

**Operador:**

Bom dia e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no segundo trimestre de 2018. Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela internet, no site de relações com investidores do Bradesco, no endereço [banco.bradesco/ri](http://banco.bradesco/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 esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria, bem como em informações atualmente disponíveis para a Organização. Considerações futuras não são garantias de desempenho: envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho 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 de Relações com o Mercado. Por favor, Sr. Carlos Firetti, o senhor pode prosseguir.

**Carlos Firetti:**

Bom dia a todos. Bem-vindos à nossa teleconferência para discussão dos resultados do segundo trimestre de 2018. Contamos hoje com a participação do nosso Diretor-Presidente Octavio de Lazari, do nosso Diretor Vice-Presidente André Cano, da nossa Diretora Executiva Gerente e Diretora de Relações com Investidores Denise Pavarina e do Presidente da Bradesco Seguros Vinicius Albernaz. Passo agora a palavra para o Octavio de Lazari para o início da teleconferência.

**Octavio de Lazari Júnior:**

Obrigado, Firetti. Muito bom dia a todos, muito obrigado pela audiência dos senhores e das senhoras. Eu gostaria de abrir esse nosso encontro destacando alguns pontos positivos relevantes do balanço e algumas novas iniciativas do nosso Banco. Nós fechamos esse semestre com um lucro de 10,200 bilhões, um crescimento de quase 10% contra o semestre anterior e um retorno sobre o patrimônio líquido de 18,5%. Estes, na verdade, são os grandes números, mas eu chamo a atenção para o equilíbrio de todo o balanço nas suas diversas linhas de negócio. Nós crescemos em crédito para as famílias e para as empresas, reduzimos a inadimplência e construímos um balanço bastante saudável. Pode até parecer surpreendente em um primeiro momento, mas para nós não. Ele é resultado direto de uma estratégia bem definida e implementada e de uma capacidade de crescimento da economia brasileira que está preservada, mas está aguardando as definições de cenário para que, de fato, possa sair de suas gavetas e se materializar. Obviamente que não estamos falando de uma volta eufórica, mas de um retorno consistente. É uma base sólida de recuperação das condições de crescimento da economia, por conta de juros baixos, uma inflação baixa e controlada, um câmbio mais competitivo, excedentes de mão de obra e capacidade ociosa. Nós podemos observar a continuidade da expansão das concessões de

crédito que levou a um considerável crescimento da nossa carteira de 6% no trimestre e 4,5 no semestre. A nossa qualidade de crédito continuou melhorando acompanhada da redução da PDD Expandida, o que acabou nos deixando confortáveis para uma revisão do *guidance* e da PDD para baixo. Além disso, as despesas permaneceram praticamente estáveis na comparação semestral. As nossas receitas de serviços aceleraram e vimos melhoras significativas na sinistralidade dos seguros. Em resumo, nós podemos dizer que tivemos um bom segundo trimestre e, conseqüentemente, um semestre também. Apesar de todo o cenário econômico, a volatilidade que estamos vivendo e vocês sabem disso tão bem quanto a gente.

As operações de crédito para pessoas físicas cresceram 6,4 de forma consistente e cresceram nas carteiras que deveriam crescer, ou seja, cresceram em crédito imobiliário mais de 8%, cresceram em consignado mais de 13, em financiamento de veículos mais de 14 e a pessoa jurídica começando a se recuperar com um crescimento de mais de 4%. Acho que um outro fator importante é que a originação de crédito por dia útil vem crescendo consistentemente. A pessoa física cresce na casa de 23% e a PJ cresceu na casa de 35% comparando o segundo trimestre de 2018 contra o segundo de 2017. Isso tudo com uma melhora considerável nos níveis de inadimplência. Saímos de 4,9 lá em junho de 2017 para 3,9 agora em junho de 2018, falando sempre dos vencidos acima de 90 dias. E a PDD acabou reduzindo 31%, de 10,600 bi para 7,300 bilhões. Do outro lado, as captações de cliente, seja em CDB, seja em poupança, depósito à vista, enfim, todas as captações também permanecem crescendo à taxa de mais de 7% em junho de 18 contra junho de 17.

Uma outra linha importante, as receitas de prestação de serviços também crescem consistentemente, com destaque para as tarifas de conta corrente crescendo 8%, administração de custo crescendo mais de 10 e *Underwriting* crescendo mais de 22%. E no que se refere às despesas, a gente precisa destacar o forte controle de custos com despesas de pessoal envolvendo 0,3 e despesas administrativas crescendo somente 0,5%. E para finalizarmos eu gostaria de destacar que nós direcionamos alvos financeiros bastante claros como revela o expressivo crescimento do resultado da operação, ou seja, o resultado operacional, que apresentou uma evolução de 21% no semestre contra semestre, começando a trazer a luz de forma mais evidente nos ganhos de sinergia que prometíamos entregar com a aquisição do HSBC. E podem ter certeza que isso é apenas um começo porque ainda temos sinergias para capturar, talvez um pouco menos no que se refere a custos pois o trabalho determinado foi feito, mas muito mais em receitas cujos resultados começam a ficar muito mais latentes. A gente pode dizer também que já vemos alguns sinais modestos de normalização da economia e da confiança, apesar da economia crescer menos em 2018 do que a gente estava projetando anteriormente, acreditamos que devemos retomar uma trajetória mais positiva de crescimento agora em 2019.

O Bradesco está bem posicionado para continuar expandindo tanto a nossa base de clientes e o nosso volume de operações de crédito. Nós temos apetite, temos capital, temos capacidade ímpar para acessar os nossos clientes. E várias iniciativas vêm sendo desenvolvidas no Banco que, de fato, devem alavancar ainda mais a nossa base de clientes e os nossos negócios, e eu gostaria de enumerar algumas delas aqui. Recentemente nós colocamos no ar o novo site totalmente dedicado ao MEI, ao Microempreendedor Individual que é uma grande... que forma... uma grande participação na nossa base de correntistas. Esse site é dedicado a esse tipo de cliente com serviços através de um Portal que já tem a parceria com várias Fintechs fruto do nosso trabalho que foi desenvolvido no inovaBra, ou seja, isso é um bom exemplo de

*open banking* começando aqui no nosso Banco. O Next que é o nosso banco digital que é voltado para um público que busca uma experiência totalmente diferente, 100% digital, com jornadas diferentes, nós fechamos esse semestre com 180 mil contas e a nossa expectativa é atingir 400 mil contas agora no final de 2018. Também uma outra iniciativa que começou mais fortemente a partir de março, que é a máquina Bradesco, a maquininha de captura de cartões do Bradesco, lógico, em associação com a Cielo e com a Stelo, para os nossos clientes de aquisição, com um pacote de serviços bastante competitivo que une os serviços bancários com a tecnologia e os serviços da Cielo. Esse ano já foram colocadas mais de 100 mil maquininhas, tanto de Stelo quanto de Cielo, que era praticamente a nossa expectativa para o ano todo, a gente conseguiu trabalhar isso no primeiro semestre.

E uma outra ação bastante importante foi a criação da área de clientes não correntistas. Uma área totalmente dedicada, com equipe sênior, própria, com Diretor, totalmente voltada para cuidar desses clientes não correntistas. Nós temos, para que os senhores tenham uma ideia, nós temos mais de 40 milhões de clientes que não têm o produto conta corrente, mas tem algum produto do Banco, seja uma apólice de seguro, um produto de consórcio, um cartão de crédito, mas que não têm o produto conta corrente e, portanto, é uma base muito ampla, para que se tenha uma ideia, nós temos 30 milhões de clientes que têm conta corrente no Banco, nós temos mais 40 milhões de clientes que têm outros produtos e não têm a conta corrente. Então é um grande... uma vantagem comparativa importante que nós temos para poder trabalhar também esses clientes. Não para que eles se tornem correntistas, mas para que a gente possa colocar novos produtos e serviços e atender esses clientes, aprofundando o relacionamento com eles, identificando as suas necessidades, sejam de investimentos ou de tomada de recursos, portanto ampliando a nossa capacidade de fazer negócio. Assim, o Bradesco continua focado em servir os nossos clientes e o nosso país. Investimos massivamente em tecnologia e temos certeza e orgulho de dizer que temos uma das plataformas tecnológicas mais modernas do mundo, continuamente pensamos em melhorar a experiência dos nossos clientes facilitando a vida e provendo o apoio financeiro que eles de fato precisam e estamos confiantes que em poucos meses teremos uma nova fase de aceleração do crescimento com a retomada da confiança no país e o nosso Banco Bradesco está preparado para ajudar essas empresas a realizarem os seus investimentos, ampliar a produção e as suas famílias a realizarem de fato os seus projetos e os seus sonhos. Eu agradeço a todos vocês e vou passar a palavra agora para a Denise Pavarina que vai apresentar também os números. Muito obrigado.

**Denise Pavarina:**

Bom dia a todos. Obrigada, novamente, pela participação na conferência. Vou comentar algumas telas e depois eu passo para o Firetti entrar em mais detalhes. A gente começa na tela 2. Acho que o Octavio já comentou do lucro do semestre, no trimestre a gente teve 5.2 bilhões com um crescimento de 1%, 1,2 em relação ao trimestre anterior e 10% em relação ao segundo tri que é o mesmo número se a gente considerar o semestre inteiro comparado com o semestre de 2017. Acho que é um dado bem importante, é um resultado operacional, que a gente conseguiu uma evolução de mais de 25% no comparativo anual. É um conjunto aí de ações que o banco vem fazendo, mas que já começa a se refletir no resultado operacional. O retorno sobre o patrimônio ficou em 18,4 no trimestre e 18,5 no semestre. Acho que além do trabalho interno que a gente fez, dos ajustes na nossa operação, a gente começa a ver, como o Octavio mencionou uma melhora gradual aí da economia

mesmo com a volatilidade que a gente teve no mes de maio, junho, enfim, a gente começa a ver já um ritmo mais normal que acho que aponta um ano melhor do que o ano passado para o mercado como um todo. A nossa carteira de crédito expandida que está lá na página 7, ela apresentou uma evolução de 6% no tri, 4,5 no comparativo anual, como também já foi comentado, tanto em pessoa física quanto em pessoa jurídica. Eu só queria dar um dado para vocês, que algumas das linhas que cresceram foram linhas, acho que boas linhas como, por exemplo, o financiamento imobiliário tanto para pessoa física como para PJ. E, assim, a gente, no mês e no semestre ficou à frente de todo o sistema em termos de originação e financiamento para PJ e para pessoas físicas. Então, eu acho que isso é um bom sinal também para o segundo semestre. As carteiras massificadas do Varejo e Prime, além do financiamento imobiliário também tiveram um bom desempenho, aí com um crescimento no ano de 9,5%, se a gente somar as duas carteiras. E, por outro lado, como a gente já vinha comentando com vocês, a evolução foi positiva na qualidade de crédito tanto na formação como na inadimplência que reduziu 0,5 ponto no trimestre e 1 ponto com relação ao mesmo período do ano anterior. E aí a despesa de PDD Expandida apresentou uma redução, uma nova redução, 11,7 de queda no trimestre, 36% no comparativo anual, que é bastante expressivo, no PDD e no *Impairment* de títulos. Essa melhora que aconteceu aí ao longo desses dois trimestres permite que nós possamos reduzir o *guidance* da PDD Expandida que agora fica entre 13 bi no mínimo e 16 bi na faixa superior da série como uma referência para o ano. A gente acredita que no final do segundo semestre, a gente já possa talvez estar de volta aos patamares de inadimplência pré-crise.

Em relação às despesas operacionais, continua uma boa *performance*. Elas estão estáveis em relação ao primeiro semestre, mas vale lembrar que a gente teve além da inflação que alguns contratos são regidos por inflação, o reajuste de salários e também as provisões trabalhistas que ainda são elevadas. Então, elas ainda continuam em um nível elevado, já reduzindo, mas a gente continua ainda impactando as despesas operacionais. Esses ajustes todos que permitem que a gente fique estável apesar de todos esses itens, aí é um resultado de uma disciplina bastante forte em custos. Como vocês sabem também, a gente já falou isso com vocês, nós estamos constantemente reavaliando as nossas operações e buscando redução de custos através do uso de tecnologia. Essa reavaliação leva em conta tanto a necessidade, a conveniência de cada nicho de cliente de cada localidade e nós vamos ajustando aí a rede de atendimento a essas necessidades e conveniências. A gente ainda esse ano deve reduzir o número de agências em 200. Quando a gente fala em receita de prestação de serviços, nós mostramos um crescimento de 3,7 no trimestre e 6,9 em relação ao semestre anterior. De novo, são ações de sinergia, o Octavio comentou isso, a gente começa a ver já de maneira mais importante e mais produtos sendo oferecidos à nossa base de clientes. Então, não só no mesmo cliente, mas também aumentando a base de clientes é um dos caminhos que a gente está perseguindo. A operação de seguros, o Vinicius vai comentar em mais detalhes, mas eu acho que as notícias boas são redução de sinistralidade tanto no Saúde como no Auto e a gente até vai comentar um pouquinho mais no detalhe depois. Em termos de capital, nós tivemos uma redução de 1 ponto percentual no período. Acho que os grandes motivadores foram aí a volatilidade dos mercados, o câmbio, enfim, a gente tem alguns itens que influenciaram reduzindo 1 ponto. Em resumo, eu acho que o trimestre mostra uma robustez na operação e considerando os projetos que o Octavio mencionou, eu acho que a gente tem bastante projeto para aumentar a nossa base, aumentar a capacidade expandida de produtos. Nós estamos imaginando que essa

saída gradual da crise vai beneficiar a gente ao longo do tempo. Eu queria agora, eu peço para o Firetti, por favor, explicar um pouco melhor os índices.

**Carlos Firetti:**

Obrigado, Denise. Bom dia a todos. Bom, começando na tela 3, são os ajustes do nosso lucro líquido recorrente, o grande ajuste de amortização do ágio, R\$603 milhões nesse trimestre, 1,2 no semestre. Nós devemos esse ano amortizar algo próximo de R\$2 bilhões, então deve ter uma redução no segundo semestre. Na tela 4 temos a nossa demonstração de resultados, focando apenas o retorno, como a Denise mencionou, no trimestre 18,4, o lucro operacional cresceu 25,7% na variação anual do trimestre e o lucro líquido cresceu 9,7. A grande diferença foi o aumento na alíquota de imposto efetivo no trimestre. Podemos explorar melhor na sessão de perguntas e respostas, mas basicamente isso decorre da variação cambial que tem um impacto no consumo de outros créditos tributários elevando a alíquota do imposto. No slide nº 5, a variação do nosso lucro líquido, já foi comentada. Um lucro crescendo 9,7% na variação de 12 meses no trimestre e uma participação do segmento de seguros no semestre de 32%. Na margem financeira, no slide 6, nós tivemos a margem financeira de juros apresentando uma redução de 5,1% na variação do trimestre, na variação do semestre 3,8. Tivemos nesse trimestre um crescimento da margem de intermediação de crédito de 3,7% que reflete volume e reflete também o *mix* no qual nós estamos crescendo. Em Seguros houve uma queda importante. O primeiro ponto é a variação do IGP-M maior que o IPCA. Isso tem um impacto negativo nas operações de Seguro, principalmente em Previdência. É um efeito que consideramos pontual, não é um fato que se repete constantemente e também efeito do menor *accrual* de juros no trimestre por conta da menor SELIC média. Em ALM também alguma redução principalmente por efeito da volatilidade dos mercados, principalmente que afetam a parte do ALM e que fica em títulos para negociação. A margem de crédito nesse trimestre mostrando uma pequena melhora.

No slide 8, temos a carteira de crédito. A carteira de crédito expandida apresentou um crescimento no trimestre de 4,5%. Destaque para as operações de varejo que cresceram a uma taxa acima de 9% e tivemos também um crescimento forte no trimestre de operações de crédito que reflete a variação cambial que acerta o saldo das carteiras de Corporate e também algumas operações específicas que fizemos nesse trimestre que também deram um impacto importante. No slide 8, temos uma abertura tradicional da nossa carteira de crédito pessoas jurídicas crescendo 3,5%, pequenas e médias empresas 2,6. Dentro de pequenas e médias empresas a parte de Varejo performa melhor do que a parte do *Middle*. Em pessoas físicas um crescimento anual nos últimos doze meses de 3,3 com destaque para crédito consignado, veículos, financiamento imobiliário e também crédito pessoal. No slide 9, a nossa originação de crédito, em pessoas físicas apresentamos um crescimento no trimestre nos últimos 12 meses de 23,5%, bastante robusto, que é a base do crescimento que temos mostrado na carteira. Em pessoas jurídicas tivemos uma aceleração no trimestre nessa originação por dia útil, estamos crescendo a 35,6% nessa variação. No slide 10, acho que um dos grandes pontos fortes nesse momento que é a qualidade de crédito. Temos uma melhora expressiva na inadimplência de 90 dias na total, pessoas físicas, pequenas e médias empresas e tivemos também na pessoa jurídica. Acreditamos que em algumas linhas ainda há espaço para continuar melhorando, pequenas e médias empresas, Corporate e até mesmo em pessoas físicas, dada a forma como nós temos crescido em *mix*, basicamente de menor risco. No slide 11, temos o gráfico do NPL *Creation* x a PDD Bruta, sem contar os outros efeitos da Expandida, nós

provisionamos 112% do NPL *Creation* do trimestre mostrando uma consistência bastante grande. Nossa PDD Expandida caiu novamente de 3,9 para R\$3,4 bilhões em relação à carteira representando 2,7%, um nível já, até em termos históricos, chegando em patamares bastante baixos. No NPL *Creation* 90 dias por segmento, o NPL *Creation* caiu novamente nesse trimestre com um desempenho bom de pequenas e médias empresas e Corporate, pessoas físicas ficando estável nesse trimestre.

Nosso Índice de Cobertura no trimestre atingiu 230%, um nível bastante satisfatório. Na carteira de renegociação tivemos um crescimento esse trimestre. Esse crescimento se refere basicamente à renegociação e poucos casos da carteira de Corporate para os quais nós já em geral possuíamos provisões. É um efeito muito mais pontual do que uma tendência nova de crescimento na renegociação. Em receita de prestação de serviços fizemos um bom desempenho também com um crescimento de 3,7% no trimestre e 8,3 na variação anual do trimestre com destaque para Banco de Investimento, operação de crédito, corretagem e administração de consórcios, ou seja, um desempenho que de modo geral pega boa parte das linhas. É possível ver também um impacto em *fees* de conta corrente o qual é reflexo dos esforços de captura de sinergia da nossa aquisição. Em despesas operacionais nós tivemos, a despesa operacional no trimestre crescendo 0,6 na variação anual, 0,1 para o semestre como um todo. Em pessoal o efeito é basicamente no não estrutural e aí o principal impacto vem das despesas para processos trabalhistas o qual nós ainda temos um fluxo em termos de número de processos quando se compara a variação anual bastante importante e também o valor médio que a gente tem provisionado, porque a gente usa uma média de 12 meses, ainda é elevado. A tendência é que as despesas de provisão de processos trabalhistas sejam bem menores no segundo semestre, já vemos uma redução do fluxo e com a variação aí dos trimestres também o valor médio que a gente considera para provisionamento deve se reduzir. Em administrativas tem um efeito de um crescimento em despesas com *marketing* e em serviços de terceiros. Nesse trimestre não tivemos um nível significativo de fechamento de agências, mas lembrando que a nossa expectativa para o ano como um todo é de 200 agências e mantemos essa referência. O Índice de Eficiência foi de 40,8 no trimestre, o Índice de Cobertura que é basicamente receita de prestação de serviços dividido por despesa de pessoal administrativo atingindo 80,3% que é um dos níveis mais altos que já tivemos. Passo agora a palavra para o Vinicius para falar de Seguros.

**Vinicius Albernaz:**

Obrigado, Firetti. Bom dia a todos. A análise do primeiro semestre de 2018 mostra que o mercado de seguros brasileiro ainda sente os reflexos da conjuntura econômica, um crescimento inferior ao seu enorme potencial. Nós tivemos um crescimento consolidado no faturamento do Grupo no segundo trimestre de 3,7%, mas ainda assim um faturamento que decresceu 1,8% no acumulado do primeiro semestre de 2018 contra 17. Apesar desse cenário desafiador, os principais indicadores de desempenho do Grupo Bradesco Seguros no semestre foram bastante satisfatórios. Nosso índice de sinistralidade apresentou uma evolução positiva no trimestre em todas as linhas de seguros, sendo que o nosso índice de sinistralidade consolidado obteve melhora de 0,7 ponto percentual no semestre em relação a igual período do ano passado, ficando em 64,4%. Na mesma direção, o nosso Índice de Comercialização melhorou 1 ponto percentual ficando em 8,9%. O Índice de Eficiência Administrativa completou o nono trimestre consecutivo na casa de 4%, o que colhe os frutos dos nossos esforços de racionalização de gastos e de um rígido controle dos custos diretos, tem se mantido como o melhor do mercado entre as Seguradoras de grande porte. Como resultado, o

nosso índice combinado também apresentou uma evolução positiva de 1 ponto percentual no semestre atingindo 85%, levando o resultado operacional do Grupo Bradesco Seguros a uma evolução de 61% no acumulado de janeiro a junho de 2018 ante os primeiros seis meses do ano passado. No mesmo sentido e apesar do cenário de queda da taxa básica de juros e do aumento da volatilidade nos mercados e da pressão mencionada pelo Firetti na nossa margem de juros, o resultado financeiro consolidado do Grupo Segurador superou em cerca de 5% o registrado no primeiro semestre de 2017.

Essa *performance* impactou favoravelmente o lucro líquido do Grupo Segurador que totalizou 3,145 bilhões no primeiro semestre com um crescimento de 19% em relação ao resultado apresentado no mesmo período do ano passado. Nosso retorno sobre o patrimônio líquido ajustado foi 19,6%. Nossas provisões técnicas ultrapassaram R\$252 bilhões correspondentes a cerca de 27% do total no mercado segurador e os nossos ativos financeiros totais alcançaram aproximadamente 280 bilhões. O total pago em indenizações e benefícios atingiu 29 bilhões que corresponde a mais de R\$230 milhões por dia útil. São números que traduzem a pujança do Grupo Bradesco Seguros cujo faturamento manteve a nossa participação de mercado em aproximadamente 25%. Nós sabemos que o mercado segurador vive um momento de grandes transformações no Brasil e no mundo. São mudanças que vão desde o perfil demográfico da população até a introdução de novas tecnologias de forma de relacionamento com o cliente, além do surgimento de uma geração hiperconectada com anseios e novas perspectivas. Nós temos trabalhado com afinco no aprimoramento dos nossos processos internos visando não apenas o desenvolvimento de novos produtos como também a contínua evolução dos nossos modelos de precificação, aceitação e regulação dos sinistros, entre outros aspectos essenciais da atividade seguradora. Portanto e apesar dos desafios, nós temos a confiança com que iniciamos este ano de 2018. Se por um lado a redução da taxa básica de juros desafia o nosso mercado com relação ao resultado financeiro que é parte integrante do negócio de seguros, por outro, a recuperação moderada da atividade econômica sinalizada nesse primeiro semestre tende a criar as condições favoráveis para a sustentação do resultado operacional das empresas que atuam no setor. Nesse cenário, continuaremos trabalhando na busca de escala e eficiência administrativa e excelência no atendimento, além da contínua evolução do nosso modelo de distribuição multirramo com forte presença em todos os canais e com o objetivo de entregar soluções completas de seguros a todas as gerações de nossos clientes em suas necessidades de proteção ao longo da vida. Muito obrigado! Firetti.

**Carlos Firetti:**

Obrigado, Vinicius. Bom, seguindo na página 19, nosso Índice de Basileia, como a Denise falou, tivemos uma redução de 1 ponto neste trimestre basicamente por conta de marcação a mercado dos títulos disponíveis para venda e ajustes prudenciais que se referem principalmente a créditos fiscais gerados nesse trimestre. Nós acreditamos que continuamos com uma capacidade de geração orgânica de capital bastante forte, os índices hoje já estariam inclusive melhores, considerando uma foto com curvas de juros e câmbio desse momento e lembro também que as carteiras dos nossos ativos são basicamente curtas e esse efeito tende a fazer com que essa marcação a mercado naturalmente se reduza em um período relativamente curto de tempo também afetando positivamente o Índice de Basileia. No slide 20, nós mostramos o nosso *guidance*. Nós revisamos um prêmio de seguros e PDD Expandida, mantivemos para carteira de crédito expandida de 3 a 7, focamos o meio dessa faixa, margem de

juros -4 a 0. Acreditamos que conseguimos ficar pelo menos no meio dessa faixa, considerando a expectativa recorrente para o resto do ano. Despesas operacionais -2 a +2. Devemos ficar da metade para baixo, do meio do *guidance* 0 a -2. Prêmios de seguros 2 a 6, focando o meio. E a redução do *guidance* para PDD Expandida para 13 a 16 bilhões do anterior, também mirando o meio do *guidance*, algo como R\$14,5 bilhões, lembrando que anulizando o primeiro semestre chegaríamos a 14,6. Com isso eu concluo os slides e abrimos agora para a sessão de perguntas.

**Operador:**

Obrigado. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem “\*1”, e para retirar a pergunta da lista, digitem “\*2”. A nossa primeira pergunta vem do Sr. Jörg Friedemann do Citibank. Por favor, Sr. Jörg, pode prosseguir.

**Jörg Friedman:**

Muito obrigado pela oportunidade e pelas explicações já detalhadas que mostram o otimismo do Banco para os próximos trimestres. Eu queria só elaborar em alguns dos pontos que já foram comentados durante a explicação, mas que eu acho que merecem um pouco mais talvez de detalhamento. Se vocês pudessem ajudar a gente um pouco mais aqui a entender o que vocês esperam para futuro na parte de ALM porque, embora eu entenda o efeito da variação de taxa de juros, vocês têm até algumas sensibilidades que vocês incluem nos resultados trimestrais que apontavam que a marcação de resultado para o trimestre no DRE não deveria ser tão impactante assim. Então, só entender o que que foi a ALM e o que que pode ter sido também um pouco mais de Tesouraria para de repente dar um conforto para a gente de que isso possa voltar aí no próximo trimestre e adiante e depois eu faço a minha segunda pergunta. Obrigado.

**Carlos Firetti:**

Ok. Assim, a ALM, as operações de Tesouraria mesmo, *trading*, aparecem no resultado de não juros e como vocês podem ver, houve uma queda, mas acho que um valor relativamente pequeno porque as posições de *trading* especificamente, os limites e operações de *trading* são relativamente pequenos. O efeito principal que afeta a ALM, que o resultado que aparece nas marcações a mercado e um pedaço ali em ALM/Outros são as posições mais estruturais, os *hedges* mais estruturais do Banco tanto em passivos onde a gente acaba fazendo os *hedges*, foram afetados pela volatilidade. Houve variações bastante grandes da curva de juros, é o principal fator. Não há grandes exposições em relação a outros mercados e isso se reflete nessa marcação a mercado e no resultado de ALM. No caso da Seguradora, o grande efeito foi o diferencial IGP-M e IPCA. A Seguradora tem uma parte dos seus passivos que tem um custo de IGP-M e o *hedge* em outros indexadores, IPCA principalmente. Então, isso é um fator temporário, não deve se repetir, não costuma se repetir, pelo menos, nessa magnitude em outros, com frequência. Então, nós temos hoje, se nós olhássemos uma foto desse resultado de ALM já teria melhorado bastante dado o comportamento das curvas de juros, mas eu lembro também para vocês um outro ponto que é o fato das nossas posições serem relativamente curtas. Você não tem posições longas, então em pouco tempo o valor disso converge para o valor de *maturity* e a marcação a mercado naturalmente reflui para o balanço. Então, acho que um pouco do conforto em relação a isso está relacionado com esse ponto. E

lembrando que a SELIC não subiu, então o carregamento dessas posições também continua favorável apesar dessas marcações.

**Jörg Friedman:**

Perfeito, acho que está bem explicado. Obrigado, Firetti. A segunda pergunta e obrigado também nessa explicação final dar um *guidance* adicional onde vocês acreditam que podem ficar em termos do novo *guidance* de provisão expandida, mas eu queria aproveitar esse gancho para entender se vocês acreditam que esse número deve ser conseguido com uma queda ou da provisão adicional que está se mantendo estável aí a quase R\$7 bilhões ou com queda de cobertura por que nesse trimestre a situação de cobertura foi muito significativa por conta da melhora de qualidade e será que não dá para já considerar, assim, para os próximos trimestres começar a reduzir um pouquinho essa cobertura? Qual que é o número ideal? Talvez seja essa a melhor pergunta. Obrigado.

**Carlos Firetti:**

Olha, nós somos consistentes na resposta em relação a esse tema que aparece com frequência. Para nós a cobertura não é uma premissa, ela é quase que um *output* natural do que é feito aqui que segue a avaliação de *ratings*. Talvez se você olhar do que vocês podem acompanhar, a maior correlação com as nossas provisões, como nós mostramos, é o próprio *NPL Formation*. Então, é isso que é o *driver*. A cobertura vai cair como já caiu no passado com crescimento da carteira. Em algum momento a gente vai diluir essa cobertura. Nós não temos nenhuma expectativa de redução de provisão excedente. O nosso *guidance* não contempla qualquer ajuste na provisão excedente.

**Jörg Friedman:**

Perfeito. E nenhum nível, assim, que vocês considerariam ideal de conforto para no futuro manter essa cobertura, né?

**Carlos Firetti:**

Não, não, não existe esse *target* em termos de nível de cobertura.

**Jörg Friedman:**

Está bom, está perfeito, está entendido. Muito obrigado de novo, um abraço.

**Operador:**

A nossa próxima pergunta vem do Sr. Gustavo Schrodin do Bank of America. Por favor, Sr. Gustavo, pode prosseguir.

**Gustavo Schrodin:**

Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Eu vou fazer duas perguntas também. A primeira, eu queria abordar o tema da carteira de crédito, que apresentou um crescimento de 4%. O que é interessante a gente olhar para os últimos trimestres, ela vinha bastante anêmica, mas eu queria que vocês pudessem dividir com a gente aqui,

porque teve uma ajuda de variação cambial e também, na nossa visão, uma surpreendente melhora em Corporate. Então, assim, se vocês pudessem dividir qual foi o impacto da variação cambial para a gente entender qual seria o crescimento sem esse efeito de variação cambial e também o que que foi que mudou o *trend* na linha de Corporate e se a gente pode entender que a linha de Corporate agora vai passar a crescer também, o que é um pouco diferente do que a gente está vendo no sistema. Então, se vocês pudessem clarificar isso para a gente, seria interessante. Depois eu faço a segunda pergunta. Obrigado.

**Carlos Firetti:**

Olha, o crescimento da carteira no trimestre na variação dos 12 meses foi 4,5, a carteira expandida em termos nominais, retirando o efeito da variação cambial, esse crescimento teria sido 3,2. Teve também um impacto de algumas operações de Corporate que são operações que nós conquistamos. Acreditamos que oferecemos para as empresas estruturas mais interessantes, talvez mais criativas do que outros competidores estavam oferecendo no processo e nós levamos essas operações. Então, eu diria que não há mudança na tendência. Aquela história que eu conto para vocês que não vemos muito investimento, a demanda não está muito forte, se mantém. A gente vê até alguma demanda em capital de giro, mas não é suficiente para crescer a carteira desse jeito. Então, eu diria que a tendência mais no médio e longo prazo é a mesma. Nós devemos de forma sustentável crescer em Varejo, onde a gente vê demanda, demanda por vários produtos, crédito imobiliário, consignado, veículos, mesmo pequenas empresas. E um crescimento menor em Corporate nesse momento. Pode até ser que em algum momento voltando os investimentos, que a gente acredita que vai ocorrer, tenha mais demanda. Nós vamos, parte disso vai ser feito por mercado de capitais, eu acho que não mudou nada. É uma questão bastante pontual de uma estrutura específica de algumas operações específicas.

**Octavio de Lazari Júnior:**

Gustavo, é o Octavio que está falando. Acho que você, como ele disse que deu impactos dos dólares no crescimento da carteira, esses 4,5 seriam de 3,2. Agora, teve crescimento por conta de originação de operações na maior parte e deals que até foram anunciados pela imprensa amplamente agora no segundo trimestre, a gente teve alguns *deals* importantes tanto no mercado de banco de investimento quanto no mercado corporativo, *deals* importantes de valores vultuosos. Eu acho que foi um diferencial competitivo a vantagem comparativa que a gente teve, foi de oferecer uma solução para a operação, não apenas o crédito em si, mas uma solução para a necessidade da empresa, as empresas que fizeram esses *deals* para adequar com o que eles poderiam tomar lá foram, com o que eles poderiam tomar aqui dentro e esse *mix* de como e através de que instrumentos, de que veículos poderiam ter tomado o recurso, acho que foi a proposta vencedora do Bradesco que acabou nos dando uma vantagem comparativa importante, fazendo com que a nossa carteira de Corporate, de crédito corporativo crescesse mais agora no segundo trimestre. Mas é como o Firetti disse, isso foi algumas operações que surgiram, a gente soube aproveitar as oportunidades e estruturar bem esses *deals*, agora, para o segundo semestre tudo vai depender de como a economia caminhar, porque são sempre grandes investimentos, o volume maior de investimentos que de fato as empresas precisam estar mais confortáveis para fazer. Agora, independentemente disso, a gente tem todo o crescimento de crédito nas pequenas e médias empresas. Como eu falei aqui, o Portal MEI que ajuda a alavancar as operações na PJ. E a geração, como eu comentei

também, a geração diária de crédito da pessoa jurídica está 35% maior do que estava nos trimestres anteriores. Então, isso é bom porque as empresas... está certo que não são linhas ainda de longo prazo, de investimento, tal, é muito mais linhas tomadas para capital de giro, para reposição de estoque que foram diminuindo ao longo do tempo, mas que já sinaliza um crescimento consistente e melhor, as safras com inadimplência cada vez menor. Isso também é um bom sinalizador. Ok?

**Gustavo Schroden:**

Não, está ótimo, perfeito. Obrigado pela explicação. A segunda pergunta seria referente à alíquota de imposto de renda. O Firetti já adiantou o motivo que ela veio um pouco mais elevada nesse trimestre, mas se pudesse colocar para a gente o que que a gente tem que esperar agora para o segundo semestre e como é que deve fechar o ano. Se for por uma questão de variação cambial, se a gente pode esperar aí, se a gente não tiver uma expectativa de uma variação cambial muito forte para o segundo semestre, é razoável que ela caia em relação ao segundo tri? Enfim, se puder elaborar um pouco nesse tema, é interessante. Obrigado.

**Carlos Firetti:**

Bom, como eu falei, o efeito do câmbio, da variação cambial é o principal efeito que impactou a alíquota. Como vocês sabem, nós temos o nosso *hedge* dos ativos no exterior e dada a variação, você teve uma criação maior de créditos tributários que reduz o espaço para consumo de outros créditos, por exemplo, a PDD que nós constituímos a 40%. Então, esse efeito dessa variação e o impacto dela em termos de consumir o lucro tributável é o principal efeito que levou a esse aumento da alíquota no trimestre. Considerando um cenário de câmbio mais ou menos como... por volta dos níveis atuais, nós acreditamos que a alíquota deveria ficar alguma coisa em torno de 32, 34%.

**Gustavo Schroden:**

Está ótimo. Obrigado.

**Operador:**

A nossa próxima pergunta vem do Sr. Thiago Batista do Itaú BBA. Por favor, Sr. Thiago, pode prosseguir.

**Thiago Batista:**

Bom dia a todos. A minha pergunta é em relação à margem de juros. Eu sei que você já falou um pouco, Firetti, sobre a margem de juros, mas eu só queria confirmar com vocês se já dá para falar que esse trimestre, principalmente ao *bottom* de NII desse ciclo, vamos chamar assim, se eu usar um ponto médio do *guidance*, se isso parece óbvio, se usar o ponto de baixo do *guidance* de NII de margem, mesmo no ponto baixo seria uma margem muito próxima do nível atual, acho que seria pouca queda. Quando eu olho os principais componentes, a parte de crédito, claramente a carteira está subindo, deveria melhorar essa margem. De Seguro, é difícil imaginar que o *gap* de IGP-M e IPCA, vai ser tão grande quanto foi nesse trimestre. O ALM, a gente não imagina assim, imagina que a curva vai abrir tanto quanto abriu. Então, você acha que é possível afirmar, de fato, que o *bottom* de NII para esse tri e depois confirmar aonde

you work today in *guidance*. The *guidance* was from -4 to 0, which is what you think today is the most likely point on the margin?

**Carlos Firetti:**

Yes, people think there is room for improvement, this tri was effectively impacted by the effects, let's call them, operational, obviously, they are from the operation, but they have a bit of punctuality and that in a more normalized environment will improve. We think that the average point of *guidance* is a good reference. There is room for this reduction of NII that, if I am not mistaken, is something around there, in the semester, 3.8, and the closing of the year is around 2% which is the average point of *guidance*.

**Thiago Batista:**

It's good. I think that until you already said a little at the end of your presentation, when you mentioned the other lines of *guidance*, you mentioned that you imagine that it is on the low side, PDD if I got it right, it is indicating more towards the middle. The last point that is relevant, the part of the portfolio, after this strong growth of this tri, what are you imagining? Is the average point also, does it give more than the average?

**Carlos Firetti:**

Yes, I think that the average point is a good reference at this moment. I think that people are doing very well in Varejo. There was this recovery in Corporate. The effect of the exchange in Corporate considering that, for now, it should remain, is a new plateau. So, there is something happening in the operation, obviously there is nothing that leads to a new acceleration like this trimester, so I think that the average point is a good reference for this moment.

**Thiago Batista:**

Perfect. Thank you, Firetti.

**Operador:**

Our next question comes from Sr. Carlos Daltozo of Banco do Brasil. Please, Sr. Carlos, you can proceed.

**Carlos Daltozo:**

Good afternoon to everyone. I have two questions related to insurance, until Vinicius explored a little in the presentation. The first is related to the result, the growth of the result of insurance operations, provisioning and capitalization on DRE, which attracted attention due to the atypical variation. You could give more details, mainly about the smaller variations of technical provisions that is mentioned in the *release* and the second question is also on the same topic, what we can expect on this line in the next trimesters linking it also with the revision of *guidance* on the insurance premium. You affirmed in the *call* of the first tri that you were comfortable with the service of *guidance*, now you changed the *guidance* on the growth of premiums and what is the *link* with this receipt of the result of insurance operations on DRE. Thank you.

**Vinicius Albernaz:**

Carlos, é o Vinicius aqui. Eu vou começar pelo final aqui em relação ao *guidance*. Eu acho que a questão do *guidance* é muito mais um reconhecimento natural do que está acontecendo no mercado. Como eu mencionei, ainda que a gente tenha tido um resultado no faturamento, um crescimento de 3,7 no trimestre, o nosso resultado acumulado no ano foi -1,8. Acho que cabe destacar aqui que a gente teve um resultado muito positivo em Saúde, 5,7 de crescimento no semestre. O crescimento da capitalização em torno de 3%. E o que a gente teve, por exemplo, no caso de Auto e ramos elementares em parte está ligado à transferência da nossa carteira de grandes riscos para JV. A gente tem aí um pedaço dos prêmios do primeiro semestre do ano passado que estão fora agora, que não estão mais sendo capturados dentro do Grupo Segurador. E segundo, em relação a Auto a gente tem aqui, na verdade, uma consequência natural de um processo de aceitação mais disciplinado. Uma disciplina rígida de aceitação, busca de uma rentabilidade maior na carteira, o que se reflete também no resultado operacional que você mencionou. Em relação a Vida e Previdência, acho que o mercado como um todo sofreu aí um pouco as consequências desse aumento de volatilidade, os efeitos aí continuados de uma renda ainda em recuperação lenta. E aí eu acho que cabe mencionar que a própria CNseg, o próprio mercado está reconhecendo essa tendência baixando aí as projeções de crescimento para o ano. Agora, em relação ao resultado, eu acho que ainda bem que está sendo como está. A gente tem uma queda de juros, uma queda na receita financeira, o resultado operacional tende nesse nosso ramo de seguros a refletir essa disciplina e melhor precificação. Agora, eu acho que está olhando aí um pouco a conta no trimestre contra o outro, eu acho que vale a pena você olhar isso no acumulado do semestre onde você pode perceber que o resultado operacional sobe aí cerca de 9% em linha com essa melhoria de sinistralidade que eu mencionei. A gente teve aí um avanço significativo no trimestre e no semestre em todas as linhas de negócio na queda de sinistralidade. Também tivemos uma queda importante no nosso índice de comercialização. Hoje a gente continua colhendo os frutos de um controle rígido de custos, quer dizer, a gente está vendo um resultado operacional vindo de todas as áreas, de queda de sinistros, de melhoria de comercialização e de controle de despesa administrativa. Eu não sei se o Firetti quer complementar alguma coisa. Eu acho que é isso.

**Carlos Daltozo:**

Ok, muito obrigado pelos esclarecimentos.

**Operador:**

Mais uma vez, lembrado que para fazer uma pergunta, basta digitar “\*1”. A nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Nishio do Banco Plural. Por favor, Sr. Eduardo, pode prosseguir.

**Eduardo Nishio:**

Bom dia a todos. Eu tenho só uma pergunta em relação à inadimplência. Vocês tiveram uma evolução muito boa nesse semestre comparando aí com o pico de 5,6%, 3,9 agora é uma evolução interessante. Eu queria saber como é que vocês veem essa linha ao longo dos próximos trimestres. Qual seria um patamar mais normalizado,

principalmente se comparar com o histórico de vocês. O histórico está bem próximo de 3,9, eu diria que mais para 3,5, mas não está tão distante assim hoje e comparando com os pares, os outros bancos, eles conseguiram um patamar até bem menor do que o histórico. Eu queria saber como é que vocês veem isso, se vai ser o histórico? Se vai ser um patamar menor? Muito obrigado.

**Carlos Firetti:**

É, eu acho que você já deu uma parte da resposta que eu vou dar que é: melhorou bastante, obviamente você tem um processo talvez mais gradual, mas quando a gente olha, por exemplo, pequena e média empresa, essa linha isoladamente ainda está bastante alta. Existem ali alguns impactos principalmente no segmento de *high middle*, nível que ainda impacta esse índice, acho que tem espaço para melhorar ali em pequena e média empresa. Pessoa física já melhorou bastante, mas tem o efeito *mix*, a gente vem crescendo em *mix* de créditos que tem uma inadimplência menor, então potencialmente a gente consegue ir para níveis até melhores que níveis históricos e a inadimplência de Corporate ainda está elevada. A inadimplência de Corporate não é uma inadimplência que pode se chamar de sistêmica, poucos casos mantêm o índice elevado, mesmo que um número grande de empresas ou um maior número de empresas já esteja em uma situação mais saudável. Então, acreditamos que isso também vai, tem espaço para melhorar, então por consequência nós achamos que o *mix* e esses efeitos que eu comentei algo, há espaço para melhor ainda, talvez de forma mais gradual e seguindo aí também o ritmo de recuperação da própria economia.

**Eduardo Nishio:**

Teria, só para a gente ter um pouco mais de cor, qual seria um patamar mais normalizado comparando com o histórico? O histórico, acho que o *bottom* do histórico de vocês é 3,5 mais ou menos, você acha que dá para chegar a um número um pouco menor que isso?

**Carlos Firetti:**

Dá para chegar a um número menor que isso. Eu prefiro não arriscar um *guidance*, mas intuitivamente a gente concorda com essa visão, acredita que há espaço para continuar melhorando um pouco.

**Eduardo Nishio:**

Muito obrigado.

**Operador:**

A nossa primeira pergunta vem do Sr. Guilherme Grespan da J.P. Morgan. Por favor, Sr. Guilherme, pode prosseguir.

**Domingos Falavina:**

Na verdade é o Domingos, obrigado por pegar a pergunta. Duas perguntas rápidas, a primeira é com relação ao consignado, notamos um crescimento bom também em vocês, no Santander também bastante, parece uma originação mais em agência agora

do que outros canais, acredito que seja pastinha. Então, só para entender um pouco, quem que está perdendo *share* na visão de vocês, são bancos pequenos, são outros tipos de financeira, da onde que está vindo esse crescimento? E a segunda pergunta é com relação à portabilidade que agora houve uma mudança de lei ou de regulamentação do Banco Central em que você pode pedir a portabilidade no banco receptor. Eu queria saber se vocês foram Net recebedores ou Net perdedores de clientes e qual a magnitude? Obrigado.

**Octavio de Lazari Júnior:**

Guilherme... ah, Domingos... Domingos, é o Octavio, bom dia. Com relação ao consignado, eu acho que o grande diferencial aí foi que o consignado hoje é distribuído pelas nossas agências, quase 75% hoje de toda a produção de consignado e 72% mais ou menos da carteira hoje está dentro das agências, ou seja, não é mais nas promotoras. Ele é um crédito que passou a ser, lógico, muito mais procurado pelos clientes por conta, primeiro do prazo mais alongado que você tem, segundo, taxa de juros, muito melhor comparativamente a outras linhas de crédito e parece que a gente encaixou bem, eu diria para você que a gente conseguiu encaixar bem todo o trabalho de treinamento e de *leads* para as nossas agências no que concerne ao crédito consignado para que a gente possa operar em um volume maior. Hoje nós estamos trabalhando já com 2,5 milhões diários de originação de crédito consignado. Então, eu acho que o Bradesco acertou muito bem a mão, isso aliado, lógico a toda condição que a gente dá às agências por conta das folhas de pagamento que a gente tem de servidores públicos, de segmentos privados. Nós somos talvez o, talvez não, certamente o maior pagador de folha de pagamento do mercado brasileiro, então tudo isso facilita. O ano passado, no começo do ano passado teve um trabalho muito forte também do corporativo, do Corporate, do Empresas, fazendo os convênios com as empresas para que a gente pudesse operar o consignado e também no meio do, quase no final do ano, no meio do ano nós colocamos isso para que o cliente pudesse fazer o crédito consignado também no Bradesco Dia&Noite, depois na Internet e agora mais recentemente no final do ano passado, começo desse ano, no *mobile*. Então, essa distribuição de canais onde o cliente pode fazer a operação a qualquer momento aonde ele estiver de acordo com a conveniência dele, também foi um fator preponderante para que a originação pudesse crescer substancialmente. Quer dizer, não depende só dele ir fisicamente a uma agência, quer dizer, ele pode fazer isso do telefone dele, dependendo no final de semana, então eu acho que isso ajudou bastante. Então, o consignado, eu diria para você que ele é uma realidade que veio para ficar e a rede de agências, a nossa estrutura de venda está muito entrosada com esse business, com esse negócio, então a tendência é sempre de crescimento. Ela tem um crescimento consistente. Se você procurar nos últimos cinco anos, você vê que o crescimento em consignado é muito consistente, tanto é que a gente já conseguiu ultrapassar, já somos o primeiro colocado em consignado no mercado, coisa que a gente estava muito atrás, há dois anos atrás a gente estava muito atrás em consignado. Hoje somos líderes na originação e no volume dessa carteira de crédito. Então, o consignado é isso, eu acho que a gente pegou a mão para operar em consignado. E com relação à portabilidade, apesar dela já existir há bastante tempo, hoje você teve a partir de 1º de julho uma mudança na forma. Quer dizer, ele pede lá no banco onde ele vai querer fazer o consignado. Para te falar a verdade, nesses primeiros dias, começou dia 1º de julho para cá, a gente não vê nenhum movimento abrupto, muita coisa, uma grande quantidade de pessoas pedindo portabilidade e a gente até sabia que isso era natural. Falamos isso no Banco Central porque as pessoas também não ficam trocando de banco toda hora. Não dá para você ficar

trocando de banco toda hora. Então, acho que em função dessa característica e o fato do treinamento bastante forte das empresas, da equipe comercial para poder reter os clientes que chegam ou que chega a portabilidade para nós para que a gente possa manter esses clientes através dessa ação, a gente não está sentindo nenhum impacto. Eu diria para você que o resultado até tem sido positivo, porque no Net o que foi e o que veio, o que veio está maior. Se eu errar, eu erro por pouco, mas é mais ou menos 2 mil, 2.500 contas que vieram positivamente no Net para a gente. Então, eu diria assim, não há nenhum impacto muito forte no mercado. É um pouco mais do que foi no passado, do que era no passado, mas hoje não é nada absurdo e olhando o mercado como um todo, falei com a Febraban e o Banco Central, me parece que o mercado está bem tranquilo. Não tem reclamação dos clientes, está funcionando bem esse assunto de portabilidade, sem nenhuma procura muito forte dos clientes para fazer a portabilidade da sua conta para outro banco.

**Domingos Falavina:**

Está certo, super claro. Obrigado.

**Operador:**

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

**Denise Pavarina:**

Eu gostaria de agradecer a todos pela participação e nos colocar à disposição ao longo do dia e nos próximos dias se surgir alguma dúvida que talvez não tenha sido respondida. Muito obrigada e boa semana para vocês.

**Octavio de Lazari Júnior:**

Meus amigos, minhas amigas, obrigado pela atenção de todos vocês por participarem desse nosso encontro. A nossa área de relacionamento com os investidores está à disposição dos senhores como sempre esteve, mais do que nunca agora. Para toda dúvida e todo questionamento que, porventura, ainda tenha ficado para que a gente possa esclarecer. Muito obrigado pela atenção e um bom dia, um bom resto de semana para vocês. Um abraço forte a todos.

**Operador:**

A teleconferência do Bradesco está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.