

Operador:

Bom dia, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no 2T15.

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

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

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria, bem como em informações atualmente disponíveis para a Organização. Considerações futuras não são garantias de desempenho, e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora passo a palavra ao Sr. Carlos Firetti, Diretor Departamental de Relações com o Mercado. Sr. Carlos, o senhor pode prosseguir.

Carlos Firetti:

Bom dia a todos. Bem-vindos à nossa teleconferência para discussão dos resultados do 2T15.

Temos hoje em nossa teleconferência nosso Diretor Presidente, Luiz Carlos Trabuco Cappi; Marco Antonio Rossi, Diretor Presidente do Grupo Bradesco Seguros e Previdência e Diretor Vice-Presidente do Banco Bradesco; e Luiz Carlos Angelotti, Diretor Executivo e Diretor de Relações com Investidores do Banco Bradesco.

Passo a palavra agora ao nosso Presidente, Trabuco.

Luiz Carlos Trabuco Cappi:

Bom dia a todos. Primeiro, gostaria de agradecer a presença de todos os colegas analistas e profissionais do mercado que estão atendendo o convite para participar desta teleconferência.

Pela nossa experiência de anos de convívio com os colegas, sabemos que esses encontros são sempre muito produtivos, porque as ponderações, indagações, as reflexões escritas e refletidas pelos relatórios dos analistas oferecem sempre uma nova abordagem, que nos permite, aqui na operação, refletir e avaliar o nosso negócio

e o nosso desempenho. Por isso, é mais que um prazer, é uma honra poder ouvir sempre as observações dos colegas, dos senhores e senhoras analistas.

Em que pese o cenário desafiador de um ano extremamente diferente, conseguimos cumprir as principais métricas estabelecidas no orçamento de 2015. Gestão de risco foi a palavra-chave para vencermos as circunstâncias em 2015, gestão de risco essa muito recebida no 2S14, porque o risco de mercado, o risco de crédito e de liquidez são três pilares dos quais não podemos nunca descuidar. Temos a crença de que a Organização teve, tem e continuará tendo a capacidade de absorver os impactos em um cenário econômico em estágio de transição.

Lucro, retorno e patrimônio, tudo isso já é de seu conhecimento, mas é importante destacar o ritmo moderado do crédito, que é ditado por condições de demanda das empresas e da família, e o volume do crédito continua a evoluir acima do crescimento da economia, mas muito abaixo do potencial, já que esse movimento de crédito reflete a capacidade ociosa que podemos ter no ambiente industrial.

Já percebemos que no setor agrícola, no agrobusiness, onde a capacidade de produção estava quase na sua totalidade, para buscar aquela safra de 200 milhões de toneladas, o crédito tem sido um suporte fundamental.

De toda sorte, o momento é de prudência para os tomadores e doadores de crédito. Estamos convictos de que não estamos interrompendo canais de oferta de financiamento, e cedendo àquilo que a realidade nos demonstra, a atração do crédito está manifestada nos dois principais produtos: imobiliário e consignado, linhas de menor risco que contribuem para um controle mais apurado da nossa qualidade.

O crédito é nossa principal atividade, mas sabemos que ele obedece a ciclos. A desaceleração da venda de veículos, por exemplo, voltará a crescer, assim como o crédito pessoal.

O Grupo Segurador, que tem sido um pilar importante na condução de resultados, apresentou um lucro substancial, deu sua contribuição, e está colhendo os frutos das recentes mudanças de sua estrutura de venda, onde se sente o aumento de eficiência, que abre potencial para novos resultados.

Outro ponto que gostaríamos de abordar é essa preocupação constante com o controle de custos. Há uma mobilização objetiva e extremamente dirigida de todas as áreas administrativas desse negócio na busca de soluções inovadoras e eficientes para os mesmos procedimentos.

Eu até lia hoje de manhã uma matéria sobre todas as vezes em que há momentos de transição, em qualquer atividade, se a solução for inovadora, temos ganhos de produtividade muito grandes no momento em que o tempo duro passa e começa um tempo maduro.

A eficiência em atingir um patamar na meta estabelecida é uma das melhores de todos os tempos, e aí estamos fundamentalmente à ampliação da nossa escala. A nossa presença se encaminha preferencialmente, mas não exclusivamente, pelo crescimento orgânico.

Estamos focados no cliente, no processo de segmentação, porque o processo de segmentação visa um objetivo estratégico de uma década, que é ampliar os produtos e serviços consumidos pelo cliente.

Por isso que nossa rede de atendimento passou, em sua primeira fase, por uma fase de segmentação básica, mas agora é a hora da subsegmentação, onde a sintonia fina com o perfil comportamental e com a trajetória de vida, faixa etária e ciclo de vida do cliente, acabam sendo determinantes para que possamos ter um melhor relacionamento.

Estamos vivendo – não só nós, mas a indústria bancária mundial, e a brasileira em particular, pela presença tão importante que os bancos desenvolvem na economia brasileira – uma revolução silenciosa no relacionamento com o cliente. Os canais digitais neste semestre responderam por 92% de todo o atendimento bancário ofertado pela Organização. São conceitos que indicam um tempo de migração muito acelerada do mundo físico para o mundo digital em várias atividades das pessoas, principalmente a financeira.

Aliás, neste meu tempo de banco, mais de 40 anos de experiência bancária, eu posso até ser uma testemunha pessoal: nunca vivemos uma fase tão instigante na forma de relacionamento com os clientes. E as oportunidades são irrestritas, no sentido de aplicar tecnologia sem limites, principalmente por essa rede de instrumentos formidável em que se transformou o telefone celular, que respondeu por mais de 1,5 bilhão de transações no semestre, envolvendo consultas, empréstimos, depósitos e cheques.

É por isso que seguimos acreditando na interação entre o mundo físico e o mundo digital, mas todas as iniciativas sempre estão, a cada semestre, maturando, dando sua contribuição para a melhoria do índice de eficiência operacional.

Não poderíamos deixar, antes de concluir, de dizer que a economia brasileira vive uma inflexão, principalmente levando em conta que os indicadores de PIB, renda, emprego e câmbio têm uma inflexão. O País enfrentou desafios muito fortes, de maior gravidade, mas países são capazes de superá-los se tiverem uma direção correta.

Nossa crença é de que o Brasil é muito maior que a conjuntura do momento, porque temos empresas de qualidade, empresários bem formados, executivos que são top de linha após esses 20 anos de formação, de globalização, de uma economia diversificada.

Sentimos isso pela nossa força de trabalho, pelos nossos colegas, nossos colaboradores. É uma força de trabalho motivada, com potencial de crescimento, e existe uma boa mudança de patamar de conhecimento, de gosto, de perfil das pessoas que trabalham nas empresas brasileiras.

A solidez no sistema bancário brasileiro tem sido fundamental, nessa transição de um momento de volatilidade, de dificuldade, para uma estabilidade, para dar segurança à economia do Brasil, principalmente em sintonia com as regras de prudência, de solvabilidade e de alavancagem que os bancos brasileiros perseguem em cima de uma diretriz do Banco Central.

Trabalhamos com disciplina, com foco na eficiência e no modo de manter os indicadores saudáveis, e sabemos que os ciclos vão, os ciclos vêm, essa é a própria natureza da vida.

E se pudéssemos concluir com três palavras, o momento recomenda confiança no futuro, responsabilidade máxima, e uma temperança irretorquível no sentido de saber compreender aquilo que pode ser feito e aquilo que deve ser feito, principalmente.

Então, quero agradecer a atenção, e passo a palavra para o nosso colega.

Luiz Carlos Angelotti:

Bom dia a todos. Vamos iniciar pelo slide número dois, onde temos os destaques do período.

Nosso lucro líquido ajustado no semestre foi de R\$8,778 bilhões, uma evolução de 20,6% em relação ao 1S14, e no trimestre nosso resultado foi de R\$4,5 bilhões. Nosso retorno sobre o patrimônio líquido foi de 21,9%, e nossa margem financeira de juros evoluiu 17,8%. Tivemos também nesse período uma revisão do nosso *guidance* de forma positiva, elevando as expectativas para o fechamento anual.

Nosso índice de eficiência operacional registra 37,9%, nosso melhor nível histórico em termos de eficiência, e também nosso índice de cobertura operacional, o quanto nossas receitas de serviços cobrem de nossas despesas fixas, as despesas operacionais, atingiu o melhor nível dos últimos seis anos, 78,7%.

As receitas de serviços evoluíram 11,8%, puxadas pelas receitas de cartões, com grande efeito de migração pela utilização maior do produto, e também pela evolução de nossa segmentação, os novos segmentos que começam já a demonstrar resultados, puxando algumas receitas de serviços.

As despesas operacionais evoluíram 6,1%, bem abaixo da inflação acumulada no período de 12 meses, que estava girando ao redor de 9%.

Os ativos atingiram R\$1,03 trilhão, e já nossa carteira de crédito expandida, R\$463 bilhões, com 6,5% de crescimento. Nossa diversificação de resultados, nossa atividade de seguros, que representa 1/3 de todo o resultado da Organização, atingiu nesse trimestre R\$2,566 bilhões, um crescimento de 21,5% em relação ao 1S14, e os prêmios totais emitidos de seguros atingiram 19,4% de crescimento.

O Firetti agora entrará em mais detalhes, nos próximos slides.

Carlos Firetti:

Começamos agora a detalhar nossos resultados. No slide três, temos a tela de lucro líquido contábil versus lucro líquido ajustado. O resultado do trimestre foi muito limpo sem grandes ajustes importantes. Frente ao 2T14, nosso lucro cresceu 18,4% ano a ano, com o ROAE atingindo no trimestre 22,7%. No semestre, o lucro cresceu 20,6% ano a ano, com ROAE de 21,9%.

No slide quatro, a evolução do nosso lucro líquido ajustado, focando principalmente na evolução no trimestre. O lucro no trimestre cresceu 5,4%, com efeito positivo da

margem de juros, onde temos tido o benefício de uma evolução positiva na margem de crédito, especificamente, e também na margem de funding, onde temos conseguido melhorar nossos spreads.

Em receitas de serviços, efeito positivo da nossa segmentação, que vimos falando ao longo do trimestre, e também impacto positivo da atividade de cartões, que continua performando muito bem, e neste trimestre também houve o efeito da consolidação via Cielo da Cateno.

Performance boa no segmento de seguros e outras despesas operacionais, que se reduziram no trimestre, já que não tivemos o mesmo nível de provisões que tivemos no 1T, tornando o nível um pouco mais baixo.

Esses efeitos foram compensados parcialmente por um menor resultado de não juros e, no trimestre especificamente, por um aumento nas despesas operacionais que, em nossa visão, continuam e continuarão muito bem-comportadas, crescendo abaixo da inflação.

Na tela de origem de resultado, no slide cinco, o que vemos é uma diversificação bastante grande nas nossas fontes de resultados, com atividades de seguros representando 29% de nosso lucro e as atividades financeiras 71%, sendo que intermediação de crédito representa 34% do lucro, e serviços 28%. Atividades não relacionadas a crédito representam 66% do nosso resultado total.

No slide seis, temos nosso índice de eficiência e cobertura operacional. Como o Luiz já falou, atingimos no acumulado de 12 meses o melhor índice de eficiência da nossa história, com 37,9%, foco do controle de custos, maturação dos nossos investimentos em tecnologia, que têm permitido ganhos de eficiência, e um bom desempenho em termos de receitas. Nossa cobertura operacional atingiu 78,7%, que também é um nível dos mais altos na nossa história.

No slide sete, mostramos alguns dados da nossa margem financeira de juros e não-juros. Nossa margem financeira total cresceu 12,2% no 2T15 na comparação com o 2T14, sendo que a margem de juros cresceu 13,9%, uma performance muito boa, rodando acima do nosso *guidance*, como mostraremos mais para frente, que revisamos especificamente para esse item neste trimestre. Nossa NIM cresceu 10 b.p. na comparação trimestral.

No slide oito, temos nossa margem financeira de juros com uma performance muito boa, com crescimento no acumulado do 1S de 17,8%, com uma composição influenciada positivamente pelo crescimento da margem de intermediação de crédito, que cresceu no 1S 11,7% na comparação com o ano anterior.

O desempenho da margem de seguros, que apesar de ter caído na comparação trimestral, continua crescendo muito fortemente na comparação anual, mesmo neste trimestre em que a margem de seguros não tem especificamente o efeito do IPCA, mas continua sendo afetada positivamente pelo crescimento dos prêmios e das nossas reservas.

E também, um desempenho muito bom da linha de TVM/outros, onde existe um impacto da nossa gestão de ativos e passivos.

No slide nove, falamos da nossa margem financeira de intermediação de crédito. Nossa margem de intermediação de crédito bruta cresceu 10 b.p. no trimestre, e líquida de provisões cresceu também 10 b.p. A nossa margem total está crescendo 10,2% no 2T na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, e a margem líquida de provisão, 8,8% na comparação anual, também.

No slide dez, temos nosso índice de Basileia, que, considerando a implementação de Basileia no Brasil, cresceu de 12,1% em março para 12,8% em junho, fruto de uma redução do nosso RWA, com efeito do crescimento menor no crédito, e também redução de risco de mercado. E, por outro lado, também o acúmulo do capital em via nossos lucros acumulados do trimestre.

Considerando a implementação integral de Basileia, nosso índice de Basileia atinge 12,6% *fully loaded* no 2T, o que é um índice bastante confortável, sob nosso ponto de vista. Considerando nosso retorno, se tivéssemos um índice de Basileia de 11%, estaríamos rodando com ROAE de 26,3%, o que é um nível bastante elevado.

No slide 11, temos a evolução dos nossos ativos. Nossos ativos totais subiram 10,6% na comparação dos últimos 12 meses, com retorno sobre ativos de 1,7%. Nosso patrimônio líquido cresceu 13,2%, com ROAE atingindo, em junho, 21,9%.

Agora entramos na análise da nossa carteira expandida de crédito, no slide 12. Tivemos um crescimento da carteira de crédito de 6,5%, considerando a comparação dos últimos 12 meses, ainda dentro do nosso *guidance*, que vai de 5% a 10% de crescimento. Acreditamos que devemos ficar pelo menos no ponto mais baixo desse *guidance* ao longo do ano.

Tirando os efeitos do câmbio, a carteira teria crescido 3,3% na comparação anual. E as linhas que vêm apresentando maior crescimento, no segmento de grandes empresas, com crescimento nos últimos 12 meses de 10,7%, um pouco influenciado pelo efeito do câmbio. Nossa carteira de pequenas e médias empresas apresenta uma queda de 0,4% nos últimos 12 meses, fruto do desempenho da economia.

E, em termos de pessoa física, as linhas de melhor desempenho são crédito consignado, com crescimento de 17,2% nos últimos 12 meses, e financiamento imobiliário, com 26,4% de crescimento.

Em termos de índice de inadimplência, no slide 13, abrimos um pouco mais o número na comparação com o que está em nosso *book*. Apresentamos um crescimento no trimestre de 14 b.p. na inadimplência total, 13 b.p. na inadimplência de pessoas físicas, 15 b.p. em SME e 23 b.p. em corporativo.

A inadimplência se mostrou um pouco pior do que esperávamos, mas continuamos vendo nossa carteira como uma carteira de alta qualidade. Não temos grandes preocupações que o índice de inadimplência vá apresentar crescimento muito grande ao longo deste ano. Vemos a carteira sob controle e com alta qualidade.

Nosso índice de inadimplência de 15 a 90 dias apresentou um pequeno crescimento, com o índice total crescendo 11 b.p. na comparação entre março e junho. Vemos alguns indicadores que podem mostrar que esse índice ainda pode retornar ao longo dos próximos trimestres, e não vemos uma nova aceleração deste índice.

Em termos de indicadores de provisionamento e cobertura, temos uma cobertura bastante confortável da nossa inadimplência, com cobertura da inadimplência de 90 dias com 180,4% e uma cobertura do NPL de 60 dias de 146,5%, nível de cobertura que nos deixa bastante confortáveis. Não esperamos grandes variações em nosso índice de cobertura olhando para frente. Historicamente, não mostramos esse tipo de variação.

Nosso índice de cobertura e nossa inadimplência, especialmente *corporate*, acabaram sendo afetados no trimestre por alguns casos específicos no segmento de *corporate*, que já estavam classificados em níveis de *rating* mais baixos, já tinham um nível de provisão, e que entraram em atraso no trimestre, afetando especificamente o índice no segmento *corporate*.

Em termos do nosso índice de cobertura efetivo, temos uma cobertura das nossas perdas efetivas de 223,3%, que é um índice bastante confortável, e historicamente ainda bastante elevado.

Agora, no slide 15, mostramos a composição das nossas receitas de serviços, com destaque para a performance do segmento de cartões, que vem já há algum tempo mostrando uma performance muito forte. Neste trimestre especificamente, como já mencionamos, há o impacto da consolidação da Catenio na Cielo, mas o desempenho específico da linha se mantém bastante forte.

Em conta corrente, um crescimento de 18,8% na comparação do 1S15 com o 1S14, fruto do efeito que já vínhamos mencionando, da nossa segmentação, com a classificação dos nossos clientes nos segmentos Exclusive e Classic, e o consequente impacto nas nossas receitas nesse segmento.

Nossas receitas e serviços totais na comparação do 1S15 com o 1S14 cresceram 11,8% na parte de cima do nosso *guidance*, como já vínhamos indicando ao longo do trimestre, e indicamos no *call* de resultados do 1T15.

No slide 16, em despesas operacionais, continuamos apresentando um desempenho bastante bom. Na comparação do 1S com o ano anterior, crescemos as despesas operacionais totais 6,1%, com as despesas de pessoal crescendo 5% e despesas administrativas crescendo 7,1%.

Continuamos focados no controle de custos, temos confiança que nosso *guidance* de 5% a 7% será atendido, mirando o meio desse *guidance*. Quando olhamos o desempenho trimestral, ocorrem algumas situações por questões sazonais e outras questões específicas, mas esse é um número que temos muito sob controle neste momento na Organização.

No slide 17, prêmios, contribuições e previdência e receitas de capitalização. Temos apresentado um resultado muito forte no Grupo Segurador, com nossos prêmios de seguros ex-DPVAT crescendo 19,4% na comparação anual. Nosso lucro líquido do Grupo Segurador cresceu 21,5% na comparação do 1S15 com o 1S14, com o ROAE no 2T15 de 26,7%, e 25,8% no 1S15.

No slide 18, mostramos alguns índices do Grupo Segurador, como o índice combinado. O índice combinado melhorou um pouco no 2T, atingindo 86,5%. De maneira geral, nossos ativos financeiros e provisões técnicas do Grupo Segurador

continuam evoluindo bem, o que basicamente garante nossa rentabilidade futura no Grupo Segurador.

Passo a palavra agora ao Marco Antonio Rossi, Presidente do Grupo Bradesco Seguros e Previdência, para os comentários sobre os seguros.

Marco Antonio Rossi:

Bom dia a todos. É um prazer estar com os senhores para comentar os resultados do 1S15. Atenta à dinâmica e às oportunidades do mercado, a Bradesco Seguros vem se mobilizando intensamente, no sentido de se preparar para o futuro da indústria de seguros no Brasil, e tem passado por mudanças estruturais importantes com a expansão do segmento de pessoas, sobretudo no que diz respeito à saúde e previdência.

Nosso desafio hoje não é apenas oferecer proteção patrimonial aos nossos segurados, mas também criar produtos e serviços diferenciados, que melhorem a qualidade de vida das pessoas, acompanhando as mudanças do cotidiano da nossa sociedade.

Para isso, é fundamental ter cada vez mais uma visão única de cliente, que contemple suas expectativas de forma integrada, levando em conta todas as suas necessidades de proteção como segurado.

Foi essa diretriz que norteou o aprimoramento de nossa estratégia de atuação comercial, concluída há cerca de um ano, e que teve como principal pilar a visão 360º do cliente, com a adoção de um modelo integrado que unificou as nossas estruturas comerciais e as operações de nossas sucursais em todo o País.

Na prática, isso significou um aumento da cobertura e efetividade da nossa força de vendas, reduzindo as despesas de comercialização, melhorando o atendimento e as possibilidades que temos no que diz respeito a *cross-sell*, ou seja, à colocação de mais produtos para os nossos clientes.

Para que se tenha uma ideia, o percentual de corretores que vendem mais de um produto Bradesco Seguros passou de 60% para 68% no período de um ano na nossa rede de agências, e alcançou 72% entre corretores que atuam fora da rede. Quase metade dos corretores aumentaram seu relacionamento com a Bradesco Seguros entre 2014 e 2015. Já a produção de saúde combinada com o dental aumentou 85% entre janeiro e março de 2015, em comparação com o mesmo período do ano passado.

Vale ressaltar ainda que o índice geral de penetração na base de clientes do Bradesco aumentou, tanto nas pessoas físicas como nas jurídicas, mas ainda é relativamente baixo, o que abre grandes possibilidades para que seja ampliado nos dois segmentos.

Nesse contexto, a Bradesco Seguros encerrou a primeira metade de 2015 com resultados expressivos, tanto no 2T como no 1S, em comparação com os respectivos números do ano passado.

De janeiro a junho, como já foi citado, nosso faturamento chegou a R\$30 bilhões, representando uma evolução de 19,4%. Vale ressaltar que, desde 2006, apresentamos um crescimento médio anual acima de 14%.

Já os nossos ativos financeiros cresceram 16%, totalizando R\$179 bilhões, o que é equivalente a cerca de 30% de todos os recursos administrados pelo mercado segurador brasileiro. O resultado financeiro reflete a adequação de riscos e a gestão eficiente de ativos e passivos do Grupo Segurador.

É importante salientar que nossa Seguradora mantém uma sólida base de capital, adequada às exigências regulatórias e também de governança corporativa, de modo a assegurar o desempenho de suas atividades e fazer face aos riscos, incluindo àqueles ainda em fase de definição pelo regulador brasileiro. Ou seja, nós nos antecipamos às necessidades regulatórias que já enxergamos naquilo que são as melhores práticas internacionais.

Nos indicadores de desempenho, destaco o índice de eficiência administrativa, que chegou a 4%, o melhor resultado do Grupo Segurador em todo o período de avaliação. Este resultado, na verdade, traduz o benefício gerado com a racionalização de gastos que estamos implementando de forma sistemática na Bradesco Seguros.

Com relação ao lucro líquido, o crescimento foi de 21,5% no semestre, quando comparado com o mesmo período do ano passado, superando este crescimento, que no 1S14 foi de 13,5%. O retorno sobre o patrimônio está em 25,8%.

Entre nossas áreas de atuação, o principal destaque foi a evolução na receita de vida e previdência, que cresceu 26%, sendo que, somente na área de previdência, esse índice superou os 30%.

Outro resultado expressivo ocorreu no segmento de saúde, no qual a expansão superou 21%. O destaque foi a carteira de pequenas e médias empresas, que teve um crescimento de 37% no seu faturamento, aproximando-se de 1 milhão de vidas, consolidando a liderança da Bradesco Seguros no mercado de seguro suplementar no Brasil. Vale lembrar que o total de segurados da Bradesco Saúde supera 4,5 milhões de segurados.

Desde 2012, os prêmios desse segmento têm crescido de forma muito significativa no que diz respeito às pequenas e médias empresas, acima de 35%.

Não obstante o bom desempenho alcançado, a Bradesco Seguros segue mobilizada em buscar a identificação de novas oportunidades e na criação de soluções para que possamos atender as necessidades de nossos clientes.

Nesse sentido, estamos desenvolvendo significativos investimentos na área de tecnologia da informação. Um novo sistema operacional unificará todas as nossas linhas de negócio, aumentando a sinergia dentro da Bradesco Seguros e possibilitando a obtenção de resultados ainda melhores em nossa estratégia de atuação.

Mais do que uma inovação tecnológica, essa iniciativa representa um avanço no sentido de transformar e aperfeiçoar processos, e permitir maior agilidade no

desenvolvimento de produtos e serviços, bem como um atendimento mais personalizado.

Estamos desenvolvendo também ferramentas inovadoras, que permitam, tanto a seguradora, quanto o corretor, e também no relacionamento com o Banco, agregar valor à relação com os nossos segurados.

Exemplos desses instrumentos: a sala de seguros, que foi implementada no Internet Bank, e uma nova ferramenta de comercialização inovadora que colocamos no mercado, que tem o nome de Venda Fácil, que facilita o acesso e a colocação dos produtos com maior agilidade e eficiência.

Todas essas realizações têm como base o grande diferencial da Bradesco Seguros, que é a solidez de uma marca tradicional e vitoriosa, como o Bradesco, lastreada por uma seguradora especialista no que faz e que está presente em todos os segmentos de negócios e em todo o País, tanto através dos nossos corretores, como também em toda a nossa rede de agências.

Passo agora a palavra ao Angelotti, que continuará a explanação.

Luiz Carlos Angelotti:

Vamos para o slide 19, onde temos o *guidance* de 2015. Nós tivemos a revisão do *guidance* de margem financeira de juros, elevando nossa expectativa de 6% a 10% para de 10% a 14%, elevação decorrente do nosso trabalho de redução dos custos de captação, também da elevação das taxas de aplicação de ativos, melhora do spread, e também do trabalho de gestão de ALM dos ativos e passivos do Banco.

Em relação à carteira de crédito, a carteira expandida, a expectativa é de 5% a 9%, e provavelmente deveremos terminar o ano próximos ao patamar inferior.

Em relação à questão da prestação de serviços, nosso *guidance* de 8% a 12%, temos a expectativa de terminar o ano com dois dígitos de crescimento, provavelmente mais próximos ao patamar superior, devido, como já foi comentado, a cartões, que vêm contribuindo fortemente para a evolução de serviços, e a segmentação agora começa a produzir efeitos, como foi verificado neste trimestre, e deve permanecer para próximos períodos. E também, a forte colocação de produtos através dos canais digitais, que tem possibilitado a ampliação das vendas.

Nas despesas operacionais, embora a inflação tenha crescido, atingido praticamente 9%, mantemos o índice de 5% a 7%. Entendemos que podemos fechar o ano dentro dessa expectativa próxima ao centro do índice.

E seguros, considerando já também a nova estrutura de vendas da seguradora, possivelmente terminaremos o ano próximos ao patamar superior do *guidance*, de 12% a 15%.

E só para encerrar, gostaria de destacar a nossa boa performance frente ao cenário desafiador que enfrentamos no período. Conseguimos atingir níveis de indicadores bastante satisfatórios, como o nosso índice de eficiência operacional atingindo o melhor nível histórico da nossa Organização, e também o retorno sobre patrimônio

líquido na casa de 21,9%. Nossas principais fontes de receita vêm crescendo na base de dois dígitos e nossos custos administrativos evoluem abaixo da inflação.

O desempenho apresentado em nossos resultados reflete as ações relacionadas ao nosso planejamento estratégico, que baseia-se na geração de resultados consistentes e sustentáveis, visando sempre maximizar o retorno aos nossos acionistas.

Muito obrigado pela participação de todos que estão conectados na teleconferência. Agora abrimos o espaço, estamos à disposição para a sessão de perguntas e respostas.

Eduardo Rosman, BTG Pactual:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre os créditos tributários. Gostaria de saber se vocês podem dar mais detalhes sobre o ganho que vocês terão no 3T, com a reavaliação dos créditos tributários. Se vocês podem falar mais ou menos qual é o valor, se vocês já decidiram se reconhecerão tudo na cabeça ou ao longo do tempo, e se podemos esperar um resultado extraordinário no 3T ou vocês aproveitarão para fazer provisões adicionais? Então essa seria a primeira pergunta.

A segunda seria sobre o segmento de saúde. Nós vimos uma piora, ano contra ano, de 400 b.p., e ontem um competidor divulgou resultado mostrando a melhora de 400 b.p. no mesmo período. Óbvio que é difícil comparar resultados, mas queria que vocês explicassem um pouco o que aconteceu no seu caso, o que poderia explicar essa diferença tão grande versus o concorrente, e também entender como vocês estão vendo esse próximo ciclo.

Apesar de o crescimento de prêmios continuar bem forte, o lucro não vem acompanhando, nem de perto, o crescimento de prêmios. Quando vocês imaginam que o lucro da Bradesco Saúde possa voltar a melhorar? Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Em relação à questão de crédito tributário, logicamente depende da aprovação da lei. Se ela acontecer agora no 3T, dependendo de como ela for aprovada também, se a alíquota será perene ou se terá uma limitação, nós teremos que avaliar.

Se houver uma limitação no tempo, não há porque registrar agora o crédito tributário. Ele provavelmente será registrado ao longo tempo, anulando os efeitos do eventual incremento de alíquota. Se ela for, de fato, perene, provavelmente deve ser registrado de forma integral, e aí reavaliaremos algumas políticas internas e contábeis. O efeito, provavelmente, não deve ser relevante no resultado.

Marco Antonio Rossi:

Eduardo, obrigado pela pergunta. Na área de saúde especificamente, o comportamento está dentro daquilo que entendemos como um comportamento normal. Quando temos um ciclo de um pouco do aumento no que diz respeito à questão de desemprego, normalmente no primeiro momento temos um pequeno aumento na sinistralidade, enquanto há uma maior demanda pela utilização dos serviços.

Nós tivemos a análise em outros ciclos, e normalmente isso caminha para uma normalidade após um período em torno de cinco a seis meses. Então, nós entendemos que esse comportamento é natural, e deve voltar à normalidade nos próximos períodos.

Vocês têm acompanhado também que temos feito um esforço muito grande no que diz respeito à comercialização de produtos relacionados às pequenas e médias empresas, onde existe uma oportunidade maior de desenvolvimento, e também com margens bastante interessantes.

Então, essa é a possível estratégia da nossa atuação, e entendemos que o comportamento da Companhia estará em linha com aquilo que temos planejado.

Eduardo Rosman:

Perfeito. Obrigado.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação aos *ratings* de crédito. Quando olhamos a tabela na página 42, podemos ver que houve uma piora. Quando olhamos, por exemplo, A a C, vemos que houve uma piora em pequenas e médias, uma piora em PF, mas surpreendeu uma pequena melhora nesse AA a C de *corporate loans*. Vocês poderiam explicar o que aconteceu para haver essa melhora de *rating* em *corporate*? É uma coisa contra-intuitiva ter havido essa melhora, dado que essa carteira foi uma das que mais piorou neste trimestre. Gostaria de entender por que esse AA a C acabou melhorando um pouco na parte de *corporate*.

A segunda pergunta é em relação à carteira renegociada. Vimos um pequeno aumento, tanto do estoque como do fluxo de carteira renegociada. Eu tenho apenas uma dúvida do que vocês consideram como carteira renegociada, se são todas as mudanças de contrato, se são somente contratos que estão em atraso. Gostaria de entender os eu conceito para carteira renegociada.

Luiz Carlos Angelotti:

Em relação à questão do efeito *corporate*, provavelmente é porque a carteira que mais cresce atualmente é o *corporate*. Em termos proporcionais, ele tem ganhado maior participação na carteira. Então, naturalmente, como o crédito corporativo é normalmente de *ratings* mais elevados, há concentração em grandes empresas, acaba havendo elevação nesses itens.

Em relação à carteira renegociada, seguimos as normas do Banco Central. Considera-se renegociação basicamente as alterações no contrato que ocorrem em relação a uma nova operação que estamos compondo. Nossa carteira permanece basicamente no último *rating* onde estava no momento da renegociação; se foi uma operação recuperada, fica na letra H; se é uma operação que foi renegociada durante o período de agravamento, ficará na letra onde foi renegociada. E normalmente, mantemos o vencimento da liquidação total do crédito.

Thiago Batista:

Se não estiver em atraso também entra aí? Se eu renegociar uma carteira que ainda não esteja em atraso, também entraria nas carteiras renegociadas?

Luiz Carlos Angelotti:

A operação não está em atraso, mas se está na carteira renegociada, ela ficará até a liquidação. Normalmente acabamos não voltando o *rating* das operações. Uma operação pode permanecer em H até sua liquidação integral.

Thiago Batista:

Mas se eu tiver um empréstimo que ainda não está em atraso e renegociar por algum motivo, para mudar o colateral, qualquer coisa, ele também entra nessa carteira?

Luiz Carlos Angelotti:

Não, renegociação é uma operação que entra em atraso, que já tem problemas.

Thiago Batista:

Que já está em atraso. OK. Obrigado, Angelotti.

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Bom dia. Obrigado por responderem perguntas. Eu tenho duas perguntas: a primeira, vimos que a sua provisão genérica se reduziu neste trimestre em R\$250 milhões, imagino que porque alguns dos créditos tenham efetivamente ficado em atraso, e ela não foi recomposta. A cobertura caiu etc.

Indo para frente, dada a perspectiva bastante negativa da economia nos próximos oito meses, qual será a política do Bradesco? Será de manter o nível de cobertura, ou, na medida em que essas operações forem escorregando, as que não estiverem atrasadas passarem a estar, de permitir que esse nível comece a cair? E, depois dessa, tenho outra pergunta.

Luiz Carlos Angelotti:

Em relação à provisão genérica, e eu até acabei de comentar em relação à carteira renegociada, houve um efeito neste trimestre de algumas operações que estavam bem próximas da letra H, ou na letra H, de créditos corporativos razoavelmente maiores que acabaram entrando em atraso, então há uma migração natural para provisão específica, e isso carrega todo o estoque de provisão. A provisão que estava alocada a esses créditos, que era genérica, na medida em que isso foi para atraso, virou específica.

É uma movimentação dinâmica da operação, do provisionamento. Seguimos exatamente a norma do Banco Central, mantemos aquela provisão adicional de R\$4 bilhões, e deveremos mantê-la.

Entendemos que nosso índice de cobertura está bem satisfatório para a carteira atual, para o volume atual de risco, e acho que um bom indicador é o slide onde temos a demonstração do que é o nosso nível total de provisão, que está ao redor de 6,7% da nossa carteira, mas a perdas médias históricas do Banco têm se registrado ao redor de 3%.

E entendemos que qualquer efeito de venda de carteira ou de baixas captura todo o evento, então é o melhor índice para avaliar e comparar instituições financeiras, e nossa cobertura média está em 220% por esse nível, se mantém praticamente estável.

Então, entendemos que nossa política de provisionamento está bem adequada ao nosso histórico e consistente com nossas práticas passadas.

Carlos Macedo:

Obrigado, Angelotti. Então, indo para frente, essa política deve se manter?

Luiz Carlos Angelotti:

Deve se manter. Procuramos manter pelo menos R\$4 bilhões de provisões adicionais, dentro do que tem sido feito historicamente.

Carlos Macedo:

Então, se houver uma pior maior do que vocês esperam no crédito, com certeza haveria um aumento de provisão para manter essa diferença?

Luiz Carlos Angelotti:

Sim, claro. Se houver uma piora no crédito, isso naturalmente se refletirá em despesa futura. Nossa expectativa para este ano é de 8% a 12%, e provavelmente deveremos terminar o ano já em um patamar mais próximo a esse nível superior de crescimento das despesas. Mas como foi comentado pelo Firetti, não há expectativa de nenhum grande avanço do índice de inadimplência e das despesas durante o ano, está bem dentro de nossas expectativas.

Uma coisa específica: em relação à cobertura, um item que acabou levando a uma pressão adicional foi o fato de que uma parte da inadimplência que ocorreu neste trimestre estava relacionada a alguns grandes grupos que já estavam em um nível de *rating* muito baixo. Quando eles entraram em inadimplência, isso acabou consumindo um pouco mais de cobertura.

Carlos Macedo:

Então, só para entender essa última afirmação, qual é a perspectiva para o 2S15, dada a confiança de que não piorará tanto assim o cenário econômico?

Luiz Carlos Angelotti:

Nossa área econômica trabalha com um PIB de fechamento de ano de -2,1%. Houve uma piora na expectativa inicial que tínhamos no início do ano, quando estávamos com -1,5%. Mesmo considerando esse cenário, o perfil da nossa carteira, como temos

afirmado, é diferente de períodos anteriores. Na pessoa física, há um forte componente do *mix*, operações com menor risco têm ganhado maior participação na carteira, como consignado e imobiliário.

Isso tem colaborado para manter a qualidade da carteira razoavelmente estável, e também uma melhor originação, já que evoluímos bastante em nossas ferramentas de análise, de crédito e aprovação, onde reduzimos também vários problemas que tínhamos no passado com fraudes. Com esses aprimoramentos, a carteira é diferente do passado, ela suporta mais. A originação tem sido feita com melhor qualidade.

Já no crédito corporativo de médias e pequenas empresas, há situações específicas, alguns ajustes; o nível de inadimplência no corporativo está, no momento, em um patamar mais elevado. Tem alguma coisa de efeito de Lava Jato que compõe um pouco dessa elevação, tem um pouco também de outros segmentos, mas entendemos que não há uma perspectiva de que esse índice vá piorar e que isso possa afetar a qualidade da carteira como um todo.

Então, nosso índice de inadimplência total provavelmente pode até se elevar um pouco, para mais 0,1%, em 3,8% até o final do ano. Está dentro das nossas expectativas, e provavelmente a despesa líquida de recuperações no ano deve se situar dentro do que temos passado, talvez mais próxima do patamar superior, ao redor de 15%.

É um ano difícil, de reformas, de ajustes, mas o perfil do crédito, nossa estrutura de crédito e qualidade da carteira não deve gerar maiores distorções em relação à expectativa de razoável estabilidade, com algum acréscimo da despesa durante o ano.

Carlos Macedo:

Perfeito, Obrigado, Angelotti. A segunda pergunta é sobre o crescimento não orgânico. O Sr. Trabuco mencionou no começo da ligação que o capital está em uma posição muito boa, e realmente está. Eu não gostaria de falar de casos específicos, que estão nos jornais etc., mas sim de perguntar um pouco sobre estratégica: quando vocês olham oportunidades de crescimento não orgânico e comparam com crescimento orgânico, como é feita essa decisão? Que critérios vocês levam em consideração? O que vocês olham para tomar a decisão de expandir o negócio organicamente ou não organicamente?

Luiz Carlos Angelotti:

O Banco, obviamente, sempre procurará avaliar aquilo que pode agregar valor ao acionista. Olhamos todos os aspectos financeiros, de posicionamento. E logicamente, qualquer decisão tem que agregar valor à Companhia, tem que fazer parte de nossa estratégia de longo prazo, e sempre será direcionada ao crescimento e geração de valor futuro.

Carlos Macedo:

Então, qualquer decisão de crescimento não orgânico que vocês tomem leva em consideração agregar à massa, à gama de produtos do Bradesco, ao tipo de clientes do Bradesco, etc.?

Luiz Carlos Angelotti:

E resultados também.

Carlos Macedo:

OK. Obrigado, Angelotti.

Lucas Lopes, Credit Suisse:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Temos observado a reprecificação nas carteiras, reforçada até pela revisão da perspectiva de crescimento da margem, concomitante à indicação de que o crédito deve crescer na parte inferior do *guidance* de 5% a 9%. Queria saber se o Banco observa espaço para continuar perseguindo o aumento de spread nos próximos meses, e se esse aumento de spread pode até ser usado como uma ferramenta para mitigar o impacto negativo da majoração da CSLL. Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

O crédito é por demanda. Quem vai decidir é a demanda dos produtos. Cada linha tem uma demanda diferente neste momento. Os que têm maior direcionamento e maior crescimento são o consignado, o crédito imobiliário, tanto na pessoa física como na jurídica, porque temos vários projetos em andamento. E as taxas também, as taxas de mercado competitivas. Naturalmente, por qualquer distorção que seja criada, ao longo do tempo o mercado vai se ajustando.

Então, o mercado é muito competitivo, e qualquer distorção pode ser corrigida e ajustada ao longo do tempo.

Lucas Lopes:

Está ótimo. Obrigado.

Carlos Gomez, HSBC:

Bom dia. Tenho duas perguntas, a primeira é sobre a expectativa que os senhores têm sobre os grupos econômicos que estão afetados pelo Lava Jato, as que estão com dificuldades econômicas e que estejam classificadas como inadimplentes agora: qual é a expectativa de recuperação? A expectativa de evolução das companhias afetadas pelo problema.

E segundo, voltando aos impostos diferidos, se entendi corretamente, os senhores falam que ainda que haja a aplicação da lei como está na medida provisória, neutralizaria o efeito dos DPAs e não afetaria o lucro líquido do Banco. Gostaria que vocês comentassem. Obrigado.

Carlos Firetti:

Carlos, não sei se eu entendi direito, especialmente a primeira pergunta. Em relação aos DPAs, como o Luiz falou, o que será feito, se será reavaliação de uma vez ou gradual, depende do formato final da lei que será aprovada. Entendemos que, se ela

fosse aprovada como está hoje, seria provavelmente uma reavaliação de uma vez, e provavelmente usaríamos a oportunidade para fazer uma reavaliação de práticas contábeis e de provisionamento da Organização.

Se você puder repetir a primeira pergunta, eu não entendi.

Carlos Gomez:

É sobre as companhias que estão afetadas hoje pelo Lava Jato, as concessionárias etc., se os senhores têm expectativa de recuperação dos créditos para essas companhias em uma situação normal de reestruturação, ou é um problema que poderia afetar mais, porque tem uma parte judicial distinta e que poderia afetar, acima do normal, no caso deste problema.

Carlos Firetti:

Carlos, quando se fala nessa lista do Lava Jato, há empresas de diferentes condições. Achemos que há grupos bastante diversificados, com posicionamentos de caixa e de operações sólidos, que não serão afetados.

Para as empresas que tinham mais exposição a este assunto, já estamos, de certa forma, posicionados e provisionados para esses casos. Então, não esperamos grandes impactos vindos deste assunto.

Carlos Gomez:

Obrigado.

Operador:

Obrigado. Não havendo mais perguntas, retornamos a palavra ao Sr. Carlos Firetti para as considerações finais.

Carlos Firetti:

Gostaria de agradecer a participação de todos no *call* pelas perguntas, e ficamos à disposição para quaisquer outras dúvidas que vocês possam ter. Muito obrigado.

Operador:

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”.