

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no 3T15. Essa 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, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

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

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

Carlos Firetti:

Bom dia a todos. Bem vindos à nossa teleconferência para discutir os resultados do 3T15. Temos hoje conosco aqui o senhor Alexandre da Silva Gluher, Diretor Executivo Vice-presidente do Banco Bradesco e, também, o Luiz Carlos Angelotti Diretor Executivo Gerente, Diretor de Relações com Investidores do Banco Bradesco. Eu passo agora a palavra para o Luiz Angelotti para iniciar a apresentação.

Luiz Carlos Angelotti:

Bom dia a todos. Agradeço por participarem desse *call* de resultados do 3T do Bradesco. Iniciamos pelo *slide* número 2, onde temos os destaques do período. Nosso lucro líquido ajustado do período dos nove meses chegou a R\$ 13,3 bilhões, um crescimento de 18,6%. No trimestre, nosso lucro líquido ajustado ficou em R\$ 4.533 bilhões. Já o nosso retorno sobre o patrimônio líquido atinge 21,2%. A nossa margem financeira de juros evoluiu 16% nos nove meses.

Esse crescimento se deve justamente à gestão do *funding* que temos feito e também à melhora dos *spreads* que ainda devem continuar contribuindo pelos próximos períodos, já que ainda há uma boa parte da carteira ainda deve ter que fazer o giro para que capture essa nova taxa, os novos parâmetros. Tem também os efeitos da gestão de ALM nessa linha.

Em relação ao nosso índice de eficiência operacional, manteve-se em 37,9%, um dos melhores níveis históricos. E, também, a nossa cobertura operacional, que é a relação entre receita de prestação de serviço e as despesas operacionais, aqui também um dos melhores níveis históricos, 79,1%. As receitas de serviço apresentaram evolução de 12,3%, e continuam evoluindo na casa de dois dígitos.

Boa parte disso deve-se às receitas de cartões de crédito, pelos volumes negociados, ao efeito da migração para a utilização maior do produto que continua ocorrendo. Também tivemos o efeito da nossa segmentação implementada no final de 2014, no que seria o segmento varejo.

A criação de dois novos segmentos, o *classic* e o *exclusive* que agora começam a contribuir somente para as receitas de conta corrente, começam a ter um crescimento superior à média histórica, justamente devido à migração dos clientes para esses novos segmentos. Isso deve continuar ainda durante o ano e provavelmente para o próximo ano, uma vez que uma boa parte dos clientes ainda deve migrar para esses novos segmentos.

Já as nossas despesas operacionais evoluíram 7,8%, abaixo da inflação, dos 12 meses. Isso demonstra um forte comprometimento da Instituição com os controles de custos, dos investimentos em busca de eficiência, principalmente em tecnologia. Aqui já estão considerados todos os custos dos acordos salariais feitos agora em setembro.

Os nossos ativos totais atingiram R\$ 1.051 trilhão. A nossa carteira de crédito escondida atinge R\$474 bilhões, evoluindo 6,8%. Um ponto a destacar nesse período, é que a nossa provisão para devedores duvidosos atingiu R\$ 28,6 bilhões e com um nível de cobertura para operações vencidas há mais de 90 dias de 205%.

Já a nossa atividade de seguros atinge o lucro líquido dos nove meses R\$ 3,9 bilhões, evoluindo 22,5% no período, com prêmios emitidos apresentando um crescimento de 18,6%. Passo a palavra agora ao Firetti que comentará as próximas telas.

Carlos Firetti:

Obrigado, Luiz. Vamos agora para o detalhamento dos nossos resultados. No *slide* três, o lucro líquido contábil versus lucro líquido ajustado. Nesse trimestre fizemos alguns ajustes importantes, o primeiro deles um ganho contábil vindo da reavaliação dos nossos créditos tributários com o aumento da alíquota da contribuição social de 15% para 20%. Com base nesse ganho, nós aproveitamos para fazer algumas provisões.

Primeiro, uma provisão para PDD excedente e genérica. A genérica principalmente baseada na rescisão de *ratings* de alguns créditos específicos. E, além disso, passivos contingentes relacionados basicamente a processos judiciais, níveis fiscais e trabalhistas. O nosso lucro líquido ajustado no 3T atingiu R\$4.533 bilhões o que representa um retorno sobre patrimônio de 22,1%.

No *slide* quatro temos a evolução do nosso lucro líquido ajustado. Apresentamos as variações em componentes do resultado. O lucro líquido no trimestre cresceu 0,6%. No acumulado de nove meses, a comparação anual cresceu 18,6%.

No trimestre, o resultado foi impactado positivamente pela evolução da margem de juros em R\$ 294 milhões, pela evolução positiva da receita de prestação de serviços do segmento de seguros e, também, pelo menor nível de imposto de renda.

Do lado dos impactos negativos, a margem de não juros foi menor nesse trimestre, de R\$ 100 milhões. A PDD foi um pouco maior, em R\$ 302 milhões, a PDD recorrente, e despesas operacionais cresceram R\$ 453 milhões no trimestre.

A tela cinco é onde mostramos a composição dos nossos resultados, a origem dos nossos resultados. Basicamente, o setor de seguros representou 29% do lucro líquido total, com as atividades financeiras em 71%. Intermediação de crédito com 34% e receita de serviços representando 29% do lucro total. Atividades não relacionadas a crédito representam 66% dos nossos resultados.

No slide seis temos o índice de deficiência e cobertura operacional. Nosso índice de eficiência no trimestre alcançou 38,4%. Do acumulado dos últimos 12 meses, é que a nossa principal referência, ficamos em 37,9%, nos mantendo nos melhores níveis históricos que já alcançamos.

Temos para o índice de cobertura operacional, que são as receitas de serviços medido pelos custos com pessoal e despesas administrativas; atingimos um índice de 79,1%, que também é um dos melhores níveis da nossa história.

No slide sete temos a margem financeira de juros e não juros. A margem de não juros no trimestre atingiu R\$26 milhões, queda em relação ao 2T. A margem de juros continuou a evoluir positivamente no trimestre; é uma evolução de 2,2%. A nossa NIM acumulada nos últimos 12 meses continua evoluindo, atingindo 7,5%.

No slide oito temos a nossa margem financeira de juros. Basicamente, a margem de intermediação de crédito nos últimos 12 meses, na comparação do acumulado de nove meses, cresceu 11,2%, no trimestre 3,6%; impactada positivamente pela nossa gestão de captações, do nosso *funding* e, também, pela evolução positiva dos *spreads* das operações de crédito — um processo que ainda deve continuar principalmente baseado na reprecificação das carteiras.

Para o segmento de seguros, uma evolução nos nove meses de 32,3%, no trimestre um crescimento de 6,6%. E, em TVM e outros, uma queda no trimestre de 9,8%, explicada em parte pelo menor IPCA no trimestre, mas ainda com uma evolução de 41,4% nos nove meses.

A margem financeira de intermediação de crédito, basicamente a nossa margem de intermediação de crédito bruta atingiu 11,5% no 3T, estável em relação ao 2T, com um efeito do crescimento das carteiras em USD, que têm um *spread* médio um pouco menor. A margem líquida de intermediação de crédito caiu 10 b.p., influenciada pelas despesas de produção um pouco maiores.

Mesmo assim, a nossa margem de intermediação de crédito cresceu no trimestre, atingindo R\$10,8 bilhões de reais, e nossa margem líquida de intermediação de crédito atingiu R\$6,9 bilhões, também crescendo.

Vale destacar que acreditamos que a nossa margem de crédito vai continuar evoluindo positivamente ao longo dos próximos períodos. As carteiras estão em processo de reprecificação, como vocês podem ver no slide, 48,3% da nossa carteira total tinha um

prazo de vencimento acima de 360 dias; o prazo médio da carteira algo como um ano e meio. Então, em cima desse perfil da carteira ainda vemos espaço para continuidade da reprecificação.

O nosso índice de Basileia atingiu no trimestre, considerando o cronograma de implantação de Basileia III no Brasil, 11,4%. O nosso índice de Basileia *fully loaded* atingiu 11%. E, considerando o efeito no nosso capital da aquisição do HSBC, estimamos a nossa posição de capital em 9,1%, isso baseado em nesse Tier I.

O impacto do capital veio da marcação a mercado da nossa carteira de valores imobiliários e, principalmente, do efeito dos créditos tributários das diferenças temporárias também gerados pelo nosso hedge — efeitos que vão ser absorvidos ao longo dos próximos anos, restaurando a nossa posição de capital.

Nós, além disso, temos uma visão bastante positiva da nossa geração orgânica de capital. Devemos estar gerando capital organicamente considerando os nossos resultados ao longo dos próximos anos, considerando um período de 12 meses, algo acima de 100 *b.p.* por ano, o que, na nossa visão nos dá bastante conforto.

Na tela 11, os ativos totais do patrimônio líquido. O nosso patrimônio líquido dos nossos ativos totais no período anual variou 6,4%, com o nosso retorno sobre ativos atingindo 1,7%. O nosso patrimônio líquido, na variação anual, cresceu 8,8%, com o nosso retorno sobre patrimônio, no período de nove meses, atingindo 21,2%.

No slide 12 temos a nossa carteira de crédito expandida. Basicamente, como destaques, tivemos o crescimento da carteira em 6,8% na comparação anual, 2,4% na comparação trimestral, sem o efeito do câmbio, esse crescimento seria algo como 1,7%.

Os destaques vão para o segmento de grandes empresas, que cresceu, na comparação anual, 12,8%, afetado principalmente pela variação cambial, a carteira de pequenas e médias empresas no período de 12 meses caiu 1,4%, e os grandes destaques de crescimento vindos do segmento de crédito consignado, com um crescimento na comparação anual, 17,9%, e o crédito imobiliário que cresce a 26,6% nos últimos 12 meses.

Considerando a nossa carteira de pessoas físicas, créditos como consignado, financiamento imobiliário e veículos representam 53,4% da carteira total.

Na tela 13 mostramos a evolução dos nossos índices de inadimplência. Tivemos um aumento do índice de inadimplência em 90 dias para as carteiras de pessoas físicas e pequenas e médias empresas; uma queda na carteira de grandes empresas, fazendo com que o nosso índice de inadimplência total crescesse apenas 9 *b.p.* no trimestre.

Basicamente, nós reafirmamos a nossa visão de que a qualidade de crédito da carteira vai se manter favorável com a evolução da inadimplência, mas é uma evolução gradual ao longo dos próximos períodos.

O índice de 15 dias de inadimplência para a carteira total caiu, principalmente sob o efeito do segmento de empresas que teve o índice de inadimplência de 15 dias caindo para 2,81%, de 2,98% no trimestre anterior. Tivemos ainda uma evolução no segmento de pessoas físicas, que acreditamos pode se desacelerar em dezembro no 4T, até porque há normalmente um efeito sazonal no último trimestre do ano.

Quero ressaltar aqui o gráfico da parte de baixo do slide, onde mostramos a evolução do nosso NPL Creation de 90 dias e o provisionamento bruto recorrente, ou seja, sem considerar a despesa de provisão com provisão excedente e genérica considerada não recorrente.

Primeiro, o nosso NPL Creation caiu na comparação trimestral, de R\$4,4 bilhões para R\$4 bilhões. Considerando as nossas provisões recorrentes, nós cumprimos o nosso NPL Creation no trimestre em 111% e, como vocês podem ver, mantivemos o padrão de provisionamento dos últimos trimestres, dos últimos anos; e isso, de certa forma, mostra que as provisões que consideramos não recorrentes efetivamente são provisões que vêm acima do nosso comportamento normal em termos de provisionamento.

No slide 14 temos o *mix* da carteira crédito expandida. Nós pusemos esse slide para mostrar o que acreditamos ser o principal ponto que nos dá uma visão favorável da evolução da nossa carteira de crédito, da qualidade da nossa carteira de crédito, dado o ambiente econômico.

Basicamente, a carteira migrou para segmentos de menor risco na carteira expandida, com uma redução do segmento de pequenas e médias empresas, por exemplo, comparado com alguns anos específicos, nesse caso, 2008 e 2012. E, principalmente, no segmento de pessoas físicas, ressaltar a grande evolução das carteiras de consignado e financiamento imobiliário que em setembro representavam 37,9% da carteira total. Frente, por exemplo, a 12,7% em 2008.

Além disso, a carteira de veículos teve uma redução significativa dentro do portfólio de pessoas físicas, saindo de 43,5% em 2008 para 15,5%. E melhor que a redução, essa carteira hoje, é uma carteira que tem *loan to value* muito mais baixo, com uma entrada média hoje na ordem de 47% nas operações, uma carteira que não está crescendo comparado com uma carteira que tinha um *loan to value* muito mais alto em 2008.

Então, esse *mix* da carteira de pessoas físicas e o *mix* da carteira total, na nossa visão, é um dos drivers para manter a evolução da qualidade de crédito de uma forma relativamente confortável.

Na página 15, temos o nosso índice de cobertura. Atingimos um índice de 205,7% em termos de cobertura de 90 dias, de 168,4% em termos de cobertura de 60 dias. Esse índice de 205,7% é um dos mais altos da nossa história.

Em termos de provisões frente à carteira total, atingimos 7,8% comparado, por exemplo, com uma perda líquida na nossa carteira estimada em 3%. Então, nosso índice de cobertura efetiva, ou seja, cobertura sobre perdas está na ordem de 260%.

No slide 16 temos a nossa receita de serviços. As receitas de serviços cresceram 12,3% no acumulado de nove meses e 4,3% no trimestre. Os destaques permanecem para o segmento de cartão de crédito com crescimento de 18,7% na comparação anual dos nove meses. E conta corrente com 21,4%, além de consórcios com 19,5%.

No caso de serviços de conta corrente, esse crescimento vem principalmente da nossa segmentação, com a criação de novos segmentos, como o *exclusive* e o *classic*, dos quais os clientes recebem as ofertas desses serviços e, com base nessa

segmentação e nessa migração dos clientes, temos um efeito positivo nas receitas de linha específica.

Nosso *guidance* para carteira para o ano é de 8% a 12% de crescimento, certamente ficaremos ao redor do topo desse *guidance* e temos uma visão positiva em relação a essa linha ao longo dos próximos períodos.

As despesas operacionais cresceram na comparação dos nove meses do ano passado 7,8%; no trimestre 6%; a despesa de pessoal 5,5% no acumulado em nove meses; e 10,1% das despesas administrativas. Nesse caso específico, o que aconteceu no trimestre foi uma antecipação de despesas, principalmente despesas administrativas, especificamente, despesas de marketing.

Então, o que esperamos é que o crescimento que normalmente vemos nas despesas administrativas no 4T não ocorrerá de forma tão pronunciada, por exemplo, como ocorreu no 4T14, e por conta disso, temos um bom grau de confiança que as nossas despesas totais na comparação anual cresceram dentro do nosso *guidance* de 5% a 7%. O item despesas deve continuar sendo um item de destaque na administração do banco, principalmente considerando o cenário atual.

No slide 18, temos os prêmios emitidos, contribuições, previdência e receita de capitalização. A nossa seguradora continua com desempenho bastante forte, com crescimento dos lucros nos nove meses de 22,5% com ROAE especificamente no 3T de 26,8%. Os prêmios totais crescendo 18,6% na comparação de nove meses, tendo os destaques no segmento de vida e previdência com 26% de crescimento, e saúde 20,7%.

No slide 19, temos os principais índices da seguradora, como o índice combinado que atingiu 86,9% no 3T, e as nossas provisões de técnicas e ativos financeiros que continuam evoluindo.

Agora, passo a palavra para Luiz Carlos Angelotti, para as conclusões apresentadas.

Luiz Carlos Angelotti:

Para concluir, gostaria de destacar nossa boa performance ao longo de nove meses de 2015. Conseguimos manter níveis de indicadores satisfatórios, como o nosso índice de despesa operacionais, que permaneceu em 37,9% e o nosso retorno sobre o patrimônio líquido em 21,2%.

Nesse trimestre, fortalecemos significativamente os nossos níveis de provisionamento com a PDD atingindo R\$28,6 bilhões no índice de cobertura para mais de 90 dias atingindo um pouco mais de 205%.

As nossas principais fontes de receita vêm crescendo à base de dois dígitos e os nossos custos administrativos continuam evoluindo abaixo da inflação. Então, isso tem nos possibilitado manter uma rentabilidade adequada aos nossos acionistas.

Muito obrigado pela participação de todos, estão conectados na nossa teleconferência e estamos, a partir de agora, disponíveis para as questões das senhoras e senhores.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas. A primeira em relação a nível de capital do Banco. Que nível que vocês trabalham? Qual é o nível de confortável que vocês imaginam para o Banco no médio prazo, olhando o Tier I *fully loaded*?

E quando falamos do HSBC, o impacto do HSBC, a aplicação que vocês fizeram no momento da operação, vocês tinham indicado que a compra do HSBC criou um impacto de cerca de 230 b.p. no *core capital*, e nesse trimestre, conta algo entre 190 b.p.

Vocês têm uma explicação do porque teve essa queda do consumo de capital? Se tem alguma coisa a ver com a posição de hedge? Não sei o que poderia ter ocasionado essa queda no consumo de capital na compra do HSBC.

E a próxima pergunta, sobre o passivo contingente. Sei que você comentou um pouco sobre o passivo contingente, mas queria entender a natureza disso. O que ocasionou esse incremento no passivo contingente?

Na nota de outras despesas operacionais, acho que é nota 28, você comenta alguma constituição de provisão para passivos contingentes originários de obrigação por cessão de crédito e montante de R\$158 milhões. Tem alguma coisa a ver? E o que exatamente é essa despesa? Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Com relação ao Nível I de capital, estamos trabalhando com uma margem entre 25% e 30%, seria o adequado para atuarmos normalmente dentro dos padrões requeridos. Então, é uma margem adicional em relação aos padrões mínimos, entre 25% e 30%.

No que se refere ao cálculo do HSBC, o efeito é quando tivermos a apresentação para anunciar a aquisição, as informações utilizadas eram referentes à base dezembro de 2014. Já agora em setembro, estamos utilizando a base referente a junho de 2015. Então, há uma evolução do próprio balanço do HSBC, basicamente alguns números que evoluíram, esse é basicamente o efeito.

Relativamente, essa questão dos passivos contingentes são questões pontuais que realmente não devem se repetir para frente. A questão da cessão de crédito, é uma operação ocorrida há 15 ou 20 anos atrás, basicamente é uma discussão que agora digamos ela deve ter um desfecho e daí o porquê do '*desprovisionamento*', mas é uma cessão de créditos. Não são operações de créditos normais, mas ocorridas há 15 ou 20 anos. Então, agora está sendo resolvida, a questão. Está caminhando para uma solução.

Thiago Batista:

E esse *one-off* que você colocou aqui, o que vocês consideraram?

Luiz Carlos Angelotti:

Ela ocorre só agora, são as situações específicas, grande parte desse valor é realmente uma questão cível. Há uma questão trabalhista, são ajustes só de procedimentos, mas não se repetem para os períodos seguintes.

Thiago Batista:

Quando você fala de 25% a 30% de *buffer* com Nível I, começando do nível um ou com *core capital* ou Tier I?

Luiz Carlos Angelotti:

É só do nível I.

Thiago Batista:

Não é necessariamente o capital principal?

Luiz Carlos Angelotti:

Isso, é o capital principal. Na verdade, é *equity*, a margem em cima do que seria *equity* Nível I, Tier I de 25% a 30%.

Thiago Batista:

Então está OK. Obrigado.

Eduardo Rosman, BTG Pactual:

Bom dia. O primeiro assunto que eu queria discutir é provisão. Vocês tiveram R\$3,7 bilhões de PDD extraordinários no 3T, mas, desse total, mais ou menos 65%, R\$2,4 bilhões foram em PDD de excedentes e R\$1,3 bilhão de PDD genéricas.

Acho que a PDD excedente está bem claro que é não recorrente dado seu caráter prudencial, mas queria entender como e quando vocês pensam em usar esse excesso de provisão. Ou seja, o que, de fato, precisa acontecer para que vocês decidam usar esse estoque? A inadimplência tem que subir acima de um determinado nível? Ou qual é o gatilho? Como é que vocês tomam a decisão de usar ou não?

E a outra pergunta é sobre a PDD genérica. Por que considerá-la não recorrente? Acrescentando que entendo que essas revisões de *rating* acontecem a todo momento, para o lado positivo e para o lado negativo. Então, queria entender se é, de fato, o montante que vocês estão confiando como não recorrente ou a prática que vocês estão considerando como não recorrente?

E, por último, só para matar esse assunto provisão, queria entender por que fazer tanta PDD extraordinária se vocês mesmo estão falando que não esperam ter grande inadimplência. Então, queria entender esse assunto, discutir um pouco esse assunto de provisões. Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Com relação à questão de provisionamento onde a parte que se refere a adicional, a utilização dela seria realmente em situações mais de um stress, de um movimento muito repentino, mas é uma reserva como se fosse um *buffer* nesses conceitos de Basileia para uma situação mais inesperada.

Não vemos nada nesse sentido que possa ocorrer no horizonte, mas é mais uma questão de conservadorismo, de manter uma provisão adequada para eventuais efeitos de stress que podem vir a acontecer.

Na genérica, ela é uma provisão pontual, no melhor entendimento nosso, é uma questão pontual. Fazemos normalmente as revisões de *rating* e decidimos fazer essa revisão mais extensa. São clientes em vários níveis, provavelmente dependendo de situações, alguns vão continuar com *rating* indefinidamente.

Só no futuro pode haver ou não uma modificação do *rating*, mas considerando que são clientes assíduos, que se mantêm normalmente ativos com o Banco, devem permanecer com os novos *ratings* com prazo indefinido.

Essas provisões só podem ser alteradas futuramente se houver alguma revisão, se algum desses clientes vier a ter algum problema e tivesse utilizado a provisão para fazer a eventual baixa, mas provavelmente essas fusões continuarão indefinidamente.

Esses são clientes com histórico com o Banco, mas que dado o cenário econômico, fizemos uma revisão dos procedimentos, e entendemos que era adequado fazer esse novo ajuste. Agora, se é recorrente ou não recorrente, elas não irão se repetir no futuro, são questões pontuais, daí nosso entendimento de não ser recorrente.

Carlos Firetti:

E até com excesso de conservadorismo com o pagamento que levou à decisão.

Luiz Carlos Angelotti:

Elas devem permanecer indefinidamente agregadas a esses clientes.

Eduardo Rosman:

Se o cenário melhorar mais para frente podemos até ver reversão dessas provisões?

Luiz Carlos Angelotti:

Não sei se devemos mexer, devem permanecer. Uma vez decidido o retorno para um ritmo maior, depende de uma mudança bem significativa no ambiente econômico. Provavelmente, devemos manter por um bom tempo esses novos *ratings* que foram definidos.

Eduardo Rosman:

Só mais um pergunta rápida sobre consignado. Saiu ontem, a notícia de que o teto da taxa do consignado em INSS aumentará de 2,14% para 2,34%. Então, eu fiz umas contas rápidas aqui e queria ver se faz sentido para vocês.

Estimei que a cadeia de vocês de INSS é alguma coisa como R\$20 bilhões, não sei se está certo. Então, com o aumento da taxa, se imaginarmos que depois que vocês rolarem a carteira toda e aumentarem a taxa, esse impacto seria positivo no resultado do Banco na ordem de R\$400 milhões de reais, antes de imposto. Queria saber se essa conta faz sentido ou não.

Luiz Carlos Angelotti:

Chegamos a fazer os cálculos, é uma carteira que o prazo médio dela é de quase três anos, porque as operações hoje chegam 62 meses, então o prazo médio está mais ou menos no centro do prazo total, mas ela deve ir renovando, trazendo um bom benefício aos resultados, considerando-se, de novo, o patamar de taxas. Mas, ainda o prazo de renovação é, razoavelmente, em média, uns três anos.

Eduardo Rosman:

Obrigado.

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Obrigado. Bom dia a todos. Tenho duas perguntas. A primeira pergunta é referente à marcação mercado dos títulos à venda, vimos que teve um impacto bastante relevante no patrimônio de vocês, e estava vendo aqui nas notas que a maior parte desse impasse veio por conta de títulos, veio um pouco de PN, mas um pouco de títulos privados no exterior que deu uma virada boa e causou uma boa parte do impacto.

O que eu queria entender, se vocês puderem me dar um pouco de detalhes no que compõem ainda esses títulos privados no exterior e mesmo com a desvalorização do USD, qual o risco que vocês veem desses títulos indo para frente?

O Banco tem alguma política para reduzir essa exposição? Só para entender um pouco mais para entender se devemos nos preocupar com esse impacto no capital indo para frente em um cenário mais adverso.

Segunda pergunta, acho que o Rosman trouxe um ponto que pode ajudar, o Firetti falou que vocês esperam ainda que tenha uma melhora na margem, na medida em que vocês forem precificando a carteira. A que ponto que isso pode chegar?

Nós vimos uma acomodação da margem de crédito desse trimestre por causa do *mix* e, em contrapartida, um maior número de dias úteis. Queria entender quanto mais pode evoluir, 10 b.p., 20, 30, 50 b.p.? O que vocês trabalham de máximo para isso dado o cenário de Selic estável?

Luiz Carlos Angelotti:

Em relação a marcação ao mercado, boa parte das NPMs tem no disponível para venda, como já comentamos no ano passado, fazem parte da nossa gestão de ALM, na verdade, estamos rastreando passivos adequados a taxas que elas tem de oneração, a marcação não impacta em resultado, basicamente só impacta no patrimônio.

A tendência é carregar esses papéis até o vencimento, a maioria deles, e tem uma parte que são títulos externos que são corporativos e são hedge de dívidas subordinadas. Basicamente desses papéis externos estão vinculados a subordinadas que também devem ser carregadas até o final e eles estão na taxa adequada da subordinada.

Então não há efeito de rentabilidade, nesse caso, até, da dívida externa, é um hedge que nós temos. Não há expectativa de efeito em resultado e esses papéis devem ser carregados, as taxas de ativos são adequadas aos passivos que eles rastreiam.

Boa parte dessa marcação, um pedaço dela já voltou em outubro porque a volatilidade foi muito acentuada no meio de setembro. Em relação a margem, estamos em um processo de reprecificação principalmente da carteira *coverage*, porque desde o início do ano as taxas praticadas tiveram uma elevação, praticamente um pouco mais de 50% ou em torno de 50% da carteira foi precificada, então há um espaço a capturar nos próximos períodos até início de 2016.

Há uma expectativa do que seria a margem de crédito está em 11,5% ainda ter uma melhora e provavelmente chegar para 2016 em pelo menos 2 b.p., 11,7%, 11,8%, ainda há um espaço para uma boa melhora na questão da margem total.

Carlos Macedo:

Só voltando na primeira pergunta, se vocês pretendem carregar isso até o vencimento, não seria mais prudente para não ter volatilidade no índice de Basileia transferir isso para manter até o vencimento? Outubro foi para cima, mas em novembro pode ir para baixo e se tiver algum evento mais profundo de Brasil, que talvez não afete as operações do Banco tanto assim, mas você pode ter uma desvalorização maior, não seria mais prudente carregar isso?

Luiz Carlos Angelotti:

Você está correto, talvez uma boa parte devemos rever, fazer uma reclassificação, isso devemos olhar, principalmente a parte das ON e PN, a parte da subordinada, o problema é que ela não é marcada a mercado por causa da marcação do ativo, mas nós devemos, em algum momento, se for o caso, fazer essa movimentação, mas é algo temporário.

Carlos Macedo:

Só para eu entender direito, esse ativo do hedge da subordinada, vocês podem dar *disclosure* qual o tipo de ativo que está investido nesse tipo que vai para o exterior?

Luiz Carlos Angelotti:

São papéis privados, que têm taxas equivalentes ao que seria o custo da subordinada. São papéis privados, empresas brasileiras, mas que nós não podemos dar o *disclosure*, apenas a marcação do mercado que marca o ativo, mas não marca o passivo, então causa certo descasamento.

Mas é uma questão temporária apenas porque o *accrual* do papéis existe um hedge natural.

Carlos Macedo:

Sim, imagino que a razão pela qual eles devem ter performado maior, porque a percepção de mercado é que a certeza que eles sejam pagos não é tão alta assim. Por isso eu fico na dúvida e acho que se vocês mantivessem até o vencimento seria melhor para entender o capital de vocês.

Luiz Carlos Angelotti:

A marcação ao mercado reflete os efeitos de mercado para vários papéis. Aí tem a questão do custo, dinheiro, taxas, elevação, expectativas, risco do país, um conjunto de informações que acabam afetando principalmente os papéis externos. Tivemos uma forte elevação do risco do país, que acaba afetando naturalmente os títulos privados de empresas brasileiras no exterior.

Carlos Macedo:

Está OK, obrigado pelas respostas.

Carlos Baltosa, Banco do Brasil:

Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Só um *follow-up* na pergunta do Rosman, sobre as provisões adicionais, classificação do risco de crédito. A carteira com risco H apresentou uma evolução de 21,3% trimestre contra trimestre, R\$2,5 bilhões. O que provocou essa variação específica na carteira H e por que foi tratado como não recorrente?

Luiz Carlos Angelotti:

Acho que tem uma evolução natural dos provisionamentos. Durante o trimestre, boa parte ou grande parte é decorrente desse processo. Basicamente, é a evolução natural dos provisionamentos ocorridos no período. Você tem as regras do Banco Central de provisionamento, e basicamente a migração ocorrida foi nesse sentido.

Carlos Firetti:

Lembra que teve uma evolução da nossa NPL de corporativos no semestre do ano passado e começo do ano, e esses créditos que o Luiz falou vão migrando naturalmente ao longo do período.

Carlos Baltosa:

Uma segunda pergunta, com relação aos créditos tributários, de acordo com a nossa com a nota 33, nos últimos 12 meses o saldo do crédito tributário apresentou um salto de 75%, passando de R\$28 bilhões no 3T14 para R\$49 bilhões agora. O que justifica esse crescimento significativo?

Carlos Firetti:

Créditos tributários relacionados a própria avaliação dos DTAs que tivemos e também aos créditos originados do próprio hedge dos ativos no exterior.

Luiz Carlos Angelotti:

A grande volatilidade também no terceiro trimestre, então a própria volatilidade em relação a USD e taxas de mercado também teve certa elevação nos créditos tributários, que é o impacto decorrente desse período de maior volatilidade.

Carlos Baltosa:

OK, obrigado.

Eduardo Nishio, Banco Plural:

Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Uma pergunta em relação as provisões, começamos o ano com um *soft guidance* de provisões e nesse ano iam ser, se não me engano, metade do crescimento de crédito, então passamos por um cenário que as provisões cresceriam mais ou menos em linha com o crédito, revisamos para cima e agora o Bradesco está rodando com provisão já considerando a exclusão do excedente em torno de 17%, 18%.

Eu queria saber qual a visão de vocês em relação ao *soft guidance* para o ano, e o que podemos pensar para o ano que vem. Obrigado. Depois eu faço a minha segunda pergunta.

Luiz Carlos Angelotti:

Em relação ao ano, a expectativa de cenário econômico era um pouco mais amena. Tivemos a evolução, nesse último trimestre evoluiu um pouco mais no caso das despesas. O entendimento é que devemos fechar o ano dentro dessa faixa média de crescimento que é o que estamos apresentando nesse 3T, entre 15%, 18%.

Logicamente, tem que considerar que na margem de juros temos conseguido originar receitas, as taxas de juros, a taxa da nossa margem, o crescimento dela, a margem líquida cresceu 1,1% no trimestre, cobriu toda essa evolução das despesas e ainda há expectativas de certa melhora na margem para frente.

Temos conseguido manter uma ótima qualidade na carteira considerando o ambiente, justamente como o Firetti comentou, o próprio *mix* da carteira, investimentos contínuos nas ferramentas de análise de crédito, nosso processo de cobrança, internamente todo o controle que garantia, o Banco tem evoluído bastante e minimizando pesos, isso ajuda naturalmente na redução ou pelo menos na mitigação dos riscos dentro da carteira.

Para 2016, nós não temos um *guidance* específico, mas entendemos que o crescimento deve, atualizada a inadimplência, continuar gradual, nada acelerado ou fora do controle, basicamente, dado o cenário econômico, o nosso índice de inadimplência deve continuar evoluindo.

Mas o entendimento é que a geração de receitas, principalmente da margem de juros, deve cobrir a elevação e não deve ser superior a esse nível que temos agora, considerando todo o perfil da carteira, que entendemos ser bem diferente de outros períodos pelos fatos que comentamos.

Eduardo Nishio:

Perfeito. Se pudermos continuar nesse assunto de inadimplência, na página 13 de vocês, você tem quebrada por segmento, pessoa física, grandes empresas, micro, e a total. Se vocês pudessem comentar um pouco o *outlook* dessas linhas olhando para 2016. A questão é um pouco mais, olhando para frente, como, em um cenário desafiador, esses índices se comportam? Obrigado.

Carlos Firetti:

Você está falando do gráfico da evolução do NPL por segmento?

Eduardo Nishio:

Isso, acima de 90 dias, se você puder comentar um pouco, das tendências, não precisamos de um número, mas só para entender um pouco para onde vocês acham que essas linhas devem ir, dado um cenário bem desafiador para 2016.

Carlos Firetti:

Vamos começar com o segmento de empresas, que é o segmento de pequenas e médias empresas, que é o segmento mais exposto a economia, e é um segmento onde a carteira não está crescendo, e o fato da carteira não crescer explica uma parte da elevação do índice.

Você pode fazer esse cálculo, se você colocar 5% de crescimento na carteira de SME, provavelmente a expansão do índice de 90 dias seria metade do que está ocorrendo. Então, você tem esse efeito, é um setor exposto, mas também é uma carteira que não cresce e isso impacta a evolução do índice e por isso ela apresentou esse salto de 40 b.p. nesse trimestre.

Achamos que pode continuar evoluindo um pouco a inadimplência de pequenas e médias empresas, mas talvez de forma mais gradual.

Na parte de pessoas físicas, eventualmente podemos ter até algo melhor no 4T, ter certa sazonalidade favorável achamos que essa carteira cresce um pouco mais, mas também de forma gradual.

A carteira de grandes empresas provavelmente o NPL vai ficar *flat* ou até melhora na ausência de casos específicos. Olhando para a inadimplência da carteira como um todo, ela vai crescer de forma moderada. Acreditamos que o pico dessa inadimplência será atingido no 2S16 e que ele será abaixo do que, por exemplo, foi o de 2009, principalmente pela questão *mix*, que efetivamente muda o risco dessa carteira.

Eduardo Nishio:

Perfeito, muito obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra aos palestrantes para as considerações finais.

Carlos Firetti:

Gostaríamos de agradecer a presença de todos, a participação de todos no nosso *conference*. Ficamos a disposição para novos esclarecimentos que os senhores eventualmente possam ter. Muito obrigado a todos.

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.”