

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no segundo trimestre de 2017. Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela internet, no site de relações com investidores do Bradesco, no endereço 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 Departamental de Relações com o Mercado.

Carlos Firetti:

Bom, senhores, bom dia a todos e bem-vindos à nossa teleconferência. Participarão hoje de nossa teleconferência o nosso Presidente Luiz Carlos Trabuco Cappi, o nosso Diretor de Relações com Investidores e Diretor Vice-Presidente do Banco Bradesco Alexandre da Silva Glüher, o Diretor Vice-Presidente e Presidente do Grupo Segurador Octavio de Lazari Junior e nosso Diretor Executivo responsável pelas áreas financeiras, o Sr. Luiz Carlos Angelotti. Passo agora a palavra ao nosso Presidente Trabuco.

Luiz Carlos Trabuco Cappi:

Bom dia a todos. Primeiramente quero agradecer a presença de todos os analistas e investidores que estão presentes nesta conferência e inicialmente o nosso respeito pelo trabalho técnico qualificado que os analistas fazem na avaliação dos balanços das instituições financeiras em particular. Então, após esse agradecimento, o lucro ficou em linha com as diretrizes propostas pelo orçamento. E por que que isso foi possível? Porque o período indicou uma assertividade do nosso posicionamento estratégico e esta qualificação demonstrada nesse balanço semestral deverá ter sequência nos próximos trimestres. Este alinhamento dessa posição estratégica do Bradesco é muito notado no nosso modelo de diversificação de fontes de receitas e no nosso controle da nossa gestão de risco. Ter múltiplas fontes de receita com amplo portfólio é a base de sustentação da nossa extensa rede de distribuição que tem presença nacional. Por isso que a flexibilidade que nós temos perseguido de dar ao

modelo de distribuição que possa ser adaptável às mudanças estratégicas e de cenário não descarta essa nossa obsessão de termos no Brasil um *Delivery*, uma franquia, isso quer seja por presença física, por presença remota ou por presença digital, na distribuição de produtos e serviços. Quer dizer, essa é uma opção histórica. Um banco de cobertura nacional com uma amplitude no seu portfólio de produtos e serviços que é denotada a importância do Grupo Segurador dentro da linha das empresas que estão integradas. O seguro é uma fonte de resultado estável e previsível, com amplo potencial e um campo extremamente importante de desenvolvimento no Brasil.

O destaque do semestre é o fortalecimento, a consolidação, a afirmação do nosso Banco de Investimento que foi gerador de números positivos e que apresentou um crescimento vigoroso nos negócios ligados ao mercado de capitais, principalmente em *bonds*, fusões e aquisições, nos dando uma posição de destaque. Esse balanço retrata uma solidez que vai nos permitir a travessia segura e prudente na complexidade do ciclo econômico brasileiro. Nós temos navegado numa economia de contrastes, já se chamou nos anos 50 que o Brasil era terra de contrastes, mas hoje temos uma economia de contrastes. Por um lado, temos a versão do risco que cai, os indicadores macroeconômicos que se recuperam, mas os desafios do crédito ainda permanecem. Por quê? Pela lenta recuperação do nível da atividade e o alto desemprego. Esses contrastes, é evidente que requerem de uma instituição bancária, a administração de todas as variáveis que denotam os seus lucros e perdas. Por isso que o balanço apresentado tem diferenciais competitivos fortes que nos permite resistir a turbulências e efetuar rápidos processos. O nosso potencial de alavancagem é grande e seguramente ele terá sequência com um sinal mais consistente da retomada da economia. Por isso que, mantidas todas essas variáveis, os nossos colegas, o Alexandre e o Firetti vão detalhar quais são, vamos dizer, os cenários benignos da taxa de inadimplência para 2018 com uma previsão, vão detalhar os indicadores de eficiência e as projeções gerenciais dos nossos custos. Agora, sempre numa conferência dessas, a gente tem que pensar um pouco à frente e nós não temos razão para sermos pessimistas ou derrotistas com relação ao futuro do Brasil. E nós somos otimistas pelas perspectivas objetivas que nós temos. É evidente que houve uma sucessão de eventos econômicos, políticos extremamente impactantes e inesperados nesse semestre, aumentou até um certo sentimento de incerteza, mas apesar de tudo isso, os ativos brasileiros continuam em destaque entre os investidores globais. Seria até repetitivo dizer das nossas âncoras, a capacidade técnica, a credibilidade da equipe econômica, do Banco Central, agora, os indicadores-chave da economia, principalmente o câmbio, a inflação e a taxa de juros, eles estão funcionando e irão funcionar ainda mais como amortecedores de choques potenciais. É óbvio que nós temos no próximo um ano e meio uma agenda intensa na política, na economia, mas a primeira de curto prazo é o cumprimento da meta fiscal. Por isso que essa meta fiscal deve ser cumprida com uma prioridade extremamente próxima porque se nós não avançarmos nisso, nós conseguiremos... porque elas são base para a governabilidade das próximas administrações. Nós sabemos que os anos de recessão que passamos, a crise política, a turbulência social pelo desemprego, eles deixam um rastro de demandas reprimidas nas empresas e nas famílias. E essas demandas reprimidas é a vontade, o desejo do empresário de empreender, de elaborar negócios, de desenvolver atividades empresariais, mas a recessão aborta

isso. E essas demandas reprimidas nas famílias é um ciclo de consumo tão fundamental para que a qualidade das famílias tenham. Então a recessão interrompeu esses sonhos. Agora, esses sonhos não foram perdidos. Eles estão aí. Por isso que a continuidade da racionalidade vai fazer a volta dos consumidores, vai redundar no aumento de investimento e, nisso, o cenário externo tem sido extremamente benigno para que nós possamos completar essa travessia do ciclo econômico brasileiro que foi um ciclo extremamente duro. Na continuidade, eu passo a palavra para o Alexandre que vai iniciar os detalhes, os comentários dos nossos números.

Alexandre da Silva Glüher:

Obrigado, Sr. Trabuço. Bom dia a todos, e obrigado também pela participação em nossa teleconferência. Vou comentar agora alguns destaques do período e na sequência o Firetti vai se aprofundar um pouco mais em detalhes. Começando pela tela de número 2, nós podemos observar que o lucro líquido alcançou R\$4,7 bilhões no 2º trimestre de 2017 com um crescimento de 1,2% frente aos números do primeiro trimestre. Considerando o semestre, o lucro foi de R\$9,4 bilhões com um crescimento de 13%. O retorno sobre o Patrimônio Líquido alcançou 18,2% em ambos os períodos. Entendemos que os resultados são consistentes dentro das projeções que fizemos em que pesem as dificuldades impostas pelo cenário atual. Tivemos a manutenção da tendência positiva para a inadimplência e o seu reflexo em PDD, o que ajudou o resultado. Além disso, continuamos a mostrar uma ótima *performance* em redução de custos. Um dos nossos maiores desafios continua sendo o crescimento do crédito, o que tem pressionado a margem financeira. A carteira de crédito apresentou uma queda de 7,2% nos últimos 12 meses considerando a comparação pró-forma na qual nós incluímos os números da operação adquirida. A retração do volume é a principal razão para a *performance* modesta da margem financeira de juros, que apresentou uma queda na comparação pró-forma de 5,5% no semestre. Isso nos fez revisar o *Guidance* para a margem de juros que agora contempla em seu ponto médio uma queda de 3%. A boa notícia é que vemos sinais de retomada na originação de crédito, que já mostra crescimento na comparação anual, tanto para pessoa física, como para pessoa jurídica. Mantida a originação nas bases atuais, devemos voltar a crescer em breve a carteira de pessoas físicas e na carteira de pessoas jurídicas vamos ver muito brevemente sinais de estabilidade. As despesas com PDD continuaram a apresentar uma boa *performance* alinhadas ao desempenho dos indicadores de inadimplência. No semestre, a despesa de PDD líquida atingiu R\$9,8 bilhões, com isso também nós revisamos para baixo o *Guidance* que agora contempla em seu ponto médio R\$19,5 bilhões. Acreditamos que esta tendência de redução nas despesas de PDD deve se manter ao longo do segundo semestre e também em 2018. A receita de prestação de serviços apresentou um crescimento de 2,5% na comparação semestral e as despesas operacionais apresentaram uma queda de 2,7%. A *performance* das receitas de serviços e alguma medida dependente do ambiente econômico que tem impactado tanto as medidas de captura de sinergia, quanto os esforços na nossa base original. Em termos de custos, temos apresentado muito bons indicadores. Reduzimos bastante nos ajustes das despesas administrativas, o recém-anunciado PDV tem como objetivo acelerar esses ajustes. Acreditamos que a maturidade dos ajustes será atingida até o final de 2018.

Continuamos também otimizando a nossa rede de atendimentos, reduzindo no semestre 246 agências, parte delas convertida em postos de atendimento. Movimento esse que continua em curso. Em termos de capital, continuamos a acumular capital organicamente apresentando um aumento de 50 desses postos no segundo trimestre, o que nos coloca com um Índice *fully-loaded* Tier 1 de Basileia de 12,5%. Continuamos investindo em tecnologia e novos produtos. Temos apresentado melhora na qualidade de crédito. Evoluímos muito na captura das sinergias de custos decorrentes da aquisição e acreditamos que apresentaremos em breve resultados mais robustos na sinergia de receitas. Além disso, como já dissemos, vemos melhoras na originação de crédito. Para finalizar, reforço que, em nossa percepção, estamos de forma consistente firmando bases para um crescimento dos negócios. Agora eu passo a palavra ao Firetti que vai detalhar um pouco mais os próximos slides.

Carlos Firetti:

Muito obrigado, Alexandre. bom, começamos no slide 3, que mostra os ajustes do nosso lucro líquido. O principal ajuste do trimestre foi um ajuste de decorrência de 210 milhões relacionado com mudanças contábeis na Cielo, basicamente, a mudança da metodologia contábil de IFRS para COSIF. É um efeito pontual e não esperamos nessa mudança efeitos recorrentes no resultado para os próximos trimestres. Nesse slide 4, temos a nossa demonstração de resultados com as variações e variações pró-formas. Eu vou explorar os detalhes desses números nos próximos slides. Indo para o slide 5, nós temos a variação do nosso lucro líquido já comentada pelo Alexandre, 13% ano a ano no trimestre e considerando o semestre, variação também de 13%. Destaque para a participação dos diversos segmentos do nosso lucro líquido. Seguros atingiu uma participação de 28%, uma redução principalmente em função de alguns efeitos, principalmente o impacto na margem financeira, que na nossa visão deve ser revertido ao longo dos próximos trimestres. No slide 6 mostramos a nossa margem financeira de juros e não juros. A margem de não juros, 120 milhões, em linha praticamente com o que apresentamos em média. Tivemos um *Impairment* de R\$414 milhões no segundo trimestre, mais ou menos da mesma magnitude do trimestre anterior. Podemos dizer que esse ano, como um todo, o *Impairment* deve ser pelo menos um pouco maior do que tivemos para o ano de 2016, como um todo. E nossa margem total apresentou, no trimestre, uma queda de 0,8%, principalmente em função da margem de juros que eu vou explorar na sequência. No slide 7, começamos a falar da nossa margem de juros. Tivemos uma queda na margem de juros pró-forma no trimestre, na comparação anual, de 5,3%. Uma queda da margem de crédito de 7,4, seguros 15,7 e um crescimento de TVM/Outros. Basicamente em crédito, o principal efeito ainda é volume. A redução do volume é o que nos impacta principalmente na margem de crédito e é, também, um dos maiores efeitos da margem financeira como um todo. Nesse trimestre, tivemos o efeito das novas regras de cartão de crédito. Tínhamos passado para os senhores que para esse ano esperamos um impacto antes de impostos na ordem de R\$500 milhões. Acreditamos que estamos nessa linha ou eventualmente até um pouco melhor apesar de ser cedo para fazer comentários definitivos. A expectativa é que trimestre com maior impacto tenha sido o segundo trimestre, na sequência o terceiro, como segundo maior impacto, e esse efeito vai se reduzindo ao longo do ano. Podemos dizer que os *spreads* estão relativamente

estáveis e, como eu falei, o maior impacto é mesmo vindo dos volumes. Um dos maiores impactos na margem financeira também vem do segmento de margem de seguros que teve uma queda de R\$288 milhões nesse trimestre, principalmente por causa do menor IPCA no trimestre, que é o indexador das NTN-Bs que é um dos principais papéis do ALM da Bradesco Seguros. O IPCA foi 0,22% nesse trimestre, provavelmente o menor nível do ano. Acreditamos que a margem de seguros tenha uma tendência de melhorar nos próximos trimestres. Em TVM e Outros, temos nesse trimestre o efeito do recebimento de dividendos e também o efeito positivo no ALM da redução de juros já temos, dada a posição do nosso balanço.

Na tela 8 mostramos a evolução da nossa margem de crédito. Como eu falei, *spreads* estão relativamente estáveis. O maior impacto na margem de crédito vem de cartões, e olhando a margem depois do PDD já vemos uma evolução, um crescimento, principalmente em função da redução do custo de crédito. No slide 9, temos a nossa carteira de crédito. Tivemos uma redução na nossa carteira de crédito no ano, considerando o pró-forma de 7,2% com o maior impacto negativo vindo de pessoas jurídicas, com uma queda de 10,9 e pessoas físicas já apresentando um pequeno crescimento. Considerando o trimestre, as maiores contribuições vieram do segmento de consignado que continua crescendo bem, financiamento imobiliário e o maior impacto negativo de pequenas e médias empresas. Podemos dizer que o segmento de pessoas físicas já começa a apresentar uma retomada e acreditamos que isso deve continuar ao longo do segundo semestre. No slide 10, temos o *mix* da nossa carteira de crédito com a participação de 34,9% de pessoas físicas, 18,7 de pequena e média empresa, que vem se encolhendo, e um aumento, por consequência, de *Corporate*. No segmento de pessoas físicas temos migrado cada vez mais para um *mix* onde ativos de menor risco têm uma participação crescente. Financiamento imobiliário e consignado, por exemplo, representam 43% da nossa carteira de pessoas físicas. Sendo que, em consignado, 64,8% da carteira já foi originada nas nossas agências, que é uma originação onde nós não pagamos comissões, ou seja, nos proporciona uma rentabilidade muito maior. No slide 11, temos talvez uma boa notícia, temos uma boa notícia que é a evolução da originação de crédito por dia útil, tanto para pessoas físicas, como pessoas jurídicas, uma evolução bastante robusta no trimestre. Acreditamos que, com esse nível de originação que atingimos, como falamos anteriormente, crescer a carteira de crédito pessoas físicas no segundo semestre e para pessoas jurídicas acreditamos que esse nível de originação já deve levar a uma estabilização do portfólio e, possivelmente, mais para o final do ano, uma retomada do crescimento. No slide 12, temos os nossos indicadores de inadimplência que é um dos pontos bem positivos. No trimestre continuamos a nossa evolução positiva. Acreditamos que há uma tendência desses indicadores continuarem melhorando ao longo dos próximos trimestres. Apenas ressaltar que nesse trimestre vendemos R\$1,3 bilhão de reais de uma carteira de crédito baixados há bastante tempo sem nenhum impacto nos nossos índices de inadimplência e nenhum impacto relevante nos nossos resultados. No slide 13, temos os nossos índices de inadimplência de 15 a 90 dias, também finalizando uma tendência favorável. No slide 14, temos o nosso NPL *Creation* e o Provisionamento. Continuamos bastante consistentes no nosso provisionamento e vemos aí uma evolução positiva do NPL *Creation* que também acreditamos deve continuar. Na parte de baixo do slide 14 temos as nossas provisões líquidas de recuperação de crédito. Nesse trimestre

tivemos um pequeno crescimento. Isso foi muito mais um efeito pontual. Acreditamos que a tendência da provisão para devedores duvidosos continuar melhorando ao longo dos próximos trimestres. Acreditamos que, ao longo do ano que vem, poderemos até mesmo atingir os pontos mais baixos dessa série histórica que mostramos no gráfico.

No slide 15, temos os detalhes do nosso NPL *Creation*, assim como o NPL *Creation* total, temos melhoras para pequena e média empresa, pessoas físicas... uma estabilidade no ajustado para grandes empresas. Acreditamos que isso reflete um cenário positivo, fruto dos ajustes que fizemos nos nossos portfólios ao longo dos últimos trimestres, e acreditamos que isso mostra uma tendência consistente para o futuro. No slide 16, temos os nossos índices de provisionamento e cobertura. Destaque para o aumento dos índices de cobertura de NPL de 90 dias, 60 dias e cobertura das nossas perdas líquidas para níveis bastante consistentes. No slide 17, a evolução da nossa carteira renegociada que permanece muito bem provisionada, até mostrou, esse trimestre, uma redução no NPL dos créditos que estão dentro dessa carteira renegociada. A evolução dessa carteira renegociada acaba sendo afetada também pela nossa recuperação de crédito já que trazemos alguns créditos baixados e que acabam sendo registrados nessa carteira de renegociação, mas, como eu disse, as pendências permanecem bastante sob controle. No slide 18, temos as nossas receitas de prestação de serviço, no trimestre um crescimento de 2,1%, no semestre 2,5. Essas receitas têm sido afetadas por alguns efeitos pontuais, mas o grande efeito sobre as receitas de serviço que impede um crescimento maior nesse momento é mesmo a economia ainda em processo de recuperação, mas ainda fraca. No slide 19, temos as nossas despesas operacionais. Esse é um ponto bastante positivo da história desse trimestre e, ao longo do ano, mostramos uma queda pró-forma das despesas totais de 2,7% no semestre, um crescimento de 3,1 para despesa de pessoal. Lembramos que tivemos um reajuste de quase 8% no ano passado, então esse crescimento ainda reflete o fato desse reajuste. Em despesas administrativas, uma queda de 7,9%. Tivemos já uma redução no número de funcionários, principalmente se você compara com o que tínhamos em julho de 2016 quando juntamos os dois bancos. Também tivemos um ajuste expressivo na rede de agências, principalmente através de otimização. Uma parte significativa desse reajuste na realidade foi através da abertura de pontos de atendimento que mesmo assim nos levam a uma redução expressiva de custos. No slide 20, nosso índice de eficiência que no acumulado de 12 meses atingiu 41,5%. Acreditamos que ao longo dos próximos trimestres devemos ter sinais de uma evolução positiva e grandes melhoras ao longo de 2018, mas principalmente 2019 e 20, considerando que terminaremos o ajuste de custos até o final de 2018. No slide 21, temos números da nossa operação de seguros. O faturamento total da seguradora, considerando a comparação pró-forma, cresceu 7,5% no semestre, um desempenho bastante bom. As provisões técnicas de seguros cresceram 13,6% e o lucro líquido acumulado no semestre da seguradora cresceu 3,9%. Para falar mais em detalhes sobre a seguradora, eu passo a palavra ao Presidente do Grupo Segurador Octavio de Lazari.

Octavio de Lazari Júnior:

Obrigado, Firetti. Bom dia a todos. É uma satisfação estar aqui com vocês para falarmos um pouquinho das operações do Grupo Segurador. O Firetti já comentou os

nossos principais números, assim, eu vou focar os nossos comentários em alguns pontos mais relevantes e também falar um pouco sobre resultado. Mas no cenário, o mercado de seguros brasileiro vive um dos momentos mais desafiadores de fato das últimas décadas em função da desaceleração econômica, o aumento do desemprego, a retração do consumo e isso afeta o setor como um todo, mas atinge de forma mais direta segmentos importantes como o seguro saúde. Mesmo assim, os prêmios do Grupo Segurador continuaram crescendo de forma importante. Nossa receita no semestre cresceu 12,6%, um resultado muito significativo e com destaque para o segmento de previdência complementar, que cresceu 16%, e o setor de vida e acidentes pessoais que cresceu 23%. O fato de continuarmos crescendo mesmo em um cenário tão difícil deve-se à gestão adequada da empresa, mas também a alguns fatores importantes que nos favorecem. Por exemplo: a penetração de seguros no Brasil ainda é muito baixa, apesar de figurarmos entre as 10 maiores economias do mundo, o país é apenas o 44º no *ranking* de consumo de seguros no mundo, o que nos garante um grande potencial de crescimento. No segmento de previdência, o crescimento das contribuições se deve em grande parte ao debate da reforma da previdência social que vem mobilizando a sociedade nos últimos meses, e este segmento claramente apresenta alto potencial de crescimento ainda por muito tempo. Além disso, em relação à distribuição dos produtos de previdência, nós fizemos recentemente um movimento muito importante. A distribuição passou a ser feita diretamente pela rede do Bradesco, pelos nossos gerentes, subgerentes, enfim, nossos funcionários, o que nos permite fazer uma avaliação muito mais unificada das necessidades dos clientes em produtos de investimento e também de previdência privada, aumentando, assim, a eficiência e a qualidade da nossa distribuição. Essa mudança começou a ser preparada há mais ou menos uns dois ou três anos com a unificação da estratégia de vendas. Passou do foco do produto para o foco do cliente e foi acompanhada pela conversão dos nossos corretores nas agências, que são efetivamente estratégicos na nossa distribuição e passam de especialistas para corretores multiprodutos e multirramos. No segmento de saúde, por exemplo, podemos dizer que estamos em um momento particularmente desafiador: a economia fraca, desemprego em elevação, o número de segurados vem se reduzindo, mas por outro lado há também um aumento da frequência de uso, o que acaba elevando a sinistralidade, além da escalada dos custos médicos hospitalares, o VCMH. Portanto, claramente temos um dos melhores produtos de saúde do mercado, percebido pelos clientes como diferenciado e que nos posiciona de maneira bastante forte no mercado.

Um recente estudo do IESS, que é o Instituto de Estudos de Saúde Suplementar, o plano de saúde aparece em terceiro lugar, como terceiro maior objeto de desejo da população brasileira, perde somente para casa própria e para educação. E 95% dos clientes se dizem satisfeitos com o plano de saúde. Portanto, temos a convicção que a sinistralidade vai ser controlada com a estabilização de emprego, mas também com as medidas que temos tomado para controle de custos e melhora na eficiência, o que nos permitirá voltar a crescer com serenidade. Apesar do cenário, o lucro líquido do Grupo Segurador cresceu 4% no primeiro semestre frente ao ano anterior, um retorno sobre o patrimônio de 19,1%. O menor retorno é parcialmente explicado pelo forte crescimento do patrimônio líquido de 22,3% nos últimos 12 meses, com a acumulação natural dos lucros pela seguradora. E este lucro líquido da seguradora foi negativamente afetado no semestre pela queda do IPCA e pelo IGP-M, que de fato

afeta o nosso resultado financeiro, já que usamos papéis indexados à inflação e o nosso ALM, e não dá para desconsiderar que o nosso Grupo Segurador tem mais de 230 bilhões de reservas técnicas. Todavia, esse impacto foi bastante minimizado em função de um crescimento superior a 23% no operacional, além dele ser absolutamente transitório e certamente terá menor impacto ao longo dos próximos trimestres. Em resumo, podemos dizer que continuamos buscando crescer já que o nosso mercado nos oferece grande potencial. Temos focado em desenvolver novos produtos, aprimorar a nossa capacidade de distribuição e, em última análise, oferecer serviços cada vez melhores aos nossos clientes. Assim, o Grupo Segurador produz resultados consistentes e recorrentes que são chave para a estratégia de diversificação do Banco Bradesco. Portanto, acreditamos que continuaremos a contribuir nesse sentido de forma inequívoca. Eu devolvo agora a palavra para o amigo Firetti.

Carlos Firetti:

Obrigado, Octavio. Vamos agora para os slides finais da apresentação. Na tela 22, temos o nosso Índice de Basileia. O Índice de Basileia corrente Tier 1 12,5%. Índice *fully-loaded* Tier 1 de 12,8%, sendo *common equity fully-loaded* 11,9. Índices que consideramos bastante confortáveis e devem continuar crescendo com a ação orgânica de capital ao longo dos próximos anos. Finalmente, no slide 23, temos o nosso novo *Guidance*, revisamos nesse semestre. Acreditamos que reflete de forma realista o que aconteceu no primeiro semestre... para todos esses números desses *Guidances* o foco é o ponto médio. Talvez, com exceção da linha de despesas para devedores duvidosos, onde há uma possibilidade de eventualmente ficarmos do meio para baixo. Acreditamos que esses números, como eu disse, refletem um cenário bastante realista do que vem acontecendo. Bom, com isso eu concluo a apresentação e abro a sessão de perguntas e respostas.

Operadora:

Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite “*1”, e para cancelar a pergunta da lista, digite “*2”. A nossa primeira pergunta vem de Thiago Batista, do Itaú BBA. Pode prosseguir.

Thiago Batista:

Bom dia a todos. Eu tenho umas perguntas. A primeira em relação ao *Guidance* de margem. Fazendo uma conta bem rápida com o *Guidance* que vocês deram, pegando o ponto médio, está implícito um crescimento da ordem de 7% do NII no segundo semestre, e se pegar o novo *Guidance*, algo em torno de 3. E olhando o *Guidance* de carteira, a carteira deve crescer muito pouco no segundo semestre. Eu queria saber se vocês podiam falar um pouquinho mais dos principais *drivers* que vocês veem aqui na parte de margem que justificaria essa melhora da margem no segundo semestre do ano. E a segunda pergunta, acho que é até mais simples, é sobre o slide 11, achei bem interessante esse gráfico que vocês mostraram o crescimento de originação tanto em PF como em PJ, mas vocês poderiam falar um pouquinho mais sobre as principais linhas ou produtos que lideraram esse crescimento de originação.

Carlos Firetti:

Bom, obrigado, Thiago. Em relação ao *Guidance* de margem, nós acreditamos que, como eu falei, é um *Guidance* realista. Ele reflete o fato de que a gente acredita em algum crescimento no segundo semestre. Não vai ser um crescimento extremamente forte, mas já há algum crescimento quando você compara a média dos semestres. Os *spreads* são, em geral, estáveis. Tem o efeito do cartão de crédito que, provavelmente, o maior impacto ocorreu mesmo no segundo trimestre. Há impactos ainda relevantes no terceiro e no quarto, mas talvez um pouco menores do que no terceiro. Tem a questão da margem de seguros. A margem de seguros nesse primeiro semestre está sendo afetada por um IPCA particularmente baixo. Se você olhar o índice de IPCA no primeiro semestre deve ter dado algo da ordem de 1,18, alguma coisa assim, se eu não estiver errado, então a margem de seguros por isso e outros fatores tende a melhorar um pouco no segundo semestre. Tem, também, o efeito da redução da taxa Selic sobre a carteira pré, que deve começar a ter um impacto um pouco maior ou continuar aumentando o impacto ao longo do segundo semestre. Então eu diria que, como principais pontos, eu acho que são esses. Também temos trabalhado na redução do nosso custo de captação, dado que estamos bastante líquidos e temos, por essa razão, buscado reduzir esse custo de captação, então eu diria que esses são, talvez, os principais itens que nos permite trabalhar com esse *Guidance*.

Em relação à originação, acho que está tendo uma melhora de uma forma relativamente... que pega a maior parte das linhas. Eu diria que, em pessoas físicas, consignado, crédito imobiliário, mesmo veículos, quando você olha, a originação começa a melhorar. Em pessoas jurídicas, a grande linha que tem lá dentro é capital de giro. A gente vê um aumento na originação e acreditamos, como eu falei, com a originação atual isso deve levar em breve a uma estabilidade da carteira, e se tivermos uma continuidade na expansão da originação, talvez já algum crescimento no tri a tri no final do ano, mas por enquanto nós vemos esse nível de originação praticamente suficiente para levar a uma estabilidade.

Thiago Batista:

Perfeito. Então só para confirmar. O *Guidance* de margem realmente é um *Guidance* realista que vocês imaginam...

Carlos Firetti:

Sim. Próxima pergunta?

Operadora:

Ok. A próxima pergunta vem de Eduardo Rosman do BTG Pactual. O senhor pode prosseguir.

Eduardo Rosman:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas também. A primeira ainda sobre o *Guidance*. Eu só queria confirmar e pegar um gancho aqui. Eu queria só conferir algumas contas, e olhando os meios, os pontos médios do novo *Guidance*, eu consegui chegar num resultado final, o *bottom line* ali mais forte do que o *Guidance* anterior indicava. É óbvio que a gente não tem todas as linhas, mas eu queria saber se vocês concordam com essa visão, e pegando o gancho, a gente está vendo que o Banco está fazendo assim um trabalho muito forte em despesa de pessoal e administrativa e a melhora da inadimplência da provisão está sendo até um pouco mais rápida do que se imaginava. Então, eu queria entender como é que vocês veem a dinâmica para frente, até quando que vocês acham que dá para, vamos dizer, continuar crescendo aí em resultado, lucro em dois dígitos só com melhora de inadimplência e despesa e sem crescimento de *top line*. Quando é que vocês conseguem enxergar esse crescimento de *top line*. Então essa seria a primeira pergunta. E a segunda pergunta eu queria entender o ROE de vocês. Eu sei que vocês têm uma expectativa em manter um ROE entre 18 a 20% nos próximos anos, então primeiro eu queria saber se isso se mantém. Quando a gente olha esse ROE no último trimestre, ele ficou próximo desse piso, de 18, e quando a gente compara ele com o ROE do seu maior competidor, olhando só a operação no Brasil que eu acho que talvez seria mais comparável, o ROE do competidor está próximo de 23%. Então eu queria entender se vocês acham que dá para fechar esse *gap* ou se vocês veem alguma razão estrutural ou específica para a gente estar vendo esse *gap* de 5 pontos percentuais para o maior competidor. São essas as perguntas. Obrigado.

Carlos Firetti:

Bom, em relação à primeira pergunta sobre os seus cálculos do *Guidance*, outras pessoas que fizeram o cálculo me falaram a mesma coisa. A gente acredita que faz sentido. Em relação à nossa estratégia em termos de custos, nós temos alguns movimentos. O movimento contínuo no próprio Bradesco, onde também estamos melhorando a eficiência, estamos num processo contínuo de redução de custos, tem toda as tendências de migração das operações para o digital, a racionalização da rede de agências, e isso continua e é um processo que não é um processo que termina o ano que vem, é um processo que se estende ainda por bastante tempo. E temos a captura das sinergias da nossa aquisição, que acreditamos que, em relação a custos, especificamente, finalizamos o processo até o final do ano que vem. A gente anunciou o PDV. Nós preferimos não compartilhar nenhum dado sobre expectativas, mas acreditamos que isso possa trazer uma contribuição relevante para esse ajuste, apressando o ajuste muito mais do que qualquer outra coisa. Em termos de redução de inadimplência, nós não acreditamos que o ajuste da inadimplência se complete esse ano. É um processo gradual, a redução da despesa de PDD, em nossa opinião, continua também ao longo do ano que vem até que nós vamos atingir o ponto mais normalizado, considerando que a economia caminhe, continue caminhando para a estabilização e crescimento. A gente acredita que no cenário atual com redução de juros e uma recuperação cíclica na economia, o ano que vem provavelmente teremos um pouco mais de crescimento de crédito e talvez não seja um crescimento extremamente robusto, mas acreditamos que já teremos uma contribuição positiva do crescimento. Mas olhando todos esses fatores, nós acreditamos que a contribuição da

inadimplência da redução de risco, ela tem, principalmente olhando ali os próximos dois anos, um potencial de compensar em grande parte o efeito de redução de juros e até mesmo o fato do crescimento não estar acelerando muito. Em relação ao ROE entre 18 a 20, essa é uma referência, ela se mantém. Em relação à diferença para o nosso competidor, assim, eu não posso falar pelo lado deles, mas do nosso lado, as medidas de alcance da sinergia da nossa aquisição, nós dissemos, no final de 2016, e calculamos a sinergia total dessa aquisição em pelo menos R\$3,5 bilhões antes de impostos. Acreditamos que quando incorporarmos essas sinergias nos nossos resultados, dependendo obviamente das outras variáveis, há um espaço para continuar numa evolução positiva do retorno.

Alexandre da Silva Glüher:

Eduardo, eu acho que só para complementar, o que tem que ficar bem caracterizado é o compromisso da administração da companhia em buscar condições melhores que nos proporcionem ainda uma redução de custo, e falando especificamente sobre custos, mais profunda do que essa que nós já conseguimos mostrar até agora. A gente tem uma série de procedimentos que estão em curso, uma série de alguns pilares que sustentam esses procedimentos e eu vou mencionar aqui pelo menos dois ou três deles. A gente vem em um processo bastante consistente de mudança ou de adaptação dos modelos de atendimento com o aprofundamento das propostas de segmentação, que trazem, para a estrutura, além de uma redução de custos que eventualmente até pode ser marginal, trazem uma capacidade de se relacionar muito mais e mais frequentemente com os nossos clientes. Aliás, nessa movimentação, também a gente está fazendo uma redução das estruturas físicas. Vocês viram que no semestre a gente conseguiu entregar uma redução de 246 agências, parte delas convertida para uma estrutura de PA, que garante praticamente a mesma capacidade de realização de negócios, porém com um custo absurdamente menor dado que a estrutura física se reduz e a quantidade de pessoas envolvidas na operação também se reduz. Temos feito um trabalho forte de redução de quadro de pessoas, um trabalho que já tem durado alguns anos e continua em curso; se vocês olharem na tela 19 tem alguns dados que comparativamente comprovam esse esforço que a administração está fazendo. Aliado a esse esforço, nós lançamos recentemente um PDV que é inédito dentro da estrutura do Bradesco e que nos ajudará, muito provavelmente, a acelerar, como já dissemos, esse movimento de redução de pessoas, de redução decorrente de custos sem a criação de atritos adicionais, o que também sempre é um desafio a ser construído por nós. E, por fim, a gente tem feito também... Eduardo? E, por fim, a gente tem feito, também... Está ouvindo, Eduardo?

Eduardo Rosman:

Estou ouvindo, estou aqui.

Alexandre da Silva Glüher:

Desculpa, é que teve uma interferência. E, por fim, a gente tem feito um trabalho também muito forte que teve a sua velocidade e profundidade aumentada a partir da aquisição do Banco que nós fizemos de redução de custos de um modo geral, com

uma revisão ampla de todos os contratos que possuímos, de todos os custos que incorrem no nosso negócio, e boa parte desses custos que nós já apresentamos de resultado, eles são perenes porque são baseados em contratos de prestação de serviços que foram revisados e que, ao longo do tempo, vão trazer, a cada mês, sempre números menores do que aqueles que seriam se nós não tivéssemos feito. Então, em resumo disso, vale o compromisso da alta gestão em continuar esse processo e, nos próximos trimestres, vocês vão continuar verificando essa intenção transformada em números de balanço.

Eduardo Rosman:

Então, está claríssimo. Tem só um pequeno *follow-up* no *Guidance* de tarifas, eu queria só entender, porque a gente viu que no trimestre teve uma queda de clientes, de correntistas, de conta corrente, e eu queria saber se a revisão do *Guidance* tem a ver com isso ou se tem mais a ver com crescimento de carteira mais fraco ou se é uma combinação dos dois.

Carlos Firetti:

Essa queda do número de clientes tem a ver com a economia, desemprego, efeito nas empresas. Indiretamente, ela também tem efeito na nossa capacidade de vender produtos e serviços, também.

Eduardo Rosman:

Mas é geral do Banco Bradesco ou mais dos clientes que vieram do HSBC, tem como saber essa diferenciação?

Carlos Firetti:

Não, é geral. É o impacto geral na base. Não vemos, honestamente, nenhuma variação significativa na base do HSBC.

Alexandre da Silva Glüher:

Especificamente na base de clientes, Eduardo, a gente não pode atribuir a nossa revisão de *Guidance* de tarifas somente a uma redução da base. Eu acho que ela tem muita mais influência no cenário macro que nós estamos atravessando, onde, de alguma maneira, atrasa a nossa capacidade de buscar sinergias que nós pretendíamos buscar, ou pretendemos buscar, ainda, ao longo do tempo, de receitas e também atrasa a nossa capacidade de colocação de produtos e possibilidade de colocação de produtos dado a condição econômica dos clientes. Com relação à base específica de clientes, a gente não pode nunca deixar de considerar que tem uma base bastante relevante que são clientes que têm o relacionamento a partir ou que iniciaram o relacionamento a partir de uma folha de pagamento de empresas, e nós estamos vivendo, talvez, em termos de desemprego, um dos piores momentos, se somarmos aí em termos de um ano, no último ano, os piores momentos que a gente já viveu na história recente. Então é muito razoável imaginar que boa parte dessas

peças que perderam o emprego nesse período tiveram que, naturalmente, sanear, não sei se a palavra é essa, mas diminuir os seus relacionamentos com o Banco, eventualmente até com a paralisação na movimentação da conta, porque já não tem mais o salário sendo creditado na conta. Então, por isso que eu acho que a gente não deve atribuir especificamente à redução de correntistas, mas muito mais à condição econômica que a gente está atravessando.

Eduardo Rosman:

Então, está superclaro. Obrigado, Alexandre, Firetti, pelas respostas detalhadas.

Operadora:

Nossa próxima pergunta vem de Henrique Navarro do Santander. O senhor pode prosseguir.

Henrique Navarro:

Bom dia a todos. A primeira pergunta é referente ao *Guidance* de OpEx, despesas operacionais, teve uma redução ou não? Melhora no *Guidance*? Eu imagino que nessa melhora não está contemplado o PDV. Vocês já comunicaram para a gente que o PDV vai ser tratado como não recorrente. Também vocês não estão dando muita informação porque realmente é um dado que vocês não conseguem gerenciar que é a adesão ao PDV, mas o que eu queria ver é se existe alguma expectativa por faixa, por exemplo, se três, cinco mil, sete mil funcionários aderirem, o que que a gente pode imaginar? O que que a gente pode esperar de impacto negativo no curto prazo e melhoria no longo prazo, a partir do momento que foi efetivado o PDV? Se vocês puderem realmente informar para a gente por faixa para que a gente possa começar a fazer algumas contas ajudaria muito. Essa é a primeira pergunta. Depois eu faço a segunda.

Carlos Firetti:

Navarro, eu sinto muito, mas a gente realmente não está provendo nenhum *Guidance*, preferimos mesmo esperar os resultados para depois comunicar o nosso PDV, até tem algumas características onde apesar da adesão as pessoas podem sair gradualmente, então nós realmente não vamos, nesse momento, fornecer nenhuma informação. A gente acha que pode ter um impacto, uma contribuição relevante, mas nesse momento preferimos não compartilhar números.

Alexandre da Silva Glüher:

Eu acho, Navarro, só para complementar, uma coisa que tem que ter, vocês já conhecem, talvez não com nível de detalhe, mas basicamente nós temos três públicos elegíveis dentro do processo de PDV, e dada essas características e esse público, tu consegue mais ou menos imaginar em que nível na escala salarial cada um deles estaria ou estará quando, eventualmente, ingressar no PDV. Nós condicionamos o PDV a três tipos de pessoas: um profissional que já esteja aposentado pela

previdência social e, portanto, ele tem lá uma condição de idade mais avançada; aquele profissional que tem direito à aposentadoria da previdência social, mas ainda não requereu esse direito, então ele comprova o direito adquirido e também passa a ser legível ao PDV; e o profissional que tenha mais de 10 anos de casa em níveis de departamento. A gente está falando isso para,,, para estruturas de agências, essa regra dos 10 anos não funciona. Então, conhecendo esses três fatores, a gente consegue imaginar onde eles estão na pirâmide salarial e aí, a partir disso, vocês podem fazer alguns exercícios. Como disse o Firetti, por enquanto a gente não está abrindo nenhum tipo de informação além dessas, porque a gente precisa esperar o processo amadurecer, ele recém-iniciou, ele vai terminar no final de agosto e só a partir daí é que a gente vai conseguir ter uma noção clara de qual foi a distribuição dos profissionais que aderiram para que nós possamos fazer previsões mais claras ou projeções mais claras do desembolso imediato e do benefício futuro que isso vai nos trazer.

Carlos Firetti:

E como você falou, nós não incluímos nenhuma estimativa do PDV no *Guidance*.

Henrique Navarro:

Ok, está claro. Deixa eu fazer a minha segunda pergunta, então. No Bradesco Saúde, houve um aumento realmente muito grande na sinistralidade e, por mais que haja, no segundo tri, um efeito cíclico que é bem negativo, realmente foi bem alto, nesse tri, o aumento da sinistralidade, chegou a 92,5% que é um dos níveis mais altos dos últimos dois, três anos. Se vocês puderem comentar sobre isso, se foi um pico, se tem expectativa de melhora, por que que aconteceu, se é algo que realmente chega a preocupar ou não.

Octavio de Lazari Júnior:

Henrique, é o Octavio. Você tem razão. Agora, isso é fruto do momento que a gente está vivendo. As pessoas que têm o seguro saúde e eventualmente ficam desempregadas, durante um tempo ainda elas têm direito de usar o plano de saúde. Isso faz com que ela acabe fazendo todos os exames possíveis para poder se beneficiar e usar o plano de saúde enquanto ela pode. Então a gente teve um pico, agora, no segundo trimestre, de sinistralidade, até porque se nós pegarmos as 100 maiores empresas do Brasil, pelo menos 50 delas têm plano de saúde com a Saúde Bradesco. Então foi uma situação pontual, atingiu um pico e com as medidas que foram adotadas, a partir, agora, do terceiro trimestre e a gente também tem a expectativa, foi o que eu disse na minha fala, de uma melhoria da situação econômica do país, você deve ter um movimento contrário, ou seja, uma redução do nível de sinistralidade. Mas era algo que já estava no nosso radar, a gente sabia que isso podia acontecer, mas está muito bem gerenciado e administrado, e a expectativa é que a partir de agora a gente já tenha uma redução dos níveis de sinistralidade.

Henrique Navarro:

Ok, excelente, obrigado.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem de Yuri Fernandes, do JP Morgan. Pode prosseguir.

Yuri Fernandes:

Obrigado, senhores. Parabéns pelo resultado. Eu queria só fazer uma pergunta sobre a cobertura de vocês. A gente vê que a cobertura sobre a carteira vencida está bem alta, está rodando em 233%, eu sei que já tem rodado alta há algum tempo, mas, historicamente, ela rodava em 180, 200%, e vocês estão com esse *Guidance* positivo de queda de PDD. Então a minha pergunta é assim, eu entendo que não deveria ter um consumo muito grande, mas só para ouvir de vocês, se essa queda de PDD para esse ano está relacionada a algum consumo de cobertura, e caso não esteja, se mais para frente vocês pensam em trabalhar com um nível mais baixo, se tem algum nível que o Banco se sente mais confortável em trabalhar? Se enxerga esse nível de 233% como algo elevado? Obrigado.

Carlos Firetti:

Yuri, esses 233%, ele é o que a gente chama: índice de cobertura efetivo, ele se relaciona com a estimativa de perdas. Aquele número lá embaixo que é as perdas líquidas 12 meses. A nossa cobertura de NPL 90 dias que é o que você provavelmente se refere em relação a... está em 202%, que também é um nível alto, mas indo especificamente no detalhe da sua pergunta sobre o aumento da cobertura e se a gente vai usar adicional, o nosso *Guidance* não contempla uso de adicional. Nós não temos previsão de usar adicional esse ano e, na realidade, se você olhar historicamente, nós nunca usamos a adicional, provavelmente essa adicional e a cobertura vai sendo diluída quando a gente retomar o crescimento, como ocorreu em outros momentos. e então, em princípio, a gente não tem nenhum plano de reduzir a cobertura ou consumir adicional para entregar melhora da PDD. Obviamente, se em algum momento, por alguma razão, a cobertura atingir algum nível que consideremos excessivo, a gente pode discutir o assunto, mas não há um plano em mente de mexer nisso agora.

Yuri Fernandes:

Está superclaro, Firetti, obrigado.

Operadora:

Próxima pergunta vem de Carlos Macedo, da Goldman Sachs. O senhor pode prosseguir.

Carlos Macedo:

Obrigado, bom dia, senhores. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu queria voltar, fazer uma pergunta de novo sobre a margem. A gente viu o *spread* de crédito aí de 13,2%, a primeira vez que ele fica estável, tri contra tri desde 2015. Se vocês pudessem comentar um pouco qual é a perspectiva para esse *spread*, dado que ele é uma parte bem relevante do resultado da intermediação financeira e, com isso, a visão para 2018... eu sei que a gente está em 2017, eu não quero revisar o *Guidance*, mas dado o crescimento fraco de crédito, talvez com a recuperação o ano que vem, como vocês falaram, se voltar a originação e a queda da Selic já influenciando, tem alguma influência nas margens e nesse *spread*? Se a gente pode realmente esperar que uma queda da inadimplência vai compensar. Eu me lembro quando estava subindo os juros, vocês falavam que precisava subir três vezes mais a despesa de provisão para compensar o aumento da receita de intermediação financeira, o resultado. Se a conta vira ao contrário, agora, tem que cair três vezes mais a despesa de previsão para compensar uma queda no resultado. Eu queria entender um pouco qual é a visão para a progressão dessas tendências para os próximos 12 meses. Obrigado.

Carlos Firetti:

Macedo, obrigado pela pergunta. Assim, a gente não está vendo grandes variações no *spread* médio das diversas linhas. Nós até acreditamos que seja natural, com a redução do risco, com a melhora do ambiente, eventualmente a melhora da economia, melhora da liquidez das empresas que há algum espaço no futuro para alguma redução. Isso é natural, mas nós não vemos isso já acontecendo de maneira significativa esse ano e, por enquanto, pode até acontecer no ano que vem, mas não temos nada muito significativo. A margem de crédito que a gente mostra lá que é uma margem acumulada de 12 meses, se você olhar especificamente a trimestral, nós vemos uma pequena queda. Essa pequena queda já é explicada um pouco pelo efeito das novas regras do cartão, que nós dissemos que tem um impacto de R\$500 milhões, mais ou menos, nesse ano. Está em linha, talvez até podendo ficar um pouco melhor, dependendo se as condições continuarem como estão nesse começo, mas fora essa questão, de novo, não tem grandes impactos dos *spreads*, e até no trimestral, o efeito de cartões tende a ser maior no segundo trimestre. Tende a ser um pouco menor no terceiro e menor no quarto. Você tem razão em relação ao outro ponto da sua pergunta, que obviamente a margem financeira é muito mais relevante do que o tamanho da despesa de PDD. Só que o que aconteceu ao longo desse ano, do ano passado, é que a despesa de PDD cresceu demais. Em 2014, nós tínhamos algo como R\$12,7 bilhões em despesa de PDD. Acho que HSBC obviamente mudou a base, mas com o HSBC nós tivemos 24, então o que acontece é: principalmente olhando esses anos, a variação que tem a queda do PDD esse ano, deve continuar o ano que vem, talvez sobre algum resíduo para 2019, isso não é as mesmas bases, ainda está no processo de normalização. Durante esse processo de normalização, a gente acredita que isso consegue compensar mais o efeito sobre a margem e você tem razão. Depois dessa normalização, a margem é mais importante, mas acreditamos que, olhando um pouco mais para frente, o volume volta, e nesse quesito é o que a gente precisa, não para defender a margem obviamente, mas para voltar a ter algum crescimento no NII.

Carlos Macedo:

Ok, está bom, perfeito. Obrigado, Firetti.

Carlos Firetti:

Nada.

Operadora:

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

Carlos Firetti:

Bom, obrigado a todos pela participação. Ficamos à disposição para responder qualquer dúvida adicional que os senhores tiverem. Muito obrigado a todos.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência do Bradesco está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.

<FIM DO ÁUDIO – 01:09:15>