

Operador:

Bom dia e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no 3T16. 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 apresentação respectiva 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 conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da Diretoria, bem como em informações atualmente disponíveis para a organização.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho 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.

Carlos Firetti:

Bom dia a todos. Bem vindos à nossa teleconferência para discussão dos resultados do 3T16. Contamos com a presença, hoje aqui nos nossos escritórios, do nosso Diretor Presidente, Luiz Carlos Trabuco Cappi; do nosso Diretor Executivo e Vice-Presidente, Alexandre Da Silva Gluher; do nosso Diretor Executivo Gerente e Diretor de Relações com Investidores, Luiz Carlos Angelotti; e do Sr. Randal Zanetti, Diretor Presidente do Grupo Bradesco Seguros.

Para iniciar a teleconferência, passo a palavra agora para Luiz Carlos Trabuco Cappi.

Luiz Carlos Trabuco Cappi:

Obrigado, Firetti. Primeiramente, gostaria de agradecer a presença nesta teleconferência de todos vocês, que fazem um trabalho sempre exemplar no sentido de analisar tendências e conceituar os desempenhos, qualificando os balanços demonstrados pela organização há muito tempo.

Ao apresentarmos os resultados anunciados ontem, nós pontuamos que o balanço do 3T16 do Bradesco deve ser interpretado como um rito de passagem. É um balanço

que foi pontuado por três eventos principais, que mostram que é um balanço de transição e, por isso, deve ser interpretado.

O primeiro é o aspecto do ajuste das diferenças entre o Bradesco e o HSBC. E aí podemos entender o crescimento das despesas operacionais, que vão ser mitigados pelas sinergias a ser conquistadas nos próximos exercícios; bem como a PDD, que trouxemos para os nossos critérios, pelas nossas formas de quantificar o risco de crédito daquela instituição.

Ao mesmo tempo, o ajuste dessas diferenças propicia a queda do Índice de Basiléia, que pode explicada pela aquisição. Agora, um segundo aspecto que também caracteriza esse balanço de transição é a fase final de um processo de consolidação da absorção dos créditos de clientes específicos.

É público e notório que o Brasil passa e está saindo de uma das crises mais profundas do seu ambiente empresarial, que bateu – profundamente até – nos indicadores de desemprego e de desempenho de todas as empresas no Brasil.

E a indústria bancária brasileira e nós, em particular, temos usado os resultados operacionais – e a maioria deles é derivado de modelos de negócio bem sucedidos, índices de eficiência que nos dão um bom indicador de produtividade e o *spread*, porque ainda é possível praticar a carteira de empréstimo.

Tudo isso foi usado para absorver créditos específicos, que são o público do ponto de vista do ambiente corporativo brasileiro. E, também, outro ponto neste balanço de transição é a troca de um momento e um ciclo econômico, em que estamos praticamente lá no fundo do poço, mas o pior já passou.

Nós deixamos de piorar. O indicador de confiança está retornando e, seguramente, teremos um ciclo mais auspicioso para o setor bancário brasileiro. Por isso que a foto do balanço do 3T é uma fotografia. É a fotografia de um momento de superação e que não pode ser interpretado, em todas as suas nuances de um filme – um filme que vai sendo construído durante a trajetória.

Por isso que o balanço em si não permite definir o que temos à frente. Sabemos que o enredo dos ativos corporativos conhecidos e o cenário da melhoria gradual das condições econômicas vão significar um projeto de organização como a nossa que tem bastante fundamento.

Esse processo se completa no próximo ano, que é o período necessário para integração das sinergias entre o Bradesco e o banco adquirido. E sinergia é um trabalho denodado que as equipes aqui têm de conseguir aumentar a eficiência, a produtividade – uma avaliação de muita acurácia dos custos, das despesas administrativas.

Mas, ao mesmo tempo, grande parte da sinergia virá da potencialização, das receitas, dos negócios e da inserção do Bradesco junto aos seus clientes. Nós poderemos nos apropriar, a partir de outubro – quando temos uma gestão plena –, de todas as potencialidades e qualificações que adquirimos ao incorporar o HSBC.

Vocês sabem, tão bem quanto nós, que em caso de aquisições, na primeira fase, vem a incorporação, o negócio vem a seguir e, depois, a integração operacional, a

penetração do negócio na somatória dos dois bancos que, seguramente vai nos dar condições de apropriarmos, organicamente, os ganhos comerciais do negócio em si.

Por isso que esse balanço que foi anunciado retratou o 1T dessa integração, de julho a setembro. A partir de outubro, iniciamos uma nova fase. Por isso que nós estamos simplesmente no preâmbulo de uma história que está começando.

A integração efetiva, que começou no mês de outubro, está praticamente ao mês e sentimos que, independentemente dos desafios que uma integração desse porte propicia, ela está bem conduzida e bem aceita.

Por isso que ficaram, nesse balanço, pronunciados números de impactos contábeis instantâneos, como as despesas de provisão, despesas de custeio, inadimplência e o lucro recorrente.

Agora, todos esses impactos aconteceram em um ambiente de queda de crédito, de queda da atividade econômica, o que tende a amplificar o desafio que nós temos na gestão da organização. Nós acreditamos que esses indicadores devem mudar de tom na medida em que os trimestres avancem no ano de 2017.

Sentimos também que é um tempo de mudança difícil no Brasil, pois a perspectiva de um PIB melhor, a queda da inflação e um ciclo de afrouxamento monetário pela queda de juros são os resultados de uma continuidade de processos de ajuste fiscal que está abrindo a possibilidade de recuperação dos indicadores de confiança, que vão acabar batendo os indicadores de investimento.

Por isso que o negócio bancário vai se sobressair a partir de 2017, revertendo uma tendência de baixo crescimento nos três últimos anos. Da nossa parte, nós temos um novo banco a gerir.

A somatória das duas instituições consolidou um novo portfólio de produtos, uma nova franquia, uma nova base de clientes – o que faz com que a área bancária e a área de seguros tenham desafios muito objetivos de consolidar todas as possibilidades que nós temos nesse *mix* de uma rede de agências que mudou o fortalecimento da nossa presença nas regiões de renda mais alta.

No Sul e Sudeste do país, seguramente é uma vantagem competitiva que adquirimos ao fazer essa integração. Novos clientes foram integrados. Um quadro gerencial – um quadro de recursos humanos – foi revigorado. Nessa primeira parte, que foi a absorção das tecnologias e reflexos na contabilidade, no balanço do trimestre, a rede de atendimento, bem como a base clientes será o grande trunfo e talento para evoluirmos nos próximos trimestres.

Seguramente – e concluindo – vivemos uma excepcionalidade nesse período de PIB sempre em retração, mas essa volta à normalidade vai nos encontrar uma organização que está preparada em termos de escalabilidade, de cultura organizacional de pessoas e da tecnologia.

Então a escala, as pessoas e a tecnologia seguramente são as vantagens competitivas que nós temos para enfrentar os próximos períodos da econômica.

Eu passo agora a palavra ao Luiz Carlos Angelotti, que vai descrever os números para a abertura posterior aos debates. Obrigado por ora.

Luiz Carlos Angelotti:

Bom dia a todos. É um prazer estar novamente com os senhores e senhoras para falar sobre os resultados do 3T16. Iniciamos no slide de número dois, com os destaques do período.

O nosso lucro líquido ajustado foi de R\$4,462 bilhões – cresceu, em relação ao 2T, 7,2%; uma queda em relação ao acumulado de R\$12,736 bilhões – a queda foi de 4,3% comparado com 2015, basicamente resultante dos efeitos do crescimento da inadimplência em 2016.

Nossa margem financeira de juros, olhando apenas ‘Bradesco’ no acumulado de 9M16, foi de 8,7%. A receita de serviços com 8,4% no acumulado. Os nossos prêmios de seguros com 8,7%. Apenas com ‘Bradesco’.

Em ativos totais, com a entrada do HSBC, atingimos R\$1,270 trilhão. O crescimento apenas de Bradesco é 5,5%. Com a entrada dos ativos do HSBC, crescemos 20,9%. A carteira de crédito expandida atingiu um crescimento – considerando-se HSBC, nos 12M – de R\$521 bilhões. Olhando só o Bradesco, o nosso acumulado de 12M caiu em 6,8%.

O índice de eficiência operacional chegou a 38,2% e o nosso retorno sobre patrimônio líquido 17,6%, sempre mantido a esse patamar. O Índice de Basileia Nível I fechou com 11,9%. Houve um impacto de redução no período pelo efeito da aquisição do HSBC. Entraremos em detalhes mais adiante.

Agora passamos para o nosso slide de número três, onde temos a conciliação entre produtos contábeis e o ajustado. Os contábeis do trimestre foram de R\$3,236 milhões.

Os eventos extraordinários, líquidos de efeitos fiscais, basicamente referem-se: R\$716 milhões ao efeito do arrasto de operações de crédito no Bradesco para fins de provisionamento em decorrência da aquisição do HSBC – então clientes que estavam nas duas bases de dados, em dia no Bradesco, mas com algum tipo de atraso no HSBC; provisiona-se pelo pior *rating*. Esse efeito foi de R\$716 milhões.

É um efeito único – apenas do momento da aquisição, por isso a não recorrência. Tivemos na seguradora, nas provisões técnicas, ajustes decorrentes da constituição de adicional de provisões de insuficiência de prêmios e de IBNR. Também tivemos uma reversão em virtude do ganho de uma ação de incidência de previdência do INSS no Seguro Saúde – que resultou numa reversão de R\$575 milhões líquidos.

Já passamos a ter agora, a cada trimestre, o efeito da amortização do ágio do HSBC. O ágio total da operação, após a conclusão de todos os ajustes, ficou em R\$9,6 bilhões. Ele vai ser amortizado em aproximadamente cinco anos. Você tem de dividir o ágio em vários itens, com prazos diferentes, mas o prazo médio da amortização deve ficar ao redor de cinco anos.

Os principais ajustes foram decorrentes do patrimônio do HSBC de provisionamento de créditos e contingências – são os principais itens. Neste trimestre, então, o efeito bruto da amortização é R\$427 milhões.

Conservadoramente, o ajuste que estamos fazendo é um ajuste apenas líquido de IR – R\$235 milhões; uma diferença de R\$192 milhões. Apenas a partir do 4T é que passamos a tomar a dedutibilidade para fins de recuperação financeira do ágio, então esse efeito passa a já ocorrer, uma vez que fizemos a incorporação integral dos ativos operacionais do HSBC na plataforma do Bradesco.

Tivemos o efeito do abono salarial único – o acordo corrente do acordo salarial, que não se repete nos próximos períodos. Assim, chegamos, praticamente, a um lucro ajustado de R\$4,462 bilhões no período e a um acumulado de R\$12,736 bilhões.

No slide quatro, temos a evolução dos resultados no período – no trimestre e nos 12M. No trimestre, basicamente, o crescimento foi de 7,2%. Tivemos uma queda na margem de juros, compensada – olhando só Bradesco – por menores provisionamentos na PDD, decorrente da melhora da inadimplência – uma certa desaceleração, mas entendemos que estamos próximos de chegar ao pico da inadimplência.

Portanto, já começa a haver certa desaceleração no crescimento da despesa. Temos também uma evolução em serviços e prêmios de seguros. Assim, chegamos a um resultado de R\$4,462 bilhões; e há os efeitos dos resultados do HSBC, que passam a ser recorrentes, uma vez incorporado ao Bradesco, no período ao redor R\$148 milhões.

No slide número cinco, temos a origem dos resultados. O que procuramos sempre frisar é a importância da diversificação dos nossos resultados. A participação de seguros tem, consistentemente, “rodado” ao redor de 1/3 dos nossos resultados e temos tido a crescente participação de serviços, uma vez que a intermediação de crédito vem sendo impactada pelo aumento da inadimplência.

Então, essa diversificação da origem dos resultados é uma diversificação também dos riscos e isso nos ajuda a manter certa estabilidade nos resultados da organização.

Passando para o slide número seis, temos aqui os ativos totais, que atingiram R\$1,270 trilhão. Os ativos do HSBC incorporados foram de R\$161 bilhões. O retorno sobre os ativos médios se manteve em 1,5%. Nosso patrimônio líquido atingiu R\$98,5 bilhões no período.

Abaixo, temos o nosso índice de eficiência e de cobertura operacional. O de cobertura operacional, excluindo-se o efeito HSBC, manteve-se em 80,2. Quando entra o HSBC, ele cai para 78%.

Isso demonstra as oportunidades que temos na estrutura do HSBC, uma vez que há espaço para maior oferta de serviços e sinergia nas despesas e, isso, provavelmente deve fazer com que o nosso índice retorne ao patamar de 80% nos próximos períodos. Assim como ocorre com o índice de eficiência, que começa a apresentar certa piora pela incorporação dos ativos do HSBC e atinge 38,2% neste trimestre.

Provavelmente, deve chegar – quando tivermos um ano completo de incorporação da operação do HSBC – a algo próximo a 41% ou 42%; e com um esforço para recuperação das sinergias e maior oferta de produtos, esse índice de eficiência deve retornar aos patamares atuais, ao redor de 37%, provavelmente nos próximos dois a três anos.

Passando para o slide número sete, temos a nossa margem financeira de juros e não juros. Ela atingiu um total de R\$14,5 bilhões. O retorno sobre ativos médios – a faixa média –, olhando só o Bradesco, manteve-se em 7,4%; incorporando-se os ativos do HSBC, houve uma pequena melhora – 7,5%.

Já olhando o slide número oito a nossa margem financeira de juros, apenas Bradesco: no trimestre tivemos uma redução comparada ao o 2T16. No que se refere à intermediação de crédito, a redução está relacionada, em parte, à queda da carteira – a um menor volume de operações. Isso, de certa forma, vem sendo compensado pelo crescimento de *spreads*, mas continua dentro da nossa expectativa no *guidance*, nos 12M com uma variação de 8,5%.

Devemos ter pela frente uma melhora, uma vez que já é esperado, para os próximos períodos, certa recuperação do crédito e uma possível manutenção do *spread*. Temos trabalhado também fortemente na gestão da nossa captação, com bons resultados, uma vez que temos tido reduções no custo de captação.

Na linha TVM/outros, a queda está relacionada em parte aos nossos ativos que têm precificação de ativos LN, relacionada à inflação. No período, a inflação ficou um pouco menor, então a precificação deles ficou um pouco menor.

Os benefícios da carteira pré devem aparecer, mas foram um pouco postergados pela manutenção da SELIC. Também temos aqui no 2T investimentos da nossa carteira do banco de investimentos.

Entre ativos pré e renda variável – muito desses ativos são de renda variável – a remuneração vem através de dividendos, então em alguns trimestres há alguma variação, mas a recuperação nessa linha deve ocorrer nos próximos trimestres, dada a expectativa de melhor efeito da taxa da carteira pré e também da manutenção de pagamento de dividendos desses investimentos da carteira do banco de investimentos.

Já no slide número nove, temos a margem financeira de intermediação de crédito. A linha vermelha na parte superior é o quanto foi consumido da margem pelas despesas com provisionamento de operações. No trimestre, esse indicador – olhando só Bradesco – está em 40,4%.

Comparado com o trimestre anterior, sem o efeito de um cliente específico, praticamente estamos conseguindo diminuir um pouco o impacto. Quando analisamos com a entrada do HSBC, o portfólio do HSBC tem uma inadimplência um pouco superior e provavelmente isso também é uma oportunidade – essa margem líquida, no caso das carteiras do HSBC – de resultados a partir da nova originação que está sendo realizada por nós.

O estoque antigo deve, com o tempo, ir migrando para uma inadimplência próxima ao que o Bradesco tem e isso deve melhorar o resultado líquido também das operações que vieram do HSBC.

A margem bruta em relação aos ativos médios do Bradesco ficou em 12,5%. A margem líquida, tanto olhando Bradesco como HSBC, se manteve em 7,2%. A despesa total com provisionamento cai no período, em parte relacionada ao efeito de um cliente específico existente no período anterior, mas também notamos melhora na qualidade da carteira que também passa a se refletir nos níveis de despesa da organização.

No slide número 10, temos nosso índice de Basileia. Iniciamos o 3T com 13,7%, que foi o índice do 2T. O impacto da incorporação do HSBC reduziu o índice em 3,4%. Um pedaço disso – 1% – é relacionado ao ágio. O restante é em relação aos ativos.

Mas também tivemos, no período, efeitos como o próprio resultado do período que líquido de dividendos e também ajustes em ativos ponderados e organizações, com os quais conseguimos compensar o impacto inicial do HSBC, além de termos também aprovado, agora em novembro, uma operação de emissão de dívida subordinada Nível I.

É um papel perpétuo de R\$5 bilhões que melhorou o Índice de Basileia Nível I em 0,8%; com isso, mitigamos o impacto da entrada do HSBC e temos um índice confortável – um índice total Nível I – de 11,9%.

Olhando o impacto integral, fazendo todos os ajustes de Basileia III e considerando-se a recuperação do consumo do crédito tributário e também, na projeção, a própria amortização do ágio do HSBC – que tem um impacto inicial, mas pela amortização vai sendo anulado no tempo – o nosso índice projetado I é de 12,1% o nível I total e 11,3% apenas o capital principal.

Então estamos bem confortáveis com nosso nível de capital e a geração de resultados futuros deve recompor o capital aos níveis do 2T em pelo menos ao redor de dois ou três anos – no máximo cinco anos voltamos a algo superior a 14%, uma vez que, em termos anuais, conseguimos, pela geração de resultados, recuperar o índice, no mínimo, em 1%, já líquido de ajustes de Basileia e crescimento de ativos.

Essa recuperação deve retornar aos patamares anteriores, mas seguindo o próprio fluxo de implementação de Basileia e sempre com margens confortáveis, de acordo com o nosso entendimento.

A carteira de crédito expandida, que está nos slide 11, considerando-se o HSBC, atingiu R\$521 bilhões. Olhando só Bradesco: R\$442 bilhões – nos 12M, uma queda de 6,8%, principalmente relacionado à carteira Pessoa Jurídica. No trimestre, a carteira Bradesco caiu 1,2%.

‘Pessoas Físicas’ e ‘Grandes Empresas’ praticamente ficaram estáveis, mas a queda maior continua sendo em micro, pequenas e médias empresas, dada a baixa demanda.

Quando passamos para o slide número 12, onde temos o índice de inadimplência: aqui temos o índice de certa forma decomposto em efeitos ‘com HSBC’ e ‘sem HSBC’.

Em algumas situações aqui, eliminando o efeito do cliente específico, o índice onde tivemos a secularização, entendemos que é o que melhor explica as variações do período.

O índice total, que era de 4,64%, excluindo-se HSBC e o cliente específico, fecha o trimestre em 4,87%, ainda com crescimento, principalmente decorrente de pequenas e médias empresas e um pequeno incremento em 'Pessoas Físicas', que vamos comentar logo a seguir.

Esse crescimento vem seguindo dentro da nossa expectativa. Não temos aqui efeito de nenhuma alienação de carteira, movimentação de carteiras. Basicamente, é o pico da inadimplência esperado. Continua sendo, agora para o 4T, no máximo até o início do ano que vem. Isso já é notado, principalmente no *Corporate*, que vem se mantendo em níveis estáveis.

Quando olhamos a carteira Pessoa Física, o crescimento foi de 5,79% para 6,09%. Parte desse crescimento pode estar relacionado à greve, principalmente no mês de setembro: algumas operações relacionadas a boletos e pagamentos em agência tiveram um pequeno aumento da inadimplência.

Devemos analisar os rumos agora de *debt time* durante o mês seguinte e confirmar essa possibilidade. Na pequena e média empresa ainda, excluindo-se o efeito da queda na carteira, saímos de 7,18% para 7,41%.

Essa inadimplência ainda continua, dado o cenário econômico, mas já começa a mostrar certa desaceleração, como temos observado e, também, o pico desse indicador deve estar bem próximo do fim, então mantemos a nossa expectativa de estabilidade para a inadimplência durante 2017.

Isso é visível. Quando vamos para o índice de 15-90 dias, a inadimplência total fechou em 4,77%. Praticamente, olhando o trimestre anterior, sem o cliente específico, ficou estável no total – era 4,74%. A carteira de Pessoas Jurídicas, como um todo, sem esse cliente específico, caiu de 3,70% para 3,45%. E o pequeno incremento é só na carteira Pessoas Físicas; isso entendemos que possa estar relacionado à questão da greve.

Quando olhamos, no slide número 13, o *NPL Creation* e nossa despesa de provisionamento, o importante é que, olhando o Bradesco apenas, o *NPL Creation* começa a apresentar uma tendência de queda. Isso já é uma sinalização da desaceleração da inadimplência – um ponto positivo.

Na linha acima, mostramos a relação entre o *NPL Creation* e a despesa de provisão para devedores duvidosos. Na linha vermelha pontilhada excluiu-se o efeito do cliente específico do *Corporate* que, de certa forma, contamina um pouco as linhas anteriores e, na última coluna temos 'Excluindo o efeito HSBC'.

O que é possível verificar é que a despesa cobriu a consistência do nosso provisionamento de créditos – dos nossos processos – cobriu em 100% a originação. A despesa, abaixo, em relação à carteira, vem crescendo. Na média, saiu de 1,1%, chegando a 1,3%.

Isso, em parte, decorrente do efeito de queda da carteira, mas quando olhamos a despesa em si, excluindo o cliente específico, ela tem se mantido ao redor de R\$4,5 bilhões, então é consistente; a expectativa é que ela se mantenha nesses patamares nos próximos trimestres.

Isso já demonstra que estamos bem próximos ao fim do ciclo. Temos que destacar também que temos aumentado nossa eficiência na recuperação de créditos e isso tem sido importante também no processo de controle.

No último trimestre, tivemos um efeito de revisão de processos, principalmente relacionados a garantias de operações de crédito, como a revisão de *ratings* de algumas operações que tinham garantias imobiliárias. Isso não causou um impacto relevante no período.

O processo de revisão de *ratings* é algo constante. É claro que isso foi mais relacionado a uma melhora de processos, uma vez que existia excesso de provisão para determinadas operações, mas o processo de revisão é contínuo e nós temos grande parte do processo atualmente ocorrendo, com revisão de *downgrading* em operações.

É um processo normal, que foi apenas uma questão de melhoria, mas sem impacto relevante no resultado. Isso é algo que continuamente fazemos, sempre procurando ter o melhor nível de provisionamento ou o mais adequado possível.

No slide de número 14, procuramos demonstrar a nossa estratégia e o que temos feito ao longo dos anos – uma consistente migração para operações com menor risco, principalmente no segmento de Pessoas Físicas, onde a participação tanto de crédito consignado e crédito imobiliário tem aumentado consideravelmente.

A carteira Pessoa Física do Bradesco apenas sai de 2008 de 12,7% de participação dessas operações, atingindo 42% hoje com o crédito imobiliário e consignado no total de participação da carteira. E também tivemos um incremento significativo da participação da carteira *Corporate*, que saiu de 38% em 2008 e hoje já tem praticamente 46% do total.

Isso, de certa forma, demonstra a resistência da carteira a esse período difícil da economia e a inadimplência, de certa forma, manteve-se dentro da nossa expectativa – a do nosso portfólio.

No slide número 15, temos os indicadores de provisionamento, de cobertura, e a carteira de renegociação. O que nós precisamos demonstrar aqui é que os níveis de provisionamento se mantêm consistentes.

Olhando o índice de cobertura efetivo, que é o saldo da provisão em relação ao que efetivamente perdemos, que é o *write-off* líquido de recuperação, que fica hoje rodando ao redor de 4,1%, 4,2%. Projetado, pode chegar a um nível um pouco superior, mas o índice de cobertura roda a 213%.

Acho que o importante aqui é demonstrar que nós tivemos também um incremento do nosso adicional, que saiu de R\$6,4 bilhões para R\$7,5 bilhões, devido à incorporação das operações do HSBC.

O índice de cobertura, abaixo, quando olhamos o conceito de 90 e 60 dias, também se manteve estável, entre 198% para 90 dias e 162% para 60 dias. Com a incorporação dos ativos do HSBC, o índice de 198%, excluindo-se o cliente específico, fica em 194%. E o de 60 dias fica praticamente estável.

O que se tem que destacar é que o saldo da provisão total no balanço de créditos para a nossa carteira é de R\$40,4 bilhões, o que corresponde a 10,1% do saldo da carteira BaCen, então entendemos que o nível de provisionamento está bem consistente, bem satisfatório, para o ambiente econômico atual.

Quando olhamos a carteira de renegociação, ela atingiu – apenas Bradesco – R\$14,4 bilhões no trimestre. Com a incorporação do HSBC, R\$15,8 bilhões – de R\$14,4 bilhões, foi para R\$15,8 bilhões com a entrada do HSBC. Nos últimos 12 meses, essa carteira apresenta um crescimento de 19%.

Acho que esse crescimento é coerente com o ambiente que vivemos; e a renegociação é sempre feita em condições em que realmente há condições de se recuperar o ativo.

Aqui embaixo temos o nosso nível de provisionamento – que é a linha vermelha –, que é de 65%, em média, para essa carteira; mas o índice de inadimplência dessa carteira tem se mantido consistentemente ao redor de 26%, 27%. Isso demonstra a consistência do nosso processo de recuperação.

Passando para o slide número 16, onde temos as receitas de prestação de serviços: o Bradesco, nos 12M, mostra uma variação de 8,4%. No trimestre temos 1,9%. Atingimos uma receita de R\$6,7 bilhões no Bradesco. Com a incorporação do HSBC, as receitas que advêm são de R\$700 milhões.

Aqui temos uma oportunidade muito grande que avaliamos na aquisição, de oferta de produtos bancários e – não incluso aqui – também seguros. Isso também é parte do que entendemos como oportunidades para crescermos com as operações na base de clientes HSBC.

Passando para as nossas despesas operacionais no slide 17, temos um total de despesas operacionais no trimestre de R\$8,4 bilhões. O crescimento foi de 3,5% em relação ao trimestre anterior e, no período de 12M, 8,1%. Quando olhamos despesas com Pessoal, ela cresceu 5,9% no período. Temos aí um pouco do impacto do abono – do que seria o acordo salarial realizado em setembro.

E temos aqui também, no caso das despesas administrativas, um crescimento de 10% em 12M e 7% no trimestre. Esse crescimento no trimestre maior está relacionado, em parte, ao período dos investimentos em *marketing* e em propaganda, relacionado às olimpíadas, então a tendência é que nos próximos períodos consigamos migrar para o centro do nosso *guidance*, olhando quando era só Bradesco, para um nível equivalente ou abaixo da inflação do período.

As despesas operacionais que incorporamos no 3T com a operação do HSBC atingem R\$1,8 bilhão. O que temos a destacar aqui é a oportunidade das sinergias para os próximos períodos, uma vez que, agora com a migração dos ativos e operações para a plataforma Bradesco esse processo de recuperação de sinergias se acelera.

Em dois ou três anos, acredito que recuperemos ou reduzimos no mínimo em 30% as despesas de custos com as sinergias; mas entendemos que esse número pode ser bem menor e é algo em que vamos trabalhar com muito empenho nos próximos períodos.

Passando para o slide 18, temos a atividade de seguros. A Bradesco Seguros, no trimestre, atingiu R\$17 bilhões em prêmios. Com a entrada do HSBC com mais R\$711 milhões em prêmios no trimestre, atingimos R\$17,7 bilhões – R\$50 bilhões nos 9M.

O que temos também de destacar é a oportunidade de segundos. A Bradesco Seguros tem uma grande eficiência na oferta de produtos da base Bradesco. Nessa base HSBC de clientes também entendemos que há uma possibilidade de fazer crescer a colocação de prêmios de seguros de forma significativa e buscar uma melhor rentabilidade na operação.

O patrimônio líquido da Bradesco Seguros atingiu R\$25,3 bilhões. O lucro líquido dela no trimestre é de R\$1,5 bilhão. Nos 9M, já acumula quase R\$4 bilhões, com um retorno de praticamente 23%.

No slide número 19, temos as provisões técnicas de ativos financeiros. A Bradesco Seguros, antes do HSBC, tinha R\$198 bilhões em provisões técnicas – basicamente com uma grande participação de previdência.

O HSBC nos trouxe mais R\$15,3 bilhões em provisões, das quais praticamente R\$14 bilhões são relacionados aos produtos de previdência; e os ativos financeiros totais garantidores das provisões atinge R\$230 bilhões.

Passando para o slide número 20, aqui temos o *guidance*. Fizemos uma revisão do *guidance*, uma vez que, após a incorporação dos dados do HSBC, nosso *guidance* anterior não é mais sustentável. Colocamos aqui o nosso *guidance* anterior e aqui no status vimos cumprindo todas as linhas.

Apenas na carteira de crédito o crescimento esperado ficou abaixo do nosso *guidance* total – mais relacionado à carteira Pessoa Jurídica. E o *guidance* divulgado agora, considerando-se o HSBC no 2S, ele basicamente reproduz o efeito do que temos no 3T, ajustando algo esperado equivalente também para o 4T.

De certa forma, esse ajuste não produz um efeito significativo no resultado esperado com o *guidance* anterior, em que tínhamos Bradesco sozinho. É apenas um ajuste. O efeito esperado do HSBC este ano ainda não é relevante para o período, mas ele deve agregar mais fortemente benefícios já em 2017.

No slide 21 temos aqui um pouco do que foi a operação da integração do HSBC Brasil – a incorporação da plataforma na plataforma Bradesco. No organograma aqui ao lado, o Banco HSBC, que tinha praticamente todas as operações bancárias, foi cindido em três partes.

Todos os ativos bancários específicos vieram para o Bradesco e para operações de cartões de crédito nós temos uma estrutura específica, que é a Bradesco Cartões, então ela incorporou essas operações. E a carteira de *leasing* foi para o nosso Bradesco Leasing.

Isso ocorreu durante o mês de outubro, então daqui para frente, os processos de busca de sinergia ficam muito mais fáceis de serem realizados, uma vez que a gestão veio toda para Bradesco.

Ao lado, temos os principais números envolvidos na transação, uma vez que a migração ocorreu em um fim de semana e envolveu a migração de todos os registros de operações – praticamente R\$135 bilhões de registros relacionados a crédito, carteiras, TVM, ativos; e outros R\$135 bilhões relacionados a captações e passivos.

Foi uma operação grande, mas bem sucedida e, agora, a busca pela sinergia fica mais consistente e eficiente. Por isso que estamos confiantes que vamos, nos próximos períodos, atingir os níveis que temos afirmado desde a aquisição do HSBC.

E apenas para lembrar, no slide 22, teremos encontros Bradesco APIMEC no Rio de Janeiro e em São Paulo e convidamos os senhores que puderem comparecer a nos ouvir, a estarem presentes, para falarmos mais sobre o Bradesco e as nossas expectativas para a organização.

Basicamente, eram esses os pontos que queríamos comentar e agora abrimos um espaço para os senhores e senhoras fazerem um questionamento em relação a qualquer ponto do trimestre.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação ao *guidance* de vocês. O Angelotti já comentou agora que o *guidance* é mais uma atualização para incluir o HSBC.

Minha dúvida é se vocês estão mirando o ponto médio desse *guidance*. Provavelmente, em PDD, você já adiantou que vai ser na casa de 4,5% a 4,6%; isso eu imagino que deve ser só Bradesco, então não deve ser o ponto médio.

Se vocês pudessem comentar onde em cada das principais linhas vocês estão mirando o ponto médio, a parte de cima e a parte de baixo, só para termos uma ideia.

A segunda pergunta: na parte de inadimplência, vimos neste trimestre algumas performances um tanto quanto díspares, dependendo do índice. Vimos um aumento relevante do NPL como um todo, mesmo excluindo o cliente específico e o HSBC. O *NPL Creation* caiu. O NPL de curto prazo no *Corporate* caiu bem. Imagino que a razão foi o cliente específico, mas o PF piorou. Qual é a visão que vocês estão imaginando de inadimplência daqui para frente?

Luiz Carlos Angelotti:

Obrigado pela pergunta. Em relação ao novo *guidance*, especificamente quando falamos da despesa, provavelmente o *guidance* mira mais para o centro, porque olhando só Bradesco estávamos com praticamente R\$15 bilhões acumulados até o 3T. Se repetirmos a despesa de R\$4,5 bilhões, ficamos abaixo dos 20%, que era o topo do *guidance* – algo por volta de 19,5%.

O HSBC apenas, no 3T, ficou com R\$1,1 bilhão e, se dobrar, R\$2,2 bilhões – quer dizer, é algo ao redor de 21%. Se conseguimos repetir o 3T ou se vier um pouco

abaixo, é algo mais próximo ao centro do *guidance*. Essa é a estimativa e acho que a despesa no 4T deve se manter em algo bem próximo ao que aconteceu no 3T; deve ser razoavelmente parecido, dada a tendência de desaceleração da inadimplência.

Comentando mais sobre os indicadores do período, o que percebemos é que a carteira *Corporate* já vem, de certa forma, apresentando uma razoável estabilidade.

Obviamente, quando falamos de *Corporate*, temos valores que são um pouco acima – ou bem acima – da média, então qualquer operação pode dar alguma oscilação, mas 0,70 no trimestre, excluindo o cliente específico, está dentro da média, considerando-se o ano, o ambiente que estamos vivendo.

Quando eu olho o *Corporate* no curto prazo, ele também mostra uma tendência de queda. Então, no *Corporate*, essa situação está bem mais estável. Onde há um pouco mais de inadimplência é na pequena e média empresa. Ela ainda vem subindo um pouco.

Parte do efeito do crescimento é a própria queda da carteira, que tentamos eliminar para fazer uma melhor análise, mas saiu de 7,18% para 7,4%. Isso ainda é um processo, dado que é o setor que foi mais afetado pela queda no consumo, mas o que vemos é que já há uma certa desaceleração.

Nas originações novas, essa inadimplência vem de certa forma caindo. É mais o estoque antigo, algo que vem sendo ajustado – que vem passando por um ajuste. Acho que no próximo trimestre ou no início de 2017 esse segmento específico já deve estabilizar, então é uma situação bem confortável com essa carteira.

A carteira Pessoa Física tem algumas oscilações, mas o próprio crescimento contínuo do consignado e do crédito imobiliário, onde há menos inadimplência— onde há maior incidência é no que está relacionado a cartão, crédito pessoal; e isso já vem apresentando desaceleração. Essa deve estabilizar talvez já no próximo trimestre.

Então, entendemos que o portfolio já está chegando ao fim do ciclo pelo menos de crescimento. Não deve voltar a cair rapidamente a inadimplência. Talvez fique próxima a estabilidade.

Para 2017 entendemos que a despesa, o provisionamento líquido de recuperação provavelmente deve ficar estável também e, se cair, vai cair mais para o final do ano, mais para o 2S, caindo mais aceleradamente em 2018, quando o ciclo da recuperação econômica vem um pouco mais forte.

Mas estamos bem confortáveis com o comportamento da carteira – ele vem dentro do que esperamos e dentro do que vimos falando já praticamente desde o início do ano, sobre o comportamento esperado e da própria despesa que demos como *guidance* para o período.

Thiago Batista:

Só um *follow-up*, Angelotti: na minha primeira pergunta, na parte do *guidance*: quando você fala margem, na margem também você está dizendo que o ponto médio é o mais provável ou não necessariamente?

Luiz Carlos Angelotti:

A margem provavelmente está entre o ponto médio e o ponto superior. Está mais no médio superior. Esse é algo mais esperado.

Thiago Batista:

Perfeito. Obrigado.

Eduardo Rosman, BTG Pactual:

Oi. Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre o HSBC. Eu lembro que quando vocês compraram o banco vocês comentaram que vocês achavam que um retorno sobre patrimônio mais normalizado do banco, pelo menos no curto prazo, estava próximo à casa de 10%. Eu queria saber se vocês continuam achando que no curto prazo esse é o retorno recorrente que o Banco pode dar.

Eu pergunto isso porque o processo da aprovação foi mais demorado – demorou quase um ano e vocês também acabaram fazendo mais ajustes no patrimônio do HSBC do que era imaginado. Acho que o patrimônio acabou caindo mais fortemente, então eu queria saber se vocês acham que o potencial de geração de rentabilidade do HSBC diminuiu ou não. Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é mais sobre esse período de transição. O Presidente Trabuco falou de forma bem clara que esse trimestre foi um balanço de transição por conta da integração do HSBC.

Eu queria saber sobre o ano que vem, se o banco ainda vê o ano que vem como um ano de transição ou se só em 2018 vamos ver resultados de fato mais fortes; ou se já é possível ficar um pouco mais animados com os resultados do ano que vem, até por conta da integração do HSBC.

Luiz Carlos Angelotti:

Em relação à expectativa do HSBC, o atraso, vamos dizer, prejudicou, mas também o ciclo econômico nos retardou um pouco em assumir a operação. Esse trimestre inicial do HSBC ainda tem o ajuste e foi focado um pouco na preparação para migração das operações. Mas mantemos a expectativa de retorno para algo perto de 10%, que era em relação ao patrimônio, o retorno médio.

Mas ele deve, com a sinergia, subir rapidamente para algo próximo ao que o Bradesco dá e entendemos até que há sinergias ali e existem oportunidades para algo até um pouco melhor, mas isso mais no longo prazo.

Mas o banco em si que assumimos está dentro da expectativa. Acho que a qualidade da carteira de clientes, a estrutura, a qualidade dos funcionários – isso tudo deve ajudar no processo para que atinjamos o objetivo anunciado na aquisição.

Estamos bem otimistas em relação a essa estrutura e agora já com a migração realizada, a iniciação de plataformas, esse processo vai fluir bem mais efetivamente dentro do que esperamos.

Em relação ao futuro, à transição, a 2017: o ano que vem ainda é um ano em que o crescimento esperado da economia é ainda de um PIB ao redor de 1% e o crescimento do crédito ainda não vai ser tão acelerado, já que o crédito não é esperado como um fator que possa fortalecer o crescimento do PIB; ele vai apenas seguir o processo.

Acho que as empresas estão mais cautelosas no que se refere aos investimentos e o que entendemos é que a inadimplência deve se manter estável no ano que vem em termos de efeitos no balanço.

Mas estamos olhando. No nosso caso, temos toda essa oportunidade do HSBC, de busca de sinergias; isso deve agregar valor para fins de retorno, uma vez que agora passamos a ter os benefícios da aquisição. Até então, dado o efeito do *hedge* e do próprio pagamento, praticamente era como se a aquisição já tivesse acontecido sem assumirmos o banco.

Acho que há muitas oportunidades pelas sinergias do HSBC. Tem resultado em uma busca maior pela colocação de produtos, maior oferta de serviços e um forte controle de custos, comprometimento na eficiência, na busca de controles e investimentos em tecnologia. O banco tem agido fortemente na busca de maior oferta através dos canais digitais e isso tem nos permitido maior eficiência.

E nossa plataforma, que recebe investimentos anuais próximos a R\$5 bilhões, está muito bem estruturada e preparada para passar por esse processo de maior migração para produtos de canais digitais. Isso, de certa forma, nos permite manter uma expectativa de rentabilidade pelo menos nos níveis atuais com alguma possibilidade de crescimento.

Eduardo Rosman:

Está ótimo. Obrigado.

Carlos Daltozo, Banco do Brasil:

Obrigado a todos. Bom dia. Uma pergunta em relação ao HSBC: o Angelotti já falou que foi dentro da expectativa, mas em algum aspecto vocês foram surpreendidos pelo que receberam do HSBC? O que nos parece é que houve um contorno de capital maior do que o inicialmente esperado e que a carteira também veio com uma menor qualidade, pelo menos do nosso ponto de vista.

E uma segunda pergunta nessa linha, com relação à movimentação de provisões: a carteira com o risco H apresentou um crescimento de quase 40%, ou R\$6,6 bilhões, enquanto o saldo de instituições adquiridas, em movimentações de PDD, foi de R\$7,3 bilhões. Só para saber quanto desse aumento de carteira H é referente ao HSBC, se há alguma coisa ainda referente só ao Bradesco. Essas são minhas perguntas.

Luiz Carlos Angelotti:

Oi, Carlos. Em relação à aquisição HSBC, acho que na verdade veio dentro da expectativa. Não houve surpresas. No que se refere à questão do efeito no capital, sempre colocamos os 2,3% no índice *full* projetado, porque era o efeito considerado lá

em 2018 ou 2019, que era praticamente 3,4% e líquido da recuperação do ágio, que vai ser amortizado no tempo.

O impacto da entrada inicial – 3,4% – já estava no nosso cálculo, mas o índice de capital atual é confortável para a exigência de hoje e que vai sendo recomposta no futuro pela geração de resultados do Bradesco. Então, não houve nenhuma surpresa em relação a impacto no Índice de Basileia.

E no que se refere à qualidade da carteira, nós tínhamos feito a análise lá atrás da qualidade da carteira e, em relação aos critérios ajustados, veio praticamente dentro da nossa expectativa.

O efeito na hora da incorporação do provisionamento foi feito no padrão contábil Bradesco – está dentro do nosso entendimento em comparação de *ratings*. Gerou um pouco de despesas com provisionamento e tudo, mas já era esperado.

Desde o início da aquisição, nós já vínhamos falando que o ágio deve ficar entre R\$9 bilhões e R\$10 bilhões. E é o número que acabou ficando, porque já sabíamos mais ou menos que ajustes teriam de ser feitos na aquisição.

O único efeito foi que o patrimônio do HSBC, com o tempo, caiu um pouco por conta da demora na operação, mas isso foi ajustado no preço, uma vez que a variação no TL – a responsabilidade, positiva ou negativa – era um ajuste da operação.

Então a queda no patrimônio nos foi compensada e os ajustes vieram dentro da expectativa. Sempre trabalhávamos com um ágio entre R\$9 milhões e R\$10 bilhões e isso acabou acontecendo.

Sobre a última pergunta: nós incorporamos previsões oriundas do HSBC. Foi R\$7 bilhões. Uma parte era o nosso PDD adicional – R\$1,1 bilhão. O restante, na verdade, essa variação na carteira H está relacionada ao fato de que, ano a ano, há um cliente específico, que é R\$1,2 bilhão. Então uma parte é essa operação é o restante é um processo natural do Bradesco e mais a entrada do HSBC.

Carlos Daltozo

Obrigado.

Lucas Lopes, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. Acho que a principal surpresa negativa desse resultado foi a parte de NII. Eu queria explorar um pouco esse ponto, especialmente a parte de NII com TVM e outros. Em primeiro lugar, eu queria saber até que ponto a queda de NII de TVM foi expectada pelo desembolso pela aquisição do HSBC.

Entendo que vocês fizeram *swap*, só que ela estava denominada em USD e a remuneração desse montante é basicamente em *treasury*. Minha dúvida é: como devemos pensar a remuneração desse montante – se é *treasury* mais alguma coisa – e se vocês também têm, para efetuar uma proteção de variações de patrimônio líquido no exterior, que fazer um *overhedge* aqui também e, nesse caso, se vocês tinham

ativos comprometidos que estavam alocados em *treasury* e agora vocês podem passar a render CDI.

Minha segunda pergunta é como devemos pensar a recuperação de NII de TVM e outros para o 4T. Eu entendo que ele foi negativamente impactado pela queda do IPCA no 3T – até por uma questão sazonal – e que no 4T já devemos vê-lo acelerando; e que há uma parte que também é um componente sazonal, uma parte de investimento de *equity* que podemos recuperar.

Já podemos pensar em NII de TVM no 4T em níveis parecidos ao até acima aos do 2T? Essas eram minhas perguntas.

Carlos Firetti:

O impacto na margem de TVM e outros foi o que você falou: o principal impacto é explicado pela menor receita de ressarcimento de IPCA. Houve essa questão dos dividendos e há, como falávamos, o efeito *hedge*. Não estávamos recebendo o CDI sobre a parcela dos recursos que pagávamos o HSBC, mas recebíamos um cupom.

Deixamos de receber isso, mas provavelmente esse não é o valor mais importante. O que explica principalmente a queda do TVM e outros é o IPCA e essa parte dos dividendos.

Luiz Carlos Angelotti:

Mas essas operações, nos próximos trimestres, podem ocorrer, principalmente os dividendos. Não é algo fixo, mas os pagamentos ocorrem. Como são vários investimentos, eles vão pagando durante o período. Às vezes tem alguma oscilação, mas em termos anuais, esse pagamento é razoavelmente consistente.

Lucas Lopes:

Ficou claro. Obrigado.

Eduardo Nishio, Banco Plural:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. A primeira é uma pergunta em relação ao HSBC: agora que vocês tiveram mais tempo para se debruçar sobre as operações do novo banco, eu queria saber onde vocês veem oportunidades, não só na parte de melhora em eficiência, mas também na parte de *cross segment*, na parte de produtos – quais são os produtos que vocês acham que têm o maior *gap*.

Também, meu entendimento é que este ano o HSBC não tem uma contribuição no lucro relevante por conta da troca de lucro que está entrando com o caixa que está saindo, o pagamento da operação; mas eu queria saber a partir de quando podemos ver uma contribuição maior do HSBC, se já no 4T essas melhoras de eficiência em *cross segment* já poderão ser sentidas nos resultados.

Enfim, se vocês pudessem responder um pouco mais sobre a aquisição e oportunidades eu agradeceria. Depois eu tenho uma segunda pergunta. Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Em relação a essas oportunidades, em termos de produtos, claramente vemos, na área de cartões de crédito, de seguros, o sucesso na oferta na base de clientes que o Bradesco tem, comparado com o que vimos lá, que praticamente temos, em muitas situações, o dobro da colocação desse tipo de produto.

Então acho que em seguros, cartões, consórcios: o HSBC tinha uma empresa de consórcios, mas acho que temos muito mais eficiência na colocação e esse é um processo que devemos iniciar; não é algo que acontece muito rapidamente.

Logicamente, é um trabalho que você começa a fazer na oferta de produtos aos clientes, mas acho que esses produtos têm grande oportunidade na base de clientes do HSBC. Esses seguros que falamos são de uma forma geral. Acho que o pessoal da nossa seguradora está bem otimista com essas oportunidades.

Em relação aos benefícios e sinergias, temos sempre colocado que nesse ano, de certa forma, devemos trabalhar com um efeito neutro, até pelo efeito do desencaixe, da incorporação e tudo – ainda há alguns custos ocorrendo.

Mas, de certa forma, com essa migração que ocorreu em outubro, acho que do lado das despesas administrativas, esse processo já começa a acontecer de forma mais rápida, talvez até com algum impacto no 4T, mas trabalhamos mais com melhor benefício ocorrendo já em 2017.

Tem outros benefícios; o próprio custo final de captação. Olhando o custo médio de captação do Bradesco: comparado ao custo médio do HSBC, nosso custo é bem mais baixo. Pela liquidação das subordinadas que eles carregavam, de certa forma isso já melhora um pouco o custo da operação, mas no relacionamento com clientes também, o custo médio do Bradesco ainda é bem mais baixo do que o deles.

Então há oportunidades aí que, na medida em que vão vencendo as operações dos clientes, nas renovações, acho que conseguimos ir melhorando esse custo final de captação na base HSBC.

E a parte de estrutura funcional, isso com o tempo, trabalhamos simplesmente com o *turnover* do banco, então a estrutura funcional se ajusta em dois a três anos pelo simples *turnover* dos funcionários, uma vez que a base HSBC também é bem próxima a isso: roda com um *turnover* entre 8% e 10%. Em dois a três anos ajustamos naturalmente a estrutura funcional.

Então estamos bem otimistas que os impactos mais positivos temos deixado sempre para considerar para 2017, mas aí ele se torna bem mais *accreative* e colocamos entre dois a três anos a meta de no mínimo 30%, só de sinergias em despesas operacionais; mas entendemos que esse limite pode ser bem superior.

Eduardo Nishio:

Obrigado, Angelotti. Esse benefício de captação ou melhora na captação, vamos ver na margem financeira de juros na linha de intermediação de crédito, não é?

Luiz Carlos Angelotti:

Na parte do ajuste da captação e vai direto para a intermediação de crédito.

Eduardo Nishio:

Minha segunda pergunta é em relação à inadimplência. Com o HSBC sentimos uma continuidade dos índices. Eu queria saber como vocês veem o pico de inadimplência agora e, nesse caso específico, quando que vocês o tiram dos índices, quando vocês “*write-off*” ele. Obrigado.

Carlos Firetti:

O caso específico, como já falamos, deveremos fazer o *write off* agora no 4T. ele já está 100% provisionado em H, então ele naturalmente sai no 4T. Em termos do pico de inadimplência: reafirmamos nossa visão de que atingimos o pico do NPL de 90 dias agora no 4T.

Não deve ser um processo em que a inadimplência cai rapidamente – o pico se mantém, acredito, no 4T – e as quedas ocorrem de maneira mais importante talvez a partir do final do ano que vem com a economia já rodando um pouco melhor.

Eduardo Nishio:

Muito obrigado.

Gustavo Schroden, Bank of America:

Bom dia pessoal. Obrigado pela oportunidade. Eu queria fazer mais um *follow-up* em uma passagem do Angelotti em relação às provisões. Você mencionou que as provisões devem começar a cair mais para o final de 2017 e uma queda mais significativa deve ocorrer em 2018.

Eu queria entender se sua mensagem é que as despesas com provisão devem ficar estáveis em 2017 e deve haver uma queda mesmo em 2018. E aí, pegando o gancho: já vimos outros bancos reportando os resultados deste trimestre com um *speech* um pouco mais agressivo em relação a provisões, já dizendo que as provisões já devem ter uma queda em 2017.

Então eu queria entender: é isso mesmo – provisões estáveis em 2017 com queda em 2018? E por que uma certa cautela em relação ao que outros pares têm dito em relação à despesa com provisão? Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Oi, Gustavo. É que estamos no processo de fechamento do orçamento. Pelo que vemos pela frente, a inadimplência está bem próxima à estabilização. Olhando para 2017, o que temos discutido internamente em termos de cenário econômico, o crescimento do crédito vai ser, de certa forma, mais gradual, mais lento.

Pelo menos agora, deveremos ver um crescimento consistente. Estamos, de certa forma, sendo conservadores. Estamos um pouco conservadores. Temos comentado a estabilidade como um patamar, mas pode haver tendência de queda no 2S – pode ser algo de 5% a 10%; existe essa possibilidade.

Olhando o histórico da inadimplência, a queda e o retorno são sempre rápidos. Às vezes em 12 meses praticamente voltávamos a patamares anteriores. O nosso melhor nível de inadimplência é algo perto de 3,8% – abaixo dos 4%. Estávamos rodando isso em 2014. 3,5%. Para chegar a esse nível, acho que estamos olhando lá para 2018.

E o impacto em despesa, ela ainda continua absorvendo o impacto à medida que vão avançando os *ratings* das operações; estamos piorando os *ratings*. Estamos sendo conservadores, mas a possibilidade de queda já em 2017 é grande. Considerando que o cenário é de crescimento e o PIB de pelo menos 1%, que é o nosso *guidance*, é bem possível.

Gustavo Schroden:

Só para fazer um *follow-up* e ver se eu entendi bem o que você está dizendo: vocês estão sendo conservadores, a possibilidade de queda é no 2S17, mas se eu fizer um balanço entre 1S17 e 2S17, a tendência é que se a provisão cair nominalmente em 2017, vai ser em um patamar bem baixo? É isso que vocês está querendo dizer? Só pra destacar.

Carlos Firetti:

Gustavo, estamos sendo conservadores, mas temos falado que vemos a possibilidade da provisão cair um pouco. O que seria esse um pouco?

Luiz Carlos Angelotti:

De 5% a 10% na despesa líquida, de recuperação.

Carlos Firetti:

Vimos falando a mesma coisa. Estamos apenas sendo cautelosos.

Luiz Carlos Angelotti:

Digamos que é excesso e cautela. O nosso processo de recuperação continua melhorando. No ano que vem, pelo estoque de operações que foram baixadas, “*write-offadas*”, acho que ainda devemos continuar com um processo de melhora. O estoque da carteira HSBC que assumimos que é de pior qualidade tende a ser naturalmente baixado e a originação nova já assume o padrão Bradesco.

Então o próprio portfolio do HSBC vai se ajustando ao nosso padrão. Isso também é um pequeno efeito de tendência de queda. Então a probabilidade de queda é grande. Só estamos com excesso de cautela pela frente.

Gustavo Schroden:

Está ótimo. Agora ficou claro. Está bom. Muito obrigado pelas respostas.

Luiz Carlos Trabuco Cappi:

Gustavo, só ajudando o Luiz em termos de informação. Eu acho que também há outro ponto a considerar, que é o movimento de mudança de *mix* que vimos fazendo nos últimos períodos e que já pode ser sentido agora e, daqui a pouco, vai ser sentido de maneira mais contundente.

Passamos a assumir um *mix* de operação, principalmente na Pessoa Física, com características de melhor liquidez – operações que têm, por exemplo, garantia de crédito de salário, operações que têm garantia hipotecária e que tradicionalmente oferecem uma liquidez melhor para o mercado. Essas operações passaram a ter uma importância maior dentro do nosso contexto.

Se olhares as operações de crédito pessoal, por exemplo, você vai ver que grande parte das nossas operações de crédito pessoal se dá na carteira de crédito consignado. Isso, em algum momento, tende a reverberar na redução dos índices de inadimplência ou pelo menos na manutenção dos índices atuais.

Gustavo Schroden:

Está ótimo. Muito obrigado.

Henrique Navarro, Santander:

Bom dia a todos. Obrigado por ter pegado minha pergunta. Na verdade eu tenho duas perguntas. Para começar, o consumo de capital acabou sendo maior do que esperávamos, mas também vocês vinham avisando, desde a compra do HSBC, que era um valor que seria um consumo de 190 b.p., aí vocês já vieram avisando o mercado que passou para 250 b.p., 300 b.p. e acabou sendo 340 b.p..

Minha pergunta é: com esse consumo – e olhando o nível de *Core Equity I* que vocês têm até a implementação final da Basileia – existe alguma medida no curto e médio prazo que seja necessária.

Estamos falando de alguma necessidade de reforço de capital – quer seja por redução de dividendo ou alguma outra medida? Depois eu faço as outras perguntas. Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Não houve surpresa na aquisição. O que divulgávamos de 2,3% era um índice olhando lá para 2018; já era praticamente o 3,4% líquido da recuperação de boa parte do ágio. Medidas praticamente já adotamos, que foi essa emissão de subordinada nível I que já compõe o capital e já está aprovada. É uma perpétua de R\$5 bilhões. No nível I ele já ajustou.

E olhando à frente, o que esperamos é que, com a própria rentabilidade do banco, o resultado vá gerando capital adicional e recompondo o índice. A nossa governança interna é que, no mínimo, temos que ter uma margem adicional de 25% a 30% do exigido pelo Banco Central para o período.

Então essa gestão de capital é muito rigorosa e nos nossos e fluxos futuros – projeções – sempre estamos com essa margem bem confortável em relação ao que já foi divulgado que vai ser exigido pelo regulador nos próximos períodos.

Então, em relação à questão de capital, estamos bem confortáveis. Não houve nenhuma surpresa e, a medida que pretendíamos implementar já foi implementada, que é essa dívida subordinada que foi colocada, mais para dar uma margem adicional; mas estamos bem acima do que seria nossa margem mínima interna de acordo com a governança.

Henrique Navarro:

Perfeito. Mais uma pergunta: o índice de inadimplência de curto prazo – de 15 a 90 dias – aumentou na PF, embora tenha melhorado na PJ. Sabemos que esse índice é muito volátil, que às vezes ele fica um pouco sujo. Mas tem alguma coisa para nos preocuparmos nessa deterioração no índice PF de 15 a 90 dias ou não?

Carlos Firetti:

Não, Navarro. Achamos que pode ser tido – especialmente nesse de 15 a 90 dias – algum impacto da greve que estava ocorrendo exatamente no fechamento do trimestre.

De maneira geral, vemos uma tendência positiva do comportamento da inadimplência de Pessoa Física. Acho que ela pode, juntamente com esse total, atingir o pico por volta do 4T.

Henrique Navarro:

Muito claro, obrigado. Desculpem-me por abusar das perguntas; é a última: Ontem a ação de vocês caiu quase 9%. Foi um *sell off* geral para bancos, mas foi realmente pior do que os *peers*. Qual foi a leitura de vocês em um dia de resultados uma queda tão grande e de uma maneira mais destacada do que os *peers*. Alguma leitura que possa ser feita?

Luiz Carlos Angelotti:

Nosso entendimento é que foi exagerada a queda; acho que talvez não tenha havido uma boa compreensão dos dados divulgados. Talvez haja aí o efeito HSBC que, lógico, gerou alguns ajustes no balanço. O nosso lucro ajustado está até conservador, porque o ágio entrou pelo valor líquido. Ele poderia ser R\$190 milhões maior até.

Não entendemos. Acho que talvez não demos sorte no dia da divulgação, dado que pegamos o mercado de mau humor e aí certa migração de investimentos entre os setores – o financeiro com redução e commodities com aumento de investimentos. Acho que essas diferenças devem se ajustar nos próximos dias, porque não vemos razão nenhuma para esse movimento que aconteceu ontem.

Acho que com uma melhor análise, com mais calma e consistência, é possível ver a grande consistência dos números, os nossos níveis de provisionamento em níveis muito confortáveis, a qualidade do resultado gerado, que é muito consistente e bem diversificado e as oportunidades que o Bradesco tem pela frente, uma vez que nós temos onde buscar benefícios adicionais, com sinergias, que podem agregar rentabilidade ao nosso resultado.

E a qualidade da carteira vem se comportado exatamente como temos falado praticamente desde o início do ano. A despesa vai praticamente fechar o ano dentro do *guidance*, talvez abaixo até do limite superior, como já até falávamos, por trabalharmos conservadoramente; e a inadimplência praticamente já está chegando à estabilidade no período em que vínhamos falando – no final do ano e no começo do ano que vem.

Não temos movimentos mensurado, algo que poderia ser esperado. Acho que com uma melhor análise dos números o mercado deva ajustar essa diferença gerada ontem. Acho que foi mais pelo ambiente ontem não ter estado muito favorável e no mercado ter ocorrido um ajuste de migração de ativos.

Henrique Navarro:

Muito claro. Obrigado.

Operador:

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

Carlos Firetti:

Muito obrigado a todos pela participação em nossa teleconferência. Ficamos à disposição para responder a dúvidas adicionais e muito obrigado a todos.

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.”