

**Operadora:**

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no quarto trimestre de 2016. Essa teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela internet no site de Relações com Investidores do Bradesco no endereço [www.bradesco.com.br/ri](http://www.bradesco.com.br/ri), onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para download.

Informamos que ao longo da apresentação, todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a audioconferência 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 essa 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. Os 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. Sr. Carlos Firetti, pode prosseguir.

**Carlos Firetti:**

Bom dia a todos. Bem-vindos à nossa teleconferência para discussão dos resultados do quarto trimestre de 2016. Contamos com a presença hoje dos Srs. Luiz Carlos Trabuco Cappi, nosso Diretor-Presidente, Alexandre da Silva Gluher, Diretor Executivo Vice-Presidente e Diretor de Relações com Investidores e do Sr. Randal Luiz Zanetti, Presidente do Grupo Bradesco Seguros. Para iniciarmos nossa teleconferência, passo agora a palavra ao Sr. Trabuco.

**Luiz Carlos Trabuco Cappi:**

Primeiro, um bom dia a todos, agradecendo essa possibilidade, que pela audiência e diálogos com todos vocês, a gente possa, vamos dizer, aprofundar ainda mais os nossos resultados de 2016, que foi um ano em que o Bradesco focou o seu resultado no cumprimento de três prioridades: que foi a primeira incorporação plena do HSBC Brasil; a segunda prioridade foi a defesa da qualidade do crédito; e a terceira foi a disciplina no controle das despesas. Esses objetivos foram alcançados de forma satisfatória porque nós, pelos resultados que não são triviais, o resultado alcançado, exigiu um esforço, uma confiança na travessia bem-sucedida.

A nossa opção foi colocar uma marcha, uma linha de trabalho que privilegiou a qualidade, o fortalecimento do nosso balanço. Este entendimento é dentro de um contexto de mudança no ciclo da economia brasileira e esse cenário ainda apresenta muitos desafios. Ele é tão desafiador quanto 16, mas só que 17, ele é desafiador com

um maior índice de previsibilidade. Enquanto em janeiro de 2016, o cenário era desafiador, mas as incertezas eram muito pelo calendário que a economia ou a política apresentou no decorrer dos dois meses do ano passado. Por isso que o estado geral desse balanço do demonstrativo, ele está bem dosado, ele é sólido, equilibrado, o que nos fortalece para 2017. As receitas de prestação de serviço referendaram o benefício de nós trabalharmos com uma franquia de cobertura nacional que é reconhecida pela nossa presença, bem como o seguro reiterou ser uma fonte de receitas segura, diversificada, é só, vamos dizer, quantificar o volume de prêmios arrecadados no mundo do seguro que ultrapassou 71 bilhões de reais. Nós acreditamos que a nossa capilaridade à segmentação, à subsegmentação do atendimento nos mantém muito bem posicionados para capturar os benefícios dessa virada do ciclo econômico. Esta musculatura é mais do que conveniente nesse momento em que o cenário aponta para uma recuperação gradual do crescimento.

Em janeiro de 16 era inimaginável nós podermos agora em janeiro de 17, em fevereiro de 17, nós considerarmos as boas notícias que podem vir, que estão vindo originadas da área econômica. Essa evidência de uma economia brasileira que é flexível, diversificada, dinâmica, ela nos dá indicadores de confiança. A inflação ruma para o centro da meta, a Selic segue na direção de alcançar um dígito. E aí é sempre importante considerar o notável espírito do Banco Central na condução de uma bem-sucedida caminhada no sentido de modernizar, simplificar, aí aumentar a eficiência do sistema de crédito no Brasil. Nós sentimos que pelo diálogo e por ações, temos visto importantes sinalizadores na mudança dos compulsórios bancários, uma motivação, ele tem motivado o sistema a encontrar novos caminhos na área do cartão de crédito e na estrutura de empréstimos. Em tudo isso fica claro que a taxa de juros sempre é o resultado, sempre é o efeito e não é uma causa em si mesmo. Por isso que nós somos assim otimistas com relação ao que podemos conseguir no ano de 2017, em que mesmo sendo um ano ainda de ajuste, o ajuste fiscal da economia, nós sentimos que esse diagnóstico e o alinhamento entre a política fiscal e a política monetária nos dará um bônus para o ano de 2017.

Motores de crescimento estão surgindo. Não é também banal imaginar uma safra que será 15% maior comparada com a safra anterior, atingindo 215 milhões de toneladas de grãos. Essa é uma cadeia formidável, é uma cadeia produtiva formidável que ultrapassa 20% do PIB brasileiro e 30% das exportações. O ingresso de renda dessa safra deve chegar a 200 bilhões de reais, ela irriga 50% dos municípios brasileiros que têm na renda agrícola o seu maior gerador de PIB. São mais de 3 mil cidades, cuja agricultura, a agropecuária é atividade principal dos municípios.

Nós também, ao olharmos o 17 com maior motivação, não devemos desconsiderar que os juros menores vão aliviar a renda das pessoas físicas e também vai aliviar o comprometimento do caixa das empresas. Já é um fato assim bastante previsível que a inflação menor no centro da meta, teremos uma inflação de alimento mais controlada e que não vai, vamos dizer, absorver parte da renda das famílias, que foi extremamente penalizador, a inflação de alimento, nos anos de 2015 e 2016. Por isso que mesmo no mês de janeiro já é, tornando-se público, uma ligeira melhora no indicador de estoque, o que significa que existe, vamos dizer, uma recomposição derivada do aumento da confiança e da ativação da economia. Por isso que o crédito que foi, teve uma retração do crédito, principalmente nesses três anos de profunda recessão da economia brasileira, isso não deve ser entendido como uma menor disposição dos bancos e do Bradesco, em particular, na oferta do crédito. O crédito

acompanhou a desaceleração da economia brasileira. Na pessoa jurídica o crédito seguiu a economia, seguiu, vamos dizer, a dinâmica que a economia apresentou e na pessoa física cujo crédito é majoritariamente atrelado ao consumo, a partir das linhas de crédito pessoal, cartão de crédito consignado, ele também seguiu uma maior retração dessa pessoa física, que são já dados públicos do Banco Central, a redução do endividamento das famílias e também uma redução do encargo, do crédito comparado com a renda. Por isso que nós temos uma visão otimista de que o pior passou, o ano é desafiador, mas com maior índice de previsibilidade. Eu passo agora a palavra para o nosso Alexandre para dar sequência a essa conferência. Obrigado aí pela atenção de vocês.

**Alexandre da Silva Gluher:**

Bom dia a todos. Eu agradeço também o interesse de cada um em participar da nossa teleconferência e agora a gente começa a explorar a apresentação que está em mãos dos senhores. Eu vou começar a falar um pouco sobre a tela nº 1, depois na sequência o Firetti dá continuidade à apresentação dos demais slides. Como eu mencionei nessa tela nº 1, que é a que nós vamos trabalhar agora, vocês podem observar que o nosso lucro líquido alcançou 17.1 bilhões de reais em 2016, o que representa uma redução de 4,2% frente ao resultado apresentado no ano anterior.

No quarto trimestre isoladamente, apresentamos um lucro de 4,4 bilhões de reais comparativamente ao trimestre anterior uma queda de 3,9%. Nossos resultados no ano e no trimestre refletem claramente a complexidade do ambiente que a gente teve ao longo do ano inteiro, como já foi bem explorado pelo Sr. Trabuço. A carteira de crédito cresceu 8,6%, porém se considerarmos uma análise pró-forma ela caiu 9,2%, o que afetou as nossas receitas, principalmente aquelas atreladas às próprias operações de crédito. Nós também fomos afetados pela inadimplência e, conseqüentemente, o aumento de despesas com provisão de crédito foi sentido.

Nós conseguimos compensar parte desses efeitos com bons resultados nas nossas receitas de prestação de serviço, complementação ou a continuidade do nosso controle rigoroso de custos e também com o aumento no *spread* médio da carteira que o ano nos propiciou conseguir. Nosso resultado mostra bastante resiliência e uma capacidade ou uma alta recorrência muito grande e a principal razão que nós enxergamos para isso é o nosso alto grau de diversificação na geração desses resultados. Tem muita relevância nessa formação de resultado, a operação de seguros e também a nossa capacidade de fazer receitas de serviços o que dá, como eu disse, diversificação e fortaleza a esse resultado.

Esperamos uma redução nas nossas despesas de provisionamento de crédito agora em 2017, mas principalmente em 2018. Ao mesmo tempo nós avançaremos na captura das sinergias advindas da aquisição que fizemos, o que nos permitirá apresentar retornos na faixa entre 18 e 20% nos próximos períodos. Nossos ativos atingiram 1.3 trilhão de reais ao final de 2016, um crescimento de 19,8%. O baixo crescimento do crédito, no entanto, nos impediu uma evolução ainda maior no número total de ativos. Nosso patrimônio líquido atingiu 100,4 bilhões de reais, uma evolução de 13,3%, mesmo considerando que nossa distribuição de lucros atingiu 48,7% do lucro líquido ajustado. Parte das variações dos números que todos podem observar nesse slide reflete naturalmente a incorporação do saldo do banco adquirido, que teve a sua conclusão de compra no dia 1º de julho.

Comparando os principais números operacionais demonstrados com os nossos *guidances*, a gente cumpriu praticamente todos os *guidances*, ficamos fora do esperado apenas no *guidance* de despesas operacionais, essas foram impactadas por alguns fatores extraordinários que nós reconhecemos como recorrentes. Essas despesas que eu mencionei estão principalmente relacionadas com a integração do banco adquirido e a antecipação de alguns pagamentos que fizemos em função de benefício financeiro por fazê-lo. O cumprimento da maior parte do nosso *guidance* mostra a nossa capacidade de entrega mesmo em cenários de alta complexidade como o que vivemos.

Em relação à área de inadimplência, nós tivemos um aumento no quarto trimestre, mas já conseguimos ver claros sinais de melhora principalmente nas inadimplências de curto prazo nos diversos segmentos. Além disso as novas safras de crédito têm se comportado bem melhor. Para fazer frente a essa inadimplência, nós temos alto nível de provisões. Elas representam hoje 207% das nossas perdas estimadas nos próximos meses, nos próximos 12 meses.

Em termos de despesas com provisões de crédito, acreditamos que o pico ocorreu em 2016, havendo espaço para alguma redução nos próximos períodos como eu já mencionei.

Na operação de seguros nós tivemos um bom desempenho, os nossos prêmios crescendo 10,5% em 2016 dentro do *guidance*. O lucro da Bradesco Seguros ficou em 5.6 bilhões de reais, representando um crescimento de 5%, o que mostra também resiliência da operação que conta com fontes bem estáveis de resultado.

Em termos de capital, fechamos o ano com o Índice de Basileia Tier 1 de 12%, nível que consideramos confortável e que deve continuar aumentando com a retenção dos lucros ao longo dos próximos anos.

Para finalizar, lembramos que concluímos a integração do banco adquirido em outubro, na primeira semana de outubro, e agora oferecemos a todos os clientes o nosso portfólio completo de produtos e todas as nossas soluções tecnológicas que antes já estavam disponíveis aos clientes Bradesco. Além disso, podemos capturar de uma maneira mais fácil e rápida as sinergias e receitas e custos que esse novo negócio vai nos proporcionar. Eu passo agora a palavra ao Firetti para seguir o detalhamento dos próximos slides.

#### **Carlos Firetti:**

Obrigado, Alexandre. Bom, agora no slide 3, começamos a ir um pouco mais em detalhes nos números. Essa tela mostra os ajustes do lucro contábil para o ajustado. Nós tivemos um lucro contábil de 3.592 bilhões e um lucro ajustado de 4.385. Basicamente os ajustes foram *Impairment* de ativos que consideramos não recorrentes, 20 milhões em *Impairment* de ações, 137 milhões em *Impairment* de sistemas, principalmente, do HSBC. Há uma outra parte de *Impairment* na nossa margem financeira que eu vou comentar na sequência.

Em passivos contingentes, 257 milhões de reais. O principal item de passivos contingentes é um ajuste de contas do FCVS no qual nós fizemos uma provisão na

ordem de 235 milhões de reais. Acreditamos que já completamos o ciclo de provisionamento em princípio para o FCVS.

Amortização de ágio, 342 milhões. Nós retornamos ao resultado, lembrando que nesse trimestre nós passamos a considerar o ajuste pelo ágio bruto. Mantivemos o ajuste pelo líquido no terceiro trimestre e vamos continuar a fazer o ajuste pelo líquido daqui para frente.

Como uma informação para os senhores, esse ajuste, se compararmos o bruto, o *Goodwill* foi um pouco menor no quarto trimestre, mas para efeito das análises, considerando 2017, os senhores podem considerar uma amortização bruta da ordem de 2.4 bilhões de reais, algo como 2.18 bilhões e depois um decaimento até completarmos a amortização total.

No slide 4, temos uma tela onde mostramos a nossa demonstração de resultados. Nós trazemos nessa tela também alguns números pró-forma, reconhecemos a dificuldade mesmo de comparação de números pró-forma, porque incorporam uma parte ou um período sobre o qual nós não tínhamos administração do banco, mas para efeito de comparação, acreditamos que ela traga algumas informações interessantes.

Então, em termos de margem financeira, nossa margem financeira caiu 7,5% comparada ao quarto trimestre. Se olharmos o pró-forma 12 meses, ela cresceu 3,5. Eu não vou discutir muito a margem nesse momento porque temos outras telas detalhando isso, mas olhando um dos itens dessa margem que é o *Impairment* da ordem de 1.264 milhões de reais, esse *Impairment* é o *Impairment* de títulos financeiros, *bonds* no Brasil e no exterior e alguns outros instrumentos. Para esses títulos nós já fazíamos marcação a mercado, mas a marcação a mercado se refere principalmente à variação do preço dos ativos e nós fizemos nesse trimestre o *Impairment* que é o teste de recuperabilidade dos ativos. Nós fazemos esse *Impairment* de maneira anual. Nos outros anos não tivemos *Impairment* de ativos financeiros ou em 2015 não tivemos *Impairment* de ativos financeiros e fizemos esse trimestre. A partir de agora, nós vamos passar a fazer esse *Impairment* de maneira trimestral numa resolução da nossa governança em relação ao *Impairment*.

Em relação à PDD, acho que é um destaque positivo no trimestre. Nossa PDD no quarto trimestre caiu 3,8%, mostrando uma trajetória que, na nossa visão, é positiva, refletindo um quadro onde aparentemente o pior em termos de provisionamento já passou. Em 2016, nós tivemos um crescimento das provisões na ordem de 25,9%, olhando pró-forma. As provisões pró-forma totalizaram algo como 24 bilhões de reais. Como eu falei, acreditamos que o pico das provisões em termos anuais e talvez mesmo trimestrais já ocorreu em 2016. Outros itens de destaque, tivemos uma melhora no resultado de Seguros, basicamente, prêmios e variação de provisões técnicas que atingiu 1.680 bilhão. Essa melhora está relacionada ao aumento do prêmio ganho nas linhas de seguro e uma redução das sinistralidades de saúde.

Receita de prestação de serviços. Um crescimento de 1,3% no trimestre, 4,5 ano a ano no pró-forma. Os termos operacionais 2,1, o crescimento no trimestre 0,9 no ano no pró-forma. Eu vou entrar em detalhes desses itens em algumas telas um pouco para frente.

O nosso imposto de renda no trimestre foi menor do que no terceiro trimestre, basicamente, pelo novo ajuste do *Goodwill* que considera o ajuste pelo bruto, deixando o efeito fiscal como recorrente. No trimestre anterior nós retirávamos esse efeito. Também a realização de alguns ativos tributários e o próprio efeito do JCP que nós, do Juros sobre Capital Próprio, continuamos pagando. Com isso o nosso lucro no trimestre foi de 4.385 bilhões, uma queda no trimestre de 1,7 comparando com o lucro do trimestre nos últimos 12 meses, uma queda de 3,9 e o acumulado do ano apresentou uma queda de 4,2.

O nosso patrimônio líquido, considerando o período de 12 meses, cresceu 13%. Os nossos ativos 19,8 refletindo principalmente o efeito da incorporação do HSBC e o nosso retorno sobre patrimônio 17,6% e um retorno sobre ativos de 1,5%.

Na tela 5 mostramos o nosso lucro por ação que atingiu 3,09 reais por ação em 2016 e essa tela também mostra a composição do nosso lucro líquido em termos de segmentos. A intermediação de crédito em 2016 respondeu por 31% do lucro. O segmento de serviços por 29% e o segmento de seguros 32%. Acreditamos que essa diversificação de fontes de resultados é bastante importante e nos garante recorrência e previsibilidade em nossos resultados.

Na tela 6 mostramos a nossa margem financeira. Nossa NIN total ficou estável no quarto trimestre considerando o acumulado de 12 meses em 7,5%. Ela permaneceu praticamente estável ao longo de todo o ano de 2016. E nesse trimestre vocês podem ver também o efeito do *Impairment* como redutor da margem total.

Na tela 7 temos detalhes da nossa margem financeira de juros. A nossa margem de juros no trimestre apresentou uma redução de 0,3%, com uma redução de 1,4% na margem de crédito, principalmente, devido à redução do volume e também menor número de dias úteis. A margem de seguros apresentou uma queda de 4,1 como efeito do CDI, dos juros menores, de indexadores menores e a margem de TVM/Outros cresceu 12,3% como efeito dos ganhos sobre o nosso ALM. Nesse trimestre não há o efeito de dividendos sobre a margem de TVM/Outros. Considerando o pró-forma, focando em 12 meses, a nossa margem financeira cresceu 5,6%, com a margem de crédito 4,6% de crescimento. Margem de seguros 6,1 e um crescimento de TVM/Outros de 13%.

No slide 8 temos a nossa margem de intermediação de crédito. O nosso *spread* acumulado em 12 meses continuou evoluindo, atingindo 13% sob efeito da reprecificação das carteiras considerando uma originação e preços mais elevados que a média da carteira. Acho que o destaque nesse slide é que a nossa margem financeira líquida do custo de provisão apresentou um crescimento para 7,3%, fruto da redução das despesas de provisão dos últimos trimestres.

No slide 9 mostramos a nossa carteira de crédito expandida. Ela apresentou uma queda no trimestre de 1,3% com destaque para forte queda de pequenas e médias empresas onde principalmente o efeito demanda e o efeito do setor está sendo afetado bastante pela crise, leva a uma redução dessa carteira. Para grandes empresas a carteira ficou praticamente *flat*.

Em pessoas físicas houve um crescimento de 0,6 com destaque para a linha de consignado, cartão de crédito e financiamento imobiliário. No ano, nessa base de

comparação houve um crescimento de 8,6%, principalmente fruto da incorporação da carteira do HSBC. Na tabela abaixo nós mostramos a comparação pró-forma. Nessa comparação, a nossa carteira caiu 9,2% nos últimos 12 meses, com uma queda de pessoas jurídicas da ordem de 13,6% e a carteira de pessoas físicas onde há linhas que continuam com um desempenho bom, como consignado, financiamento imobiliário e algumas outras, cresceu 1,3%.

No slide 10 mostramos a composição da nossa carteira de crédito de forma gráfica com 33,4% para carteira de pessoas físicas, 46,7% para carteira de pessoas jurídicas e 19,9% para carteira de pequenas e médias empresas. É claramente uma redução da carteira de pequenas empresas, principalmente por conta do ambiente e baixo crescimento ou essa redução da carteira que observamos. Acho que o ponto mais importante desse slide é a mudança de *mix*, principalmente em pessoas físicas onde o financiamento imobiliário e consignado já responde por 41,4% da nossa carteira que é uma fonte de diversificação e redução de riscos da carteira de pessoas físicas que ajudou a manutenção do índice de inadimplência em níveis mais baixos mesmo em um cenário tão complexo.

No slide 11 temos os nossos indicadores de inadimplência, além dos indicadores tradicionais como o índice de inadimplência, nós trouxemos esse trimestre um índice novo que foi o NPL *Creation* por segmento. Vamos discutir um pouco esse índice que acreditamos traz algumas informações interessantes. O índice de inadimplência de pequenas e médias empresas subiu para 8,6%, bastante influenciado pelo volume, o que fica bem claro quando nós olhamos o *Creation*. Pessoas físicas um crescimento para 6,9. *Corporate* uma queda considerando o *write-off* de um cliente específico que ocorreu no quarto trimestre, de 1,24. Essa carteira de *Corporate* ainda foi afetada por alguns casos que foram para atraso nesse trimestre. Esses casos já possuíam um nível de provisionamento bastante elevado, por isso não afetou de maneira importante a nossa despesa de provisão.

Quando olhamos os índices de 15 a 90, temos algumas informações interessantes. Há sinais de melhora para pessoa física como a queda da inadimplência para pessoa física para 5,78. Essa queda também é confirmada quando olhamos para as safras que mostram um comportamento bastante bom mais recentemente. A inadimplência de pessoas jurídicas apresentou um crescimento para 3,77. Aí impactado por um caso que passou para entre 15 e 90 dias de atraso nesse trimestre da ordem de 1 bilhão de reais. Esse caso está 100% provisionado. É um caso para o qual o atraso acabou sendo, entrar em atraso acabou sendo postergado por razões contratuais específicas e acreditamos que esse caso entre em 90 dias no primeiro trimestre e entre em *write-off* no segundo trimestre. Excluindo esse caso, a nossa percepção é que nós estamos no pico da inadimplência em termos de índice de inadimplência nesse trimestre. Entre as linhas pode haver alguma variação. E acreditamos que até o final do ano, principalmente no segundo semestre podemos ver alguma melhora dos indicadores de inadimplência.

No slide 12 mostramos o NPL *Creation*. Basicamente um crescimento de 6,2 para 7 ocasionado principalmente por esses casos de *Corporate*. A provisão ficou um pouco abaixo do *Creation* também pelo fato de que esses casos já estavam bem provisionados, mas também lembrando que a provisão não necessariamente obedece fielmente ao NPL *Creation*. Em termos de índice de provisionamento, provisionamos no quarto trimestre em termos anualizados 5,6% da carteira. Acreditamos que esse

índice de provisionamento tem espaço para cair bastante principalmente ao longo de 2018 e voltando para níveis bastante baixos ao final de 2018, 2019 e talvez níveis até historicamente baixos considerando a nossa expectativa de melhora da economia e da atividade de crédito.

Na tela 13 temos a informação nova de NPL *Creation* que eu havia mencionado. Primeiro o total e depois aberto por segmento. No terceiro trimestre o NPL *Creation* conta com o efeito do nosso cliente específico também em *Corporate*. Excluindo esse efeito no quarto trimestre haveria um crescimento do *Creation* que explica em grande medida o fato da nossa inadimplência ter subido um pouco. Um dado muito interessante nesses dados é que a carteira de pequenas e médias empresas que vem apresentando um índice de inadimplência bastante elevado e crescente, na realidade, nesse trimestre, a formação de novo NPL ficou estável. Isso, na nossa visão, mostra que também para essa carteira o pior já passou e a tendência é que não tenhamos grandes pressões adicionais na inadimplência total vindo de pequenas e médias empresas. Para pessoas físicas houve um pequeno aumento no *Creation*.

Na página 14 temos os nossos índices de provisionamento. As provisões totais representam 10,4% da nossa carteira total. Temos um excedente de PDD de 7,5 bilhões de reais. Em termos de cobertura de inadimplência, a cobertura de NPL de 90 é de 188% e a cobertura das nossas perdas esperadas para os próximos 12 meses é da ordem de 207%. Então temos um nível de cobertura bastante forte na nossa carteira.

Na tela 15 temos a carteira renegociada. Houve um aumento nesse trimestre. Nossa carteira renegociada reflete também o aumento do próprio estoque de NPL, mas também reflete a própria recuperação. Uma parte dos créditos recuperados originam novas operações que quando são originadas nós fazemos o provisionamento em 100%, voltamos para a carteira de crédito e isso é registrado na carteira renegociada. Também as recuperações judiciais quando temos uma homologação, elas quase sempre são registradas na carteira renegociada. O nível de provisionamento na carteira renegociada é bastante elevado, 68,4%. O NPL dessa carteira é 28,1% e ela representa 4,5% do nosso portfólio total. Lembrando que essa carteira já faz parte do portfólio total. Apresentamos ela apenas um destaque para efeitos de informação.

No slide 15 temos nossas receitas de prestação de serviços. Um crescimento de 1,3% no trimestre, 12,8 nos 12 meses, afetado principalmente pela inclusão do HSBC. Olhando pró-forma, um crescimento de 4,5% nos últimos 12 meses. Os destaques no pró-forma, claramente, cartões, conta corrente, fruto da nossa segmentação, administração de fundos, consórcios e o nosso banco de investimento. Nesse trimestre, lembrando que o resultado de serviços foi afetado pelo menor número de dias úteis que afeta algumas das receitas de serviços. Em termos de despesas operacionais tivemos um crescimento dessas despesas totais de 2,1% no trimestre. Considerando 12 meses, 18,5%, refletindo principalmente a entrada do banco adquirido e olhando 12 meses pró-forma, um crescimento de apenas 0,9%. Nós tivemos uma redução de 1% no número de funcionários no trimestre. Nos últimos 12 meses com a incorporação do banco, tivemos um crescimento de 17,2% no número de funcionários.

Na tela 18 nossos índices de eficiência e cobertura operacional. Esses índices caíram no último trimestre, pioraram principalmente porque mostramos eles baseados no



acumulado dos últimos 12 meses. A nossa percepção é que esses índices voltem para patamares normalizados e próximos dos nossos níveis históricos mais baixos ao longo de 2019 quando já teremos o efeito total das sinergias da nossa aquisição.

Na tela 19 temos os números da nossa operação de seguros. Tivemos um ótimo desempenho na operação de seguros, principalmente levando em conta a situação econômica e o cenário que vivemos. Vemos grandes oportunidades de expansão da base do HSBC que traz uma oportunidade de aumento da penetração de produtos de seguros e também acreditamos que o mercado apresente uma penetração ainda baixa que abre bastante espaço para a expansão de produtos de seguros. Nós tivemos um crescimento dos nossos prêmios considerando os dados publicados de 19,8% nos prêmios no quarto trimestre com um crescimento bastante forte em Vida e Previdência, fruto de um esforço da nossa rede também afetada por fatores sazonais. Comparando o pró-forma em 12 meses, os nossos prêmios de seguro cresceram 7,8%, uma *performance* bastante boa. Os ativos financeiros da seguradora cresceram 17% e as provisões técnicas 16,2%. O patrimônio líquido da seguradora cresceu 25,6% no pró-forma basicamente com a retenção de lucros. O lucro líquido da seguradora no quarto trimestre foi de 1 bilhão, 505 milhões de reais, um retorno sobre o patrimônio de 24,9 e nos 12 meses o lucro da seguradora foi de 5.551 bilhões, um ROE de 23%. O lucro cresceu 5% em 12 meses, lembrando que no caso da seguradora há um efeito maior do aumento do imposto por causa da elevação da contribuição social.

Finalmente no slide 20 temos os nossos índices de capital. Níveis bastante confortáveis, como o Alexandre falou, que devem continuar se expandindo via acumulação orgânica de capital via lucros retidos. Nosso Índice de Basileia Tier 1 atingiu 12%, sendo 11,2 o índice *common equity*, fazendo cálculo do *fully loaded* sem nenhuma estimativa futura, o *fully loaded* seria 10,4. Considerando as nossas expectativas de consumo de crédito tributário e amortização de ágio até o final de 2018, o nosso índice *fully loaded* seria de 12,2. Isso se compara com o requerimento esperado de capital no início de 2019, 9,5 p.p. e considerando o *common equity*, o nosso *fully loaded* é 11,4, o que se compara com 8%. Então como dizemos, temos um índice bastante confortável, o que na nossa opinião, continua melhorando ao longo do ano.

Finalmente no slide 21 temos o nosso *guidance*, temos o *guidance* em termos de pró-forma e publicado, eu vou me ater ao pró-forma. Primeiro em relação ao *guidance* de 2016, nós não ficamos na faixa do *guidance* apenas para despesas administrativas, como o Alexandre comentou, principalmente por fatores específicos relacionados a algumas antecipações de despesas e algumas despesas relacionadas com a incorporação. Nosso *guidance* para 2017 considera para a carteira de crédito expandida um crescimento do crédito pró-forma de 1 a 5%. Nesse caso, provavelmente ficaremos mais para a parte de baixo desse *guidance*. Nas outras linhas miramos o centro. Para a margem financeira -4 a 0. A margem financeira é afetada principalmente pela baixa evolução do volume em 2017, principalmente o volume médio. Se os senhores compararem o volume médio de 2016 com 2017. Prestação de serviços e expectativa de crescimento de 7 a 11. Aí embute também uma parte das sinergias que estaremos capturando ao longo do ano. Despesas operacionais -1 a 3% de crescimento também refletindo as sinergias. Prêmios de seguros 4 a 8% de crescimento para o pró-forma e despesas de PDD na faixa de 21 a 24 bilhões de reais para o ano, considerando o pró-forma que embute no meio do

*guidance* uma queda para 2017. Os senhores podem considerar para o ano, considerando o novo ajuste do *Goodwill* uma taxa de imposto entre 26 e 28%.

Com isso eu concluo os slides e abrimos agora para perguntas e respostas.

**Operadora:**

Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta, por favor, digitem \*1 e para retirar a pergunta da lista digitem \*2. A nossa primeira pergunta vem do Sr. Thiago Batista do Banco Itaú BBA. Sr. Thiago, pode prosseguir.

**Thiago Batista, Itaú BBA:**

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas. A primeira em relação ao NPL de SME. Nesse trimestre acho que assustou todo mundo a magnitude da piora de 100bps tri contra tri e tem uma oscilação *versus* os tri anteriores mesmo sendo ajustado pelo tamanho da carteira. Pergunta errada, o da carteira foi 50 bi nesse tri contra 25 no tri passado. A minha dúvida nessa linha é se já dá para falar que o pior momento dessa piora já passou, ou seja, se vocês esperam que a piora seja de uma magnitude menor e também que linha especificamente dentro da SME, se foi mais das pequenas, mais das médias, se teve essa piora mais forte. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda em relação ao IR. Você aí indicou, esse trimestre o IR foi bem mais baixo do que estava todo mundo esperando. No próximo nível vocês comentaram que parte da queda do imposto nesse tri foi devido à realização de ativos face ao evento de cisão e incorporação do HSBC. O que exatamente foi essa linha, esse evento que eu não consegui entender exatamente qual foi o impacto desse evento. Obrigado.

**Carlos Firetti:**

Obrigado, Thiago. Em relação ao NPL de SMEs, como nós falamos, eu acho que é interessante olhar o NPL *Formation* de SMEs. Olhando o índice, você tem dois impactos. A queda da carteira e também, nesse trimestre quando comparado com o trimestre passado, se você olha na tela do *formation*, teve menos *write-offs*. Acho que remetendo ao *formation*, a gente pode ver que houve uma estabilidade. Na nossa percepção e olhando a operação, acreditamos que ela ainda é afetada pela queda da carteira, principalmente por causa da baixa demanda, mas a originação de novo, o NPL já praticamente se estabilizou. Como temos dito, dentro da carteira de SME, principalmente as pequenas empresas são as mais afetadas.

Em relação à alíquota de imposto, essa realização de créditos tributários está relacionada principalmente com o evento da incorporação do HSBC que, como nós falamos na época, a gente acaba fechando o ano fiscal no momento da realização e com isso nós fomos obrigados a reconhecer alguns créditos tributários por conta dessa operação, principalmente relativos à operação de crédito.

**Thiago Batista:**

Perfeito, obrigado, Firetti.

**Operadora:**

A próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Rosman do Banco BTG Pactual. Sr. Eduardo, pode prosseguir.

**Eduardo Rosman, BTG Pactual:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre carteira de crédito, a exposição. No slide 10 vocês mostraram que a exposição ao segmento de grandes empresas do banco tem aumentado bastante nos últimos anos. Então eu queria entender como é que vocês veem esse *mix* de crédito, enfim, como é que ele deveria estar daqui a três, quatro anos. Se a gente deveria ver o mesmo *mix* ou se ele deveria mudar. Eu pergunto isso porque a minha percepção é que a rentabilidade desse segmento de grandes companhias tem sido muito ruim nos últimos anos. Eu queria saber se vocês acham como é que vai ser a rentabilidade desse segmento para frente. Obviamente que a gente deve ter uma normalização aí das provisões em 2017, 2018, mas pensando na parte *spread*, eu queria saber se vocês acham se o *spread* para as grandes companhias, se ele estruturalmente deveria ser maior para frente do que foi no passado. Então eu queria que vocês desenvolvessem um pouquinho essa questão de *mix* de *spread* para *large corporate*.

A segunda pergunta é sobre consolidação e M&A, oportunidades que possam vir a surgir. Acho que é sabido aí que a situação de vários estados brasileiros está muito ruim. No caso o Rio de Janeiro, a gente tem visto no noticiário, que a CEDAE provavelmente vai ser dada em garantia para que o estado consiga um empréstimo e assim voltar a pagar o funcionalismo público. E no caso do Estado do Rio Grande do Sul também muito tem se comentado sobre a possibilidade do Banrisul vir a ser privatizado. Dado que é um ativo de maior valor na mão do governo gaúcho. Então eu queria saber se no caso de vocês, caso o Banrisul venha a ser privatizado, se vocês acham que vocês poderiam participar ou não desse eventual leilão. Pergunto isso porque o CADE colocou algumas restrições depois que vocês compraram o HSBC, mas queria saber se for o caso, se for uma privatização a leilão para todos os bancos, se vocês acham que vocês poderiam participar ou não. Obrigada, foram as minhas duas perguntas.

**Carlos Firetti:**

Obrigado, Rosman. Em relação ao *mix*, o *mix* de certa forma muda por conta de estratégia e de foco, mas também por questões até de cenário. Em relação a carteira de pequenas e médias empresas, é uma carteira que nós gostamos bastante. Faz parte do DNA do banco operação nesse segmento. É uma operação que nós acreditamos que nós fazemos bastante bem e é bastante rentável, mas é uma operação que está sofrendo com baixa demanda e é um setor que está sofrendo bastante com a economia. A carteira de pessoas físicas vem apresentando um crescimento maior comparado com outras linhas e, na nossa percepção, deve continuar, até porque tem uma dinâmica de crescimento de longo prazo. Se você olhar, por exemplo, participação de financiamento imobiliário na carteira de empréstimos dos bancos do Brasil comparando com o resto do mundo, é uma participação muito menor e a tendência é que tenhamos um crescimento de longo prazo nesse tipo de carteira. E ao longo do tempo com a normalização das taxas de juros, normalização do desemprego, outras linhas voltarão a ganhar dinâmica.

Então eu diria o seguinte: em termos de *mix*, a carteira de pessoas físicas tem *drivers* que devem fazer com que ela continue se expandindo ao longo do tempo. A carteira de pequenas e médias empresas, com a retomada da economia, ela vai voltar a crescer e talvez até por ela ter encolhido mais, há algum espaço para recuperar, espaço dentro do portfólio. E na carteira de grandes empresas, essa carteira é uma carteira que nós operamos, é uma carteira rentável. Além de olhar apenas o crédito, há que se olhar também para todo o relacionamento. Em alguns momentos por conta de crédito direcionado, por conta do ambiente competitivo e talvez no cenário com o Brazil Investment Grade, os *spreads* chegaram a níveis bastante baixos. Talvez hoje esses *spreads* estejam elevados, devem se normalizar, mas a nossa percepção é que na saída da crise essa carteira vai permanecer por algum tempo com uma característica um pouco mais rentável. Em relação à primeira pergunta é isso.

**Alexandre da Silva Gluher:**

Em relação, Rosman, é o Alexandre falando, em relação a sua segunda parte da pergunta, tu de certa forma já respondeu pelo menos parcialmente o que nós podemos falar a respeito de eventual proposta de privatização do Banrisul dado o acordo que nós temos lá assinado com o CADE no processo de incorporação do HSBC. A única coisa que tu deixaste de mencionar e que a gente está em avaliação ainda é que aquele acordo que tu mencionaste, de fato é assim que ele é feito, ele tem lá condições de exceção para eventual participação do Bradesco em alguns processos. Nós estamos agora avaliando essas condições de exceção que estão postas lá no acordo, ao mesmo tempo que temos que esperar a eventual evolução do processo de privatização, se é que ele vai acontecer e as condições do leilão de privatização. Eventualmente as condições que serão postas no leilão de privatização podem nos permitir acionar essas cláusulas de exceção que estão postas lá dentro do contrato com o CADE. E aí sim nós estaremos habilitados a participar eventualmente do processo de leilão.

**Eduardo Rosman:**

Está ótimo, Alexandre. Obrigado, Alexandre, obrigado, Firetti.

**Operadora:**

A nossa próxima pergunta vem do Sr. George Friedman do Citi, Sr. George, pode prosseguir.

**George Friedman, Citi:**

Obrigado. Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com referência aos testes de recuperabilidade que vocês fizeram nesse último trimestre, vocês falam que esses testes vão passar a ser feitos de maneira trimestral. A minha dúvida que fica é como que vocês veem a precificação desses ativos. Eu acredito que são ativos muito pouco líquidos em muitos momentos e como que vocês acreditam que a volatilidade desse teste de recuperabilidade pode impactar resultado? Vocês ainda acham que tem alguma coisa significativa para ser feita nesse próximo trimestre? Ou se isso deve ser cada vez mais espaçado até dado essa questão de baixa liquidez desses ativos que deve levar também a uma dificuldade de precificação.

A minha segunda pergunta é em relação a *guidance* de provisão dado minha observação no *release* de dois pontos específicos. Eu notei que antes da incorporação do HSBC a classificação da carteira de crédito por risco na linha do ProA (rating A), que não requer nenhum tipo de provisão estava em torno de 20 a 23%. Ela bateu 30,5% após a incorporação do HSBC no 3º tri, e nesse último trimestre, ela chegou em 32,9%. Dado o ambiente um pouco mais complicado na questão toda de risco de crédito, isso me surpreendeu um pouco e eu também não vi, pelo menos, nas linhas de crescimento um aumento muito grande que justificasse esse aumento de aproximadamente, acho que foram 9 bilhões na linha do ProA (rating A), de ativos muito colateralizados. Então o que está levando a esse aumento e se vocês veem mais espaço para que isso continue evoluindo para ajudar vocês a ficar no meio do *guidance* que implica uma queda em relação ao pró-forma de aproximadamente 24 bi, ou se vocês preveem eventualmente uma utilização ao longo do ano de provisões extraordinárias que ainda estão na faixa de 7,5 bi. Muito obrigado.

**Carlos Firetti:**

George, primeiro em relação ao *Impairment*. A gente tem que separar duas coisas: evento de preço que isso é algo de marcação a mercado e não vira *Impairment* e eventos que afetam a percepção de recuperabilidade que são principalmente eventos relacionados a mudança da visão em relação ao crédito dos *instruments*. Então nós fazemos marcação a mercado com base em variações de preços para os ativos. Para ativos não líquidos nós usamos o menor entre o preço se tiver ou o *rating* do cliente. Isso é na parte da marcação a mercado. De tempos em tempos, a nossa governança que até agora estabelecia que o *Impairment* ocorria anualmente, você tem que olhar para esse ativo e fazer avaliação se a precificação dele reflete o que você vai efetivamente recuperar. Então o *Impairment* está relacionado com os eventos de crédito que vocês estão vendo e ouvindo. Então esse é o teste de *Impairment* e isso reflete para esses ativos uma parte onde se tinha marcação a mercado, nós tínhamos marcação a mercado até o terceiro trimestre e no quarto trimestre considerando os eventos do próprio quarto trimestre nós fizemos esse teste de *Impairment*.

Em 2015 não tinha sido nada. A decisão é simplesmente uma evolução natural da nossa governança de mudar a frequência para trimestral. Nós fazemos o teste com base nas melhores informações que nós temos e isso estabelece que naquele momento que fizemos o teste não tinha nenhuma necessidade adicional de *Impairment*. É isso que nós podemos dizer. A expectativa é que o volume de *Impairment* em 2017 seja menor do que isso que nós marcamos em 2016. A mudança não tem nada a ver com uma indicação que o volume vai ser maior. É simplesmente uma evolução da nossa governança que acredito dá ainda mais transparência aos números.

**George Friedman:**

Firetti, desculpa eu te interromper. Posso só fazer um pequeno *follow-up* aqui então. Eu entendi perfeitamente, está ótima a resposta. Em relação a esse caso específico novo que na carteira de crédito que você mencionou que de 15 a 90 dias há o aumento de 1 bi, você já estava totalmente provisionado na parte de *loans*. Você por acaso tem alguma coisa na parte de *securities* que ainda tem que ser feito um teste de *Impairment* nesse caso específico ou não necessariamente?

**Carlos Firetti:**

Nada.

**George Friedman:**

Perfeito.

**Carlos Firetti:**

Então seguindo aqui com a resposta. Em termos de provisão, assim, nós acreditamos que nosso *guidance* de provisão é realista. Ele não implica nenhuma mudança extraordinária ou nenhuma ação da nossa parte para atingi-los. Essa pergunta sobre a mudança de *rating*, ela veio, já tinha chegado para mim antes. A gente verificou especificamente se tem alguma coisa lá dentro, não tem. A resposta é: a mudança está muito mais relacionada a fatores normais, movimentações normais e *write-off* de créditos que estavam com *rating* mais baixo que mudou, de certa forma, a ponderação. Nós não fizemos movimentos de usos colaterais para melhorar *rating* nesse trimestre. Não há nenhum evento específico que explique isso nesse trimestre. Em relação à provisão adicional, nós não prevemos usar a provisão adicional para carteira de crédito 2682.

**Alexandre da Silva Gluher:**

George, só para complementar o que o Firetti já te falou, a gente também ao longo dos últimos anos, em especial no ano passado, nós revisamos e melhoramos de maneira bastante significativa todos os nossos procedimentos adotados para a recuperação de crédito ou para a cobrança de vencidos. Além de ter recebido uma base importante de clientes do HSBC que vai nos dar também essa oportunidade de eventualmente cobrar vencidos de uma maneira diferente lá, submetendo aos nossos modelos, a gente melhorou os nossos próprios modelos ao longo do ano. De forma que a gente hoje é mais assertivo do que vinha sendo na cobrança de vencidos. A gente é mais assertivo na recuperação de créditos já inscritos em lucros e perdas, o que tem nos proporcionado índices bastante significativos de recuperação. Isso está incorporado dentro dessa projeção que fizemos para despesas ao longo do ano de 2017.

**George Friedman:**

Perfeito, Alexandre. Obrigado, Firetti.

**Operadora:**

A nossa próxima pergunta vem do Sr. Domingos Falavina da JPMorgan. Sr. Domingos, pode prosseguir.

**Domingos Falavina, JPMorgan:**

Obrigado. Bom dia, Firetti, Alexandre e todos os presentes. Eu tenho duas dúvidas também. A minha primeira é usando o *guidance* que vocês disponibilizaram, a gente aqui está chegando em um *range* de lucro líquido entre 15,5 bilhões e 21,8 bilhões

para 2017 que daria um *mid* de 18,6 bilhões de reais para o ano de 2017. Eu queria saber se isso faz sentido com as análises que vocês devem ter feito internamente.

**Carlos Firetti:**

Desculpa, qual foi esse último número que você falou? Eu não ouvi.

**Domingos Falavina:**

O *mid range* daria 18,6 e o range seria 15,5 a 22 vai, a grosso modo.

**Carlos Firetti:**

Olha, nós não damos *guidance* de lucro. Assim, eu acho que está implícito que considerando os *guidances* que nós demos, está implícito que há uma evolução do número, mas eu prefiro não comentar especificamente os números que não estão lá.

**Domingos Falavina:**

Ok. A segunda pergunta, eu acho que também é ainda um pouco na questão do *Impairment* que a gente viu nesse trimestre, eu só queria ter uma ideia, eu entendo que é uma linha de crédito, eu tenho que vá ser feito trimestralmente, mas eu queria ter uma ideia, esse 1 bi predominantemente em que setor que foi o *Impairment*? E esse 1 bilhão de reais, ele é em cima de uma base de quanto de ativos similares? Só para a gente ter uma ideia do tamanho da massa crítica que a gente está mexendo.

**Carlos Firetti:**

Esse *Impairment* é em cima da carteira de *bonds*, de debêntures e *bonds* basicamente que você de empresa, que você olha na minha carteira de *securities*. Assim, a composição é bastante diversificada. Não há um ticket único que seja responsável pela maior parte, uma parte desproporcionalmente grande. Então é uma carteira, é basicamente um *Impairment* de papéis que estavam na nossa carteira, tanto de *bonds* no exterior, Eurobonds, disponível para venda, na carteira disponível para venda, tanto *bonds* no exterior como carteira de debêntures aqui no Brasil.

**Domingos Falavina:**

Entendi. Está super claro, obrigado.

**Operadora:**

A próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Cintra, da Goldman Sachs. Sr. Marcelo, pode prosseguir.

**Marcelo Cintra, Goldman Sachs:**

Bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. A primeira pergunta é relacionada à provisão. Quando eu olho aqui na nota explicativa de vocês, vocês deixam claro que vocês estão destacando 3.1 bilhões de reais da provisão excedente para alguns títulos, o qual, na verdade, o título aumentou aproximadamente 800 milhões, tri a tri, e

além disso vocês escrevem aqui que 600 milhões poderiam migrar para carteira específica em janeiro 17. Eu queria só entender mais ou menos esse comentário, se realmente vai ter essa migração, então vai ter um consumo de provisão excedente no primeiro trimestre desse ano e como a gente deve continuar vendo essa evolução para a frente. Depois eu falo a minha segunda pergunta, obrigado.

**Carlos Firetti:**

Isso é a Resolução 4512 do Bacen. Essa resolução que está regulando as provisões para fiança. Nós fizemos um pouco mais de provisão para fiança nesse trimestre e a partir de 1º de janeiro entra a regra nova. Nós desenvolvemos um modelo específico para isso. Eu lembro para vocês que fiança são créditos contingentes. Você tem o risco da empresa, se a causa para qual a fiança foi dada tiver um resultado negativo. Então ela não tem o risco de crédito direto. Nós até agora simplesmente colocamos a 2682. Nós desconsideramos a contingência do crédito. Então, eu diria que nós estamos sendo extremamente conservadores nas provisões que nós fizemos até agora e vamos aplicar o modelo final a partir de 1º de janeiro.

**Alexandre da Silva Gluher:**

Marcelo, só para complementar a resposta do Firetti, no ano passado, principalmente no 3º e no 4º tri, nós, por recomendação do Banco Central, nós passamos a destacar o valor que nós entendíamos necessário para as contingências de fianças prestadas. E ainda naquele momento e ainda em uma ausência de regra definitiva do tema, nós escolhemos o caminho talvez mais conservador possível para tentar estabelecer um valor, como disse o Firetti, usamos o racional 2682. Racional esse que não funciona adequadamente para esse tipo de negócio. Esse tipo de negócio tem que levar em consideração outros aspectos que são específicos de cada fiança e que precisavam ser estudados. Ao longo desse período nós, além de estudarmos as características específicas de cada fiança, de cada grupo de afiançados, olhamos também as garantias individuais de cada contrato que nós temos e procuramos fazer, apesar da base ser relativamente fraca, o melhor levantamento estatístico possível para tentar agregar alguma inteligência no processo de definição de um novo número. O Banco Central no final do ano passado publicou definitivamente essa Resolução, que o Firetti mencionou que é a 4512, que estabeleceu então as regras efetivas para contabilização definitiva de algum valor para proteger para fianças e nós, os bancos todos são obrigados a implementar essas regras a partir de 1º de janeiro e, portanto, no próximo balanço de março esses números já serão perceptíveis.

Então o que nós estamos fazendo agora é adequando, nós provavelmente vamos fazer as adequações necessárias nos valores envolvidos, trazendo isso para os novos modelos que nós estamos aí em termos de governança aprovando e botando em funcionamento e aí sim no final desse trimestre nós vamos passar a enxergar adequadamente o número separado, vamos dizer assim, de provisões feitas para suportar as fianças.

**Marcelo Cintra:**

Perfeito, só um *follow-up* rápido. Então no final das contas, agora em janeiro no primeiro trimestre vocês já devem efetivamente tirar da sua provisão excedente, ela ir para a específica relacionada a esses créditos e ainda o que seria um consumo da



provisão excedente e ao longo dos próximos trimestres vocês vão continuar fazendo as adequações, pode ter mais consumo de excedente indo para frente. É correto esse entendimento ou não?

**Alexandre da Silva Gluher:**

Não, Marcelo, não necessariamente é esse o racional. Nós no final desse trimestre, nós vamos ter que apresentar o número definitivo para as provisões de fianças e naturalmente esse número doravante vai passar a funcionar pela regra da própria Resolução do Banco Central da mesma forma que a provisão normal de crédito funciona. Nós não temos nenhum plano, como já disse o Firetti em uma resposta anterior, de consumir nossa provisão adicional para eventuais eventos de crédito que possamos ter. Apesar de que uma provisão adicional é feita justamente para suportar situações dessa natureza, isso não faz parte dos nossos planos para este ano.

**Carlos Firetti:**

Considerando, como nós falamos, o novo modelo que agora utiliza parâmetros mais adequados, essa provisão pode ser menor do que nós já temos destacado.

**Marcelo Cintra:**

Perfeito, mas os 605 milhões efetivamente vão migrar para a específica, correto?

**Alexandre da Silva Gluher:**

Só o pedaço que nós destacamos definitivamente para fiança e ainda assim isso não está definido internamente como nós faremos. O que a gente tem de dado por enquanto para ti é o dado que está posto aí na nota do valor que está destacado por enquanto. A gente afirmou e reafirma que esse valor está extremamente conservador porque ele foi feito por uma conta muito simplista, vamos dizer assim, de aplicação da 2682 e que agora no primeiro trimestre esse valor vai ser significativamente ajustado em termos de número e aí nós teremos a contabilização dele numa rubrica específica. Nós ainda não definimos de que forma nós vamos fazer essa contabilização ou se nós vamos reduzir do adicional ou se nós não vamos reduzir do adicional. Essa definição nós ainda não temos.

**Carlos Firetti:**

E no adicional, a provisão que nós queremos fazer está mais para o que foi mencionado como específica que é o 600 do que para o valor total que é os 3 bi.

**Marcelo Cintra:**

Perfeito, ficou bem claro. Obrigado pela explicação. Minha segunda dúvida é mais relacionada ao *guidance* de crescimento da margem financeira de juros. Na hora que a gente olha o número pró-forma, vemos uma queda de 4% a *flat*, basicamente. Eu só queria entender mais ou menos essa dinâmica. Se vocês estão considerando talvez o impacto da Selic. Se a Selic mais baixa tem um impacto negativo ou não na margem do Bradesco e se essa mudança na regulação de cartões de crédito para rotativos já

está considerada nesse *guidance* ou se isso pode eventualmente representar algum risco de *downside* para o *guidance* para 2017. Obrigado.

**Carlos Firetti:**

Está bom. Olha, se você for destacar qual é o maior impacto nesse *guidance*. É o volume. O volume médio da carteira, se você principalmente comparar média contra média, encolhe. Então a gente tem um efeito negativo importante vindo desse fator. O efeito da Selic, individualmente, como nós falamos, dado a nossa estrutura de ativos e passivos, em um primeiro momento ele é até positivo. Só que você tem outros fatores que vêm juntos. Você tem os indexadores de inflação que afetam parte da carteira de TVM. Nós também incluímos nesse *guidance* as nossas expectativas de impacto da regra de cartões que em um primeiro momento, pelo menos, traz um impacto negativo. Então, acho que esse *guidance* reflete isso. Você falou: “qual é o principal valor?” A variação negativa da carteira média.

**Marcelo Cintra:**

Perfeito, ficou bem claro. Obrigado, Firetti, Alexandre.

**Operadora:**

A nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Nishio do Banco Plural. Sr. Eduardo, pode prosseguir.

**Eduardo Nishio, Banco Plural:**

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Tenho também duas perguntas. Primeiro, desculpa eu voltar a essa parte do *Impairment*. Eu só queria confirmar com vocês o tratamento contábil. Geralmente o *Impairment* é tratado uma vez ao ano e vocês faziam qualquer mudança direto no *Equity* do banco. Eu queria saber o que levou vocês a mudar esse tratamento. Se você olhar o par já reportou também, ele fez a mesma coisa em relação às debêntures. Eu queria saber se essa decisão foi discutida na indústria, enfim, Febraban, Banco Central, etc. E em 2016, se vocês já fizeram esse *Impairment* em outro momento do tempo em 2016.

**Carlos Firetti:**

Então, Nishio, isso é regra contábil. Isso não tem, na realidade nós nunca fizemos no *Equity*. Existiu uma separação, uma diferença entre marcação a mercado que nós fazemos no *Equity* para carteira disponível para venda e continuamos a fazer. Do *Impairment* que é o seguinte, mesmo que você marcou a mercado info análise, tudo, você tem que fazer esse negócio passar pelo resultado se você não vai recuperar. Isso é o *Impairment*. O que nós fazíamos em relação ao *Impairment* e fazemos, se você der uma olhada no lucro recorrente, nos ajustes de recorrência, é chamar uma parte do *Impairment* de não recorrente, principalmente *softwares* e ações. Então, isso daí nós sempre fizemos e continuamos fazendo. Não confunda isso com a marcação a mercado. Então, é isso. Não mudamos a decisão ou a regra em relação ao *Impairment*. O que nós vamos mudar, o que determina que era anual o *Impairment*? Era a nossa governança. Nós estamos passando essa governança para trimestral que na nossa visão é de ativos financeiros.

**Alexandre da Silva Gluher:**

Eduardo, só para colaborar com a resposta do Firetti, essa regra de reconhecer isso no resultado, ela é uma regra de Banco Central. O Banco Central determina que esse reconhecimento seja feito pelo menos uma vez por ano e deve ser reconhecido contra resultado aquele pedaço do título já marcado a mercado, portanto, já lançado contra o patrimônio quando se tiver a clareza ou a certeza de que ele não vai se realizar em algum percentual lá no futuro, de que ele vai de fato ser perda efetiva. Quando a gente tem algum evento de inadimplência ou tem algum episódio qualquer que nos clarifica de que o título não vai se realizar no futuro, aquele pedaço que o banco reconhece que não vai reconhecer, não vai receber no futuro, ele tem que jogar contra resultado. Se a gente olhasse se isso existiu no passado, faz muito tempo que a regra funciona e tem que ser assim. O que acontece é que existe e pelas características desses títulos, eles são títulos emitidos em geral por grandes corporações, por grandes empresas, por empresas que frequentam esse tipo de mercado. Eles têm vencimentos, são instrumentos relativamente novos em termos de mercado e os principais eventos de inadimplência começaram a surgir ou eventos que clarificam essa eventual perda que a gente vá ter, eles começaram a acontecer ao longo desse ano. Então o que a nossa governança está mudando doravante é que nós vamos passar a fazer esse reconhecimento em despesas, vamos dizer assim, em resultado, a cada trimestre quando nós tivermos eventos dessa natureza. O que vai tornar, de ativos financeiros, desculpa, quando a gente tiver situações dessa natureza, vamos passar a fazer trimestralmente, de forma que todos vão ter uma visão um pouco melhor de como é que essas coisas estão funcionando.

Então, não cabia a discussão com a indústria porque na verdade a indústria já opera assim. O que acontece é que neste ano nós tivemos mais eventos que nos clarificaram o específico risco de perda em alguns desses papéis.

**Eduardo Nishio:**

Perfeito, ficou claro. A minha segunda pergunta é em relação a inadi de pessoa física. A gente viu um aumento de 90 dias, acho que de 15 a 90 ele é um pouco sazonal nesse período agora do 4º tri e o NPL *Formation* aumentou também pessoa física. Quando você contrasta isso com os seus pares, a gente vê um movimento um pouco diferente nos seus competidores, especialmente, privados. Eu queria entender um pouquinho o que está acontecendo com a carteira, se é uma exposição regional um pouco mais difusa no Brasil todo? Se vocês... o que que explicaria essa diferença de tendências e o que vocês esperam para essa carteira específica que é uma carteira que está crescendo, enfim, que vocês estão bem otimistas em relação a ela. O que vocês esperam em relação a esse índice em 2017? Quando que vocês acham que o pico abaixe nessa carteira? Obrigado.

**Carlos Firetti:**

Olha, Nishio, assim, a gente teve uma pressão adicional em dezembro. Isso parte relacionado à carteira do HSBC, Losango, carteiras desse tipo, acho que uma coisa importante a ressaltar é que se você olha o índice de 15 a 90, houve uma queda bastante importante, maior do que a média para esse índice. Assim, o que a gente sente olhando as safras de curto prazo é que elas estão se comportando melhor e que

corroborar o índice de 15 a 90. Então, mesmo considerando uma pressão nessa carteira, a gente acredita que está se encaminhando para o pico ou se nós não estivermos no pico agora, eventualmente pela questão sazonal pode se chegar um pouco para o 1º tri, mas está muito próximo disso. Então, nós vemos o pico do NPL total já agora, considerando essa dinâmica, excluindo aquele novo cliente que vai impactar o NPL, mas acho que a visão é um pouco essa assim. Nós estamos caminhando aí para o final do processo.

**Eduardo Nishio:**

Ok, muito obrigado.

**Operadora:**

A próxima pergunta vem do Sr. Gustavo Schroden do Bank of America. Sr. Gustavo, pode prosseguir.

**Gustavo Schroden, Bank of America:**

Bom dia, obrigado. Eu vou fazer duas perguntas. A primeira é só um *follow-up*, desculpa eu voltar nesse tema, mas é só um *follow-up*, a questão do *Impairment* e como é que ele conversa com o *guidance* de NII de vocês. Está claro que teve 1.3 bi porque vocês fizeram um teste de *Impairment* no final do ano, então você acumulou. Eu queria entender, vocês indicaram que em 17 os testes de *Impairment* vão ser feitos trimestralmente relacionados a esses títulos, mas eu queria, se fosse possível, quantificar se a gente deve esperar esse mesmo patamar de 1 bi, 1 bi e pouco diferido ou diluído ao longo dos trimestres ou se é uma coisa menor e se já está incluído também nesse *guidance* de NII que vocês passaram agora para a gente além dos outros fatores que vocês já comentaram.

E a minha segunda pergunta era referente ao HSBC e os ganhos de sinergia. Vocês já destacaram bastante os ganhos de sinergia que podem vir do lado de despesas e custos. Se você pudesse comentar se já tem algum, nem que seja um *software* de *guidance* que a gente possa ter de ganhos de sinergia do lado de receita e se vocês já pudessem também adiantar um *software* de *guidance* para a gente do total de sinergia que vocês esperam ao longo dos próximos dois, três anos referentes ao HSBC, considerando tanto o lado de custos quanto o lado de receitas. Obrigado.

**Carlos Firetti:**

Gustavo, em relação ao *guidance* de NII, basicamente o *Impairment* não afeta. O nosso *guidance* é em relação ao NII de juros. Como você deve ter visto, o *Impairment* nós colocamos dentro da margem como uma linha adicional. O *guidance* reflete especificamente ao NII de juros, não ao NII total.

Em relação a novos eventos de *Impairment*. Como a gente já falou, na perspectiva de 31.12, nós fizemos tudo o que tinha que ser feito. Novos *Impairments* vão estar relacionados a novos eventos de crédito de papéis que estejam na nossa carteira. Eu não consigo te falar na visão de hoje quanto eu vou ter. A nossa percepção é que se eu tiver alguma coisa vai ser bem menos do que foi em 2016, bem menos que em

2016, mas não vamos fazer uma estimativa em relação a isto. Do ponto de vista do que era necessário fazer, fizemos no final de 2016.

A outra pergunta, o que... Sinergias de HSBC, acho que o número que nós divulgamos no final do ano passado na APIMEC é um número de sinergia total. Nós falamos 3.5 bilhões de reais de sinergia total. Nós sempre falamos que no terceiro ano a partir, ano completo de 2019. Então nós sempre falamos que conseguiríamos capturar talvez uns 30% de sinergia lá de custos. O implícito nessa diferença é o que a gente acha que consegue capturar do lado de receitas funding e outros.

**Alexandre da Silva Gluher:**

Gustavo, obviamente, as diferenças de captura de sinergia, de velocidade na captura de sinergia existem entre despesas e receitas. Naturalmente as sinergias dos custos são capturadas de uma maneira um pouco mais rápida. Já está em curso um trabalho bastante profundo de revisão de todos os contratos que o antigo banco possuía com fornecedores, com prestadores de serviço, tentando trazer cada um desses contratos ao modelo de negociação do Bradesco ou à política de preços que o Bradesco pratica usando naturalmente os nossos volumes sempre como fator a ser posto na mesa de negociação. Então, a gente entende que as sinergias de custo vão ser atingidas na sua plenitude talvez um pouco mais rápido que a plenitude das sinergias das receitas. As das receitas dependem da gente conhecer naturalmente as características de cada cliente, enquadrar cada um dos clientes, processo esse que nós já estamos com ele praticamente concluído, no nosso modelo de segmentação, respeitando portanto as nossas características. Distribuindo esses clientes com os novos gerentes ou com os gerentes já existentes nas agências originais que é o que está sendo preservado e, ao mesmo tempo, fazendo com que esses gerentes agora de relacionamento com os clientes, ou os mesmos ou eventualmente novos gerentes passem a ofertar para esses clientes o nosso portfólio completo de produtos e aí naturalmente a sinergia começa a ser capturada.

Esse é um processo, como envolve cliente é cliente, gerente é gerente. É um processo que sempre vai tomar um pouco mais de tempo porque apesar das orientações serem centralizadas, a sua execução é individual. Então por isso que a gente coloca um prazo total para a obtenção de sinergias plenas para o final de 2019.

**Gustavo Schroden:**

Está ótimo, muito obrigado.

**Operadora:**

A nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Telles. Sr. Marcelo, pode prosseguir.

**Marcelo Telles:**

Bom dia a todos. Obrigado pelo tempo. Na verdade a minha pergunta é um *follow-up* em relação ao *guidance* de NII, desculpa estar seguindo nesse ponto, mas quando a gente leva, você atribuiu em grande medida ao *guidance* mais fraco de NII, de 0 a -4, por conta da queda na carteira média. Só que quando a gente olha, o que eu estou com dificuldade de entender, é que se a gente pegar o NII do quarto trimestre, a

margem de juros anualizada e comparar com o número de 2016, isso daria 1,7% de crescimento na margem de juros em 2017. Então, quando eu vejo isso, pelo menos para mim, essa não parece ser a principal explicação, quer dizer, tem que ter outra coisa. A gente sabe que o efeito dos juros para baixo, pelo menos, no curto prazo, é positivo. Alguma coisa de reprecificação na carteira do back book ainda tinha. Claro que você tem o impacto negativo do menor juro no cartão de crédito, mas no final das contas, eu acho que tem uma, surpreende bastante você ter esse 0 de 4% de queda ainda mais que o teu *guidance* de volume é de 1 a 5%. Então parece para mim que a explicação não é em grande medida por conta do volume menor. Aí eu me pergunto se tem alguma coisa também aí de redução de *spread* adicional em outras linhas nesse *guidance* ou também se tem algum efeito talvez de inadimplência, de menor reconhecimento, de *accrual* nas carteiras vencidas acima de 60 dias em alguns segmentos que têm margem maior, por exemplo, SMEs. Então, assim, tentando entender, reconciliar esse número de vocês. Se puder ajudar nesse ponto, eu agradeço.

**Carlos Firetti:**

Telles, então, esse *guidance*, como eu falei, o principal ponto é volume. Daí quando você olha a carteira de crédito, a carteira de intermediação de crédito, uma parte desse resultado vem de *funding*. A Selic menor, se você pensar, mesmo mantendo o *spread* no *funding* você acaba tendo também um impacto ali dentro. O percentual de uma Selic menor, mesmo que esse percentual se mantenha, é menor. Você tem um impacto negativo na carteira de NII de seguros principalmente por conta dos índices financeiros e na carteira de TVM/Outros, a gente tem o efeito da nossa exposição pré, mas ela também é um pouco mitigada pela inflação menor que corrige os efeitos, que corrige a carteira de TVM. Então esses são os *drivers* basicamente dessa expectativa menor de NII. Nós incluímos também, como eu já falei, um pouco a expectativa em relação ao impacto das mudanças no cartão de crédito. Então eu diria que nos nossos números, esses são os principais receios.

**Marcelo Telles:**

Pelo que você está falando então, esse número na verdade, ele não é conservador. Quer dizer, esse *guidance* de NII no melhor cenário realmente é 0% de crescimento, é isso?

**Carlos Firetti:**

É, eu acho que o nosso *guidance*, na nossa visão, a gente procurou ser realista. O ponto adicional, como eu mostrei, como eu falei, nós esperamos que, em princípio, mesmo que, nós já citamos que pode haver alguma surpresa no volume, é mais provável na ótica atual a parte de baixo do *guidance* de 1 a 5 de crédito e isso é que está considerado no nosso *guidance* de margem ou no meio do nosso *guidance* de margem.

**Marcelo Telles:**

Eu confesso, eu ainda tenho dificuldade de entender porque essa questão do volume, como eu falei, cresce 1.7 se você analisar o quarto trimestre e a gente sabe que tem um impacto líquido. Pode o IPCA, seguro, você pode botar o que for na conta, que no

final, pelo menos o impacto líquido no curto prazo com juro menor, como vocês falavam no passado, é positivo. Então, tudo bem, no ano que vem já começa a ser negativo, então tem também um pouco a questão do *time*. A gente entende isso, mas dado que a questão do juro acontece muito forte de acordo com a curva. Em um período relativamente curto, quer dizer, em um período de um ano, eu acho que dá para pensar que esse impacto de juros, de repente o IPCA menor, que seja, é positivo. Por isso a dificuldade de entender o *guidance* de vocês na questão da margem financeira de juros.

Eu queria só fazer uma última pergunta. Em relação ao *Impairment*, só para entender. O *Impairment* realmente impactou o trimestre em si. Esse *Impairment* não foi, não era nenhuma perda de períodos anteriores que simplesmente passou pela DRE, quer dizer, ele realmente ocorreu no quarto trimestre, só para entender um pouquinho o efeito nas contas patrimoniais de vocês.

**Carlos Firetti:**

A decisão do *Impairment*, ou vamos dizer assim, os itens que levaram ao efeito de *Impairment* foram principalmente eventos de crédito que se materializaram principalmente no quarto trimestre. Parte do que nós já tínhamos na marcação a mercado, alguns desses títulos refletiam o que nós acreditávamos que era o *rating* correto, mas, vamos dizer assim, a evolução que levou a necessidade do *Impairment* se materializou no quarto trimestre. Nós fazemos o *Impairment* pelo menos anual. Do ano anterior não houve essa necessidade, então se você pegar os eventos que levaram ao *Impairment* nesses títulos aconteceram principalmente no quarto trimestre.

**Marcelo Telles:**

Está ótimo. Obrigado, Firetti.

**Operadora:**

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

**Carlos Firetti:**

Bom, eu queria agradecer a participação de todos e estamos à disposição para esclarecimentos adicionais. Vocês podem a qualquer momento ligar para o departamento de Relações com o Mercado. Muito obrigado.

**Operadora:**

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