

Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do 1T15 do Banco Bradesco.

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela Internet no site de Relações com Investidores do Bradesco, no endereço www.bradesco.com.br/ri, onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para download.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Bradesco, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do Bradesco 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 ao nosso *conference call* para discutir os resultados do 1T15, bem como nossa estratégia. Temos hoje, participando do *call*, o Sr. Alexandre da Silva Glüher, Diretor Vice-Presidente do Banco Bradesco; e o Sr. Luiz Carlos Angelotti, Diretor Executivo e Diretor de Relações com Investidores.

Passo a palavra agora ao Angelotti.

Luiz Carlos Angelotti:

Bom dia a todos. Eu gostaria de agradecer vossa participação e atenção à apresentação dos resultados do 1T15.

Passamos para o slide dois, onde temos os destaques do período. O lucro líquido ajustado alcançou R\$4,274, uma evolução de 23,1% em relação ao 1T14. Assim, nosso retorno atinge 22,3% no período.

Vários fatores contribuíram para este resultado, como nossa margem financeira de juros, que evoluiu 22,1% em relação ao 1T14. Esta evolução está relacionada ao incremento no volume de negócios, onde destacamos também a intermediação de

crédito, em que conseguimos ter evolução tanto na margem em relação aos ativos, como também uma boa gestão do nosso custo do funding.

Temos também o ALM, a gestão de ativos e passivos, na linha TVM/outros, onde temos o efeito do IPCA, mas também o efeito da rolagem do hedge dos investimentos nesse período, que contribui também para a formação dos resultados. Estimamos que o crescimento desta margem para fins anuais deve fechar o ano praticamente no patamar superior do nosso *guidance*, ao redor de 10%.

As receitas de serviços também apresentaram evolução de 8,7% nos últimos 12 meses, e durante o ano entendemos que devemos migrar para um crescimento na casa dos dois dígitos, puxado principalmente pela atividade de cartões, que já é um pouco mais de 1/3 de todas as receitas de serviços, e também pelo processo de segmentação, que nos permitirá uma maior colocação de produtos por cliente.

Nossas despesas operacionais evoluíram 4,7% em relação ao 1T14, bem abaixo da inflação do período, ao redor de 8,1%. Isso demonstra o forte comprometimento da Organização na busca de maior eficiência.

Os ativos totais atingiram R\$1,035 trilhão no período. Nossa carteira de crédito fecha o trimestre com R\$463,3 bilhões, crescimento de 7,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Atividades de seguros atingiram um resultado de R\$1,283 bilhão, com crescimento de 23,4% nos últimos 12 meses, e um retorno sobre o patrimônio líquido da Bradesco Seguros ao redor de 27%. Os prêmios emitidos chegaram a ter uma evolução de 19,4%.

Como aspecto negativo no período, tivemos aumento das despesas com provisionamento para perdas de crédito. Este aumento está basicamente relacionado a revisões de *rating* de alguns clientes corporativos, o que é o processo normal dentro da Organização, e em parte também a um efeito sazonal esperado para o 1T, com probabilidade de retorno ao patamar histórico, como tem ocorrido nos outros períodos.

Assim, nossa expectativa para esta linha, no caso das perdas de crédito, a evolução para o ano da despesa já líquida de recuperação é que ela fique ao redor de 8% a 10%. Entraremos em mais detalhes durante a explicação dos resultados.

Essa evolução de todas as linhas nos permitiu chegar a um índice de eficiência operacional na casa de 38%, em 38,3%, que é o melhor nível histórico da Organização, e também ao índice de cobertura operacional, que seriam as receitas de prestação de serviços, o quanto elas cobrem das nossas despesas operacionais, administrativas e de pessoal, que atingiram 77,4%, também o melhor índice dos últimos seis anos.

Entendemos que essa combinação de fatores nos permite ainda chegar até o final do ano com retorno mantido acima de 20%, como tem sido desde o ano de 2014.

Nas próximas telas, o Firetti vai comentando, e depois passaremos para a sessão de perguntas e respostas.

Carlos Firetti:

A partir desta tela, começamos a ter um pouco mais de detalhes e explicações sobre nossos resultados.

Na tela três, temos ajustes do nosso lucro líquido. Neste trimestre, tivemos apenas um ajuste, para contingências cíveis, no valor de R\$50 milhões, e tivemos um lucro líquido ajustado de R\$4,274 bilhões, com um ROE, um retorno sobre o patrimônio de 22,3%.

No slide quatro, mostramos um detalhamento da evolução do nosso lucro líquido. No trimestre, o resultado foi afetado positivamente pela margem de juros e pela redução de despesas administrativas e de pessoal, e compensando parcialmente pela pressão em termos de despesas de provisão, devido ao alinhamento de provisões na carteira *corporate*, principalmente, e a variação de outras despesas e receitas operacionais, cujas despesas cresceram bastante, principalmente devido à constituição de uma provisão no total de R\$475 milhões dentro desta linha.

No ano, o resultado foi afetado positivamente pela maior margem de juros, maior receita de serviços, e compensado parcialmente por despesas de PDD e também pelo efeito de outras despesas operacionais.

No slide cinco, temos a origem do nosso lucro líquido. Basicamente, em termos de composição não houve grandes mudanças no período analisado. O segmento de seguros permaneceu com 30% do nosso lucro, e as atividades financeiras com 70%. Dentro do 1T, destaque para a participação de TVM, que cresceu principalmente como fruto de volumes, do efeito da nossa gestão de ativos e passivos, e também do impacto do IPCA na nossa carteira de títulos indexados à inflação.

Na página seis, temos os nossos índices operacionais. Nosso índice de eficiência apurado nos últimos 12 meses atingiu no trimestre 38,3%, o melhor índice de eficiência do nosso histórico. Ajustado pelo risco, nosso índice de eficiência também apresentou evolução bastante positiva.

E outro índice de eficiência que costumamos olhar, a cobertura operacional, que é basicamente *fees* divididos por custos, atingiu 77,4%, também um nível bastante alto em nossa série histórica.

Esse desempenho positivo vem dos nossos investimentos em tecnologia, que nos permite uma melhora em nossa eficiência, do nosso controle de custos bastante efetivo e forte, e de um bom desempenho das nossas receitas.

Vale ressaltar que a implantação do nosso programa de investimentos em tecnologia está muito avançada, mas ainda falta a implantação de parte dos sistemas que vêm deste programa, o que deve trazer ainda maiores benefícios em termos de eficiência ao longo dos próximos anos.

No slide sete, mostramos a nossa margem financeira de juros e não juros. Tivemos no trimestre um crescimento de 20 b.p. em nossa margem de juros. Nossa margem total, incluindo juros e não juros, cresceu 4,7% trimestre contra trimestre e 24,1% no ano a ano. Tivemos um desempenho bastante favorável no quesito margem.

No slide oito, mostramos nossa margem financeira de juros. Aqui cabe um comentário: vocês receberam na semana passada um comunicado falando sobre a mudança da metodologia do nosso cálculo da margem financeira. Nós fizemos alguns ajustes. Basicamente, saiu uma despesa que ficava na margem de não juros relacionada ao custo do FGC. Isso entrou em nossa nova margem de intermediação de crédito, e por isso nosso resultado de não juros cresceu. E nossa margem de intermediação de crédito passou a ser o resultado da soma da antiga margem de crédito e margem de captação.

Nós acreditamos que esta mudança permita uma análise melhor das tendências. É mais fácil de explicar, já que a composição específica de margem de crédito e de captação envolvia algumas decisões internas em termos de custo entre as áreas, o que era sempre difícil de explicar. Então, neste caso, achamos que, apesar de fechar essa linha, será muito melhor para entender a dinâmica.

Tivemos um crescimento de 13% da margem de intermediação de crédito olhando o período anual, basicamente em função dos volumes, e também um bom desempenho do segmento de captação. Neste trimestre, ainda mostramos a metodologia anterior, os senhores já devem ter visto, e isso é perceptível nela.

A margem de seguros teve um desempenho bastante bom, vindo dos volumes de prêmios que acumulamos ao longo dos últimos 12 meses; temos apresentando um crescimento bastante significativo por causa do aumento da Selic, e também impactado parcialmente pelo maior IPCA no trimestre, que afeta a carteira de TVM da seguradora.

Em TVM/outras as explicações são muito parecidas com o segmento de seguros: volumes, o impacto do IPCA, o maior CDI, e também o efeito de um melhor resultado em nossa gestão de ativos e passivos.

No slide nove, mostramos as tendências da nossa margem financeira de intermediação de crédito. Nosso spread bruto apresentou crescimento de 20 b.p. no trimestre; comparado com o mesmo período do ano anterior, 30 b.p. Olhando a margem líquida das despesas de provisão, nosso spread líquido, como chamamos, se mostrou *flat*; mas olhando o desempenho da margem de juros como um todo, tivemos um crescimento de 13,2% nos últimos 12 meses. A margem líquida cresceu 7,7% no período de 12 meses.

No slide dez, temos nosso índice de Basileia. Considerando o cronograma de implantação de Basileia III, neste trimestre tivemos um aumento para 40% das deduções. O nosso índice de Basileia caiu um pouco, explicado principalmente pelo intangível que passamos a consolidar na Cielo, fruto da associação Cielo-Banco do Brasil. Lembrando também que, neste trimestre, o critério de cálculo de Basileia saiu do consolidado financeiro para o consolidado prudencial.

Considerando nosso índice de Basileia com impacto integral da implantação de Basileia prevista até 2019, nosso índice seria de 12%, considerando a parcela de basicamente *common equity*, a parte de *equity* do nosso capital, que é um índice bastante forte, e acreditamos que continuará melhorando ao longo dos próximos anos, já que estaremos acumulando capital.

No slide 11, temos nossos ativos totais e patrimônio líquido. Nossos ativos totais variaram 12,2% no ano, com nosso retorno sobre ativos atingindo 1,7%, comparado com 1,5% em março de 2014.

Nosso retorno sobre patrimônio atingiu 22,3%, uma evolução sobre o retorno de 21,1% que atingimos em dezembro e 20,5% que havíamos atingido em março de 2014, com nosso patrimônio líquido crescendo 14,5%, fruto principalmente dos lucros acumulados no período.

No slide 12, temos nossa carteira de crédito. Tivemos um crescimento de 1,8% no trimestre, 7,2% na comparação anual. A carteira de grandes empresas apresentou maior crescimento, com 4,6% no trimestre e 10,4% no ano. Esta carteira foi impactada parcialmente pelo efeito da variação cambial no período.

Olhando a carteira de pessoas físicas, os maiores crescimentos foram em consignado, com crescimento de 6,6% no trimestre e 16,2% no período de 12 meses, e financiamento imobiliário, com 4,8%, e 29,3% considerando o período de 12 meses. Essas duas linhas devem ser os principais *drivers* do nosso crescimento na carteira de pessoas físicas ao longo de 2015.

Nosso *guidance* para crédito vai de um crescimento de 5% a 9%, e acreditamos que seja perfeitamente possível atingir a parte de baixo do nosso *guidance* de crédito.

Dentro da carteira de pessoas físicas, a parcela desta carteira que tem colaterais fortes, como consignado, financiamento imobiliário e veículos, representa 52% da nossa carteira total de pessoas físicas.

Vale também destacar que, em termos de composição entre as carteiras, tivemos, ao longo dos últimos dois anos, uma redução da participação do segmento de pequenas empresas. É um segmento em que somos fortes, gostamos bastante, mas onde a demanda e nossa gestão têm levado a um crescimento um pouco mais fraco.

Em termos de qualidade de crédito, este trimestre é afetado por efeitos sazonais, tradicionalmente. Nossa inadimplência de 90 dias apresentou um crescimento de 10 b.p. no 1T; na realidade, este crescimento foi um pouco maior que 5 b.p. Os 10 b.p. vêm mais do efeito de arredondamento.

Tivemos um crescimento de 10 b.p. na inadimplência de pessoas físicas, principalmente por conta do efeito sazonal. A inadimplência de *corporate* permaneceu *flat*, em 0,8%; e a inadimplência de pequenas e médias empresas apresentou crescimento de 20 b.p., fruto da desaceleração da economia, e também do fato de que esta carteira tem crescido. Com isso, temos algum impacto na própria construção desse índice de inadimplência.

Nossa percepção é de que nosso NPL total flutuará ligeiramente ao redor deste nível atual. Nós não estamos esperando um aumento muito mais significativo do NPL.

O índice de inadimplência de curto prazo, 15 a 90 dias, apresentou um crescimento de 50 b.p. no 1T. Isso se compara ao crescimento de 40 b.p. no mesmo período do ano anterior. Atribuimos esta variação principalmente aos fatores sazonais, como dá para ver até pelas tendências no gráfico da página 13, e acreditamos que essa

inadimplência de curto prazo começará a retroceder; já estamos vendo indicações de que ela está retrocedendo ao longo do mês de abril.

Na página 14, nosso índice de provisionamento. Temos um índice de cobertura de 187% da nossa inadimplência de 90 dias, e um índice de cobertura de 149,8% da nossa inadimplência de 60 dias. São níveis bastante altos, que dão conforto e solidez ao nosso balanço.

Nossa cobertura deve permanecer flutuando ao longo desse nível atual, e não prevemos grandes reduções de cobertura, como dá para ver pelo histórico deste índice.

Outro índice que gostamos bastante de olhar aqui no Bradesco é o índice de cobertura efetivo, que mede a relação entre nossas provisões totais e nossa perda efetiva. Considerando este índice, temos um índice de cobertura de 223%, que é bastante forte, e este índice tem se mantido em níveis bastante elevados ao longo do tempo, e acreditamos que ele confirma o que falamos em termos da solidez dos nossos provisionamentos, como estamos confortavelmente posicionados atualmente.

No slide 15, receita de serviços, tivemos um crescimento de 8,7% no ano – focarei a análise principalmente no período anual, já que o período trimestre é afetado pelo efeito calendário, com menos dias úteis no 1T15. Os *drivers* principais do crescimento das receitas de serviços foram o segmento de consórcios, que vem crescendo bastante, o segmento de cartão de crédito, conta corrente, operações de crédito e administração de fundos. Rendas de cartão e conta corrente são os dois principais itens das nossas receitas de serviços, representando mais de 50% do total.

O crescimento das receitas de serviço vem do nosso forte investimento em canais de distribuição; dos nossos investimentos em tecnologia, que nos permitem uma melhor distribuição de produtos e de eficiência na própria criação de produtos; e da nossa segmentação, onde vimos fazendo um esforço bastante grande de dar o melhor serviço possível, o mais adequado para cada categoria de clientes dentro da nossa base.

Nosso *guidance* para essa linha de receita de serviços é de um crescimento de 8% a 12% e, como o Luiz falou, a tendência é que atinjamos pelo menos o meio desse *guidance* ao longo do restante do ano.

Em despesas operacionais, tivemos um desempenho muito bom, com crescimento das despesas totais de 4,7%, abaixo da inflação no período, de 8,1%. Esse desempenho é fruto do nosso controle de custos bastante efetivo, e também efeito da eficiência nos nossos investimentos em tecnologia. Isso ocorre apesar de o volume de canais de atendimento, de pontos de atendimento, continuar crescendo no período.

O nosso *guidance* para custos é entre 5% a 7%, e estamos muito confortáveis com ele.

Agora, entramos no segmento de seguros. O slide 17 fala dos nossos prêmios, contribuições de previdência e receitas de capitalização. O segmento de seguros é um foco bastante importante do Banco Bradesco, tradicionalmente. Temos tido benefícios em nossos canais de distribuição, com o aperfeiçoamento da nossa estratégia de

venda ao longo dos últimos anos, e tivemos um crescimento bastante forte em termos de prêmios, com crescimento de prêmios de 19,4% no ano.

No trimestre temos um efeito sazonal, então focarei a análise no ano. Basicamente, vida e previdência cresceu 26,5%, saúde 19,7% e capitalização 11%, um desempenho muito bom neste segmento.

Nosso lucro líquido no segmento de seguros cresceu 23,4% no ano, desempenho bastante forte, com um retorno sobre patrimônio de 27,3%. Um ponto bastante importante quando olhamos seguros é olhar o desempenho da operação de seguros como um todo, a parte financeira mais a parte operacional, já que o ALM e o resultado das nossas reservas são parte integrante de garantia da nossa operação.

Agora, no slide 18, para concluir, temos nosso índice combinado e demais informações. O combinado atingiu 86,8% no 1T, e as nossas provisões técnicas, que são a base da nossa rentabilidade no setor de seguros, continuaram evoluindo de forma bastante positiva.

Passo agora a palavra para o Luiz Angelotti.

Luiz Carlos Angelotti:

O Firetti já comentou os slides e, para finalizar, entendemos que mesmo com o cenário desafiador que enfrentamos no 1T15, avaliamos como muito bom o desempenho apresentado em nossos resultados, o que nos permitiu alcançar um índice de eficiência operacional já na casa de 38%, e também permanecer com um retorno sobre o patrimônio líquido acima de 20%, o que pretendemos manter durante o ano.

Nossos resultados refletem as ações vinculadas ao nosso planejamento estratégico e proporcionam a geração de resultados consistentes e sustentáveis, visando sempre maximizar o retorno para os nossos acionistas.

O Bradesco segue demonstrando confiança para o futuro. Estamos fazendo este ano investimentos adicionais de R\$1 bilhão na reforma de agências, ampliação e modernização, abertura de novas agências – ao redor de 180 agências –, buscando um melhor posicionamento, para melhor capturar as oportunidades em nosso País.

Muito obrigado pela participação de todos que estão conectados em nossa teleconferência, e a partir de agora estamos à disposição para as questões das senhoras e dos senhores.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação à provisão fiscal que vocês fizeram de R\$475 milhões no trimestre. Queria entender exatamente qual foi o motivo de vocês a terem feito neste trimestre, e quanto disso tem uma cara mais recorrente; ou quanto é mais relativo ao estoque e quanto é mais relativo ao fluxo, então poderia ser uma despesa que veremos no próximo trimestre? Porque, aparentemente, essa despesa tem 'Q' de não recorrente.

A segunda, em relação à qualidade dos ativos, o Firetti comentou ao longo do *call* que vocês não esperam nenhum grande crescimento do NPL ao longo do ano. Queria saber se vocês poderiam abrir entre as principais linhas – *corporate* e pessoa física –, como vocês imaginam que evoluirá a inadimplência? E também, na parte do NPL de curto prazo, que o Firetti também comentou que melhorou ao longo de abril, se a melhora veio mais em pessoa física ou em PJ. Onde veio essa melhora no *early* NPL em abril?

Luiz Carlos Angelotti:

Thiago, em relação à questão da provisão de contingências, ela é relativa é uma questão previdenciária, relativa à alta de inflação que discutimos, que estamos nos defendendo na Justiça. Deixamos como uma despesa recorrente, mas aí vai da interpretação de cada um, do critério de cada um. R\$26 milhões a R\$50 milhões é o valor que não se refere a este item.

Em relação à inadimplência, se formos ao slide onde temos nosso índice de inadimplência, número 13, durante o ano praticamente mantemos aquela expectativa inicial. Vimos falando durante o 1T da tendência das linhas, e no caso da pessoa física, que está em 4,8%, há dois fatores que puxam a inadimplência para baixo, que são o próprio *mix*, que existe o forte crescimento de crédito consignado e imobiliário; os próprios clientes estão mais seletivos, se preparando melhor para tomar o crédito, com mais planejamento; e a evolução das nossas ferramentas também tem melhorado a qualidade da análise da carteira e isso tem proporcionado a queda que temos observado no histórico de pessoa física.

O fator que puxa para cima a inadimplência este ano é um incremento da taxa de desemprego que, de acordo com nossa área econômica, deve fechar o ano com um aumento de 2%. Então, a média anual do desemprego talvez aumento próxima de 1%, 1,2%.

Na combinação dos fatores que puxam para baixo a inadimplência de pessoa física e esse fator de o desemprego estar puxando um pouco para cima, entendemos que essa linha deva ficar razoavelmente estável durante o ano, nesse patamar de 4,7%, 4,8%. Entendemos que não haverá uma tendência de subida.

O que observa-se nesse 1T é o efeito sazonal, que é normal observarmos no 1T de cada ano, porque a concentração de pagamentos leva, principalmente a pessoa física, a aumentar um pouco a inadimplência de curto prazo. Mas, para o ano, entendemos que na inadimplência de 90 dias teremos uma estabilidade na linha de pessoa física.

Em pequena e média empresa, que fechou o trimestre em 4,7%, a média histórica tem um pouco mais de volatilidade, roda em torno de 4%, 4,5%, 4,6%, e provavelmente ficará durante o ano nesse patamar um pouco mais elevado da média histórica, de 4,6%, 4,7%, até porque é um setor um pouco mais pressionado por conta da economia.

É um ano de ajustes, então, provavelmente, pequenas e médias devem continuar nesse patamar mais elevado durante o ano, também com estabilidade. Não esperamos nenhum movimento de elevação acima do normal para pequenas e médias. É uma carteira que tem tido menos demanda por crédito, tem crescido menos que as demais carteiras dentro do nosso portfólio.

No que se refere a crédito corporativo, a inadimplência de 90 dias tem ficado em um patamar histórico um pouco mais elevado; o 0,8% é uma média histórica das mais elevadas. Mas a tendência é que para o fim de ano, provavelmente no 2S volte a patamares históricos mais normais, algo em torno de 0,5%, 0,4%.

Entendemos que, com essa combinação, provavelmente o índice total da carteira de 90 dias fique com certa estabilidade. Os 3,6% atuais podem variar 0,1 p.p. para cima ou para baixo, mas não há nenhuma expectativa de mudança radical no nosso índice de 90 dias. A expectativa é de certa estabilidade no índice total, de acordo com essa combinação.

Em abril, o que ocorreu na verdade é que, olhando o curto prazo, o atraso de curto prazo em abril já começa a reduzir, em linha com o que é o comportamento normal da sazonalidade.

Temos informações internas diárias de como tem se comportado essa carteira. Vemos uma redução, principalmente na pessoa física, e ela vai ocorrendo naturalmente durante o trimestre. Então, provavelmente, tendemos a apresentar um indicador melhor no fechamento do próximo trimestre, mais em linha que o que tem ocorrido, a exemplo do ano anterior, que teve um movimento bem parecido ao atual.

Thiago Batista:

Perfeito, Luiz Carlos. Um ponto muito rápido em relação à primeira parte, da provisão: aqueles R\$475 milhões não devem se repetir nem em magnitude nos próximos trimestres? Podemos imaginar que isso de fato não será uma despesa que veremos novamente nos próximos trimestres?

Luiz Carlos Angelotti:

É uma situação específica, não deve se repetir durante o ano.

Bradesco:

Podemos chamá-la de *one-off*.

Luiz Carlos Angelotti:

É uma situação eventual de uma discussão, mas não deve se repetir durante o ano.

Thiago Batista:

Perfeito. Obrigado pelas respostas.

Eduardo Rosman, BTG Pactual:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas, a primeira sobre inadimplência de pessoa física. Eu sei que o 1T tem questões sazonais, mas quando comparamos a inadimplência PF versus o 1T14, vemos que a inadimplência também subiu um pouco, apesar de o *mix* ter melhorado, com mais crescimento nos segmentos considerados como menos

arriscados. Gostaria que vocês explicassem de onde está vindo essa piora. Essa seria a primeira pergunta.

A segunda pergunta é um pouco mais geral: queria saber qual é hoje a maior preocupação do management do Banco. Muito se fala sobre inadimplência, mas fico pensando se a maior preocupação não seria a falta do crescimento de crédito, porque com um crescimento mais baixo a inadimplência, sim, pode piorar, mas a margem financeira também ficará pressionada, principalmente se a Selic voltar a cair. Vai ser difícil continuar crescendo *fee income* e seguros, dados os menores volumes de crédito, e esse baixo crescimento viria em um cenário de inflação constantemente alta.

Eu sei que nos últimos anos o Banco vem fazendo o possível, e em algumas situações até quase o impossível para manter rentabilidade, mas até quando é possível manter essa performance se o macro não contribuir? Queria que falassem um pouco sobre isso. Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Rosman, com relação à inadimplência de curto prazo, principalmente o comportamento da pessoa física, se olharmos o nível que fechou o trimestre, este ano até estamos um pouco abaixo, 5,8% contra 6,1%. O crescimento que foi um pouco maior, 0,1%, comparado com o mesmo movimento do ano anterior.

O perfil da carteira hoje é até de menor risco, porque o que é consignado e imobiliário nesses 12 meses, dentro dessa carteira de pessoa física, aumentou a participação em quase 5%, se não me engano.

Essa piora está em parte relacionada aos demais produtos, como cartão; em nossa carteira de veículos, hoje nosso nível de aprovação é até maior do que foi no passado, até pela qualidade. A entrada média é 40%, ou seja, é uma carteira que está ganhando até mais solidez com o passar do tempo.

O crescimento é um pouco mais relacionado a cartão, crédito pessoal. Mas, como comentamos, entendemos que já era esperado, é característico desse período do ano, e o que vemos na virada do trimestre é que começa a retornar gradualmente aos patamares anteriores.

É um movimento que, logicamente, não se resolve no mês de abril, ele vai reduzindo-se gradualmente entre abril, maio e junho. A probabilidade de ocorrer o mesmo movimento histórico é grande, e logicamente, um pedaço disso pode estar relacionado à questão do aumento do desemprego e passar para 90 dias.

Mas este movimento provavelmente não deve alterar a expectativa do índice de 90 dias para a pessoa física de manter a estabilidade, uma vez que os demais produtos, principalmente os de menor risco, continuam crescendo fortemente nessa carteira de pessoa física.

Em relação a outras preocupações, a inadimplência é o fator que preocupa este ano, e sempre preocupou. O Banco sempre procurou prezar pela qualidade da carteira, ter um melhor nível de qualidade, sempre com margens adequadas para o risco de cada operação.

O crédito vem crescendo menos nos últimos anos, e isso também é uma questão do cenário econômico. Procuramos crescer sempre o máximo, o que foi possível crescer em maior nível, mantendo a qualidade dentro dos padrões que o Bradesco procura ter.

E entendemos que esse movimento do crédito gradualmente deve retomar o crescimento, à medida que o PIB do País retornar a crescer, e já esperamos para 2016 pelo menos um PIB positivo, na casa de 1%. Isso já começa a ajudar a retomada do crédito.

Logicamente, não esperamos para os próximos anos ter crédito crescendo a 20%, como tivemos no passado. A taxa de crescimento futura para o crédito, pelo menos para os próximos cinco anos, é algo na casa de 10%, no máximo 15%, quando o PIB retomar crescimento.

Trabalhamos com esse cenário, mas logicamente temos trabalhado em todas as linhas do balanço para compensar, para buscar aumentar nossa eficiência. Temos a atividade de seguros, que tem crescido gradualmente e mantido uma rentabilidade histórica superior a 20%; fechou o ano passado próxima a 24%, este ano já inicia rodando na casa de 27%, com grandes perspectivas de manter um crescimento e um retorno acima da média do Bancos.

Temos as linhas de serviço, que vêm ganhando maior participação no resultado do Banco. Como comentamos, o processo de segmentação do Bradesco ainda deve avançar, principalmente na base de clientes pessoa física. Ainda tem muito espaço para percorrermos e, com isso, poderemos aumentar o número de produtos por cliente para os próximos anos, dadas as oportunidades que ainda temos a realizar.

E o movimento de eficiência, de buscar de redução de custos com a própria entrada dos novos sistemas do TI Melhorias, que foram 50% implantados totalmente, mas temos nos próximos dois anos a implementação do restante do programa, que deve nos trazer bastantes benefícios em termos de redução de custos, e isso contribui para o resultado futuro da Organização.

Então, o Banco tem procurado compensar essa questão do crédito com todas as outras linhas, mas no longo prazo o crédito deve retomar a participação importante que tem, e sempre teve, logicamente com crescimento em patamares menores. Mas entendemos que o Banco também estará com um nível de eficiência e performance bem mais ajustado, e, com isso, com a perspectiva de manter os retornos na casa que vimos conseguindo manter, de 20%. Isso é possível para os próximos anos.

Eduardo Rosman:

Está ótimo, Angelotti. Obrigado.

Gustavo Schrodin, Bank of America/Merrill Lynch:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu farei duas perguntas. Na primeira, gostaria de falar de margem, porque se olharmos o desempenho que vocês têm tido atualmente contra o seu *guidance*, identificamos que vocês estão rodando acima do *guidance*. Se pegarmos o seu NII somente de crédito neste trimestre e anualizarmos, veremos que está rodando aos níveis de 11%, o que já é um pouco acima dos 10% que você acabou de mencionar que vocês devem apresentar até o final do ano.

E pegando o que o Firetti falou, que um dos principais motivos da expansão de NII, que temos observado é o efeito Selic, e ontem vimos o Banco Central aumentando novamente a taxa de juros, queria entender o que impediria o Banco de surpreender positivamente o mercado com um crescimento de NII acima desse *guidance* de 10%, dado que temos uma condição favorável para expansão de margem? Essa é minha primeira pergunta, depois faço a segunda.

Luiz Carlos Angelotti:

Tivemos um forte crescimento nesse período, chegando a 22% em base anual, Gustavo, e nosso *guidance* é de 6% a 10%; isso pegando o ano completo. Uma parte do crescimento deste início de ano está relacionada ao efeito IPCA na carteira de ativos, tanto no Banco quanto na Seguradora; tem também um efeito da melhor gestão dos ativos e passivos, a rolagem do hedge dos investimentos no exterior.

Mas, na base anual, gradualmente, o crescimento da margem deve ir se ajustando para um patamar pelo menos ao redor do topo do nosso *guidance* atual, de 6% a 10%.

É cedo para revisarmos o *guidance*. Logicamente, temos boas perspectivas, é uma das linhas que certamente compensa uma pressão adicional que possa ocorrer na inadimplência, e é decorrente não só dessa questão; Selic tem um pequeno efeito aí, mas é principalmente de gestão de ALM e a própria gestão do funding do Banco. Isso tem contribuído, temos evoluído bastante nesse sentido e temos conseguido manter um nível de margem bem adequado, que tem contribuído fortemente para a formação dos resultados.

É muito cedo para revisarmos, mas é uma linha que pelo menos já podemos trabalhar que deva rodar ao redor do topo do *guidance*.

Gustavo Schroden:

OK. Mas com os dois fatores que você mencionou, como a própria Selic, que continua expandindo, e não existe nenhuma expectativa que a inflação ceda ao longo deste ano, o que deve continuar contribuindo para a linha de *securities* do seu negócio de seguros, não seria *fair* assumirmos que pode ser que vocês surpreendam o mercado com um NII acima desses 10%, se pegarmos esses dois principais fatores?

Luiz Carlos Angelotti:

Tem um efeito do IPCA, que ele concentrou em grande parte sua correção nesse 1T, e depois ele se dilui durante o ano e fica, às vezes, até rodando em um patamar inferior do que a média trimestral; tem trimestre que vai ficar bem abaixo. Ele puxa um pouco para baixo o crescimento da margem em alguns períodos.

Lógico que vários fatores contribuem para o crescimento da margem, e não faremos uma revisão agora. Trabalhar com um patamar superior é bem possível, e temos ótimas perspectivas de terminar o ano provavelmente acima, mas ainda é cedo para fazermos uma revisão.

Mas pode trabalhar ao redor do topo do *guidance*, dos 10%. Isso é bem factível.

Bradesco:

Gustavo, como o Angelotti falou, é apenas o 1T. Tem muita água para rolar ao longo do ano, então é meio cedo para revisar *guidance*, mesmo que vejamos desta forma que você falou.

Gustavo Schroden:

Está ótimo. Minha segunda pergunta é relacionada ao índice de eficiência. Vocês apresentaram o melhor índice histórico, como colocaram, que vem em linha com o que vocês já tinham colocado no ano passado. Vocês têm dois fatores que também têm contribuído para o índice de eficiência vir nesse patamar baixo: vocês têm uma formação de *top line* forte, com um NII forte, com uma linha de comissões também com uma performance boa, e fazendo um trabalho interessante na linha de custos, crescendo metade da inflação.

Minha pergunta é a seguinte: vocês já estão no nível histórico mais baixo de índice de eficiência. Vocês ainda veem espaço para melhorar? Se há espaço, o que podemos trabalhar nessa linha de índice de eficiência daqui para frente?

Luiz Carlos Angelotti:

Este trimestre, olhando somente o trimestre, acho que 36% é o melhor trimestre. Ele tem uma forte contribuição das receitas, principalmente o crescimento da margem, bem acima. Por enquanto, estamos trabalhando com, nos próximos anos, pelo menos 1% de melhora como algo razoável. Então, esses 38% devem permanecer durante o ano.

Principalmente no 4T temos um pouco mais de concentração de despesas, mas isso não comprometerá nossa expectativa de fechar o *guidance* de despesa operacional dentro dos 5% a 7%, abaixo da inflação, que deve ficar na casa dos 8%.

No longo prazo, pelo menos uma melhora é esperada. Por enquanto não temos um *guidance* específico, mas acho que ainda é possível considerar alguma coisa ao redor de 1% a cada ano, já que trabalhamos com a expectativa de custos operacionais rodando abaixo da inflação este ano, provavelmente em 2016 e talvez até 2017, e isso deve contribuir fortemente para a evolução do índice também, já que as receitas devem continuar rodando em um patamar superior ao que os custos futuros devem girar.

Pode ir melhorando no tempo, mas preferimos não dar um *guidance* de melhora muito acelerada. A performance melhora provavelmente ao redor de 1% ao ano.

Gustavo Schroden:

Está ótimo. Obrigado.

Felipe Salomão, Morgan Stanley:

Obrigado pela oportunidade da pergunta. Desculpem voltar ao tema de inadimplência, mas eu queria entender melhor o quanto o aumento foi sazonal ou não. Porque, por exemplo, quando olhamos para a inadimplência *over 90* na própria apresentação do

Bradesco, vemos que ela caiu de 3,5% no 4T13 para 3,4% no 1T14, foi uma melhora de 10 b.p. no ano passado. E se olharmos pessoa física no ano passado, a melhora foi de 30 b.p. Quando olhamos para este ano, houve uma deterioração de 10 b.p. na inadimplência total e de 10 b.p. na inadimplência pessoa física, isso na *over 90*.

Quería entender com um pouco mais de detalhes – se for possível, porque vocês já falaram bastante, mas se puderem falar um pouco mais seria ótimo – o quanto da inadimplência de fato é sazonal e quanto é causado por alguma deterioração. Sabemos que a economia está indo muito mal etc., o desemprego está subindo. Se pudessem explicar um pouco mais esse movimento. Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Felipe, quando você olha os índices de inadimplência, por exemplo, 15 a 90, claramente, dá para ter pouca dúvida de que é bastante sazonal. Isso ocorre todos os anos, temos esse efeito. Foi muito parecido no ano passado, apesar de todas as preocupações atuais serem maiores. Então, existe esse efeito muito forte no 15 a 90.

Na inadimplência de 90 dias, se você voltar um pouco, existe esse comportamento sazonal também. O ano passado, até chegamos a comentar em algumas reuniões, teve um comportamento um pouco atípico, mas claramente, em nossa percepção, o efeito sazonal ocorre e está por trás dessa piora.

Estou falando de dois indicadores, um é o até 90 dias e o outro é o acima de 90 dias. O que passa para acima de 90 dias é aquilo que deixa de ser sazonal. Acima de 90 dias as perspectivas de recebimento já são menores.

Esse início da sazonalidade, primeiro, tem um efeito ainda pequeno em termos de despesa, porque ainda estamos falando de provisionamentos de *rating* A, B. Não há ainda um efeito na despesa. O crescimento da despesa nesse período está mais relacionado aos ajustes de *rating* do que a esse efeito da sazonalidade. Se não tivéssemos a revisão de *rating*, o efeito de *rating*, essa despesa ficaria até abaixo do que ocorreu no 4T.

Então, não impactou em despesa, e a expectativa é que, naturalmente, no trimestre o sazonal vá diminuindo e aquilo que impactará para 90 dias, que aí passa a ter um efeito maior em despesa, fique com menor impacto.

Logicamente, no índice, quanto menos a carteira cresce, é mais difícil manter a estabilidade no índice de inadimplência. Acima de 90 dias, estamos com apenas uma casa, mas a piora foi de 0,05 p.p. É uma questão de arredondamento. Os 3,5% eram 3,53% e os 3,6% na verdade são 3,58%. É de 0,05 p.p. a piora que ocorreu no indicador de 90 dias.

Ainda estamos falando de algo muito sutil nesse trimestre, e o aumento na despesa, como já colocamos durante a explanação, é mais relacionado à questão de revisão de *ratings*, ao processo normal do Banco. E essa revisão, como temos o efeito mais ligado ao setor corporativo, tickets maiores, gerou um aumento de despesa acima do que ocorreu no último trimestre. Não fosse esse efeito, a despesa ficaria praticamente abaixo dos R\$3,3 bilhões do 4T14.

Carlos Firetti:

Felipe, só para completar, como o Luiz já falou, no crescimento da carteira, o NPL é um índice, então o menor crescimento do denominador afeta este índice. E o pessoal também está lembrando que a mudança do *mix* de 2013 para 2014, que foi quando não apareceu tanto o efeito sazonal no 90, foi mais forte que a mudança do *mix* de 2014 para 2015. Em 2014 para 2015 essa mudança ocorreu, mas foi um pouco mais sutil que no período anterior.

Luiz Carlos Angelotti:

Tem um detalhe também: são menos dias úteis no período, e as receitas de recuperação no 1T são menores. Comparado um trimestre contra o outro, o 4T, são R\$150 milhões. Provavelmente, o volume de recuperações normais por trimestre volte a se estabilizar no patamar de R\$1 bilhão nos próximos trimestres.

Felipe Salomão:

OK. Obrigado pela explicação.

Daniel Magalhães, Credit Suisse:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Em primeiro lugar, gostaria de saber se vocês podem elaborar um pouco mais sobre o impacto da inflação no resultado do Banco, e de que forma este impacto afetou as linhas de resultado de seguros e da margem financeira de juros do Banco. Como vocês veem esse impacto para o resto do ano?

A segunda pergunta é se ainda existe espaço para vocês aumentarem spread em novas originações. Se sim, quais seriam as principais linhas em que isso poderia ser implementado? Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

A inflação, na verdade, está mais relacionada aos títulos lastreados a IPCA, que temos na Seguradora, no Banco. Como houve uma concentração maior da inflação no 1T, há um impacto, e isso entra na linha TVM/outros. Parte do crescimento está relacionada a isso, mas não é só essa questão da inflação.

Tem um pouco na linha de seguros também, porque a Seguradora tem uma carteira relevante de títulos em IPCA, comparado com um passivo que é em IGP-M, e o IGP-M também ficou em um patamar comparativo inferior. Ela tem um bom lastro em termos do ativo.

Temos impacto tanto em seguros quanto na linha TVM/outros, mas na linha de TVM/outros temos impactos adicionais que permanecem durante o ano inteiro, que praticamente são efeito da gestão da rolagem do hedge do patrimônio externo. O Banco não tem exposição a risco cambial; fazemos o hedge, e a gestão do próprio hedge tem certo benefício no custo de rolagem. E o próprio efeito da gestão dos demais itens.

Em números, não costumamos falar qual é esse efeito em cada linha, mas para o ano, como já foi comentado, a margem deve terminar tranquilamente no patamar superior do *guidance*, que é de 10%.

Falando especificamente da Seguradora, como o nosso pessoal da Seguradora gosta de explicar, temos que explicar que a posição de IPCA dela é um hedge até para os custos operacionais da Seguradora.

A sinistralidade e outros efeitos têm um índice com a inflação, e por isso é até importante, quando olhamos o resultado da Seguradora, olhar no conjunto, e esse IPCA, de certa forma, é uma compensação pelo lado operacional da Seguradora.

Daniel Magalhães:

Obrigado. E se vocês puderem comentar um pouco sobre a questão dos spreads, se existiria espaço para aumento nas originações e em quais linhas isso poderia acontecer.

Luiz Carlos Angelotti:

Na questão do consignado, a originação dentro da agência não tem o custo de *fees* de terceiros que participam da originação. Estamos crescendo dentro da agência em uma taxa muito superior que a originação fora da agência, até por conta de novas regras do Banco Central que têm prejudicado a originação fora da agência.

Então, o Banco deve ter crescimento da carteira, que é uma carteira de menor risco e com uma qualidade de spread melhor no consignado. Durante o ano, a expectativa é que o consignado cresça 15%, quase a totalidade dessa originação. Em termos de saldo final da carteira, ela terá contribuição da originação interna dentro da agência.

Esse é um item importante em termos de crédito, mas nos demais itens o Banco continua praticando, normalmente, taxas competitivas de mercado. De acordo com o andamento do ano, da evolução das taxas, capturaremos eventuais benefícios se a taxa subir, ainda mais este ano, em que a questão da inadimplência acaba interferindo um pouco mais na formação das taxas.

Na carteira de consignado, nossa carteira pré total gira ao redor de um ano e meio, são 18 meses, então tem um benefício que deve melhorar principalmente nesse item, que tem ganhando maior participação na carteira total.

Daniel Magalhães:

OK. Obrigado.

Francisco Kops, Banco Safra:

Bom dia a todos. Duas perguntas também, uma sobre provisão: o que vocês enxergam de possível impacto da carteira *corporate* na provisão genérica para os próximos trimestres? Essa seria a primeira pergunta.

A segunda, acho que vocês mostraram um slide bastante interessante, de que 67% do seu resultado hoje vem de atividades não crédito. Como são atividades que

consomem menos capital e o retorno sobre o seu *core capital* já é de 25%, dá para imaginar, talvez, uma maior distribuição desse resultado lá na frente, uma menor retenção de capital? Se pudessem falar um pouco sobre sua estratégia de capital, eu agradeceria. Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Em relação à evolução do provisionamento, parte do efeito da revisão da expectativa do custo total da provisão para o ano, de 8% a 12%, tem um impacto dessa questão do crédito corporativo. É difícil dizer o quanto deve ser relacionado apenas à parcela de provisão genérica.

O efeito inicial do ano da revisão de *rating* basicamente impacta a genérica, e durante o ano teremos novos movimentos. Em termos de despesa, deve ficar dentro desse efeito de 8% a 10% o custo total do ano líquido de recuperações.

O saldo da genérica normalmente cresce próximo do que cresce o crédito, considerando-se esses eventuais ajustes de alguns clientes, que devem permanecer no saldo da carteira para o ano. Então, para dizer qual é a evolução, provavelmente é o crescimento do crédito, um pouco acima dele em termos de fim de ano.

Em relação à origem de resultados, essa diversificação de resultados que temos, o seguro, que é 30% do nosso resultado total, tem contribuído para a rentabilidade do Banco de forma mais estável no tempo. Esse é um diferencial do Bradesco, essa composição 60% banco, 70% seguros, que traz essa diversificação de risco, que é importante para o investidor.

E temos as demais linhas, como serviços e a gestão de capital de ativos e passivos do Banco, o TVM, que têm se mantido em algo perto de 40% do retorno. Portanto, esses 2/3 de resultados mais estáveis têm permitido ao Banco, no tempo, com menor risco, manter uma rentabilidade adequada.

Em termos de gestão de capital, logicamente temos que fazer a implementação de Basileia III, ainda temos mais alguns anos para finalizar o processo. O Banco manterá a política de dividendos neste período, pagando o dividendo estatutário, que são os 30%. No nosso caso, a média anual chega a 35%, porque uma boa parcela é em termos de JLP, de juros sobre capital própria.

Uma eventual mudança é o ajuste no potencial adicional de excesso de capital futuro. Acho que teremos uma decisão mais adianta, mais para 2016, 2017, e tem vários caminhos, como a revisão do pagamento de dividendos; também dívida subordinada nível 1, oferecer ao acionista a transformação desse dividendo em dívida nível 1; ou até recompra de ações.

Essa decisão é futura, e o Banco tem conseguido manter essa capitalização diferenciada no sistema. E quando olhamos o retorno de 20%, se ajustarmos por esse excesso de capital, excluindo esse excesso, chegamos a esses 25% quando comparamos com um capital de Basileia III de 11%. É um retorno dos mais elevados no sistema brasileiro.

Francisco Kops:

Eu concordo. Até, na nota, vocês dizem que isso iria destravar valor. Se você comparar o valor de mercado das empresas de serviços financeiros e seguros, elas retêm muito menos capital e tem um valor de mercado bem maior em relação ao lucro. Hoje vocês estão indo por esse caminho, mas ainda não tem nada de mudança para os próximos anos.

Luiz Carlos Angelotti:

O Banco Central ainda deve implementar mais uma exigência adicional, provavelmente a nível sistêmico; os bancos que podem representar algum risco sistêmico no Brasil. Não temos nenhum banco brasileiro que possa impactar mundialmente, mas o Banco Central provavelmente exigirá um percentual adicional de colchão para Basileia, que pode ser de 1%, 1,5%. Ainda tem esse adicional, que deve ser requerido no futuro.

Por isso a manutenção da política de dividendos da forma como ela vem ocorrendo hoje. O Banco continuará fazendo, e uma revisão dela deve ocorrer quando a regra estiver bem mais clara, implementada, quanto todos os *buffers* que devem ser exigidos estejam implementados.

Francisco Kops:

Perfeito, Angelotti. Obrigado.

Eduardo Nishio, Brasil Plural:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas também. Vimos uma evolução de 25% nas provisões neste trimestre, ano a ano. Se compararmos com a evolução de crédito, que cresceu 7%, ela foi bem acima também. Minha pergunta é em relação aquele *top guidance* que vocês tinham, de provisão crescendo menos ou até em linha com o crescimento de crédito, se vocês o mantêm para 2015.

E em relação à pergunta anterior, da parte corporativa, minha interpretação do resultado foi que vocês aumentaram bastante essa parte corporativa este trimestre. Mas, dado que vocês têm a visão de que a inadimplência corporativa cai, grandes empresas caem no 2S, queria entender um pouco melhor essa provisão que vocês fizeram nesse trimestre, vis-à-vis o *outlook* de queda. Se fizeram isso como uma medida conservadora de passar por 2015 com um colchão um pouco maior. Essa é a primeira pergunta, depois tenho outra em relação a seguros. Obrigado.

Carlos Firetti:

Nishio, vou responder a primeira parte da sua pergunta. Em relação ao crescimento da despesa de provisão quando se compara o ano a ano, estamos comparando com uma base ainda bastante baixa. Até já tivemos um pequeno aumento de provisionamento no 2S. Então, nós não estamos crescendo nossa despesa de provisão em termos anualizados no nível que você falou.

Em termos de *soft guidance* para provisões, o que pensamos agora é que, para o ano de 2015, nossa expectativa é que nossa despesa de provisão líquida, conforme publicamos, crescerá entre 8% e 12%.

Luiz Carlos Angelotti:

Em relação à segunda parte da pergunta, Nishio, mais relacionada à questão do crédito corporativo, provisionamento, temos duas situações. Uma, quando falamos de revisão de *rating*, pegamos as operações que estão em dia, então o impacto é mais na provisão genérica. Isso deve permanecer, não impacta no índice de inadimplência, porque não são operações em atraso.

Naquele comentário de operação em atraso do nível corporativo, em que o 0,8% é um nível histórico mais elevado e que deve se ajustar a um patamar menor, estamos falando de outros clientes que estão em situação de atraso, e ali, durante esse período, podemos ter alguma situação de renegociação, ajuste, revisão de garantias, e então esse cliente pode voltar a ser um cliente normal; ou naturalmente ele passará por um processo de provisionamento e depois será baixado na frente.

Esse é o porquê dessa linha de corporativo estar rodando a 0,8%, e provavelmente deve fechar o ano mais próxima de 0,5%. Aquilo em que houver que acontecer renegociação já sairá da base; ou eventuais clientes que não terão a renegociação, serão baixados naturalmente.

Não vemos grandes situações que mantenham essa linha corporativa nesse patamar de 0,8% por muito tempo. É um período de transição, que se iniciou na metade de 2014 e deve voltar a um patamar mais normal no 2S15, chegando a 0,5%.

Eduardo Nishio:

Obrigado. Minha segunda pergunta é em relação à parte de seguros. Vimos uma evolução muito forte na parte de prêmios, e vocês fizeram aquela reestruturação no canal de vendas algum tempo atrás. Queria saber se houve impacto, se é fruto dessa reestruturação a aceleração de prêmios ao redor de 20%. E quanto vocês esperam para o ano? Porque seu *guidance* está um pouco abaixo, se não me engano é de 10% a 15%, e vocês estão rodando em um patamar muito maior. Queria saber se dá para buscar pelo menos o topo do *guidance* com relação a esse item.

Luiz Carlos Angelotti:

Em termos de seguros e faturamento, há duas situações. No início de 2014, o produto previdência, que é um dos maiores ali, ainda estava em parte impactado por uma maior reserva dos clientes na aquisição dos produtos, porque em 2013, devido ao perfil de aplicação de algumas carteiras, o produto trouxe alguns efeitos negativos para a clientela. Então, até a retomada do volume de prêmios de previdência voltar ao normal, ainda foi impactado o início de 2014.

Em 2015 essa questão já está superada, então temos a combinação desse efeito de uma venda normal do produto previdência, e também um efeito parcial, logicamente, da questão da revisão da estrutura da Seguradora na área de vendas. Durante o ano ela deve continuar trazendo mais benefícios.

É muito cedo para mexer com qualquer previsão de *guidance*, principalmente em prêmios, mas o próprio *guidance* da Seguradora, de 12% a 15%, já é mais que a média projetada para o crescimento de prêmios para o setor, que está na faixa de 11% a 12%. A Seguradora já tem um *guidance* desafiador, e entendemos que é perfeitamente possível atender, dado o efeito da nova estrutura de vendas e da solução dessa questão do produto de previdência, que já é uma questão superada.

Então, não devemos mexer no *guidance*, e ele já é desafiador por estar bem acima do que a média do setor deve fechar o ano.

Eduardo Nishio:

OK. Muito obrigado.

Bruno Martucci, HSBC:

Bom dia. É possível notar, tanto nos resultados divulgados pela Cielo quanto no resultado divulgado pelo Bradesco, que houve aumento da participação do Bradesco na Cielo, se não me engano através da Tempo Serviços. Gostaria que vocês comentassem isso um pouco, se tem alguma relação com a parceria recém-estabelecida entre Banco do Brasil e Bradesco. Só isso. Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Esse aumento da participação vinha sendo acompanhando nesse mercado, via os informes feitos pela Cielo. É uma decisão de investimento do Banco, e não temos nenhum compromisso em termos de próximos passos que tomaremos em relação a esse posicionamento na Cielo. Podemos dizer que é uma decisão de investimento do Banco e não tem correlação com outros fatos, especificamente.

Domingos Falavina, JPMorgan:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Duas perguntas rápidas, a primeira é um *follow-up* na pergunta do Kops: se eu entendi direito, Angelotti, a ideia é manter o *payout* como está, em torno de 35%, o estatutário em 30%, até saberem qual é a definição final do Banco Central com relação às entidades sistemicamente importantes.

Se olharmos os seus ativos ponderados ao risco, o crescimento ano contra ano em março foi de 3%. Com um ROE de 20%, você poderia estar, com conforto, pagando mais de 50% de *payout*. Então, a forma como você está pensando hoje é, uma vez que o Banco Central defina o tamanho do adicional de capital para entidades sistemicamente importantes, vocês revisarão a política de *payout*? Essa é a ideia?

Luiz Carlos Angelotti:

Mais próximo do final da implantação de Basileia. Para 2017, 2018, aí sim o Banco pode rever mais tranquilamente o processo, porque ainda tem muitos fatores que podem acontecer durante esse período, afetando um pouco essa evolução. Mas a tendência, logicamente, pensando no crédito crescendo nesse patamar que está, e claro que esperamos uma retomada do crédito que pode chegar a 10%, mas a taxa de crescimento dos resultados é superior e continuará gerando certa acumulação de capital.

Distribuir, ou fazer um movimento diferente do que o Banco vem praticando, ainda é cedo para realizarmos. Não temos expectativa de mudança na política de dividendos pelo menos nos próximos dois anos, até 2017. Em 2018 já estaríamos próximos da finalização da fase inicial de Basileia III.

Domingos Falavina:

Pensando ainda em alocação de capital e oportunidades de investimento, até com relação à pergunta anterior, o Bradesco tomou por decisão aumentar a exposição em Cielo. Entendo que vocês não possam falar muito sobre a ideia do investimento total que vocês têm em mente, mas obviamente essa decisão de investimento vem em detrimento de aumento de dividendo de *share buyback* do próprio Bradesco. Você poderia explicar um pouco qual é o racional para a escolha de Cielo em detrimento de Bradesco?

Luiz Carlos Angelotti:

Faz parte do nosso *core business*. Cartões é uma atividade que tem uma alta de crescimento. Em termos de serviços, nossas receitas crescem a 14%, há uma forte migração para o produto. Entendemos que está dentro do nosso *core business* e tem ótima taxa de crescimento, então o Banco está expandindo em direção a esses produtos relativos ao segmento financeiro.

Entendemos que faz parte do nosso negócio, e essa foi a decisão de investimento, logicamente sem expectativa de algum benefício adicional com eventual utilização dessa participação. Ela não gera nenhum poder adicional dentro da Empresa; para nós ela gera maior equivalência na participação da Cielo, nos resultados da Cielo. Maior receita de equivalência em relação à própria Cielo.

Domingos Falavina:

A segunda pergunta, na verdade em um tópico bem diferente, saíram dados novos do Banco Central que fazem o comparativo por carteira, por exposição, carteira inadimplente por banco e por carteira, e algumas comparações com relação ao tamanho de empresas, que para nós não é tão novo, mas algumas coisas chamaram a atenção quando começamos a olhar, entre elas a exposição do Bradesco a micro e pequenas empresas, que têm faturamento anual de até R\$3,6 milhões.

Dentro da carteira de *corporate*, vocês teriam uma exposição de 25% a esse segmento, substancialmente maior que o Itaú, de 8%, e até mesmo que o Banco do Brasil, de 20%. Esse dado faz sentido? De fato, 1/4 da carteira do Bradesco é até cerca de R\$3 milhões, ou existe algum tipo de ajuste nessa informação do Banco Central que deveríamos levar em consideração?

Luiz Carlos Angelotti:

Essa informação é quando se fala em relação à carteira total. Olhando apenas a carteira de pequena e média empresa, nosso forte para a classificação de pequena e média é em empresas com faturamento até R\$250 milhões.

Talvez essa informação não se aplique exatamente ao perfil da carteira do Banco, mas eu gostaria de ressaltar que o Banco tem muita experiência em operações no setor, trabalho, dentro do nosso processo de governança, com um perfil de cliente, de crédito, de operação e de cobertura de garantias para as operações; principalmente na pequena empresa, as garantias vêm da empresa, e também do proprietário da Empresa, que seria o acionista majoritário, porque às vezes se misturam as personalidades da empresa e do detentor.

O Banco cobre todo o território nacional, tem essa experiência no setor, e entendemos que não seja algo de maior risco. Na verdade, apresenta boas margens, que cobrem perfeitamente o risco de inadimplência.

Então, o Banco, historicamente, até pelos modelos de validação, de aprovação de crédito, tem aperfeiçoado essa seleção, a qualidade. Hoje, o perfil da carteira é muito melhor do que foi no passado.

Eu diria até que grande parte dos nossos clientes, quase 2/3 têm crédito pré-aprovado e não estão tomando, até por conta de decisões de investimento. O Banco confia plenamente na qualidade da carteira que tem, até porque a formação dela passou por todo o processo de governança interno.

Domingos Falavina:

Está muito claro. Era mais para saber se a magnitude, a ordem de grandeza dos números fazia sentido. Mas perfeito. Obrigado.

Carlos Gomez, HSBC:

Bom dia. Primeiro, parabéns, Firetti, pela nova posição. Eu tenho uma pergunta sobre captação. Na tela 31 da apresentação, podemos ver uma redução do patamar de compulsórios de 20%. Gostaria de ter uma explicação sobre como isso está evoluindo e o que devemos esperar para o futuro.

E mais geralmente, nós entendemos que o Banco está utilizando letras referentes ao funding, mas se olharmos unicamente *loan-to-deposit*, créditos de captação, é um *ratio* que está crescendo constante no banco brasileiro, que garante nível internacional. Gostaríamos de saber se essa é uma coisa que o Banco está olhando, e se pode ser, em algum momento, uma restrição para crescimento do crédito.

Carlos Firetti:

Carlos, em termos de funding, temos uma posição bastante confortável. O Banco é bastante líquido. No momento, com um crescimento de crédito menor, uma das coisas que temos focado é em nossas políticas de captação e precificação dos depósitos, considerando que temos uma demanda por funding menor.

Então, não vemos nenhuma restrição de crédito. O funding de crédito do Banco é basicamente local. Todo o funding internacional que usamos é muito mais para fazer uma curva de juros, ter uma referência, do que uma necessidade específica de funding internacional.

Não vemos nenhum problema, nenhuma dificuldade específica em funding. Pelo contrário, é um dos nossos pontos fortes.

Luiz Carlos Angelotti:

Tanto é que o percentual no período até diminui o comprometimento da carteira em relação ao funding total; a participação diminui. O Banco tem recebido fortemente um funding que hoje é mais de varejo; o funding de institucional e corporativo está seguindo para outros produtos em que a remuneração acaba não ficando dentro de padrões que os clientes gostariam.

Carlos Gomez, HSBC:

OK. E sobre compulsório?

Luiz Carlos Angelotti:

A questão do compulsório está relacionada a essa questão da migração, principalmente dos clientes corporativos, que em algumas situações vão indo para outros produtos. A própria oferta interna, a demanda que temos por alguns produtos que acabam gerando menos compulsório.

O movimento aqui é atender a necessidade do cliente, é algo que os clientes desejam, e também essa política de gestão do custo de funding, que acaba levando alguns clientes a optarem por produtos que acabam não gerando esse recolhimento adicional. Esse é um movimento normal, dado o perfil da carteira que vem se ajustando.

Carlos Daltoso, BB Investimentos:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Um *follow-up* rápido nas perguntas do Kops e do Nishio, sobre o total de provisões: as despesas foram impactadas por uma reclassificação nas revisões de *rating* na carteira corporativa, e estou notando nos números que a carteira classificada como risco F cresceu quase 55% trimestre contra trimestre. Ainda poderemos ver reclassificações de *rating* na carteira corporativa ao longo de 2015?

Luiz Carlos Angelotti:

Na questão da reclassificação de *rating*, a revisão é praticamente mensal. Em todo balanço mensal que fechamos, é um processo natural do Banco revisar o *rating* de todo cliente; e também diariamente, quando um cliente corporativo vai fazer uma nova operação, dentro da governança do Banco, todo o seu status é revisado.

O movimento de *rating* continuará acontecendo normalmente durante o ano. Talvez este ano, dada a característica de um ano com mais desafios, acabem sendo gerados alguns ajustes, mas entendemos que, em termos de despesa total, trabalhamos com a expectativa de ficar com um crescimento de 8% a 12% líquido do efeito da recuperação.

Carlos Daltoso:

OK. E há espaço ainda, Angelotti, para um aumento adicional de provisão, ou estão confortáveis com os 187% de índice de cobertura?

Luiz Carlos Angelotti:

Na verdade, se você olhar a consistência do provisionamento do Bradesco, não fizemos nenhuma mudança na política contábil de provisionamento. Nossa margem de 187%, se fôssemos revisar nossos critérios de provisionamento, o indicador de cobertura que achamos o mais adequado é aquele que colocamos no gráfico ao lado, de 220%.

Porque se falarmos de 187%, 140%, eles podem ser afetados facilmente se realizarmos movimentos de venda de carteira. Nós não fazemos, não temos, mas para efeito comparativo, dado que cada instituição tem um perfil, o indicador que chamamos de cobertura efetiva elimina qualquer efeito de uma possível venda. É o que perdemos efetivamente comparado com o estoque de saldo de provisão.

No nosso cálculo, apenas olhamos a baixa de hoje, líquida, comparada com o período de 12 meses atrás, retornando. É onde entendemos que se iniciou o período de provisionamento. O Banco tem mantido um histórico de perda líquida anual ao redor de 3%, e esse índice de cobertura está girando perto de 220%. Acho que esse é o índice mais adequado para comparar instituições.

Carlos Daltoso:

OK. Obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Carlos Firetti:

Carlos Firetti:

Obrigado pela participação de todos. Ficamos à disposição para maiores esclarecimentos, se forem necessários. É só procurar qualquer um da área de Relações com Investidores. Muito obrigado.

Operadora:

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”