

**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do Bradesco 3T18  
01 de novembro de 2018**

**Operador:**

Bom Dia e obrigada por aguardarem.

Sejam bem-vindos à Teleconferência sobre os Resultados do Bradesco no 3º 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 essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria, bem como em informações atualmente disponíveis para a Organização. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

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.

**Carlos Firetti:**

Bom dia a todos. Bem-vindos a nossa teleconferência para discussão dos resultados do terceiro trimestre 2018. Nós contamos hoje com a participação do nosso Presidente, Octavio de Lazari Junior; da nossa Diretora Executiva e Diretora de Relações com Investidores Denise Pavarina e do Vinícius Albernaz, Diretor-presidente da Bradesco Seguros. Para iniciarmos, eu passo a palavra para o Octavio.

**Octavio de Lazari Jr.:**

Obrigado Firetti. Muito bom dia a todos. É uma honra e prazer ter vocês com a gente na videoconferência. Nós vamos apresentar os resultados do terceiro trimestre, bem como o acumulado nesse ano de 2018.

Antes de entrar propriamente nos números eu gostaria de trazer alguns destaques da nossa atuação corporativa, um pouco de estratégia e, começando por esses destaques financeiros, o terceiro trimestre foi de fato marcado pela volatilidade em câmbio e também em juros, e todas as expectativas com relação às eleições, mas tivemos um bom resultado: crescimento de lucro de 6% no trimestre e 13.7 em relação na comparação anual; destaque para o crescimento de 24,5% do lucro operacional, que mostra, de fato, a dimensão da melhora dos resultados que tivemos. O ROAE atingiu 19%, aumento de 100 bips nos últimos 12 meses; a carteira de crédito continuou crescendo e crescendo com qualidade, a gente observa isso em cada safra; e o índice de Basileia melhorou 80 bips no trimestre.

Na página seguinte, trazendo alguns destaques para as senhoras e para os senhores, podemos comentar a respeito dos Clientes Não Correntistas, que é uma estrutura que foi montada buscando aproximarmos mais esses clientes da organização, são clientes que não tem somente o produto conta corrente mas tem algum outro tipo de relacionamento conosco, no cartão de crédito, na seguradora, mas o trabalho feito já começa a mostrar bons sinais bons resultados com a gente conseguindo uma aproximação maior e uma fidelidade maior com esses clientes, seja com o produto de conta corrente ou nos mais diversos produtos da organização. A liderança também é absoluta em Crédito Imobiliário. Nesses 9 meses, a Abecip divulgou recentemente o ranking: o Bradesco está em primeiro lugar tanto na pessoa física como na pessoa jurídica, ultrapassando inclusive a Caixa, que sempre foi líder tradicional histórica nesse segmento. Este é um produto importante para nós, porque é um produto instrumento de crédito, que fideliza e traz mais produtos para os nossos clientes. Nós só conseguimos fazer isso porque aperfeiçoamos toda a esteira/o processo de contratação do crédito imobiliário, melhorando a experiência dos nossos clientes e acelerando inclusive o prazo de contratação, sendo muito rápido. Além disso, nós ampliamos a nossa parceria com as imobiliárias. Elas já respondem por 25/30% da originação de crédito imobiliário do banco. Além disso, um outro destaque foi a aquisição de 65% do capital da RCB. Essa parceria é bastante importante: o Management da empresa foi preservado, nós fizemos estudos iniciais comparando carteiras similares do Bradesco e carteiras cobradas pela RCB. O que a gente pode observar foi uma eficiência maior em 25%, por parte da RCB, quando compara a carteiras semelhantes do que seria aquilo que a gente, cobrando internamente, nos processos internos do banco, então é uma empresa que tem uma capacidade muito boa de melhorar a recuperação de crédito do Banco, inclusive ajudando na redução das despesas de PDD. Um outro fato importante foi o ajuste definitivo. Nós unificamos as plataformas de cartão de crédito do Bradesco, terminando/encerrando de vez aquela JV que nós tínhamos com a Fidelity. Esta sinergia ou este processo vai gerar uma sinergia para nós já no ano de 2019 de perto de 130 milhões e, para 2020, essa sinergia certamente será algo em torno de 200 milhões de reais.

Também destacamos que fizemos novamente parte do índice Dow Jones de sustentabilidade e fomos o banco brasileiro melhor colocado agora em 2018, e vamos falar um pouquinho da BIA também um pouquinho mais para frente.

Na próxima página, a gente fala sobre os focos de eficiência na otimização da rede de atendimento do banco e dos nossos clientes digitais. A gente está focado não só no modelo, mas na mudança desse modelo de negócios: clientes digitais cresceram mais de 35% nos últimos dois anos; realizamos importantes ajustes na nossa rede de atendimento, com muito pragmatismo, na decisão de encerrar ou transformar agências em PAs, o que nos permite uma redução de

custos sem perder o negócio/ sem perder as contas desses clientes. Reduzimos as agências de 5.300 para 4652 agências agora. Um outro aspecto importante são as nossas plataformas digitais/ as nossas agências digitais, onde o cliente que tem um perfil mais digital é convidado a ser atendido nessa plataforma digital. O ano que vem devemos fechar perto de um milhão e meio de clientes, já temos mais de 500.000 clientes na Plataforma Digital, e fechamos 2019 com mais de um milhão e meio de clientes com vantagens claras de eficiência, porque o gerente de contas, nosso *banker*, quando ele está nesse ambiente de agência digital, fora do dia-a-dia da agência, ele consegue ser muito mais eficiente, ele é capaz de atender três vezes mais clientes do que um gerente de uma agência física tradicional, e o que a gente observa nas primeiras safras de clientes que foram migrados a cerca de um ano atrás da agência física para agência digital, esses mesmos clientes já produzem um resultado 40% maior do que ele tinha de rentabilidade na agência física, então nós temos uma oportunidade importante de ampliar, e já são 13/este ano aqui já são 13 e vamos ampliar pelo Brasil inteiro, e eu acho que um exemplo também claro dessa nossa estratégia de estar presente no Brasil inteiro, e que nós ainda não conseguimos capturar na sua plenitude - são 1900 agências aonde o Bradesco está e os nossos concorrentes diretos não estão - mas certamente o país entrando numa rota de crescimento, essa rentabilidade será capturada, mas posso citar a aquisição da folha de pagamento da Paraíba, por exemplo, que nós melhoramos a estrutura no estado e, com isso, num prazo muito curto, nós elevamos a carteira/ aumentamos a nossa carteira de crédito no estado em 51% e a nossa carteira de investimentos de passivos cresceu em 44% , mostrando a estratégia acertada.

Na próxima página a gente fala um pouco de estratégia digital, desse ecossistema completo que nós temos, que vai desde o Next até o Habitat, até o Inovalab, porque este é um mundo/*environment* que a gente tem que estar presente em todas as etapas do processo, e temos esse ecossistema completo. Os clientes mudam seus hábitos, querem ser atendidos de acordo com a sua conveniência, com uma jornada diferente. O inovaBra acabou trazendo para dentro do banco ainda mais forte essa cultura de inovação. O Habitat já tem 60 empresas e mais de 180 startups trabalhando com a gente lá dentro, desenvolvendo produtos para o banco, ou serviços, ou soluções para o banco, para as nossas empresas, além de podermos investir através do nosso braço de Private Equity em algumas startups que estão trabalhando conosco. O inovalab também é um processo que começou e vem já dando frutos, trabalhando dentro de uma esteira absolutamente dentro da tecnologia *agile*, encurtando o espaço de tempo para que a gente possa trazer os benefícios e as novas soluções para os nossos clientes.

E a BIA, que é um processo projeto totalmente novo, único banco brasileiro que tem esse processo mais aprofundado em Inteligência Artificial. Nós já tivemos mais de 50 milhões de interações com a BIA até hoje. A BIA acaba aprendendo cada dia mais: quanto mais aumenta essas interações - e isto é uma clara oportunidade também de redução de custos em função do atendimento que não precisa mais ser humano - a própria BIA já consegue fazer este atendimento.

Na próxima página, falando do nosso banco digital, do nosso braço digital, o Next, temos crescido bastante, já atingimos 300 mil contas do Next neste ano e devemos fechar até o final do ano com 500 mil contas. Ontem batemos o recorde de aquisição de contas: foram 5500 contas num dia, então a média saiu de 2000 contas a três meses atrás para 5.500 contas no Next por dia.

Este ano, entre o Next e o app do banco, já foram mais de 360 mil contas abertas via app e uma grande expansão no mobile, tanto da pessoa física como da pessoa jurídica que praticamente dobrou.

Na próxima página, falando de meios de pagamento, a nossa adquirência, o MEI, carteiras digitais, uma solução completa que nós trazemos em meios de pagamento, atuação conjunta da nossa equipe de gerentes com a Cielo na adquirência, produtos integrados (máquina Cielo, máquina Bradesco, Stelo e conta corrente). O Bradesco sozinho já distribuiu esse ano 85 mil máquinas Bradesco, a Bradesquinha, que são aquelas máquinas de aluguel, e mais 123 máquinas Stelinhas, que são as máquinas de aquisição. São mais de 200 mil máquinas incrementais a base da Cielo. Um outro aspecto importante foi o foco no segmento de micro e pequena empresa, provendo uma solução mais adequada no site específico para eles, esse site do MEI Fácil, que nós chamamos, é um portal completo de soluções, já conta com mais de 350 mil clientes usando ativamente esse site, e um site que já opera totalmente com uma plataforma Open Banking, como vocês podem ver no pé da apresentação, nós temos várias empresas inclusive algumas startups nossas e do mercado que se plugaram no sistema do Bradesco através de APIs, como a Market Up, a Cielo, a Stelo, a MEI Fácil, a Dicas MEI, o próprio SEBRAI, onde o cliente já tem uma jornada completa, desde a abertura da empresa, aquisição do CNPJ, um contador, uma empresa de contabilidade para fazer o seu balanço, pagar seus impostos, todas essas soluções encontram-se incorporadas nesse site. A Carteira Digital, que hoje está completa com clientes tanto do Android como do Apple Pay, como do Google Pay e o uso do QR Code, que permite a inclusão de todos esses clientes que não tem uma dessas tecnologias de Apple ou de Android mas que - são 198 milhões de celulares que não possuem NFC no Brasil – mas que certamente poderão fazer o pagamento de suas contas via QR Code.

Na página seguinte, uma outra estratégia, um outro pilar, uma outra vertical importante para nós, que é uma remodelagem, nós estamos remodelando todo o nosso banco de alta renda, dentro de um conceito de Plataforma Completa de Investimentos, observando toda a cadeia e o conceito de *Wealth Management* para os nossos clientes, tanto do Prime como do Private, que são mais de 1.300.000 clientes, com mais de 300 mil clientes nas corretoras, o que somando tudo isso gera 400 bilhões em ativos, ou sobre gestão ou ativos sobre Custódia, e todo esse processo do banco de alta renda conta também com as nossas corretoras associadas tanto a Ágora como a Bradesco Corretora: carteiras recomendadas, investimentos em previdência, assessoria de investimento presencial e remota, mudando este modelo de negócio para aquilo que nós estamos sendo desafiados quase todos os dias, em função dos novos concorrentes que nós temos no segmento de alta renda e eu diria mais: um banco de alta renda que este é um desafio importante para nós que está sendo totalmente remodelado.

Na página seguinte, só finalizando essa parte de destaque, a contribuição do nosso banco, a contribuição de valor à sociedade, o Valor Adicionado do Bradesco foi superior a 45 bilhões nos termos de 2018, distribuído dentro desse gráfico do lado direito dos senhores, e uma outra atividade que eu acho que aí é o braço social, o nosso maior acionista, a Fundação Bradesco tem um trabalho extremamente importante e relevante no Brasil. São mais de 100 mil alunos beneficiados, 100 mil crianças que não teriam qualquer possibilidade/oportunidade, e que através da Fundação Bradesco tem um ensino de qualidade com médico, dentista, material escolar, roupa, enfim, toda a infraestrutura para que esses alunos possam ter uma educação de



qualidade. Nos últimos 10 anos a Fundação Bradesco investiu 6,5 bilhões nessa função/nessa atividade social. Este ano são 650 milhões de reais investidos na Fundação Bradesco. Eu quero crer que seja o maior e mais importante trabalho social que uma empresa, talvez no mundo, tenha nesse vulto de investimentos como a Fundação Bradesco, que vive naturalmente dos dividendos que sobem do Banco Bradesco para Fundação.

Indo agora efetivamente para os resultados do terceiro trimestre, na página seguinte, falando de demonstrativo de resultados, nós tivemos um bom resultado, representando um Retorno sobre o Patrimônio de 19% no terceiro trimestre, resultado esse crescente, de 18.7 nos últimos nove meses. O outro grande destaque que a gente precisa fazer é o nosso Lucro Operacional, com crescimento de 24.8 nos últimos 12 meses; a Margem Financeira, o nosso NII, caiu 1.6 nos 9 meses de 2018, mas evoluindo positivamente e neste trimestre nós evoluímos 4.4. A PDD Expandida se comporta muito bem, com redução de 29% nos últimos nove meses e certamente nós ainda deveremos continuar mostrando melhoras nessa linha de redução do PDD.

As Despesas Operacionais tiveram um pequeno aumento, mas vão fechar certamente dentro do guidance e muito, bem abaixo da inflação.

Na página seguinte um gráfico histórico dos retornos do nosso ROAE, desde lá do quarto trimestre de 2016, onde os senhores e as senhoras podem observar o crescimento consistente do ROAE, atingindo 19% nesse trimestre. Nós temos dito há algum tempo que vemos um retorno sustentável para o banco na casa de 18 a 20, mas esse 20 não é linha de chegada, é um número que sempre nós vamos buscar mais do que isso, considerado o momento atual, com um banco ajustado, a inadimplência caindo, a carteira de crédito voltando a crescer e nós temos disposição para a assunção de risco, nós acreditamos que podemos continuar melhorando esse nosso retorno, nós temos um posicionamento claro que nos trará benefícios com a melhora da economia do emprego no país, como eu citei anteriormente essas 1900 agências, onde nós não temos concorrências certamente nos trará resultados ainda melhores.

Na página seguinte, falando pouco de Originação de Crédito por dia útil, tanto em Recursos Livres como em Direcionados, para continuar crescendo forte na comparação anual do 3º trimestre, o crescimento foi superior a 29% na pessoa física e 40% na pessoa jurídica, é essa queda trimestral que aparece na PJ ela reflete principalmente uma base mais elevada do segundo trimestre, mas certamente agora no quarto trimestre deve ter uma evolução melhor e o aumento da originação, além do aumento da demanda, ela reflete vários aspectos dos nossos processos internos de avaliação de crédito seja modelos internos, modelos de crédito, evolução dos modelos de credit score e melhor estruturação das operações do banco corporativo, oferecendo uma solução completa para atender o cliente seja com funding aqui no Brasil ou com funding dos nossos escritórios no exterior.

Na página seguinte, falando um pouquinho da Carteira de Crédito, a Carteira de Crédito cresceu 1,5 no trimestre, 7,5% nos últimos 12 meses. Se tirarmos o efeito da variação cambial a esse crescimento teria sido de 5.6, mas o efeito da variação cambial ele é muito concentrado, está praticamente/totalmente concentrado nas operações de Corporate, então temos o crescimento robusto nas principais linhas de crédito, no consignado, no financiamento imobiliário, no cartão, no crédito pessoal e nas grandes empresas e microempresas também. Esse destaque para as

linhas de Pequenas Empresas, veículos, consignado e pessoal, como eu falei, em relação às operações do Corporate, nós temos foco em continuar aproveitando as oportunidades que venham para mercado, sempre oferecendo uma composição na formatação de produto que atenda às necessidades do cliente, mas sempre sem abrir mão do nosso foco absoluto no retorno, atuando com disciplina no uso do capital do banco e a gente acredita que esse crescimento deverá continuar crescendo: o Corporate deve ser menor, (do que) nas pessoa física e do que as Pequenas e Microempresas, mas porque o Corporate tem a alternativa também do mercado de capitais, que deve suprir parte dessas necessidades, mas aí em vez de vir como spread vem em FEEs, mas de qualquer jeito agrega valor ao resultado do banco.

Na página seguinte, falando sobre Margem Financeira, a nossa Margem Financeira de juros, o NII, mostra uma queda de 2.2 no acumulado do ano, mas convergindo para o centro do Guidance de - 2, como indicamos, essa explicação para a queda do NII é o crescimento ainda baixo da Carteira de Crédito - média foi de 1,5 nos nove meses - e a queda do NIM no período. A margem de seguros se recuperou, mas ainda sofre impacto do IGPM maior que o IPCA e redução do caixa, devido a um pagamento de dividendos que nós fizemos da seguradora de 3,2 bilhões no ano e o NIM de crédito caiu no período, mas acreditamos que já atingiu o ponto mais baixo: o efeito Mix causado pelo crescimento tanto das carteiras de pessoa física como micro e pequena empresa e o menor crescimento do Corporate deve compensar essa queda nos spreads.

Na página seguinte, falando sobre inadimplência acima de 90 dias, nós continuamos com boas notícias em relação à qualidade do crédito: a Inadimplência Total caiu quase 30 bips no terceiro quadrimestre, redução de 35 bips na pessoa física e 54 Bips na pequena e microempresa, uma forte redução nessas pequenas e microempresas está muito relacionada a alguns casos de pagamento, de alguns casos que tivemos pagamento, que se encontravam em atrasos no segmento de médias empresas, em Corporate também tivemos uma redução de 21 bips. A inadimplência do Corporate ainda é muito pontual e a gente tem espaço para melhorar e vamos melhorar, e a nossa crença é que os índices de inadimplência ainda têm espaço para a gente melhorar ao longo do ano de 2019.

Na página seguinte, falando do NPL Creation e a despesa para provisão de devedores duvidosos, a criação do NPL continua comportada. Provisionamos 121%, provisões brutas de NPL Creation nesse trimestre. Isso se deve principalmente ao fato de termos tido um forte volume de recuperações de créditos, que já estavam baixados para prejuízo e que acabam entrando de novo no balanço como novos créditos e esses créditos sempre voltam para o balanço já 100% coberto com provisões, e entram na carteira renegociada. A nossa PDD Expandida ficou praticamente estável neste trimestre. Acreditamos, como eu falei, que as provisões ainda podem cair mais, um pouquinho mais em relação a carteira total e talvez também em termos absolutos e o NPL ainda pode melhorar em várias frentes especialmente nas carteiras de Corporate e de pessoa física.

Na página seguinte, falando de Carteira de Renegociação, o saldo total da Carteira Renegociada cresceu nesse trimestre, mas a principal razão foi a Recuperação de Crédito como eu citei há pouco: tivemos recuperações de crédito baixadas da ordem de 900 milhões, que entraram para essa carteira renegociada, e assim não tem nenhum efeito na inadimplência. E o saldo de crédito renegociado antes do *write off*, que é a linha vermelha, caiu cerca de 600 milhões no trimestre.

Na próxima página, o Índice de Cobertura para 90 dias, o nosso Índice de Cobertura acima de 90 dias continuou crescendo com a queda da inadimplência, atingindo 243, é um nível/é sempre muito difícil se este é o nível adequado/desejável, se ele está elevado ou se ele está baixo, mas a gente entende que com a expectativa de um crescimento e uma melhoria de todo o quadro geral de inadimplência de PDD, há espaço para que a gente faça uma revisão dessas provisões adicionais, reduza um pouquinho esse volume de mais de 240% que a gente tenha, considerando que este nível seja adequado para aquilo que a gente vislumbra de perdas efetivas para frente.

Na página seguinte, em relação à Receita de Prestação de Serviços, as Receitas de Prestação de Serviços mostram um desempenho bom, um crescimento de 5.6 nos últimos nove meses, o destaque para a conta corrente, que tem se beneficiado de fato pela captura de sinergias de receita do HSBC, Administração de Recursos crescendo 8%, que também se beneficia desse foco na gestão de patrimônio, de assessoria de investimentos, como eu comentei com vocês, desse novo modelo de banco de alta renda como eu comentei. A linha de cartões que continua um pouco mais pressionada, cresceu 4.2. De toda a sorte, é importante a gente ressaltar que a receita de serviços atingiu nesse trimestre a sua marca histórica de cobrir 80.5 % por cento de todas as despesas do banco.

Na página seguinte, falando um pouquinho de Despesas Operacionais, essas despesas apresentaram crescimento de 0,9 - abaixo de 1% - em 9 meses. O crescimento de pessoal ele veio principalmente do acordo coletivo se deveu ao acordo coletivo dos Bancários. Tivemos um pequeno crescimento em marketing, mas foi marginal. Nós vamos manter a condição "sine qua non" manter a disciplina de custos e ainda nós temos oportunidade de ganhos de eficiência com a maturação de projetos que a gente começou. Em Despesas de Pessoal, a gente também tem uma oportunidade de redução nas provisões trabalhistas, que em 2018 ficaram um pouco acima do normal, pois refletiu os desligamentos de 2017. O número de funcionários subiu no trimestre, mas também foi muito pontual em função de alguns projetos específicos que tem alto retorno e também em função da expansão das nossas clínicas Meu Doutor, da Bradesco Saúde, que tem sido uma aposta vencedora/ganhadora, mostrando a redução de sinistralidade. Mas, de todo jeito, trabalhamos para que esses custos continuem caindo em termos reais e tenho expectativas que possam cair com certeza.

Na página seguinte, falando sobre as operações de Seguros, Previdência e Capitalização, o lucro líquido do nosso braço segurador foi de 1,4 bi no trimestre, na comparação do acumulado do ano uma ótima evolução de 11.6. Somente os prêmios, que nós estamos num desempenho menor que esperado, vocês vão ver no final que é o único que não está atingindo o guidance, mas ainda a gente busca parte baixa/parte menor do guidance, porque o quarto trimestre normalmente é bem melhor para seguradora, basicamente em função de previdência privada, e isso foi uma estratégia também de sair de algumas apólices, sobretudo apólices de seguros de transporte, de caminhões, que geram bastante prêmio, mas nós tínhamos apólices que estavam gerando sinistralidade superior a 100%, 102/103%, então nós fizemos um ajuste nessas apólices para que a gente trabalhasse com uma carteira menor, que gerasse menos prêmio mas que de fato pudesse ser rentável, e isso de fato foi feito e gerando um ROAE acumulado da seguradora no ano de 19.1.

Então, os números como vocês vão ver na página seguinte, também da seguradora, mostra esse crescimento de 11.6 no lucro líquido, que sai de quatro bilhões e cem para quatro bilhões e seiscentos, um índice de sinistralidade caindo e talvez aí o melhor indicador para análise de uma companhia de seguros, seja o índice combinado, e a Bradesco Seguros vem pelo quinto trimestre consecutivo apresentando queda nesses índices, hoje, no terceiro trimestre, fechamos com 84.1, indicador bastante relevante e essa melhora se deve a vários fatores, um deles, como eu falei para vocês, é a rede Meu Doutor, que é uma rede da Bradesco Seguros de atendimentos primários de medicina, onde em vez de o nosso segurado procurar um hospital/pronto-socorro onde os custos são muito mais elevados, a rede de Meu Doutor pode atender seus clientes com custos aproximadamente 40% mais baixos que qualquer outro atendimento médico que esse segurado procurar.

Além disso, nós implementamos toda uma negociação de pacotes com os hospitais, já negociamos praticamente 50% dos procedimentos negociáveis e isso representa 25% de todos os custos de sinistros e, como eu comentei, redução de sinistro de frotas, dos seguros da carteira de frotas, redução de Prêmios, quer dizer, acabando com algumas apólices porque o índice sinistralidade tava muito alto, então a gente optou por ter menos prêmio de seguro, mas ter carteira mais rentável. Então com as implementações que foram produzidas pela equipe do grupo segurador, capitaneada pelo Vinícius, nós acreditamos que no último trimestre nós devemos ter uma melhora para que tentemos buscar uma melhora do volume de vendas, melhor dizendo, porque a gente tenta buscar o guidance.

Novos Produtos foram lançados, fundos multiestratégia, fundos de fundos *funds of funds* que acaba dando acesso aos nossos clientes, e isso era uma demanda dos nossos clientes, a um portfólio mais diversificado de gestores multimercados e todos eles já integrados com essa estratégia de plataforma completa de investimentos, de *wealth management*, que o Banco está implementando no banco de alta renda.

Na página seguinte, falando um pouquinho do Índice de Basileia, tivemos também uma boa notícia, o Índice de Basileia do Banco aumentou 80 bps de capital agora no terceiro trimestre com origem orgânica, retenção de lucro e também com o efeito da resolução 4680, que acabou mudando um pouco o tratamento dos créditos de prejuízo fiscal. E um outro ponto importante também, o dólar andando nos patamares que estão, nos níveis que estão, nós conseguimos consumir todo o nosso prejuízo fiscal do hedge de investimento no exterior, melhorando assim o nosso capital em até mais 20 *basis points*. Acreditamos que originaremos pelo menos mais em 100 *basis points* de capital principal organicamente a cada 12 meses. Temos também um espaço para emitir mais 70 bps de capital adicional de *Tier one*, mas a gente não tem necessidade disso por enquanto, a gente vai analisar as oportunidades e se houver necessidade, ou se o momento for adequado, a gente pode se valer também desse espaço de emitir mais *Tier one*. O nosso nível de capital ideal, a gente tá trabalhando com esse nível de capital ideal de *Tier one* na casa de 13,5%.

E na última página aí do guidance de 2018, nossa performance está em linha em quase todas as linhas, tanto na carteira expandida, como na margem financeira de juros, na prestação de serviços, nas despesas operacionais, somente realmente o prêmio de seguros ficou um pouco



abaixo, como eu disse para vocês, e a PDD expandida também já melhorando bastante com 10.8 nesses nove meses de 2018.

Então era isso, e só para finalizar com os senhores e senhoras eu gostaria de finalizar dizendo que o balanço do terceiro trimestre traz números bem positivos e quando a gente analisa o conjunto desse balanço, as linhas desse balanço mostram que o nosso foco em sermos mais eficiente e efetivamente novos patamares de rentabilidade, nós alinhamos os nossos esforços de todos os negócios, de todos os segmentos e de todas as áreas do Banco para o aumento da produção, a partir da conquista de novos mercados de maiores fatias de mercado no segundo semestre e pautado sempre pela rentabilidade. A inadimplência, como os senhores viram, caiu, o lucro subiu, os dados do crédito indicam uma tendência de evolução de todos os segmentos e não mais em setores específicos de pessoa física isoladamente. A inadimplência está numa curva benigna há vários trimestres, o que se traduz nos menores patamares de previsão, como a gente mostrou. Nós ampliamos as carteiras de crédito em linhas mais conservadoras como consignado, como crédito imobiliário, mas também nas outras linhas, essa decisão foi uma decisão realista, saudável, correta para o período que a gente viveu de baixa atividade, mas um ponto também que é importante a gente destacar foi a capacidade de mobilização de todo nosso quadro de gerentes, de colaboradores, acho que foi, de fato, um dos pontos mais fortes desse balanço, e assim, enfim, o nosso objetivo é alinhar o nosso Banco, o Bradesco alcançar a cada trimestre um balanço que seja mais relevante do ponto de vista do mercado, dos nossos investidores, dos nossos acionistas, a partir de uma volta da demanda progressiva do crédito para o qual a gente sempre teve apetite, a gente nunca tirou o pé, nós temos apetite, temos mais apetite ainda no crédito, mas também, aliás, também sermos absolutamente disciplinados e pragmáticos com a remuneração de capital. Isso é um ponto, uma questão importante “sine qua non” para nós. Muito obrigado a todos e ficamos à disposição para perguntas. Um abraço.

#### **Operador:**

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.

Nossa primeira pergunta vem do Senhor Thiago Batista do Itaú BBA. O Sr. Thiago pode prosseguir.

#### **Thiago Batista:**

Um bom dia a todos. Parabéns pelo resultado. Tenho duas perguntas, a primeira com relação ao nível de recuperação de crédito. A gente estava conversando um pouco, Firetti, sobre este aumento, a recuperação subiu de 1.6 (bilhões de reais) para 2.5 (bilhões de reais) neste trimestre, um pouco disso acabou sendo offsetado pelo aumento de desconto, um pouco por provisão maior, mas dá para saber qual foi o impacto net dessa recuperação? O quanto disto de fato não foi offsetado por estas outras linhas de despesa e de descontos? E a segunda pergunta, só para confirmar, o comentário do Lazari acho que passou quase todos os pontos importantes na apresentação, mas você comentou Lazari agora que o ROE do Banco, o ROE está próximo de 20, mas que isso não seria o teto da rentabilidade que é possível. Dá para vocês dizerem um pouquinho mais de onde pode vir este aumento de rentabilidade e se, de fato, esse nível que eu comentei esses 20% que vocês estão buscando é de fato o nível que vocês estão buscando?

**Carlos Firetti:**

A primeira parte eu respondo. Em relação à recuperação, esses créditos eles são essencialmente créditos que já tinham sido baixados de recuperação judicial, então assim o impacto líquido em termos de resultado foi muito pequeno, se teve algum, da recuperação adicional. Foi basicamente netada pelos outros efeitos, zero.

**Octávio de Lazári Jr.:**

Thiago, é o Octávio. Aquilo que eu comentei com você, a gente tem divulgado já alguns meses, alguns trimestres, esse nosso, vamos dizer assim, esse nosso espaço de retorno sobre o patrimônio de 18 a 20%. Mas o que a gente vem observando como próprio gráfico mostrou, a gente vem conseguindo trimestre a trimestre melhorar esse retorno sobre o patrimônio. E dizendo isso, isso está acontecendo no momento que a gente tem uma baixa atividade no país, especialmente a gente pegar os últimos nove meses. Eu acho que se a gente olhar em janeiro e olhar hoje, parece que tá todo comportado, mas todos nós vivemos o que aconteceu nesse período, quer dizer, alta volatilidade, dólar chegando a mais de 4,20, então tiveram muitas coisas que aconteceram no meio de alta volatilidade nesse período. Então dado a isso, e na expectativa de que a gente tenha uma retomada de investimentos, e eu tenho viajado Brasil inteiro e ouvido isso dos clientes, de todos os clientes do Banco nas oportunidades de conversa com eles, de investimentos que estão na gaveta que deverão sair da gaveta para de fato acontecerem, os investimentos que a gente pode e deverá ter em infraestrutura no país, então tudo isso nos faz crer que a carteira de crédito deve andar e andar mais, com boas operações. E se isso de fato acontecer, e esse espaço, esse range de crescimento de 18 a 20, ele pode passar para 18 a 21 dependendo do que acontecer com atividade econômica, então eu diria para você que 18, 20 não é uma linha de chegada, ele deve ser um ponto de partida para a gente, na medida em que atividade recupere e o país entre numa rota de crescimento.

**Thiago Batista:**

Perfeito. Muito obrigado Octávio e Firetti.

**Operador:**

Próxima pergunta vem do senhor Gabriel da Nóbrega do Citi. Sr. Gabriel, pode prosseguir.

**Gabriel da Nóbrega:**

Oi, bom dia a todos, e muito obrigado. Eu queria pegar um gancho do que o Octávio acabou de dizer, é que talvez a gente possa ver algum crescimento na margem de crédito aí do país, dado que a gente já passou as eleições, a gente está vendo que vocês estão com os menores níveis de inadimplência, eu queria entender um pouco mais como é que tá o apetite de risco de vocês, se já tem alguma estratégia que vocês têm aí e algum segmento que vocês querem crescer mais. E também, nesse mesmo ponto, uma vez que a gente vê que vocês já estão crescendo aí a carteira de crédito acima de 7%, vocês acham que pode ter algum risco pro seu guidance de crescimento de crédito vir acima, e eu faço uma outra pergunta depois. Obrigado.

**Octavio de Lazari Jr.:**

Ok, Gabriel, com relação ao apetite de risco, fica aqui um pouco daquilo que eu comentei, né? A gente nunca deixou de ter apetite, mas sempre disciplinado com relação ao capital e a expectativa é de que com a economia andando, o nosso apetite ele aumenta ainda mais, não tenha dúvida nenhuma disso. Alguns fatores são importantes para a gente dizer isso. Se você, observando na carteira de pessoa física, não há dúvida nenhuma, por exemplo, que o crédito imobiliário uma carteira importante no que ela consegue a originação e a fidelização do cliente aqui, gerando um retorno, uma rentabilidade melhor desse cliente. O financiamento imobiliário ele passou por um fundo do poço aí, a gente conseguiu, ajustando a estratégia, ajustando a nossa esteira de produção, atingiu a primeira colocação de crédito imobiliário no Brasil. Saiu a posição da ABECIP, a questão de alguns dias atrás, e o que a gente pode observar, só para servir de exemplo ilustrativo do que aconteceu com crédito imobiliário, enquanto eu falo com você eu procuro, achei. O crédito imobiliário nos nove meses de 2018, o Bradesco fechou 3 bilhões em operações para plano empresário pessoa jurídica, 8 bilhões na pessoa física, pelo fazendo 11 bilhões no total, liderança no mercado de crédito imobiliário com quase 3 bilhões acima do segundo colocado, que é Caixa Econômica Federal que tradicionalmente era o banco Líder nesse mercado. Ou seja, 26% de *share* pra nós, 21 pra Caixa, 20 para o terceiro colocado e 18 para o quarto colocado. Ou seja, a gente conseguiu acertar o processo, ajustar a esteira de produção do crédito mobiliário e, adicionalmente, nós fechamos novas parcerias que tá permitindo com que a gente tem uma originação, não só dentro das agências, mas também dos nossos parceiros. Então é uma carteira que deve ter uma demanda para crescer importante. O crédito consignado, a carteira já atendeu, já atingiu 48,5 bilhões, portanto tem espaço para crescer, nós fechamos, renovamos e fechamos novas folhas de pagamento, que faz com que o crédito consignado rode bem, por exemplo, como citei Paraíba, Recife, Ceará, Campinas, são várias folhas de pagamento que nos dá uma condição fora o INSS, que nós somos o maior pagador de INSS. E essa esteira do consignado ela roda, e 75% dela é originada dentro da agência, ou seja, a gente não tem dependência de pastinha. Então isso é muito importante é uma carteira que deverá crescer. Quando a gente olha o crédito pessoal, aí eu tem o financiamento de veículo também que o mercado se recuperou e a gente está crescendo 14% nos últimos 12 meses com carteiras consistentes basicamente atendendo os grandes players e mais de 60% da originação em veículo novo. Então essas são as grandes carteiras e, vamos dizer assim, de menor risco na pessoa física, mas quando a gente olha as outras carteiras, por exemplo, o crédito pessoal nós ajustamos a modelagem de crédito, disponibilizamos limites para o cliente poder contratar no celular e na página 7 aí quando eu falo do digital em números, você vai poder observar lá que o crédito é tomado por pessoas físicas, através de internet ou de mobile, ele dobrou nos últimos dois anos, é a tendência, e no último ano cresceu 55%, portanto esse ajuste na modelagem ele foi muito importante para você disponibilizar crédito e o cliente poder tomar sem precisar ir até uma agência do Bradesco. Então a pessoa física sobre esses aspectos, nós entendemos que tem uma perspectiva de crescimento melhor, principalmente com a volta do emprego, com a geração de empregos que a gente espera que aconteça no nosso país.

Isso pelo lado da pessoa física. Quando a gente fala de pequena e microempresa, o crescimento está em 8.3, o crescimento do crédito digital para essas empresas, sem que o empresário precise ir à agência, ele possa tomar no Internet Banking ou no próprio mobile da pessoa jurídica, cresceu 200% nos últimos dois anos e só esse ano cresceu 67%, também fruto de modelagens mais adequadas que a gente fez no crédito para pessoa e para micro pequena empresa associado ao

portal MEI, que já tem 365 mil clientes ativos e que lá também ele pode solicitar, demandar crédito no portal que foi colocado. E quando a gente fala do crédito corporativo, as operações são muito pontuais, mas como eu disse eu acho que a gente conseguiu montar o time e montar a estrutura necessária para que a gente consiga encontrar ou desenhar a solução mais adequada para cada um dos nossos clientes nas suas demandas específicas.

Esse ano teve muito pouco crédito para corporativo. Mas eu posso pegar um exemplo para você, que ele é público, saiu nos jornais, que foi operação da Fibria, quer dizer, uma operação que basicamente a empresa ia tomar no mercado externo com bancos estrangeiros e a solução que o Bradesco apresentou atendeu melhor a empresa, parte *funding* no Brasil parte *funding* das nossas estruturas externas de *Global Markets*, de agências no exterior, de Banco de Investimentos então a gente conseguiu construir uma estrutura. Então, veja, não tem uma bala de prata, quer dizer é uma conjunção em todos os setores, em todos os segmentos que nos dá um conforto dizendo que dá para a gente crescer mais e nós temos apetite para crescer nesse risco, em função de uma melhor atividade que a gente espera que aconteça.

E com relação ao risco de guidance, pelo crescimento que nós estivemos aí de 7,5% de nosso guidance, de 3 a 7, e o último trimestre, provavelmente deve ser um trimestre onde as pessoas também deve continuar, não que cresça exorbitantemente mas que mantenha, a gente acha que não há risco da gente (não) ficar dentro do guidance estabelecido.

#### **Gabriel da Nóbrega:**

Tá ótimo. Muito claro. Eu tenho outra dúvida. A gente viu que neste trimestre o seu índice de cobertura foi um dos mais altos entre os Bancos que a gente cobre aqui, e eu só queria entender à medida que a gente vê que a sua inadimplência ela tem espaço pra continuar melhorando, também dado que a gente tá no começo de um novo ciclo de crédito, eu queria entender um pouco mais como é que tá cabeça de vocês, em relação a seu nível de provisionamento pra esse ano, que a gente pode ver talvez vindo abaixo do seu guidance e também quando a gente olha pro próximo ano, talvez tem algum nível de cobertura ótima que vocês almejam?

#### **Carlos Firetti:**

Olha, não tem um nível de cobertura *target*, o índice cobertura não é um driver para provisionamento, eu acho que se você, nossa provisão ela tem dois componentes, uma provisão excedente, que da forma como nós tratamos, nós a olhamos muito mais como um buffer, e a provisão genérica e específica que tem muito mais uma correlação com a própria criação de novo NPL. Conforme a criação vai diminuindo, as provisões vão caindo, mas, de fato, o nível de cobertura está bastante elevado, a gente acha que no momento em que o NPL atingir o piso, o próprio crescimento dilui, mas acho que discussões sobre esse assunto sempre podem ocorrer.

#### **Octavio de Lazari Jr.:**

Gabriel, é o Octávio. Só complementando, esse é um ponto, é uma discussão que sempre está na mesa com a gente, a gente tem sempre muito cuidado para olhar isso e preservar sempre, lógico, a qualidade, a estrutura, a fortaleza, a robustez do balanço. E esse índice de cobertura ele sempre



caminha muito pari-passu muito de lado de mãos dadas com que vai acontecendo no mercado, com que vai acontecendo nos nossos níveis de inadimplência. Então é sempre, como eu disse, é sempre muito difícil dizer, olha, ele tá alto, ele tá baixo, ou ele é o ponto ótimo né? Então isso é algo que a gente vai fazer o ajuste trimestre a trimestre, de acordo com que a gente vier observando, a inadimplência reduzindo, as novas safras mostrando o comportamento de inadimplência dentro do que tá hoje, ou abaixo disso, é natural que o banco vá diminuindo um pouco, mas não existe um nível que eu poderia dizer ótimo, ele é um indicador que vai acompanhando a evolução trimestre a trimestre do que o banco vem apresentando e do que é inadimplência vem, de como a inadimplência vem se comportando.

**Gabriel da Nóbrega:**

Tá ótimo. Obrigado!

**Operador:**

Próxima pergunta vem do Senhor Lucas Lopes, do Credit Suisse. Sr. Lucas, pode prosseguir.

**Lucas Lopes:**

Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Tenho duas também, a primeira sobre spread. No trimestre, vocês reportaram uma queda de spread, pequena é verdade, e provocada principalmente por mix. Mas vocês chegaram a mencionar que a demanda competitiva do mercado foi um dos fatores. Queria saber aonde é que vocês já estão enxergando alguma pressão de spread e olhando pra frente quais são as linhas que vocês mais se preocupariam. E uma segunda pergunta, sobre a parte de receita, no terceiro trimestre houve uma aceleração um pouco mais forte na receita de administração de fundos. Vocês comentaram um pouquinho sobre iniciativas no bloco de *remarks*, mas queria também ouvir algum outro motivo que explica a desaceleração do terceiro trimestre também, queda de ativo médio sob gestão, alguma retenção ou iniciativa da parte de Fee. Obrigado!

**Carlos Firetti:**

Lucas, em termos de spreads, a gente já vê, a gente vê redução em spreads linha a linha, em várias linhas de crédito, né? Acho que é normal no ambiente onde o risco reduziu e os bancos têm apetite, acho que isso já aconteceu em veículos, já vem acontecendo, já aconteceu na taxa principalmente em Imobiliário algum tempo atrás, no caso de Corporate já aconteceu, os níveis de spread Corporate já estão praticamente normalizados no pré-crise, e a tendência, na nossa visão, é que os spreads linha a linha, gradualmente se reduzam. O que nós acreditamos é que independente do que aconteceu num trimestre isolado, o efeito Mix, principalmente a nossa expectativa que nós crescemos mais em pessoas físicas em pequenas e médias empresas e menos em Corporate, até porque o mercado de capitais assume uma parte, isso tende a ajudar a preservar o spread médio, então é um pouco essa a nossa visão em termos de dinâmica

**Denise Pavarina:**

Sobre a taxa de administração de fundos, é a Denise falando, basicamente o que acontece de tempo em tempo é uma movimentação da carteira dos clientes entre o que a gente chama de mercado relevante de investimento. Continua dentro do Banco, mas foram apresentadas algumas opções e não foi tão dedicado uma força especial para venda para fundo, mas sim aquilo que era o melhor para o cliente naquele momento, então tempo papéis que a corretora vendeu, que o banco de investimento vendeu então foi na alocação realmente de ativos, desacelerou um pouquinho, mas nada que mude a tendência aí pro ano.

**Lucas Lopes:**

Denise, Firetti, muito obrigado.

**Operador:**

Mais uma vez gostaria de lembrar aos senhores que para fazer uma pergunta basta digitar \* 1 e para retirar a pergunta da lista digitar \* 2.

Nossa próxima pergunta vem da Senhora Giovana Rosa, do UBS. Sra. Giovana, pode prosseguir.

**Giovana Rosa:**

Oi, bom dia. Obrigada pela oportunidade de fazer pergunta. Se vocês puderem comentar um pouquinho, ainda na linha de competição, como vocês estão enxergando o mercado de *fee* e qual que é a perspectiva que vocês têm para o ano que vem, considerando que a partir de janeiro, vocês já vão poder voltar a crescer tarifa pro cliente HSBC, então se puderem comentar um pouquinho em relação a isso, depois eu faço a minha segunda pergunta.

**Denise Pavarina:**

Giovana, ficou um pouquinho truncado, só pra ter certeza que a gente entendeu, você perguntou mercado de Fee? Foi isso?

**Giovana Rosa:**

Isso. Como tá o ambiente competitivo de *fee* e, à partir do ano que vem, dado que vocês vão poder voltar a crescer tarifa pro cliente HSBC, qual que é a perspectiva de vocês pra essa linha.

**Carlos Firetti:**

Olha Giovana, a gente vê uma oportunidade de trabalhar o portfólio de clientes da nossa aquisição de uma forma um pouco mais flexível com o término desse período no qual nós tínhamos restrição em mexer nos preços, obviamente feito de uma forma bastante cuidadosa, mas eu acho que tem espaço para a gente trabalhar um pouco na gestão desses portfólios. Assim, competição se deve falar competição de outros players, players de nichos que afetam em geral a

linha de receita de serviços, né? Então você tem o ambiente competitivo bem mais forte no segmento de aquisição que afeta principalmente as receitas que vem da Cielo, que é uma parte das receitas de cartão de crédito, então eu acho que esse talvez seja o segmento mais competitivo, mas nós estamos nos posicionando e muito bem preparados para nos defendermos e atacarmos também.

**Octavio de Lazari Jr.:**

Giovana, é o Octavio que tá falando, deixa eu só complementar um pouquinho o assunto do HSBC, foi bem bacana pergunta que você tá fazendo, eu gostaria de dar um pouquinho mais detalhes. Quando a gente comprou o HSBC nós tiramos uma fotografia da nossa base de clientes pessoa física e pessoa jurídica lá do HSBC que tava, lógico, migrando para o Bradesco. Então quando a gente olha essa mesma base de clientes de pessoa, vou começar com a pessoa física, quando a gente olha essa mesma base de clientes, hoje o que a gente vê é o seguinte, o cliente do HSBC comparativamente ao cliente base Bradesco, hoje ele roda a 87% de rentabilidade de um cliente Bradesco. Por que que não é 100%, por que que não é maior ainda? Justamente por aquilo que você observou bem. Lá quando nós compramos, nós tínhamos um compromisso com autoridade lá com Bacen que nós não poderíamos cobrar tarifas no percentual maior do que aquilo que nós cobramos no Bradesco, teremos que respeitar aqueles que ele já pagava no HSBC e isso cai em janeiro de 2019. Então, nós já estamos rodando 87% porque outros negócios que o HSBC não oferecia, por exemplo, de seguro, alguns tipos de investimento, fundos que HSBC não tinha, a gente pode oferecer, então já tá bem perto. Agora para 2019 isso já vira, com certeza, e quando você olha a pessoa jurídica, a pessoa jurídica do HSBC, quando eu olho hoje dentro da base do Bradesco, ela já está rodando a 102% de uma rentabilidade uma pessoa jurídica do Bradesco. E por quê? Porque lá no HSBC ele não tinha os produtos de crédito que nós temos aqui, por exemplo conta garantida, por exemplo capital de giro prazo alongado, então, por exemplo operações do BNDS, então a pessoa jurídica já tá capturando receita numa margem maior do que um cliente Bradesco pessoa jurídica roda e a pessoa física na base de 87%. Ajustando agora a tarifa aqui, a partir de 2019 pode acontecer, pode estar certa que esse percentual já vai estar equivalente ao que um cliente Bradesco gera. Então essa é a primeira resposta com relação à captura de sinergia, que ela já está bem evoluída, inclusive acima daquilo que a gente havia previsto no nosso business plan quando a gente comprou o banco. E com relação aos fees, você tem razão. Por exemplo, a taxa de corretagem tá todo mundo zerando. Você viu que os novos concorrentes de mercado e até os tradicionais zeraram taxa de corretagem, mas ela é imaterial no balanço. Para você ter ideia, a taxa de corretagem deve representar 20 milhões no balanço do banco como um todo, então ele é imaterial, não é tão relevante assim, mas é uma condição que o .... tesouro direto, desculpa, não é taxa corretagem, é taxa tesouro direto. Então isso é imaterial, não é tão relevante assim, e a gente tem que estar obviamente disputando o esse mercado e esse cliente, principalmente o cliente de alta renda.

**Giovana Rosa:**

Tá bom, bem claro. A minha segunda pergunta é em relação à qualidade de crédito que ela tá num *trend* muito bom e o custo de crédito ainda não chegou no menor nível histórico, então se vocês puderem comentar como vocês enxergam o custo de crédito indo pra frente e se ele pode

até chegar abaixo dado que vocês vendo um *derisk* da carteira, né, como vocês enxergam indo pra frente, se a gente pode chegar a ver esse custo de crédito abaixo dos 2.5%.

**Carlos Firetti:**

Olha, a gente acha que é possível, Existem algumas linhas onde o custo de crédito ainda está alto, a gente ainda tem um componente de *impairment*, por exemplo, no balanço, que vai gradualmente se reduzir, lembro para vocês que até 2015 o *impairment* era zero, essa é uma carteira de alta qualidade, com grandes empresas que em ambientes mais normais não deveria gerar esse tipo de custo de crédito que a gente tem tido mesmo no Corporate, o custo de risco de crédito ainda não normalizou, então é possível que a gente sim tenha esses índices melhorando ainda um pouco.

**Denise Pavarina:**

Nós estamos, é a Denise falando, nos estamos na tendência inversa do que aconteceu nos anos passados, ou seja, modelos melhores de avaliação, mais profundos com mais parâmetros, que dão mais confiança e permitem você fazer uma seleção melhor dos ativos que você está concedendo, e a economia que começa a melhorar, então, você aumenta a provisão que é relativa realmente ao aumento da carteira, mas a qualidade da safra são melhores e o mix também é bem melhor, então acho que no geral tem possibilidade, o número acho é o que for aí pra frente mas com boa possibilidade, você vê o Corporate ainda tá como já foi dito, ainda bem acima do que a média histórica.

**Giovana Rosa:**

Tá certo, bem claro. Obrigada!

**Operador:**

Não havendo mais perguntas, retornamos a palavra para ao palestrante para as considerações finais.

**Octavio de Lazari Jr.:**

Bom, muito obrigado pela atenção de todos os senhores e senhoras, espero que a gente possa ter esclarecido todas as dúvidas, de qualquer forma tanto a Denise, o Firetti e a equipe de relações com investidores estão à disposição dos senhores, para que possam tirar eventuais dúvidas ainda, e vamos continuar nesse trabalho esperando que o mercado de fato melhore e a nossa expectativa aí é que de fato isso possa acontecer e assim trazendo o crescimento de crédito, crescimento de remuneração crescimento de emprego, e que a gente possa conseguir buscar melhores resultados. Muito obrigado pela atenção de todos e uma boa tarde e bom feriado.





**Operador:**

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