

Em relação ao crédito, realmente, uma parte da queda que houve no trimestre é USD. A carteira caiu R\$7 bilhões, e desses R\$7 bilhões, perto de R\$5 bilhões são USD, e o restante foi a demanda mais baixa. Entendemos que ainda é cedo para mexer nesse *guidance* do crédito. Provavelmente, até o final do ano ele pode ficar próximo, dentro do patamar inferior do *guidance*.

Em termos de orçamento, tirando o efeito USD, ele seguiu nossa expectativa, está dentro da expectativa, assim como as outras várias linhas do *guidance*. A despesa, que cresceu 10%, está dentro da nossa expectativa de orçamento, e a tendência, pelo menos a área econômica entende que no final do ano o PIB já começa a ter sinais positivos, e isso já ajuda em parte o crescimento do crédito.

No que se refere à margem de crédito, tem um efeito de spreads. A reprecificação vem ocorrendo principalmente na carteira *corporate*, e esse movimento ainda deve continuar durante este ano, uma vez que ele se iniciou no início de 2015, mas o prazo médio dessa carteira é um pouco superior a um ano e meio. Então, em boa parte do ano ainda capturamos um benefício de reprecificação de spread.

Então, a margem, que está em um patamar de ao redor de 10% de intermediação, tende a migrar e ficar em um patamar um pouco inferior, mas o benefício ainda está mais no lado do spread. Não é nem muito o crescimento do crédito que está considerado no que devemos capturar neste ano.

E quando se fala em intermediação, tem também o lado do passivo, em que estamos selecionando o funding e direcionando, logicamente, para o funding de menor custo. Também tem esse benefício, que vem do lado do passivo, e que tem ajudado, se falarmos apenas de margem de crédito, a mantê-la com uma taxa de crescimento boa.

Quando falamos na margem total, existem outros benefícios na própria gestão de ALM, seguros, nossa carteira pré já começa a trazer contribuições nesse início de ano, e a tendência de queda da Selic, que é a expectativa, deve ajudar bem para o final do ano, porque aí ela começa a ter uma contribuição melhor ainda. Há compensações que devem ocorrer, quando falamos apenas de margem.

Em relação à questão da inadimplência, demos o *guidance*, que iniciou o ano um pouco mais forte, principalmente porque houve o impacto dessa operação específica, que não estava considerado.

A tendência é que a inadimplência siga crescendo até o final do ano, mas com uma taxa com certa desaceleração, porque no final do ano esperamos uma estabilização provavelmente pelo último trimestre. Então, a tendência do ano é que, com essa estabilização esperada à frente, consigamos ficar dentro do *guidance* esperado.

O número que passamos de *guidance* para o ano, podemos agora trabalhar com o *guidance* superior, considerando-se os R\$836 milhões, mas vieram razoavelmente dentro da expectativa do nosso orçamento os números da inadimplência para este trimestre.

Por isso decidimos não mexer em nada ainda em termos de *guidance*, é muito cedo. Até porque, de forma geral, todos os números, falando-se em 1T, olhando nosso orçamento interno, estão razoavelmente dentro do esperado.

**Carlos Firetti:**

Só para deixar clara uma coisa que você falou, nós não estamos falando em melhora da inadimplência no final do ano. Estamos falando de, talvez...

**Luiz Carlos Angelotti:**

Estará em um patamar elevado, e estabiliza. Melhore, talvez, lá por 2018. Para nós, a expectativa de crescimento é crescer 0,1%, 0,2% ao trimestre. Lembrando que em nossa carteira não há impacto de vendas, é o índice real.

**Carlos Macedo:**

Perfeito. Então, quer dizer que o pico será no final do ano, mas não quer dizer que haverá melhora no final do ano?

**Luiz Carlos Angelotti:**

É, estamos falando de uma estabilização. A melhora, talvez, seja um pouco mais adiante, em 2018.

**Carlos Macedo:**

2017 ou 2018?



**Luiz Carlos Angelotti:**

Para o final de 2017, início de 2018. Ela permanecerá estável em um patamar elevado antes de começar a cair.

**Carlos Macedo:**

Perfeito. Voltando à pergunta da margem, você falou que a carteira pré teve impacto de R\$200 milhões no trimestre. A curva de juros já está migrando para um patamar bem mais baixo? Não sei se você já precificou a queda que pode acontecer ao final do ano completamente. Vocês esperam muita contribuição daí? A curva pode fechar muito mais ainda? É difícil ver mercado, mas vocês reconhecem o ganho quando a curva fecha, correto?

**Carlos Firetti:**

Não. O ganho vem quando a Selic cai.

**Carlos Macedo:**

Então, neste trimestre, o ganho veio de onde? A Selic que não fechou?

**Luiz Carlos Angelotti:**

A carteira pré é formada por operações que vão se renovando, o estoque vai tendo liquidações e novas entradas. As novas entradas que tivemos no 2S15 pegaram toda essa expectativa de taxa muito elevado. Então, o spread médio dessa carteira reflete essas entradas novas.

Com a própria estabilização da Selic parando de crescer, as entradas que tivemos na carteira continuaram puxando o spread médio da carteira pré para cima. Então, só da estabilização da Selic, essa carteira continuou aumentando o seu spread médio e já começa a trazer contribuições. Na hora em que a Selic começar a cair, essa contribuição será melhor ainda.

A contribuição já é melhor agora comparada com o 2S15, pelo spread ter subido nessa carteira, e ele continuará subindo, porque as operações antigas estão sendo liquidadas e as novas já estão entrando com uma taxa média maior, e a tendência de queda da Selic deve conseguir mais ainda para o final do ano.

Ela vem perseguindo a taxa de mercado. Sobe primeiro a taxa de mercado, as operações começam a ser reprecificadas e ela vem formando uma taxa nova, e aí o spread vai se recompondo. Então, houve uma recomposição de spread nessa carteira em 2015, aumentou bem, e aí a Selic estabilizou, mas o spread continua aumentando, porque agora ele vem refletindo essa nova taxa de mercado.

Na hora em que a Selic começar a cair, estamos com um spread acumulado elevado, e a tendência de queda demora nessa carteira. Aí vem toda a contribuição desse spread. Por isso falamos que há um benefício que deve ser capturado nesse 2S.

**Carlos Macedo:**

Dado o tamanho da carteira, você pode mencionar, mais ou menos, qual seria o potencial de benefício que viria do spread?

**Luiz Carlos Angelotti:**

Não abrimos esse número. Está dentro de boa parte de TVM/outros.

**Carlos Macedo:**

Mas nem ordem de magnitude? Se será R\$5 bilhões, se será R\$900 milhões?

**Luiz Carlos Angelotti:**

Não abrimos esse número. Está dentro da gestão de ALM da carteira. É um movimento que tem certas compensações quando se compara com a subida ou com a queda da Selic. Ele segue em um movimento inverso. De certa forma, ele anula os movimentos de queda e subida da Selic, dá compensações e traz compensações adicionais.

**Carlos Macedo:**

Perfeito. Obrigado.

**Felipe Salomão, Morgan Stanley:**

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira pergunta é específica sobre o que aconteceu na linha TVM/outros no trimestre, que subiu 14,8% versus o 4T15. Vocês poderiam dar um pouco mais de detalhes sobre o que puxou essa linha de resultado?

**Carlos Macedo:**

Felipe, foi a explicação que o Angelotti deu agora, sobre os efeitos do pré.

**Luiz Carlos Angelotti:**

Uma parte do crescimento é esse efeito da carteira pré que está nessa linha de TVM/outros.

**Felipe Salomão:**

Perfeito.

**Luiz Carlos Angelotti:**

É exatamente esse movimento que eu comentei agora com o Macedo. A reprecificação da carteira capturou benefícios de taxas maiores, e com a estabilização da Selic ela começa a refletir em resultado. Por isso que há um crescimento.

**Felipe Salomão:**

Perfeito. Obrigado. A segunda pergunta é com relação ao resultado de seguros. Quando olhamos o lucro líquido da Seguradora, ele caiu 1,8% no trimestre e subiu 7,6% no ano, mas quando olhamos para a contribuição do *business* dentro do DRE gerencial, ela foi bem maior, cresceu 8,8% no trimestre e 34% no ano. Queria entender um pouco mais qual é a diferença entre o lucro contábil da Seguradora e a contribuição da Seguradora no resultado do DRE gerencial. Aí, entendo que o resultado financeiro vai dentro do NII, correto?

**Carlos Macedo:**

O resultado gerencial que você fala é aquele resultado de seguros que aparece na demonstração de resultados?

**Felipe Salomão:**

Exatamente, Firetti.

**Carlos Firetti:**

Aquilo só pega parte dos resultados da Seguradora. Há outros resultados que acabam se distribuindo por outras linhas do resultado. Existe a margem, a margem de seguros e assim por diante. Há despesas operacionais nas linhas de despesas operacionais.

Então, aquilo pega prêmios, sinistros, variação de provisão técnica e outras coisas. Algumas linhas da demonstração da Seguradora. Ele não se compara com o lucro.

**Felipe Salomão:**

OK. Obrigado.

**Carlos Daltoso, Banco do Brasil:**

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. A maioria das minhas perguntas já foi respondida. Só um *follow-up* em cima da pergunta do Domingos, para entender a sua política de provisão adicional.

Foi dito que, nesse caso específico, 100% já estavam provisionados adicionalmente. Por que isso não foi consumido agora? Se esse valor não é carimbado na provisão adicional, e se podemos entender como a expectativa de vocês de outros casos específicos que possam impactar o resultado nos próximos trimestres.

**Luiz Carlos Angelotti:**

A adicional existe como uma cobertura para eventuais situações de estresse, ou casos específicos relevantes que possam vir a ocorrer. Quando falamos desse cliente específico, a situação dele vinha sendo discutida, então a primeira hipótese é sempre usar o adicional. A avaliação vinha sendo feita, e havia uma intenção, ou pelo menos vinha sendo discutido seguir esse caminho.

O que ocorreu é que tivemos vários movimentos no trimestre, e quando houve a decisão de fazer a provisão, a decisão foi de preservar a adicional e absorver no resultado o impacto dessa situação específica. E a adicional fica disponível, se entendermos que para frente ela pode ser usada ou não.

Na verdade, a decisão ocorrerá no momento, se deve ser usada ou não. Ela sempre será uma opção de cobrir eventual efeito mais relevante. Se será usada ou não, aí será no momento em que a Administração optará pela utilização.

**Carlos Daltoso:**

Obrigado, Angelotti.

**Lucas Lopes, Credit Suisse:**

Vocês mencionaram que esse caso específico era de uma carteira performada, ou seja, não compôs índice de inadimplência, apesar de hoje requerer uma provisão de uns 70%. Imagino que essa carteira também não componha o saldo de carteira renegociada, até queria que vocês confirmassem isso, por favor.

Minha pergunta é mais na linha de algumas que já foram feitas. Queria saber se vocês enxergam casos parecidos, ou seja, se existem outros créditos corporativos de alto risco que hoje não estejam no saldo de carteira problemática que o mercado acompanha, o NPL e a carteira renegociada.

A segunda pergunta, também, na mesma linha, é saber se o fato de vocês esperarem melhor inadimplência apenas em 2018 tem a ver com o crescimento da carteira renegociada. Obrigado.

**Luiz Carlos Angelotti:**

Uma vez renegociada a operação, ela não está mais em atraso. Ela tem provisão, mas não é mais uma operação em atraso. Ela entra no cálculo global do índice, como toda e qualquer operação que está no balanço, mas a situação dela não é de operação em atraso. Aquilo que entra em atraso no renegociado é tratado como atraso por cálculo.

É um crédito normal. Nós destacamos como renegociado porque houve, durante a operação, uma mudança na situação dela, que exigiu uma repactuação devido a um atraso entre o Banco e o cliente. Todos os cálculos de inadimplência consideram essa carteira, mas uma vez renegociada, ela não é vencida, não é considerada como vencida.

**Carlos Firetti:**

O cliente específico deste trimestre teve um tratamento único por uma questão um pouco diferente, só para deixar claro.

**Luiz Carlos Angelotti:**

Ele não está vencido, mas teve o seu *rating* revisado de forma significativa.

**Lucas Lopes:**

Está claro. Obrigado.

**Operadora:**

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Retornamos a palavra aos palestrantes para as considerações finais.

**Carlos Firetti:**

Agradeço a participação de todos em nosso *call*, e a área de Relações com o Mercado fica à disposição para esclarecimentos adicionais que vocês possam ter. Muito obrigado a todos.

**Operadora:**

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

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”