

Operador:

Bom dia, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no 2T16.

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela Internet, no site de Relações com Investidores do Bradesco, no endereço 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 à teleconferência do Bradesco para discussão dos resultados do 2T16.

Estão presentes hoje na conferência os senhores: Alexandre da Silva Glüher, Diretor Executivo e Vice-Presidente do Banco Bradesco; Randal Luiz Zanetti, Diretor Geral do Grupo Bradesco Seguros; e Luiz Carlos Angelotti, Diretor Executivo Gerente e Diretor de Relações com Investidores do Banco Bradesco.

Antes de continuar a apresentação, em relação às notícias de ontem, gostaríamos de fazer os seguintes comentários, conforme comunicado divulgado ao mercado: o Banco Bradesco S.A. tomou conhecimento da denúncia oferecida pelo Ministério Público Federal e de seu recebimento pelo juiz federal do Distrito Federal em relação a integrantes de sua administração.

Esclarecemos que se trata de um juízo preliminar, decorrente dos argumentos expedidos exclusivamente pelo Ministério Público Federal, e reiteramos que nenhuma irregularidade ou transgressão legal ou ética foi praticada por seus administradores, o que será cabalmente provado durante a instrução do processo.

Senhores, não teremos nada mais a acrescentar sobre este assunto no *call* de hoje.

Agora passo a palavra ao Sr. Luiz Carlos Angelotti para o início da apresentação.

Luiz Carlos Angelotti:

Bom dia a todos. É um prazer estar mais uma vez com os senhores e com as senhoras em nossa teleconferência, esta relativa ao encerramento do 1S16.

Iniciando no slide número dois, os principais destaques do período são: nosso lucro líquido ajustado no semestre, de R\$8,274 bilhões, e no trimestre de R\$4,161 bilhões, uma evolução de 1,2% em relação ao 1T, o que sinaliza um retorno anual ao redor de 17,4%. Nossa margem financeira de juros evolui 10,6% em relação ao semestre.

Os serviços, dado o processo de segmentação que continua, a evolução no volume de negócios, cresceram de 9,8% em relação ao 1S15; as despesas operacionais variaram 9,5%, e devem continuar migrando de tendência à inflação. Nossa expectativa é fechar o ano com um nível de despesas operacionais ao redor da inflação; até comentaremos nosso novo *guidance*.

O índice de eficiência operacional do período ficou em 37,4%, um dos melhores níveis históricos; e também nosso índice de cobertura de receitas e serviços em relação às despesas operacionais atingiu 80,2%, um dos melhores níveis históricos, o que demonstra o comprometimento da Administração com a evolução da performance.

Nosso índice de Basileia é 3,7%, o que entendemos como confortável, mesmo considerando-se os eventos futuros de absorção que se iniciam agora, da estrutura do HSBC.

Os ativos totais atingiram R\$1,105 trilhão; nossa carteira de crédito, R\$447,5 bilhões, com redução de 3,4% no período dada a baixa demanda no crédito; e a inadimplência atingiu 4,6%.

Temos nosso índice de cobertura efetivo, que se manteve praticamente estável, que é o quanto nossas provisões cobrem das perdas líquidas esperadas. Não houve no período nenhuma venda de carteira, nenhuma operação; esse é o índice real da Organização.

Contamos também com uma participação significativa da nossa atividade de seguros, o que é uma diversificação de risco do nosso negócio, que atingiu o lucro líquido no período de R\$2,544 bilhões, praticamente estável em relação a 2015, com prêmios de seguros crescendo 6,9%.

Passo a palavra agora ao Firetti, que comentará com mais detalhes as próximas telas.

Carlos Firetti:

Obrigado, Luiz. Passamos agora a detalhar nossos resultados. Na tela três, temos os ajustes do nosso lucro líquido. Basicamente, neste trimestre tivemos pouco ajustes, somente efeitos de passivos contingentes. Nosso lucro líquido ajustado atingiu R\$4,161 bilhões.

Na tela três, falamos sobre a evolução do nosso lucro líquido ajustado. No trimestre, nosso lucro líquido cresceu 1,2%, e na comparação dos semestres caiu 5,7%. No trimestre houve

o efeito positivo da redução da PDD, e também da evolução das receitas de prestação de serviços, que vêm se beneficiando da nossa segmentação, principalmente; e do lado negativo, a variação do resultado industrial de seguros e despesas operacionais.

Olhando a variação semestral, houve um impacto muito importante vindo do crescimento da nossa margem, que detalharemos um pouco mais à frente, e o efeito do aumento da PDD, com destaque para o efeito causado por um cliente específico do setor de óleo e gás que impactou no semestre as provisões para devedores duvidosos em R\$1,2 bilhão. Já completamos o provisionamento para este cliente.

As receitas de prestação de serviços contribuíram positivamente, com R\$1,2 bilhão, e a evolução das despesas operacionais no período foi de R\$1,4 bilhão.

Na tela cinco, temos uma tela com a origem do nosso resultado. O Bradesco mantém sua diversificação de fontes de resultados, com o segmento de seguros representando 31% do lucro no semestre; o segmento de intermediação de crédito, 30%; e prestação de serviços, 29%, além de TVM/outros com 10%. Vale ressaltar que 70% do nosso lucro vêm de atividades não relacionadas à intermediação de crédito.

Na tela seis temos nossos ativos, patrimônio líquido, retorno e índice de eficiência. Nosso ativo total cresceu, nos últimos 12 meses, 7,3%, com nosso retorno sobre ativos ficando em junho em 1,5%.

Nosso patrimônio líquido apresentou uma boa variação nos últimos 12 meses, de 10,8%, apesar da pressão sobre o lucro; e nosso retorno sobre patrimônio ficou na casa de 17,4%.

Continuamos mostrando números muito bons em termos de índice de eficiência, com 37,4% no 2T, e nosso índice de cobertura operacional, que é basicamente receitas de serviços divididas por custos, ficou em 80,2%, mostrando uma tendência de melhora de longo prazo das nossas receitas de serviços frente aos nossos custos, que também acaba se refletindo na eficiência.

No slide sete, temos agora nossa margem financeira de juros e não juros. Basicamente, nosso NII total no trimestre, na comparação anual, cresceu 10,5%, e o NII de juros, 10,2%. Nossa margem, nossa NIM no trimestre caiu para 7,4%, apesar do crescimento forte da receita de juros, do NII.

Esse efeito sobre a NIM é causado principalmente pelo crescimento de outros ativos não relacionados a crédito; por exemplo, a expansão das reservas de PGBL e VGBL, cujo resultado, na realidade, aparece fora da linha da margem. Mas em termos de performance do nosso NII, continuamos em uma tendência bastante favorável.

No slide oito, temos a abertura da nossa margem financeira de juros. Intermediação de crédito cresceu 10,8% no semestre na comparação anual, fruto da reprecificação das carteiras de crédito em um cenário em que as faixas de spread de vêm aumentando. A margem de seguros cresceu 7,6% nos últimos 12 meses, fruto da expansão dos ativos financeiros e de seguros principalmente. E em TVM/outros, um crescimento de 12,7%; e TVM/outros é onde temos a gestão de ativos e passivos do Banco.

A margem financeira de juros do Bradesco apresenta um crescimento nos últimos 12 meses de 10,6%.

No slide nove, temos nossa margem financeira de intermediação de crédito. Nossa margem de crédito se expandiu 30 b.p. no trimestre, atingindo 12,3%, como já falei, fruto da reprecificação da carteira de crédito. Mas neste trimestre, assim como no trimestre passado, tivemos o impacto de maiores despesas de provisão para devedores duvidosos; a PDD em relação à margem de crédito representou 44% neste trimestre.

Essas despesas mais altas têm sido impactadas principalmente pelo provisionamento para um cliente específico do setor corporativo, para o qual fizemos novamente uma provisão neste trimestre, de R\$365 milhões, e completamos a provisão para este cliente, que já encontra-se no *rating* H.

Basicamente, a margem líquida no 1T apresentou um crescimento de 5,7%, e na comparação anual, por esse efeito da PDD, uma queda de 8,3%.

No slide dez, temos nosso índice de Basileia, que, considerando o cronograma do Banco Central, atingiu 13,7%, subindo 8 b.p. Esse aumento do nosso índice de Basileia deveu-se principalmente ao lucro acumulado, que, líquido de dividendos, contribui com quase 50 b.p. em nosso índice de Basileia, e a queda dos ativos ponderados por risco no trimestre.

Considerando nosso *fully loaded*, que é a implementação de todos os ajustes neste momento, temos um índice de 11,3%, o que nos coloca em um nível bastante satisfatório.

No slide 11, temos nossa carteira de crédito expandida. A carteira no trimestre caiu 3,4% com o efeito da variação cambial, que atinge negativamente os ativos em USD. No ano, a carteira está caindo 3,4%, também.

Pessoas jurídicas com uma queda de 6,7%, é onde o crescimento está mais fraco, fruto da nossa cautela, mas também de uma demanda bastante fraca por parte das pequenas e grandes empresas; e em pessoas físicas, um crescimento de 3,8%.

Em pessoas jurídicas, o destaque é para pequenas e médias empresas, com uma queda no portfólio de 12,9%. Em pessoas físicas, os destaques positivos vêm do segmento de financiamento imobiliário, onde temos um crescimento bastante robusto, de 25,5%, e também de crédito consignado, com crescimento de 10,5%, e cartão de crédito com crescimento de 13,2%, onde temos o impacto favorável de novas parcerias que o Banco realizou no segmento. Revisamos o *guidance* da carteira de crédito, de um crescimento a 5% para entre zero e -4% para o ano de 2016.

No slide 12, falamos dos nossos índices de inadimplência. Tivemos um aumento do nosso índice de inadimplência no trimestre de 42 b.p., com o principal efeito vindo da carteira corporativa, onde, assim como falávamos que poderíamos ver algumas variações na inadimplência dessa carteira, que teve um crescimento de 36 b.p. no trimestre; na carteira de pequenas e médias empresas, ainda um crescimento de 52 b.p., menos que no trimestre passado. Mas se eliminássemos o efeito da queda da carteira no trimestre, o índice de inadimplência em pequenas e médias empresas seria de 6,7%, um índice bem mais próximo do que foi no 1T. Em pessoas físicas, tivemos um crescimento da inadimplência em 29 b.p.

Esse crescimento do NPL no trimestre foi um pouco maior do que esperávamos, fruto também da queda da carteira, e acreditamos que até o final do ano o índice de inadimplência total pode se situar ao redor de 4,9%, alguma coisa perto desse número, e

acreditamos que o pico da inadimplência deve ocorrer entre o final deste ano e o início do ano que vem.

No índice de curto prazo, tivemos notícias positivas no segmento de pessoas físicas, com uma queda da inadimplência; e no segmento de pessoas jurídicas, e mesmo para o índice total, os números seriam bem melhores não fosse o efeito do nosso cliente específico que já entrou no índice de 15 a 90 dias – ele não entrou ainda no índice de 90 dias –, com os números já parecendo mais estáveis.

Nossa percepção é que ainda é prematuro, mas os índices de curto prazo têm se mostrado um pouco melhores.

No gráfico abaixo nessa página, temos nosso NPL *creation* versus as despesas de provisões. Continuamos provisionando de forma robusta a criação de novo NPL a cada trimestre, provisionando neste trimestre 109% do que foi gerado.

No slide 13, temos uma abertura da nossa carteira de crédito, com o segmento de pessoas físicas representando, da carteira expandida, 33,3%, grandes empresas com 45% e pequenas e médias empresas com 21%. O segmento de pequenas e médias empresas vem reduzindo sua participação na carteira total, o que também contribui para uma redução de risco no portfólio como um todo.

Em termos de pessoas físicas, temos, no slide ao lado, uma abertura da composição da carteira, que também mostra uma migração para carteiras de menor risco.

No slide 14, mostramos nosso provisionamento, indicadores de provisionamento, cobertura e também a renegociação. As provisões para devedores duvidosos atingiram 9,3% da nossa carteira neste trimestre; mantivemos nossa provisão excedente em R\$6,4 bilhões. E nosso índice de cobertura efetiva, que é a cobertura sobre as perdas líquidas, ficou em robustos 234%.

Em termos de índice de cobertura de NPL de 90 e 60 dias, mantivemos nossos índices praticamente estáveis, em 201% para o NPL de 90 dias e 161% para o NPL de 60 dias.

Em relação à carteira renegociada, temos um gráfico a respeito desse tema. O portfólio renegociado cresceu 19,8% nos últimos 12 meses, segue mais ou menos a evolução do próprio NPL. Mantemos um nível de provisionamento bastante forte para esta carteira, 65,5% desta carteira são provisionados; o índice de inadimplência desta carteira é de 26,3%, e ela representa 4,1% do nosso portfólio total.

Lembrando que essa carteira renegociada recebe os créditos que vêm do processo de recuperação de crédito. Quando recuperamos, parte significativa volta para o nosso portfólio e contabilizamos na carteira renegociada.

No slide 15, temos nossas receitas de prestação de serviços, basicamente crescendo, no 1S, 9,8% em relação ao 1S15.

O destaque em termos de crescimento é o segmento de contas correntes, fruto principalmente da nossa segmentação da base de clientes, com o Exclusive e o Classic, como temos dito. E renda de cartão de crédito, crescendo 6,5%, é o segmento com maior participação em nossos *fees*; administração de fundos, 9%; e também destaques para consórcios, assessoria financeira e serviços de custódia e corretagem.

No slide 16 temos uma abertura das nossas despesas operacionais. As despesas operacionais nos últimos 12 meses estão crescendo 9,5%; no trimestre isoladamente cresceram 8,1%. Acreditamos que até o final do ano as despesas administrativas e de pessoal estarão crescendo próximas do meio do nosso *guidance*, o qual foi revisado para um crescimento de 4% a 8% no ano de 2016.

O destaque em pessoal, tivemos R\$75 milhões de despesas com rescisão contratual, acima do que foi o 1T16. Também é destaque aqui a parte de despesas de pessoal e estrutural, que está crescendo 5,8%, abaixo da inflação, fruto da redução do número de funcionários que vem do nosso *turnover*.

No slide 17 temos as informações sobre o segmento de seguros. Nossos prêmios totais desaceleraram para um crescimento no 1S de 6,9%, principalmente por conta da desaceleração em vida e previdência. Este crescimento, especificamente, foi afetado pelo fato de que algumas campanhas de vida e previdência serão realizadas apenas no 2S16, o que afetou um pouco o crescimento no 1S.

No segmento de seguros ainda, o patrimônio líquido cresceu 8,3%, ficando em R\$24 bilhões; e o lucro líquido ficou em R\$1,164 bilhão no 1S, uma queda de 0,9%, com um ROAE de 20,5%.

Lembrando que o segmento de seguros acabou sendo afetado por uma provisão que fizemos neste semestre, por conta da revisão das taxas de descontos e avaliação de passivos que fizemos. É um processo que ocorre todo mês de junho e dezembro, e por conta deste processo fizemos uma provisão antes de impostos de R\$144 milhões, que acaba afetando o resultado do segmento de seguros.

Além disso, ocorreram algumas pressões de sinistralidade, principalmente na carteira de saúde, que podemos explorar melhor depois, nas perguntas e respostas.

Ainda no segmento de seguros, nossas provisões técnicas cresceram 15,8%, nossos ativos financeiros, 14,6% nos últimos 12 meses, e o índice combinado piorou para 89,6%, principalmente fruto do aumento da sinistralidade em saúde, como eu já havia comentado.

Agora eu passo a palavra ao Luiz Angelotti para falar sobre nosso *guidance* e alguns comentários sobre HSBC.

Luiz Carlos Angelotti:

Na tela 19, divulgamos o novo *guidance* por algumas linhas, e esse *guidance* ainda não contempla os números do HSBC. Mais à frente, provavelmente quando estivermos no período de divulgação do 3T, divulgaremos os dados, ou pelo menos os efeitos do HSBC no nosso *guidance* e os principais dados de balanço.

Na carteira de crédito, passamos o novo *guidance* de uma queda de 4%, podendo fechar o ano praticamente estável, e isso é basicamente devido a dois efeitos: temos a questão do USD, que impacta uma parte do nosso portfólio; ao redor de 15% a 20% do portfólio é em USD, então trabalhamos com a taxa para final de ano do USD ao redor de R\$3,20. Então existe um efeito da taxa do USD, uma vez que em dezembro de 2015 o USD estava ao redor de R\$3,90.

E também a demanda, por parte dos clientes, que deve melhorar no 2S, mas não será suficiente para talvez atingirmos um crescimento na carteira. Esse é o novo *guidance* de crédito.

Em relação à margem financeira, fizemos uma revisão. Dados os efeitos de gestão do custo de funding, também o efeito de reprecificação de spreads no ativo de parte da carteira, principalmente *corporate*, que continua, e gestão de ALM, do ativo e passivo, principalmente efeitos da nossa carteira pré, a margem financeira de juros nova é de 7% a 11%.

Mantivemos o nosso *guidance* de prestação de serviços, entendemos que é factível. Nas despesas operacionais, considerando-se a evolução das despesas, nosso controle interno e nossas expectativas para o 2S, a tendência é que vá migrando para o centro do *guidance*, ao redor de 6%, o que fica um pouco abaixo do da inflação esperada do ano, que seria a nossa meta para atingir. Esse é um projeto em que há forte acompanhamento de custos e é uma das nossas metas para o ano.

Nos prêmios de seguros, mantivemos o nosso *guidance*; e nas despesas de PDD incluímos os efeitos do provisionamento que atingiu 100% de um cliente específico, então elevamos a expectativa de despesas líquidas de recuperação para R\$18 bilhões a R\$20 bilhões para o ano de 2016, dada a expectativa de inadimplência, que continua crescendo até o final do ano, mas provavelmente deve estabilizar entre o 4T e o início do ano que vem. Esperamos que esse novo *guidance* seja bem factível para o esperado para o ano.

Passando para o slide número 20, em relação ao processo de integração do HSBC, o valor de liquidação da operação ficou em R\$16 bilhões; estamos agora fazendo uma *due diligence* para ajuste de preço, uma vez que está previsto em contrato um ajuste entre o patrimônio de 2014 e o patrimônio que estamos recebendo. A variação em IFRS, positiva ou negativa, será ajustada no preço.

O Banco já assumiu as operações, e estamos prevendo que a unificação de plataformas ocorra durante o mês de outubro. O processo de investimentos, o tecnológico, está bem adiantado, estamos testando todos os sistemas agora até o final de setembro para podermos fazer a unificação de plataformas, cuja previsão é para o mês de outubro.

Em relação à estrutura, às operações do HSBC, agora todos os funcionários estão passando por workshops, treinamentos. Já estamos também proporcionando aos clientes do HSBC a utilização de toda a rede Bradesco de ATMs, e também, até setembro todos os clientes receberão o que seria o kit de boas-vindas, o cartão e os documentos para, assim que houver a unificação de plataformas, poderem operar como correntistas do Bradesco.

Passando para o próximo slide, destacamos os principais ganhos da aquisição, que são os ganhos de escala que teremos com o crescimento da base de clientes, as sinergias operacionais que serão capturadas nos próximos períodos, especialmente tecnologia, unificação das plataformas; o fortalecimento do atendimento, já que o Banco expande toda a rede de agências, a complementaridade da rede de agências é muito forte, e isso nos possibilita um ganho na oferta de serviços a toda a base de clientes, e também na captação de novos clientes.

E as oportunidades que nós temos em relação à base de clientes do HSBC na oferta de produtos, e também toda a expertise da base de funcionários, de capital humano que o HSBC tem, incorporada à nossa base de capital humano. O processo de unificação das plataformas deve ocorrer até o mês de outubro.

Concluindo, consideramos que o ambiente econômico do 1S foi desafiador. O resultado veio em linha com as nossas estratégias, e isso se reflete em nossa estrutura de balanço, que continua muito forte, e agora, com o recebimento das operações do HSBC, deveremos ter benefício futuros a colher com as sinergias.

Temos sempre a contribuição muito forte dos resultados da Seguradora, o que demonstra a forte diversificação de riscos e a sinergia muito grande, com uma ótima rentabilidade da atividade de seguros.

Agora agradeço a participação de todos que estão conectados, e estamos à disposição de todos para as questões das senhoras e dos senhores.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação ao índice de inadimplência, especificamente de pessoa física neste trimestre. Vimos uma piora relevante, de uns 30 b.p. do NPL de 90 dias de PF, e ao mesmo tempo, o *early NPL* de 15 a 90 mostrou uma melhora importante. Vocês poderiam dar uma cor sobre os principais produtos que levaram a esse aumento do NPL, e também que levaram à queda do NPL de 15 a 90 dias, especialmente no segmento de pessoa física?

A segunda é uma pergunta mais fácil, em relação ao imposto de renda. Nós vimos que o IR caiu de forma importante neste trimestre, para algo próximo a 31%. Como vocês estão vendo para os próximos trimestres esse nível imposto de renda? E se pudessem explicar o que ocasionou essa queda do imposto.

Luiz Carlos Angelotti:

Thiago, em relação à inadimplência de pessoa física, ela está relacionada com onde temos um nível maior, principalmente cartão de crédito, crédito pessoal, algumas carteiras com operações com não clientes, *private label* etc. Aí é onde existe uma maior concentração da inadimplência.

O que ocorre é que, quando olhamos o curto prazo, começamos a ver sinais de que aquele movimento de crescimento mostra alguma estabilização. Pode até voltar a ter algum crescimento, mas talvez seja uma sinalização de que aquele impulso de crescimento que vinha ocorrendo pode estar se esgotando.

A menor inadimplência está sempre vinculada às operações de consignado, de crédito imobiliário, mas também, nesses últimos períodos, a força com que vinha crescendo a inadimplência, impactando em alguns produtos, como o próprio cartão e os empréstimos pessoais, também mostra certa tendência, ou pelo menos uma diminuição de força no crescimento.

É uma sinalização que entendemos que não pode ser desconsiderada, é importante, mas em termos totais ainda trabalhamos com a inadimplência crescendo, pelo menos

até o final do ano, entre 0,1% e 0,2%. Essa é a expectativa. Como o Firetti comentou, mantendo essa taxa de crescimento, podemos ficar ao redor de 4,9%, o que é razoavelmente esperado para o ano.

Em relação ao imposto de renda, a redução na alíquota média, este ano tem um efeito de TJLP que influenciará o ano; a taxa da TJLP neste ano é maior, então a dedução para fins de pagamento de juros sobre capital próprio tem um efeito maior nos resultados. Ela tende a diminuir um pouco a alíquota, e essa nova taxa entre 32% e 33% deve se manter para o ano.

No período, há alguns recebimentos, algumas receitas isentas de impostos que ocorreram no período, então isso diminui um pouco a alíquota. Mas essa alíquota média de 32% ou 33% deve continuar durante o ano, principalmente pelo efeito da TJLP.

Thiago Batista:

Se me permite um *follow-up* nessa parte do imposto, vocês tiveram uma mudança no entendimento de como fazer o crédito tributário das provisões em relação à contribuição social?

Luiz Carlos Angelotti:

Não, nós continuamos mantendo a alíquota de ativação limitada a 40. Não ativamos nada acima de 40. Aquele ativo realizado lá atrás, no ano passado, em setembro, basicamente vai decrescendo, vai se decompondo até o encerramento do exercício de 2018. Ele termina zerado.

Não há ativação de crédito de contribuição ou de qualquer imposto na alíquota total acima de 40. Isso tem absorvido esse efeito no resultado.

Thiago Batista:

OK. Obrigado, Angelotti.

Eduardo Rosman, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas também. A primeira é sobre inadimplência. Eu gostaria de um pouco mais de detalhes nessa questão de *corporate*. Vimos uma piora de quase 40 b.p. trimestre a trimestre, e eu gostaria de saber se foi um caso específico, se foram vários, e se isso pegou vocês de surpresa ou não.

E também no *guidance*, que não é *guidance* oficial, mas indicativo de que a inadimplência possa chegar a 4,9% no final do ano, eu gostaria de saber se vocês estão incluindo aí também o cliente específico de óleo e gás. Imagino que ele não esteja no índice ainda, ele entrará, e só ele deve gerar um aumento maior. Gostaria que vocês falassem um pouco sobre isso.

E a segunda pergunta é sobre seguro de saúde. Vimos neste trimestre uma piora muito grande, o próprio resultado da Bradesco Saúde caiu 50% ano contra ano, a sinistralidade aumentou muito, teve perda de membros. Se vocês pudessem dar um pouco mais de detalhes, porque ontem um concorrente grande de vocês reportou

resultado e vimos uma dinâmica bem menos negativa no resultado deles. Gostaria de saber o que aconteceu e se podemos esperar uma recuperação na sinistralidade de Saúde de vocês nos próximos trimestres. Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Rosman, esse crescimento na inadimplência *corporate* está razoavelmente em linha com esperado. A inadimplência média esperada é que fique entre 0,5%, 0,6%, e está rodando a 0,7%, 0,74% se tirarmos o efeito da queda da carteira. Não é um caso específico, no caso desse acima de 90 dias. Aqui são vários casos, não é uma situação específica. Isso é mais localizado em alguns segmentos de empresas de menor porte, não de um porte elevado. Esperamos e entendemos que ela deve rodar nesse nível.

Logicamente, aquele cliente específico entrará nessa categoria acima de 90 provavelmente no 3T, então essa linha sobe, ela terá um pico, mas ele será baixado até dezembro, por conta de que ele já estará na letra H há mais de seis meses, então já será baixado. Para fins do índice de inadimplência, o *write-off* dele ocorre ainda dentro deste ano.

O índice total de inadimplência, entendemos que fique razoavelmente, no final do ano, ao redor dos 4,9%.

No que se refere à despesa, o *guidance* que divulgamos, R\$18 bilhões a R\$20 bilhões, ele já impactou essa linha. No 1S provisionamos 100% do cliente específico, então ele já está lá considerado. O ajuste feito é principalmente relacionado a ele. Esse é o efeito que esperamos para questões *corporate*.

Quanto ao saúde, o Randal está aqui e comentará com mais detalhes.

Randal Luiz Zanetti:

Bom dia, Eduardo. Saúde tem uma composição de efeitos que já é bastante conhecida de vocês. A inflação médica já está mais do que conhecida e assimilada por vocês, continuamos sofrendo com o índice de inflação médica elevado. Tivemos também nesses últimos meses um aumento de frequência bastante acima do que vínhamos observando; frequência tanto de número de pacientes que receberam tratamento e de eventos, como também em número de eventos por paciente.

Então, de fato houve um impacto de frequência bastante relevante. Parte desse impacto pode ser atribuída ao risco moral, por conta do ambiente macroeconômico, do ambiente corporativo; lembrando que a maior parte da nossa base de clientes vem do segmento corporativo, então temos um efeito moral importante.

E sofremos também com uma redução importante da base de clientes nesses últimos seis meses, nos últimos dois trimestres, também fruto, em larga medida, do ambiente macroeconômico. Tivemos uma redução ao redor de 200.000 beneficiários, isso fruto do desemprego, fruto de retração da base de funcionários dos clientes corporativos; certo impacto também, embora muito menor, no segmento de pequenas empresas.

E quando há esse efeito, talvez mais visível na Bradesco Saúde que em outras companhias, temos uma base muito sólida nesse segmento, quando vemos essa

retração da base de clientes, há uma cauda de custos sem o correspondente prêmio, e isso acaba impactando a sinistralidade e a frequência.

Então, entendemos que esse cenário macro só se diluirá ao longo do tempo; não é uma coisa que mudará de uma hora para outra, se diluirá gradualmente. Obviamente, a Companhia está tomando as medidas operacionais no sentido de ter um contraponto nessas tendências, estamos fazendo tudo que esteja ao alcance da Companhia, seja no sentido de preço, seja em reprecificação, seja na melhoria da performance operacional, em controlar esses custos da forma mais eficiente possível. Mas esse é um processo que levará algum tempo até que ele tenha efeito e resultados mais evidentes.

Eduardo Rosman:

OK. Muito obrigado.

Mário Pierry, Merrill Lynch:

Bom dia. Deixem-me fazer duas perguntas também, por favor. Olhando o *guidance* da sua despesa de PDD, vocês estão esperando uma redução de mais ou menos 20% nas suas despesas no 2S comparado com o 1S. Ao mesmo tempo, estão falando no pico da inadimplência já chegando, talvez no final deste ano, começo do ano que vem. Queria entender quais são as dinâmicas que vocês estão olhando, quais são as variáveis que estão olhando que dão esse conforto.

E se vocês poderiam ser um pouco mais específicos no *guidance* de inadimplência e dividir entre pessoa física e pessoa jurídica, se os picos devem ocorrer ao mesmo tempo ou deveríamos ver um pico de pessoa jurídica antes de pessoa física. Depois eu faço minha segunda pergunta.

Luiz Carlos Angelotti:

Mário, em relação ao *guidance*, entendemos que devemos ter uma desaceleração no NPL. Para os próximos períodos, a tendência é que essa despesa comece, de certa forma, a desacelerar, e isso deve levar a um enquadramento dentro da expectativa do *guidance*.

Este crescimento tem um impacto, principalmente até o final do ano, um pouco mais elevado provavelmente na pequena e média empresa, ainda deveremos continuar com um pouco mais de crescimento ali. Na pessoa física, já notamos algum sinal de acomodação. Conseguimos ver isso nos números mais atuais.

Entendemos que ainda há uma concentração um pouco maior na pequena e média, de inadimplência, e na pessoa física há sinais de acomodação.

No corporativo, em grandes empresas há alguma oscilação. Haverá um impacto no 3T de um cliente específico, mas que já está 100% provisionado. Muitas revisões de *rating* já ocorreram, já foram feitas no 1S. Atualizamos bastante toda a base.

Logicamente, continuamos fazendo processos, mas boa parte da revisão já ocorreu no 1S. Então, para o 2S, com base nas novas informações, o processo continua, mas talvez com menor impacto em despesas. Esse é nosso entendimento. E a estabilidade

ocorre entre o 4T16 e o início do ano que vem. O índice esperado de inadimplência é o de 4,9%.

E temos, logicamente, um forte processo de recuperação de crédito, temos conseguido evoluir nas receitas de recuperação. Foi feita uma revisão de processos internos, inclusive dos terceirizados também, que passam por uma seleção bem mais rigorosa. Isso tem melhorado nossos processos de recuperação do crédito, que também devem, para os próximos períodos, continuar gerando uma evolução da receita, uma recuperação; porque a despesa divulgada é líquida de recuperações.

Mário Pierry:

Só um *follow-up*, Angelotti: no *guidance*, para chegar ao *midpoint* do seu *guidance* de R\$19 bilhões para o ano, de provisões, estamos falando de R\$4,5 bilhões por trimestre. Você acha já podemos ver um patamar nesse nível no 3T, ou você acha que ainda pode ser R\$5 bilhões no 3T, e no 4T uma queda mais para R\$3,5 bilhões ou R\$4 bilhões?

Luiz Carlos Angelotti:

Pode haver uma queda, talvez mais para o final do ano. Talvez o próximo trimestre fique em uma despesa ao redor de R\$5 bilhões. Uma queda mais acentuada, se houver, será no 4T.

Mário Pierry:

OK. E a segunda pergunta que eu tinha é que, de novo, no *guidance* vocês revisaram bastante o crescimento da carteira para baixo, enquanto o *net interest income* foi revisado para cima. Queria entender se vocês acham que há espaço para precificar ainda mais a carteira; como vocês estão vendo o cenário competitivo aqui no Brasil, a capacidade de continuar subindo spread?

Luiz Carlos Angelotti:

A carteira tem dois efeitos. Ela tem o efeito da reprecificação, que parte dela continua sem, são operações que tinham, mais de longo prazo, que vem sendo renovada, o novo estoque vem com a nova margem.

E logicamente, as margens continuam em níveis adequados ao risco. Considerando-se o ambiente econômico, ainda estamos reprecificando algumas operações. Essa queda, para fins de precificação, só deve ocorrer em 2017, quando tivermos um ambiente econômico melhor.

Então, há certo benefício de melhor margem no crédito, que ainda acontecerá no 2S; há também, olhando o lado do passivo, toda a gestão de funding, que tem gerado resultados. Essa base cresceu no 1S, e continua crescendo, com o funding com um custo, isso continua trazendo benefícios para o 2S.

Há o que chamamos de TVM/outros, a gestão de ALM, ativos e passivos, há o benefício da carteira pré, que deve começar a contribuir principalmente na hora em que houver o início da queda da Selic.

Então, entendemos que o *guidance* da margem é adequado para esse cenário do 2S. Por isso foi feita a revisão dele.

Mário Pierry:

Está ótimo. Muito obrigado.

Olavo Arthuzo, Banco Safra:

Obrigado pelas perguntas. Eu gostaria de abordar um pouco a parte de despesas do banco, mais especificamente as administrativas. Considerando ao longo deste trimestre, o banco reduziu em torno de 26 agências, e se considerarmos apenas os 12 meses, foram 145. Como boa parte do peso das despesas está atrelada a elas, o banco reportou um crescimento de 9%, que é grosseiramente em linha com a inflação do período. Meu ponto é que, com o patrocínio das Olimpíadas, essa linha acabou sendo inflada, poderia até ter apresentado um patamar melhor. Minha pergunta é: vocês conseguiriam dizer qual foi o tamanho do impacto que esse patrocínio trouxe? Para entender se foi significativo ou não.

E a segunda pergunta é se a tendência para os próximos meses é de manutenção dessa redução de agências em uma média de 12 por mês, que é o que vocês têm apresentado, tendo em mente também que nesse período o market share de número de agências do Banco ficou instável, mostrando que o mercado todo está indo nesse sentido, e sem considerar também as que entrarão com o HSBC Brasil. Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Em relação à despesa, ela tem um impacto na linha de propaganda e publicidade pelo patrocínio da Olimpíada; ela cresceu bem nesse 1S, comparado ao ano anterior, e já havia crescido também no 2S15. A tendência, à medida que formos acumulando os trimestres, é que a evolução do crescimento vá desacelerando, e com isso somado às despesas de pessoal, tendemos a migrar para o centro do *guidance*.

Existe, lógico, um forte controle de custos, e também o efeito na linha de processamento de dados, que já caiu nesse 2T, que em parte é dolarizada, porque muitos dos contratos de software e processamento são vinculados à USD. Também há um efeito significativo de queda nessa linha durante o ano.

Então, a tendência é ir imigrando para o centro do *guidance*, somado com despesas de pessoal. Propaganda e publicidade, provavelmente no 2S já tendem a ter um nível menor de despesas.

Está relacionado também a esse controle de despesas, em parte, esse processo que vem acontecendo de revisão da estrutura. Boa parte das agências, na verdade, não está sendo fechada, elas estão migrando para o que seria um posto de atendimento, que é uma agência com uma estrutura menor. Uma agência normal tem pelo menos de oito ou nove funcionários, tem segurança, tem o caixa, e o PA não tem o caixa. Como é uma agência com uma estrutura bem menor, com custo bem menor, basicamente, são três ou quatro funcionários, com um ATM; às vezes até menos funcionários.

Essa é uma tendência que, ao longo dos anos, de acordo com o posicionamento da agência, a localização, deve ocorrer em muitos casos. Isso tem ajudado também na escultura, nos gastos administrativos, na evolução deles durante o ano.

Olavo Arthuzo:

Está ótimo. Muito obrigado.

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Obrigado. Bom dia, senhores. Tenho um par de perguntas. A primeira é relativa à margem. Eu sei que vocês falaram um pouco com o Mário sobre isso, mas gostaria de entender: vocês têm uma previsão para o final do ano de 13,25% na Selic. Qual é a sensibilidade da margem para isso?

Carlos Firetti:

Você pode repetir? Eu não entendi o que você falou.

Carlos Macedo:

Sim. Desculpe se a ligação está ruim. A primeira pergunta tem a ver com a margem. Eu sei que vocês falaram com o Mário sobre margem, mas gostaria de entender qual é a sensibilidade à Selic. Digamos que a Selic fique em 14,25%, ou caia, em vez de 13,25%, que é o que vocês têm, para algo mais baixo, como 12%, se vocês ficam dentro do *guidance* ou há o risco de sair para cima ou para baixo dele. Depois, eu faço a minha segunda pergunta.

Luiz Carlos Angelotti:

Estamos trabalhando com uma Selic para o final do ano de 13,25%. Se ela ficar nos 14%, talvez haja um deslocamento, mas não seria significativo em relação ao centro da margem, considerando que nominalmente nas receitas da margem esse efeito de deslocamento não seria suficiente para tirar muito do centro. Pode ficar um pouco menor, e ocorre somente no último trimestre, e o *guidance* é para o ano. Então, não deve haver uma modificação significativa nesse sentido.

Carlos Macedo:

Perfeito. A segunda pergunta tem a ver com as garantias. Sabemos que não só no crédito como nas garantias, as empresas estão tendo problemas com garantias, coisas dessa forma que vocês dão. Vimos nas notas que a provisão para garantias prestadas, que inclui aval ou fiança etc., subiu de R\$700 milhões para quase R\$1,8 bilhão. Eu gostaria de entender como funciona o aumento dessa provisão. Ela passa pelo resultado? Por onde vem esse aumento de provisão para garantia prestada?

Luiz Carlos Angelotti:

Garantias prestadas em relação a fianças, o procedimento adotado sempre foi da provisão excedente: direcionar uma parte para eventual cobertura de garantias prestadas.

O saldo vinha rodando ao redor de R\$700 a R\$800 milhões, e agora neste trimestre houve uma evolução maior, basicamente, referente à revisão de *ratings* de alguns clientes. São situações que estão vinculadas.

Se essa operação tiver de ser honrada por algum motivo, aí sim esse efeito passa a ser uma operação de crédito e impacta a despesa. Por enquanto, ele continua como uma destinação; pelo menos uma parte da cobertura excedente é destinada a cobrir esse risco, se houver o evento.

Mas só impactará o resultado se no futuro se transformar em operação de crédito. Então, de acordo com o *rating* do cliente será feita uma nova provisão, que passa a compor a genérica ou a específica, conforme a situação.

Carlos Macedo:

Perfeito. E se o Banco não tivesse nenhuma provisão excedente, ou seja, se vocês não pudessem alocar isso para provisão excedente, como seria o tratamento? Teria de passar pelo resultado esse R\$1 bilhão?

Luiz Carlos Angelotti:

Aí teria de passar pelo resultado.

Carlos Macedo:

Então, por exemplo, se houvesse um problema com algum outro crédito que vocês deram, e vocês decidissem, por alguma razão, usar a provisão excedente, R\$1,8 bilhão dessa provisão excedente vocês não poderiam usar porque ela está alocada para garantia?

Luiz Carlos Angelotti:

Seria essa situação.

Carlos Firetti:

Nós carimbamos e colocamos nota explicativa.

Carlos Macedo:

Não seria justo, então, dizer que houve um consumo de R\$700 milhões da provisão excedente de vocês neste trimestre, dado que ela não está mais disponível para outros créditos?

Luiz Carlos Angelotti:

Não. Esse evento, na verdade, depende de várias probabilidades para acontecer. Na verdade, essas fianças, principalmente as decorrentes do incremento, são relativas a operações de garantia de processos tributários de um determinado cliente ou grupo que são bem pulverizadas. São situações cuja probabilidade de ocorrer a necessidade do desembolso é bem pequena.

Carlos Macedo:

Então deve fazer uma provisão, não é?

Luiz Carlos Angelotti:

É uma provisão. Não existe uma regra específica também dentro da 2682. Para fins de discussão interna, temos carimbado esses passivos, pelo menos destinados para essa finalidade.

Carlos Macedo:

É conservadorismo mesmo?

Luiz Carlos Angelotti:

Conservadorismo.

Carlos Macedo:

Perfeito. Obrigado.

Carlos Cardoso, Banco do Brasil:

Bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta com relação ao *guidance* de crescimento da carteira PJ. O novo *guidance* prevê uma retração de até 7% na carteira de crédito desse segmento, na carteira ampliada, e na variação dos últimos 12 meses já vemos um patamar muito próximo dessa parte de baixo, de 6,7%. Esse é o patamar que veremos no final do ano, ou vocês ainda esperam uma melhora para no segmento PJ para que possamos atingir a faixa mais alta? De onde pode vir essa melhora? Dos SMEs, de grandes empresas?

Luiz Carlos Angelotti:

A tendência no 2S, dado o cenário econômico, é de que melhore um pouco a demanda, principalmente no setor corporativo. É esperado ter pelo menos uma parte possível do crescimento vindo principalmente do setor corporativo. É por isso que no estimado, mesmo que seja um volume negativo, trabalhamos com a expectativa de um retorno de crescimento, principalmente do lado corporativo.

Carlos Cardoso:

OK. A segunda pergunta é com relação à área de seguros. Houve uma perda efetiva de clientes da base, o que foi um dos motivos de aumento da sinistralidade. Eu gostaria de saber a perspectiva para o 2S. Vocês já fizeram uma limpeza de planos deficitários também. Qual é a perspectiva de sinistralidade para a área de seguros no 2S? Continua pressionada?

Randal Luiz Zanetti:

Carlos, não sei se entendi totalmente a sua pergunta, não deu para ouvir muito bem, mas do ponto de vista de sinistralidade, como já pontuamos, ela está bem circunscrita

à área de saúde. Obviamente, temos a expectativa de reversão, mas essa reversão levará algum tempo. Ela não acontecerá, provavelmente, no intervalo de tempo que desejaríamos.

Ela leva algum tempo, até porque muitos dos aspectos que determinam, que são muitos, são ligados aos aspectos macroeconômico e setorial. Então, existem alguns componentes que precisam de uma afinação.

Do ponto de vista de o que a operação da Companhia pode melhorar, nisso sim esperamos resultados em um intervalo de tempo mais curto.

Do ponto de vista da base de clientes, em saúde, ela foi afetada muito rapidamente pelo segmento corporativo, o que, pela velocidade que aconteceu, não permitiu que recompuséssemos a base de clientes em segmentos que estão em franca expansão. Por exemplo, o segmento de pequenas empresas tem apresentado taxas de crescimento ao redor de 30%.

Gradualmente, ao longo do tempo, uma vez estabilizada a base de empresas no segmento corporativo, pretendemos recompor essa base de clientes, provavelmente mais rapidamente pelo segmento de pequenas empresas.

E nos outros ramos, dependendo do apetite da Companhia em cada um dos segmentos, também esperamos progressos bastante materiais nos próximos trimestres.

Carlos Cardoso:

OK. Obrigado.

Felipe Salomão, Morgan Stanley:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta com relação à inadimplência de pessoa física. Vocês devem ter acompanhado, mas os dados do CAGED saíram ontem e observamos uma destruição de 91.000 empregos formais em junho. Desde outubro de 2014, que foi quando o desemprego começou a subir, mais ou menos 2,8 milhões de empregos formais foram destruídos.

Dado esse cenário, será que não é agressivo demais esperar que a inadimplência de pessoa física comece a normalizar já no próximo trimestre? Eu digo isso principalmente porque entre o começo do ciclo de desemprego, que foi em outubro de 2014, e o começo do aumento da inadimplência de pessoa física no Bradesco, que aconteceu em setembro de 2015, passou quase um ano, então aparentemente existe certo *delay* entre o desemprego e o aumento da inadimplência de pessoa física. Faz mesmo sentido achar que ela começará a normalizar?

Carlos Firetti:

Felipe, lembre-se também que nossa carteira vem ao longo do tempo migrando para um *mix* mais conservador. Se olharmos o que cresce, está crescendo 25% o financiamento imobiliário, 10% o consignado; ou seja, o desemprego está aumentando, mas a carteira está crescendo mais em bases de crédito que têm uma inadimplência muito mais baixa. Isso não pode ser desconsiderado.

Um pouco mais à frente pode até ser que haja algum *lag* entre a recuperação da economia e a melhora na inadimplência, mas vemos sinais da economia começando a se estabilizar no 2S, o que começa a impactar, até o final do ano, os índices de inadimplência, principalmente da pessoa física.

Luiz Carlos Angelotti:

O que colocamos no curto prazo é que não podem ser desconsiderados esses sinais. Vemos tantos dados divulgados, isso continua durante o mês de julho, e enxergamos sinais pelo menos de estabilização. Pode ser que esse movimento já esteja perdendo força, pode voltar a crescer um pouco, mas não pode ser desconsiderado.

Chamamos a atenção para esse fato, que é um sinal importante. E considerando que nossa carteira, esse índice nosso não tem nenhum efeito de venda de carteira, é a posição real da Instituição. E logicamente, nos últimos anos o Banco vem crescendo de forma bem seletiva, com crescimento dentro do que foi possível crescer com riscos assumidos adequadamente nesses produtos de pessoa física.

É um processo que não se iniciou no ano passado; na verdade, nos últimos três anos essa carteira vem crescendo no que era possível crescer, dentro da nossa visão de risco pelo cenário esperado.

Felipe Salomão:

Perfeito. Muito obrigado. Eu tenho uma segunda pergunta, um *follow-up* da pergunta do Macedo, só para confirmar: no *guidance* de NII que vocês revisaram está previsto que a Selic terminará o ano a 13,25%. Correto?

Luiz Carlos Angelotti:

Isso. Nossa expectativa de Selic para dezembro é de 13,25%.

Felipe Salomão:

E se ela terminar, por exemplo, em 14%, vocês veem *upside risk* para o NII?

Luiz Carlos Angelotti:

É, porque o *guidance* é para o ano.

Carlos Firetti:

Desculpe, é ao contrário. Se ela terminar em 14%, talvez haja um efeito um pouco negativo, mas não chega a mudar o número. Somos beneficiados pela queda da Selic.

Luiz Carlos Angelotti:

Tem um efeito na carteira, mas, em termos de *guidance* anual, não é suficiente para mudar. A variação é pequena, dado o valor nominal da margem como um todo.

Felipe Salomão:

OK. Muito obrigado.

Lucas Lopes, Credit Suisse:

Bom dia. Nós vimos nos dados do Banco Central da semana uma melhora grande na inadimplência da maior parte dos produtos, e inclusive uma melhora grande para bancos privados domésticos. Eu gostaria de saber se vocês conseguiram enxergar alguma melhora na ponta, no último mês, da inadimplência, ou se não conseguem justificar essa melhora nos dados do Bacen.

E uma segunda pergunta, vocês haviam comentado que estavam esperando uma contribuição neutra de HSBC neste ano, pelo menos para os próximos trimestres. Essa expectativa ainda é a mesma ou existe uma chance de surpreender positivamente? Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Lucas, os dados mais recentes demonstram essa estabilização na pessoa física. Olhando a evolução dos atrasos, eles já começam a mostrar essa estabilização, e era um movimento em que antes víamos uma evolução de crescimento. Isso está acontecendo, principalmente na pessoa física, e é um dado importante, que entendemos que pode pelo menos mostrar que o movimento começa a perder força, pelo menos nesse segmento. Ainda continua um pouco mais elevado, com algum crescimento na pequena e média.

Então, é um dado que enxergamos em nossa base mais atual.

Em relação ao HSBC, a questão da contribuição deve se manter. Se considerarmos mais conservadoramente, é um efeito neutro para este ano. As sinergias trarão benefícios, principalmente após a incorporação e unificação das plataformas, então pode até haver um benefício no 4T. Mas, conservadoramente, pelo menos por enquanto deveremos ficar com um efeito neutro para 2016.

Lucas Lopes:

Perfeito, Angelotti. Obrigado.

Domingos Falavina, JPMorgan:

Obrigado. Bom dia. Minha dúvida é com relação ao impacto de capital de HSBC. Notamos novamente uma mudança na estimativa do Banco, que começou em 190 b.p., foi subindo para 210 b.p., 230 b.p. Apesar de a posição de capital do Banco ter melhorado neste trimestre, trimestre a trimestre, eu gostaria de entender o que gera essa volatilidade na estimativa de incorporação do HSBC.

Luiz Carlos Angelotti:

É porque começamos a ter acesso a dados mais atualizados. Não tínhamos informações, dadas as limitações do contrato, do CADE, de não podermos ter acesso a dados internos, e estamos agora tendo informações. É uma atualização das

informações que tínhamos em relação ao que foi divulgado até março. Esses 2,3 são limpos, recebemos esse efeito.

Também, no consumo de crédito tributário, ajustamos ali ao consumo que ocorre até 2018. Travamos em 2018, então há um ajuste mais conservador na projeção. Ela pode até vir a ocorrer de forma um pouco melhor, mas travamos naquilo que é nossa projeção até 2018 para ficar mais conservadora essa projeção que estamos divulgando, de 11,3% como índice *fully loaded*.

Domingos Falavina:

Deixe-me ver se entendi: o *risk-weighted* não aumentou, o que está aumentando é que, quando você traz a valor presente um benefício fiscal, ele está caindo, o que quer dizer que sua projeção de lucro com o HSBC também está caindo, vocês estão tendo menos benefício. É essa a ideia?

Luiz Carlos Angelotti:

Não. O HSBC tem um *risk-weighted* da ponderação dos ativos, da posição. Isso é uma informação que tínhamos, por exemplo, de dezembro. Estamos agora recebendo informações dos balanços mais atuais.

A nossa posição foi atualizada porque tínhamos informação pública, e agora temos a informação de junho. Essa é a atualização que ocorreu. Mudou a ponderação de ativos, mudou tudo, dado a trabalhar com um balanço mais atual, em relação ao HSBC. Esse é o impacto da entrada dele que estimamos.

E tem o efeito do consumo de crédito tributário. Aí sim, em relação ao estoque que temos no balanço, o saldo do balanço, que pode representar um pouco mais de 2%, ou estar ao redor de 2%, e estimamos que consumiremos somente 1,4% até dezembro de 2018. É só esse o ajuste.

Domingos Falavina:

Entendi. Então, é mais patrimônio líquido sendo ajustado que ativos ponderados ao risco subindo.

Luiz Carlos Angelotti:

Basicamente, é apenas uma atualização de informações.

Domingos Falavina:

OK. Obrigado.

Operador:

Não havendo mais perguntas, retornamos a palavra ao palestrante para considerações finais.

Luiz Carlos Angelotti:

Gostaria de agradecer a participação de todos em nossa teleconferência. Como sempre, a área de Relações com o Mercado fica a disposição de todos para esclarecer quaisquer dúvidas que possam ter restado.

Muito obrigado a todos novamente.

Operador:

A teleconferência do 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”