



Janaína Storti

Bom dia a todos. Obrigada por participarem de mais uma live de resultados do Banco do Brasil. Nosso evento será conduzido em português com tradução simultânea para o inglês. Você pode escolher entre três opções de áudio, original, português ou inglês. E para conversar sobre os números desse primeiro trimestre, estão comigo aqui hoje a nossa CEO, Tarciana, o nosso CFO, Geovanne Tobias, e o nosso CRO, Felipe Prince. Agora, para iniciar, eu passo a palavra para a nossa CEO, Tarci.

Tarciana Medeiros

Bom dia. Bom dia a todos e todas. Bom dia a todos que estão nos acompanhando na nossa live de divulgação do resultado. Essa é a décima teleconferência de resultados que nós estamos juntos fazendo. Então, hoje ela é especial. Vai ser um pouco diferente das demais que nós acompanhamos até agora, porque eu acho que esse momento exige de nós uma conversa mais direta com vocês. Então eu vou fazer uma apresentação mais executiva, mais direcionada, para que a gente tenha mais tempo de conversar e de que vocês tirem todas as dúvidas e perguntem e conversem aqui conosco. Eu gostaria muito de agradecer a presença dos analistas de mercado que já estão conosco aqui na live, dos nossos acionistas, dos nossos clientes, que são nossa razão de existir, de todos os nossos colegas do Banco do Brasil que constroem o resultado, de todos os nossos clientes e dos colegas da imprensa, que também estão acompanhando essa nossa tele.

Hoje nós vamos conversar naquele pacto de transparência que a gente fez com vocês desde o início da nossa gestão, de forma muito objetiva, sobre os nossos resultados, sobre o andamento desses resultados, sobre o que esperar de 2025, e mais ainda, sobre o que esperar do futuro. Eu acho que vocês estão ansiosos para essa conversa de hoje. Então, sem mais delongas, vamos aos nossos números.

Nós apresentamos, nesse primeiro semestre, um lucro líquido ajustado de R\$ 11,2 bilhões. Uma variação no segundo TRI de R\$ 3,8 bi, uma variação de 48%, de menos 48% em relação ao primeiro TRI. Nós apresentamos, custo de crédito, uma elevação de 56% em relação ao primeiro TRI. Essa elevação está muito calcada na inadimplência do agro e da MPME. A gente vai detalhar um pouco mais adiante, mas foi muito pressionada por essa inadimplência.

Margem financeira bruta: a gente cresce 4,9%, ou seja, nossa capacidade de gerar resultado se mantém. A gente falou disso no primeiro TRI, é uma margem de contribuição que a gente entendia que já viria crescente a partir do segundo trimestre, e ela se confirma, e a gente entende que, ao longo do ano, a gente vai ver esse crescimento consolidado. Quando a gente fala de receita de prestação de serviços, nós tivemos um crescimento de 4,7% em relação ao primeiro TRI, trazendo R\$ 8,8 bi de margem de prestação de serviços em relação a R\$ 8,4 do primeiro TRI. Significa que nós temos fontes diversas de receitas, aqui muito apoiada pelas empresas do nosso conglomerado, de resultado de tarifas para além do core bancário, e isso é muito importante.



E quando a gente olha as despesas administrativas, a gente apresenta 9,7% de previsão de despesas administrativas no segundo semestre. Desculpe, R\$ 9,7 bilhões realizado de despesas administrativas no segundo TRI, 1,9% a mais do que no primeiro TRI. As despesas muito em linha com o que a gente já estava prevendo mesmo, dentro do que estava previsto, tanto de investimento quanto de despesas. Eu gosto de dizer que nas despesas administrativas também estão as nossas previsões de investimento. A gente vai conversar disso também daqui a pouco, mas despesas muito controladas e em linha com o que a gente esperava.

A carteira de crédito expandida alcança R\$ 1,294 trilhões em junho de 2025, uma carteira que cresce, e cresce forte em linhas seguras. A gente vai falar um pouco mais adiante sobre o crescimento dessa carteira na Pessoa Física e notadamente no Crédito do Trabalhador, que foi uma estratégia acertada nossa e a gente vai detalhar um pouco mais para vocês. Quando a gente vem para o índice de capital principal, a gente apresenta o índice de capital no segundo TRI de 10,97, igual ao que nós apresentamos no primeiro TRI, o que significa para nós um balanço forte, um balanço robusto, num patamar adequado de capital.

Falando um pouco agora, aprofundando para trazer para vocês o que vocês de fato querem saber, querem ouvir de nós, a gente traz aqui uma análise do agro e dos seus ciclos em perspectiva. Por que a gente trouxe essa análise em perspectiva? Porque, para falar do agro, é importante que a gente conte para vocês uma história. Não é possível observar uma foto e entender o que acontece com o agro. É necessário que a gente tenha a análise em perspectiva pelo menos dos últimos cinco anos, e a gente está trazendo aqui para vocês essa análise.

Quando a gente olha a nossa carteira em dezembro de 2020, a gente tinha ali uma carteira de R\$ 191 bilhões, com inadimplência até 90 dias de 1% e numa época de uma Selic de 2%. A gente pegou uma das commodities aqui, a soja, para que vocês tenham ideia de comparação do que aconteceu nessa linha do tempo. Então, no ano de 2020, dezembro de 2020, preço da soja R\$ 153 a saca, e a Selic ali em 2%.

O que acontece, a partir de dezembro, nos anos 2021, 2022? Acontece um crescimento da carteira, principalmente em recursos livres, e ali muito alavancado pela expectativa e otimismo do mercado com os preços das commodities e com as supersafras que nós tivemos. Então, a gente observa que 2020 e 2022, nós temos ali o preço da saca em R\$ 170, alcançando o pico de R\$ 182, e isso numa Selic de 9,35, e ali numa Selic de 13,75, no final de 2022. Nesse período, o que a gente acompanha? Um crescimento da carteira de forma considerável, principalmente em linhas de recursos livres. E o que é interessante frisar: esse crescimento não foi um crescimento apenas do Banco do Brasil, foi um crescimento do mercado.



Nós temos um share histórico de aproximadamente 50% do mercado de agro, e esse share se confirma nesse período. Então, não só o Banco do Brasil, mas o mercado cresceu em crédito para o agro.

E nesse período de otimismo, os clientes não pegaram crédito só no Banco do Brasil, eles também se alavancaram no mercado de capitais e em barter. Então, a gente observa, no ano de 2023, um crescimento da carteira interessante, saindo de 309 de 2022 para 355 em 2023, com inadimplência de 0,96. Nesse período, do final de 2021 até dezembro de 2023, a gente observa o período da guerra da Ucrânia, Guerra Russa e Ucrânia, que trouxe para o nosso mercado o desafio em relação ao custo de fertilizantes. Em 2023, no finalzinho do período, temos seca e enchentes no Rio Grande do Sul. Em 2023, 2024, a safra não acontece da forma que estava prevista nos anos anteriores e começa o desafio.

Olha lá o que acontece na curva de Selic. A gente tem uma Selic de 11,75, mas já o preço da commodity está caindo em torno de 146. Quando a gente olha dezembro de 2024 para junho de 2025, a nossa carteira cresce, em linha com o que a gente esperava que ela crescesse, mas já em um cenário deteriorado em relação à previsão do que seria realizado. Podemos observar que já temos uma inadimplência no final de 2024 de 2,45.

Essa inadimplência é acima do projetado para o ano. Era uma inadimplência que já víamos como inadimplência descolada. Nossa expectativa em dezembro de 2024 era uma inadimplência em torno de 1,90. Tínhamos conversado sobre isso com vocês e a gente vê o que acontece a partir da alta da Selic. Temos uma Selic de 12,25 no final de dezembro de 2024 e que chega a 15,00 em junho de 2025, mas que na linha de projeção dela, a gente teria projetado uma Selic bem mais baixa para esse período de junho de 2025, que era a previsão do Plano Safra quando ele foi pensado e foi colocado na rua, lá no primeiro semestre do ano anterior. Temos que lembrar sempre que o Plano Safra acontece de junho de um ano até junho do ano seguinte.

Então, o que é importante? É mostrar para vocês que a gente sabe quem são os clientes que estão inadimplentes, a gente sabe e conhece que parte dessa carteira está inadimplente e a gente quer detalhar isso para vocês de forma muito transparente. Então, temos hoje, em junho de 2025, uma carteira de R\$ 12,73 bilhões de inadimplência até 90 dias do agro. Nós saímos de dezembro de 2024 de uma inadimplência descolada, fora das nossas expectativas já, mas somando uma carteira de 8,77 sem expectativas de crescimento dessa inadimplência. E isso é importante frisar.

Nós estamos no nível de maior inadimplência já visto no agro na história do Banco do Brasil. Nós nunca tivemos um percentual de inadimplência deste tamanho. E por que eu estou falando disso para vocês, frisando esse percentual de inadimplência? Porque nem nas previsões mais pessimistas, nos cenários mais estressados, nós projetaríamos uma inadimplência na monta do que estamos vendo para o agro.



Então, aqui é importante separar o que acontece nessa carteira. Nós temos uma carteira com mais de 600 mil clientes. Desses 600 mil, nós temos 20 mil clientes, hoje, inadimplentes. E há um recorte específico dessa inadimplência. Nós temos 20 mil clientes inadimplentes, dos quais 74%, até dezembro de 2023, nunca tinham apresentado inadimplência com o Banco do Brasil. Ou seja, clientes de excelente risco e de excelente histórico com o banco.

Quando olhamos o que é essa inadimplência, 52% dela está concentrada nas regiões centro-oeste e sul do país. E 50% delas já alavancadas em três culturas muito específicas: soja, milho e bovinocultura. Quando olhamos aquela curva de preço da commodity, colocamos a soja como exemplo, dá para entender bem o que acontece com a rentabilidade desses produtores durante esse período. A gente sai de uma produtividade elevada, com um ganho também muito elevado, de dezembro de 2022, para uma queda de rentabilidade, achatamento da capacidade de pagamento desse cliente, agora, até junho de 2025.

Desse total de inadimplência, o que nós observamos? Temos R\$ 2,27 bilhões de inadimplência fruto de recuperações judiciais. Esse total, fruto de recuperações judiciais, hoje nós temos 808 clientes em RJ, nós observamos uma estabilidade na quantidade de novas RJs ao longo desse primeiro semestre, mas esses 808 clientes somam R\$ 5,4 bilhões. Então, é importante que a gente tenha conhecimento profundo desse cenário do agro, para que a gente entenda o que acontece nesse semestre, o que acontece no ano de 2025 e por que 2025 é um ano de ajustes para nós, para a gente entender o que vem adiante, o que vem para 2026.

Essa inadimplência observada no mercado agro vem pressionando os nossos resultados e elevando a necessidade das nossas provisões. Quando falamos da regulação da 4.966, eu recebi muitas perguntas sobre isso de ontem para hoje. Quando falamos da regulação, vale ressaltar que a 4.966 trouxe para o mercado financeiro maior estabilidade, maior previsibilidade nas receitas, nos resultados dos bancos.

No caso do agro, o que acontece? Tínhamos um modelo de provisão por perda incorrida, ou seja, a partir do momento em que ocorreu a perda, efetivamente, íamos lá e fazíamos aquela provisão conforme o agravamento de risco daquela operação. Hoje, a 4.966 me traz a necessidade de provisão por perda esperada. Então, no momento em que acontece a inadimplência, de acordo com o prazo em que essa inadimplência vai acontecendo, a necessidade de elevação das provisões vão acontecendo junto. E eu sempre falei para vocês que eu jamais venderia os modelos de risco do Banco do Brasil, e eu reafirmo hoje, jamais venderíamos os modelos de risco do Banco do Brasil.

Temos modelos que fazem a previsão exata das perdas esperadas. E, por conta disso, nós temos, sim, um agravamento das provisões e vamos continuar fazendo as provisões necessárias na medida em que nós tenhamos conhecimento e tenhamos a avaliação do que tem ocorrido. Então, 2025, eu diria para vocês que, nesse terceiro trimestre, nós ainda teremos um terceiro



trimestre de resultado mais estressado, porque julho, agosto e setembro são meses em que ainda temos os vencimentos dessas operações que estão na nossa carteira, que estão a vencer, e temos clientes ainda com essa característica que nós identificamos nesses 90 dias. Para este período do terceiro trimestre, eu acredito que nós ainda teremos sim um resultado mais estressado e observando a melhora do resultado a partir do quarto TRI, já impulsionado pelo nosso crescimento da margem financeira bruta.

Gente, trazendo aqui para vocês agora um pouco do cenário da micro e pequena empresa. Eu acho que é importante abrir esses dois parênteses para explicar para vocês esses dois fatores que têm sido detratores do nosso resultado: a inadimplência do agro e a inadimplência das pequenas e médias empresas. Quando falamos de pequena e média empresa, o ciclo da SELIC afeta bastante a capacidade de manutenção da possibilidade de pagamento dessas empresas. Então, quando olhamos a micro e pequena empresa, em dezembro de 2024, e é de novo o ciclo da SELIC, nós tínhamos uma previsão de SELIC para dezembro de 9,25. Ela se efetivou em 12,25. E essa previsão futura era de 10%, e ela parece como crescente e ela parece como detratador aqui do nosso resultado, porque a gente precisa fazer provisão para ela.

Mas o que é que é importante mostrar para vocês? Que da safra nova de Micro e Pequenas Empresas, da safra nova de crédito, se a gente exclui a carteira renegociada, a nossa inadimplência ficaria em torno de 6,10. É importante tratar que dessa carteira, das Micro e Pequenas Empresas, nós temos 25% dela garantida por fundos garantidores, com mitigação de risco por fundos garantidores. E nós temos 18% com garantias, garantias de imóveis, garantias reais, garantias de investimento e recebíveis.

Para 2025, a gente fez uma... Vou tratar da revisão da esteira mais adiante, não é, Jana? Mas é importante que vocês tenham conhecimento da composição dessa inadimplência e que vocês saibam que nós conhecemos e sabemos exatamente o perfil do cliente inadimplente, onde estão esses clientes, que parcela desses clientes, a gente sabe que vai deteriorar realmente esse risco e que vocês tenham tranquilidade que essa provisão está feita no nosso balanço.

Então, eu sempre digo que o Banco do Brasil vai dar resultados do tamanho do Banco do Brasil. E agora eu aprendi uma outra coisa, só um Banco do Brasil, do tamanho do Banco do Brasil, tem condição de suportar o que a gente vem suportando de inadimplência do agro e da MPME, dadas as condições macroeconômicas e microeconômicas que nós observamos no ano de 2025.

Mas, eu quero fechar essa primeira parte da nossa apresentação trazendo para vocês a revisão do nosso Guidance de 2025. Nós tomamos uma decisão muito difícil no primeiro trimestre. Eu vou repetir, nós sempre nos pautamos pela transparência com vocês e termos suspenso o guidance e colocado ele em revisão foi uma decisão corajosa que nós precisamos tomar, mas uma decisão responsável e uma decisão condizente com a necessidade de revisão do guidance.



Então, gente, eu trago aqui para vocês o guidance revisado. Carteira de Crédito: a gente revisa para o intervalo entre 3 e 6, nós tínhamos um anterior entre 5,5 e 9,5. Essa revisão já reflete as nossas ações e o nosso apetite para o crescimento das carteiras, empresas e agronegócios para o ano de 2025. Para Empresas: a gente faz a revisão para o guidance de 0 a 3 de crescimento, era antes de 4 a 8. Quando a gente olha Pessoa Física, nossa revisão é de 7 e 10, e aqui a gente entende que é uma avenida de crescimento, a gente vai continuar crescendo com spreads interessantes nesse segmento. E quando a gente olha para o Agronegócio, a gente tinha pautado ali um crescimento entre 5 e 9 e colocamos o intervalo revisado entre 3 e 6.

Margem Financeira Bruta, que estava em revisão, foi um dos que a gente suspendeu. A gente volta com o intervalo revisado entre 102 e 105. Isso significa que a nossa margem tem previsão de crescimento, de continuar crescendo, então a gente tem capacidade, sim, de continuar gerando resultado. Essa margem mostra isso para nós.

Custo do Crédito: um dos detratores do nosso resultado, e eu já expliquei para vocês, muito em linha com o que vem de inadimplência e necessidade de provisão do agro e da pequena empresa.

Quando a gente olha Receita de Prestação de Serviços, a gente manteve o intervalo de guidance aqui muito na linha do que a gente já conversou sobre uma gestão muito responsável das nossas... não, desculpe, estou falando já de despesa administrativa.

Receita de Prestação de Serviços: a gente manteve o guidance, a gente sabe que nós temos condições e vamos continuar crescendo. Está crescendo em linha com o que a gente esperava e a gente está trabalhando para a entrega desse guidance.

Despesas Administrativas: mantido também, e aqui muito em linha com o que nós já conversamos, sobre o controle muito responsável das nossas despesas.

Vale ressaltar: o Banco do Brasil continua sendo o banco com o melhor índice de eficiência do sistema financeiro brasileiro e nós não podemos abrir mão dos investimentos estruturantes e necessários para o crescimento do banco e do nosso negócio para o futuro.

E o Lucro Líquido Ajustado, com previsão de intervalo entre R\$ 21 e 25 bilhões para 2025. Esse é o nosso guidance dentro das nossas melhores expectativas para o ano 2025.

Como eu falei para vocês, 2025 é um ano de ajustes, é um ano de revisão de muitos processos. Essa situação de 2025 trouxe para nós a necessidade de antecipar algumas entregas, e eu vou mostrar para vocês em seguida, mas eu queria dizer para vocês o seguinte: um resultado entre R\$ 21 e 25 bilhões, nós



estamos trabalhando para entregar pelo menos o quarto ou o quinto melhor resultado da história do Banco do Brasil. É um resultado aquém da nossa expectativa, é um resultado aquém da expectativa do mercado, sabemos disso, mas é um resultado responsável. É um resultado que mantém o balanço do banco robusto, é um resultado que mantém essa empresa sustentável para que adiante nós retomemos o crescimento de rentabilidade nos patamares vistos em anos anteriores.

Agora eu vou trazer para vocês as alavancas de resultado, porque durante esse primeiro semestre em que nós divulgamos o primeiro TRI, e viemos agora tratar com vocês desse segundo TRI, nós não ficamos parados, nós agimos rápido. Foi preciso fazer uma revisão da nossa estratégia corporativa. Eu sempre falo para vocês que nós somos disciplinados na execução da nossa estratégia e nós não deixamos ela de lado. Nós antecipamos algumas entregas que estavam previstas para anos futuros, para que nós tivéssemos condição de antecipar também o resultado e antecipar o retorno do ciclo de crescimento.

Aqui eu vou trazer para vocês três pilares principais que nós estamos calcando as nossas alavancas de resultado para os próximos anos. E “próximos anos” entendam como janeiro de 2026.

Inovação e inteligência artificial para robustecer a jornada do crédito. Nós estamos cuidando do crescimento sustentável dos nossos negócios, mas sem abrir mão de investimentos, sem abrir mão de entregas estruturantes que vão preparar o banco para os próximos anos e que vão entregar a melhor experiência do cliente, porque nós continuamos obcecados por entregar um Banco do Brasil para cada cliente.

Vamos detalhar um pouco aqui dessas entregas para vocês. A primeira grande frente é a frente adimplência. Dado todo o cenário de 25, que nós já estamos aqui conversando sobre ele, nós percebemos a necessidade de uma mudança completa nas nossas estruturas de cobrança e recuperação de crédito e de reajuste da rota nas esteiras de recuperação. Então foi feita uma junção das equipes de cobrança e recuperação de crédito com as redes que atendem o cliente. Hoje nós temos mais de 800 especialistas direcionados, voltados para a cobrança e recuperação de crédito.

Além disso, com modelos de inteligência artificial, com modelos de inteligência analítica embarcados, que nos permitem entregar ao colega, no momento em que ele está conversando com o cliente, que ele está buscando a recuperação daquela dívida com o cliente, a melhor solução, a busca pela melhor solução para o cliente. Então aqui nós vamos ganhar sinergia na cobrança, entre as redes de varejo e atacado, porque essas equipes estão integradas junto com as equipes que concedem o crédito.

Então só nesse processo de unificar essas equipes vai ter uma coisa que eu já trago para vocês aqui, já antecipo para vocês, vocês vão perguntar daqui a pouco, que é a inadimplência da PF, que nós não tratamos. Por que eu não



trouxe a inadimplência da PF como um parêntese que precisava ser tratado? Já aqui nesse ganho de sinergia entre as redes e na cobrança, nós já percebemos uma busca e uma melhora na inadimplência da Pessoa Física. Nós ainda vamos ver uma inadimplência mais pressionada também da Pessoa Física, muito calcada na carteira de crédito não consignado, mas muito controlada na do consignado, muito controlada no consignado público e privado, e eu vou falar disso aqui com vocês em instantes, e uma inadimplência que nós vemos um arrefecimento dela no segundo semestre. Então não foi necessário trazer, porque com essa estratégia nós já estamos percebendo os frutos.

Quando falamos da materialidade dessas entregas, só para vocês terem noção, nós ganhamos uma agilidade muito grande na cobrança do agro. O que acontece? Nós éramos conhecidos como o banco que não protesta, como o banco que não busca garantia. Isso mudou. A gente tem protestado, tem judicializado as operações e a gente têm buscado sim as nossas garantias. Do total de operações que nós conseguimos judicializar, que nós conseguimos protestar, 38% já foi regularizado. Então essa revisão da esteira, com um direcionamento estratégico para o que precisa ser feito, com inteligência analítica, inteligência artificial embarcada, entregando ao colega exatamente qual solução deve ser apresentada em cada caso, traz para nós já resultados interessantes. E nós vamos intensificar durante esse segundo semestre e ajustar tudo o que for necessário nessa esteira para que a gente tenha, a partir de 2025, uma esteira que entregue uma recuperação de crédito adequada para os próximos anos também. Esse trabalho não é um trabalho de 2025, é um trabalho estruturante para os próximos ciclos de resultado do banco.

Quando falamos das frentes de originação, que é um segundo grande pilar da nossa estratégia, nós tratamos de linhas mais seguras e com melhores riscos. E aqui, gente, é importante trazer para vocês a nossa estratégia do consignado do trabalhador. Aqui nós falamos, lá em 2023, eu acho que na segunda divulgação do resultado, eu disse para vocês que uma das nossas estratégias seria de crescimento no consignado do setor privado. Que a gente estava se preparando para isso, que a gente vinha preparando as esteiras, que a gente vinha adequando os processos, olhando a jornada da contratação desse produto.

E veio. Em 2025, nós crescemos de 23 para 24, em torno de 30%, no consignado do setor privado, de 24 para 25, nós crescemos mais ou menos 30% também, mas onde é que estava a dificuldade? A dificuldade estava na necessidade de fechar um convênio com cada empresa. A partir de 2025, com o consignado do trabalhador, que foi lançado em março, essa necessidade de convênio empresa-empresa, essa barreira foi retirada e nós já estávamos prontos para atuar nesse produto.

Então, o que acontece? Com uma matriz de resiliência, uma matriz de análise de clientes muito robusta, onde a gente tem a análise do empregador e a análise do funcionário, nós tivemos condições de buscar um crescimento seguro na carteira de Pessoa Física. Esse é um dos exemplos. Mas a originação em linhas mais seguras vem acontecendo no momento em que o colega



também está conversando com o cliente, no momento em que a gente faz a oferta para o cliente no digital.

Então, estamos com ferramentas digitais integradas à rede de atendimento. Vale ressaltar que hoje o nosso CRM faz uma diferença muito grande no uso de dados. Eu diria que o Banco do Brasil tem o maior banco de dados do sistema financeiro brasileiro, afinal, são 200 anos de dados acumulados. E todos esses dados e a inteligência embarcada na utilização deles traz para nós muita segurança no momento de fazer a oferta.

Então, a intensificação e a agregação de garantias, a intensificação e a agregação de novos mitigadores de risco para as operações de crédito, trazem nessa oferta, na originação, já uma originação de safras com linhas mais seguras, com linhas rentáveis e com melhores riscos.

Tratando do portfólio de garantias, a gente fez uma adequação, sim, durante esse ano, já durante esse semestre, para esse ano, do portfólio de garantias. Vou dar um exemplo, por exemplo, da Micro e Pequena Empresa, como está funcionando na prática. Quando o colega vai fazer uma oferta de crédito para a Micro e Pequena Empresa, ele já recebe qual cliente ofertar, que linha de crédito é mais adequada para aquele cliente e qual a garantia é mais importante para mitigar o risco daquela operação. Então, o retorno ajustado ao risco, na prática, se converte em entrega de que cliente abordar, com que linha de crédito, em que momento e qual que é a garantia que deve ser agregada no momento da concessão do crédito, onde couber.

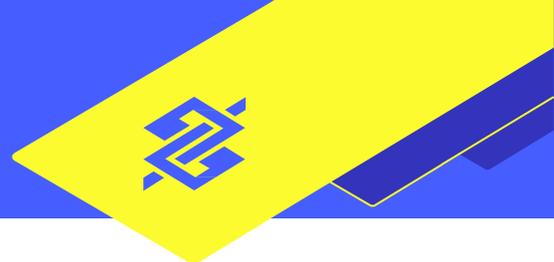
E a gente tem trabalhado o tempo todo olhando a necessidade do cliente, o que ele vem buscar com o banco, qual é o momento de vida dele e aí, gente, novas condições negociais e novos produtos vêm sendo lançados. A gente vem o tempo inteiro conversando com o cliente, cocriando essas soluções. Nós vamos falar disso também um pouquinho mais adiante.

Quando a gente trata aqui do CRM, tem um ponto que eu acho legal de colocar, que é o seguinte: 18,5% de efetividade para a pontualização ou renegociação de dívida após comunicação nos nossos canais digitais. Então, a omnicanalidade tem funcionado na prática. Quando a gente fala aqui da regularização em canais digitais, não quer dizer que esse cliente só foi abordado pelo digital, quer dizer que no momento em que ele foi abordado pelo digital com entrega de uma solução adequada para ele, ele foi lá e converteu a renegociação, aceitou a oferta do banco.

18,5% é um índice de efetividade extremamente interessante quando a gente está falando de renegociação de dívidas. Qual é o índice normal? Em torno de 6,5%?

Felipe Prince

De 7%.



Tarciana Medeiros

7%. Então 18,5% é quase três vezes mais que o índice normal observado. Então, aqui é um índice de sucesso muito importante e é legal que vocês gravem esses números porque a gente vai trazendo atualizações para vocês nos próximos resultados.

Quando a gente fala da atuação do agro, é importante frisar para vocês o seguinte: nós somos o banco do agronegócio brasileiro e assim permaneceremos. Permaneceremos sendo o banco que apoia o agronegócio no país. Nós temos 50% desse mercado, o agricultor brasileiro, o pecuarista brasileiro confia no Banco do Brasil, está conosco há muitos anos.

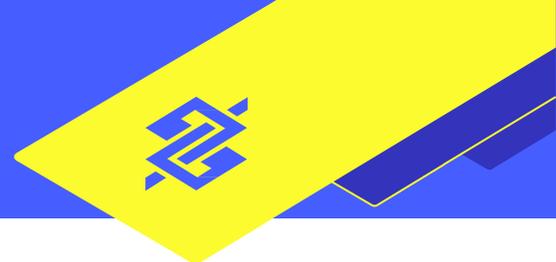
Falei para vocês lá no início que aquela inadimplência observada, 74% dos clientes nunca tinham inadimplido com o banco. São clientes que estão conosco a vida inteira. A gente vai continuar junto desses clientes, a gente vai continuar buscando as soluções junto com ele. E aqui a prova disso, o Plano Safra 25/26, R\$ 230 bilhões. E o que é importante ressaltar aqui? Já na matriz de resiliência.

Gente, explicando para vocês a matriz de resiliência, eu acho que o Prince pode até falar um pouco mais, está lá na área dele, foi desenvolvida lá, mas a matriz de resiliência é a junção da análise de todos os nossos modelos de risco, de crédito e de conhecimento do cliente, que plotam o cliente numa matriz em que diz para nós qual é o momento de crédito daquele cliente, como ele está em relação capacidade de pagamento e se naquele instante é o momento exato da concessão, e se naquele momento a gente deve conceder crédito ou não.

Então, esses R\$ 230 bilhões estão pensados para clientes já plotados nessa matriz de resiliência. E o que é que é interessante? A gente vai focar em 2025/26, recursos controlados. Focar em recursos controlados porque a gente já tem a carteira de recursos livres que a gente precisa trabalhar a recuperação dela, estamos trabalhando em 2025 e vamos continuar trabalhando. Mas é o que eu falei: com diligência, mas com muita proximidade. E proximidade para que a gente evite, por exemplo, que o cliente peça a RJ onde não é necessário.

A gente tem trabalhado muito forte junto à Advocacia Geral da União, com o CNJ, a gente tem trabalhado junto aos clientes principalmente, primeiro com eles, orientando, explicando, trazendo as alternativas de renegociação e para aqueles que buscam a RJ antes de tratar com o banco, e aí infelizmente a gente tem buscado também as vias judiciais. E é interessante mostrar para vocês que tem surtido resultados. A gente já teve, agora há pouco, decisões em que não foram aceitas demandas de RJ coletivas. Então, nós tivemos agora há pouco uma decisão judicial em que o pedido de RJ foi considerado não aderente.

Gente, e o que é importante falar aqui da questão da atuação com a AGU? Por exemplo, a gente vem trabalhando com a AGU, assinamos um termo de cooperação técnica em que nós buscamos promover junto com a AGU a



desjudicialização.

A gente busca valorizar os métodos de negociação, porque é mais simples, é mais rápido e é melhor para o cliente, é melhor para o banco. E mais, a gente está buscando, junto com a AGU, combater a litigância abusiva. A gente tem sim a RJ como um mecanismo de recuperação judicial, mas para quem precisa de fato de recuperação judicial.

Nós temos sido vítimas durante um período de escritórios de advocacia que orientam e que passam informações para os nossos produtores que esterilizam a vida creditícia desse cliente adiante e esterilizam no sistema financeiro, não apenas no Banco do Brasil. Então, a gente tem sim conversado com os clientes, a gente tem falado quais são as consequências da RJ e o mais interessante, muitos clientes têm vindo ao banco e têm buscado a negociação, buscado as soluções no Manual do Crédito Rural. A gente tem já aproximadamente R\$ 50 bilhões de carteira renegociada, todas amparadas pelo Manual do Crédito Rural.

Quando a gente fala de atendimento especializado no agro, que a gente permanece, intensifica, e a gente tem conversado muito com os nossos colegas, eu acredito que têm sido conversas semanais. Antes a gente conversava mensalmente, agora é toda semana, mas temos 300 especialistas voltados para o atendimento do agro, são colegas que trabalham o agro desde sempre no Banco do Brasil, que a formação executiva veio junto do crescimento do agro, a formação na carreira desse colega, desse especialista que atende esse cliente, ele cresceu junto desse produtor que ele atende hoje.

Então, eu acho que é importante a gente falar que a gente tem especialistas em todas as regiões do país, nós temos especialistas correspondentes agro, uma rede própria e de correspondentes agro que auxilia o nosso cliente em todo o país e temos Crédito Agro em 98% dos municípios brasileiros.

A gente tem, sim, conversado com o regulador sobre algumas especificidades do agro na 4.966. Acho que é importante a gente tratar aqui, principalmente, a característica da carteira prorrogada e o fluxo de cura das operações. Essas operações têm parcelas anuais, de vencimento anuais. A Jana gosta de falar que são os bullets, né, Jana? Mas eu gosto de falar, Jana, de um jeito que o nosso pequeno investidor também entenda. Nós temos no agro parcelas que vencem uma vez por ano e o que acontece com o processo de cura das operações na 4.966? A 4.966 prevê que a cura da operação, ou seja, que o banco passe a auferir receitas daquela operação a partir do momento em que iniciam-se os pagamentos.

Então, se eu renegocio esse ano uma operação com o agro e o cliente vai me pagar no ano que vem, só no próximo ano, conforme a resolução atual, eu posso começar a auferir receitas. A gente está conversando com o regulador, levando a especificidade do agro. E aí, gente, uma informação que é importante para vocês: nós pesquisamos muito e fomos buscar no mundo um



banco que parecesse com o Banco do Brasil, que tivesse uma carteira de agro parecida com a nossa, para que a gente tivesse condições de conversar com o regulador.

E nós percebemos que a 4.966 é, de fato, uma resolução que vem trazer para o Brasil as boas práticas do que já acontece no mercado mundial, mas as especificidades do nosso agro, de fato, são raras no mundo. A gente viu alguma coisa ali no mercado holandês e a gente está trazendo para conversar dessas especificidades com o nosso regulador. Então, a via de diálogo permanece aberta e esse ano de ajustes para o agro também é um ano de ajustes em que a gente busca ajustar também o pedido da regulação, principalmente em relação ao fluxo de cura das operações, que é o que nós vimos, que distorce um pouco em relação às demais carteiras.

Tratando aqui para vocês de Micro e Pequenas Empresas, a gente tem desembolsado já na safra de 2025, linhas de crédito de menor risco, com mitigadores de risco, principalmente o Pronampe e PEAC-FGI. De 2020 para cá, aliás, nós desembolsamos R\$ 57 bilhões. Então, só para vocês terem ideia, R\$ 8 bilhões foi desembolso só nesse primeiro semestre de 2025.

Então, essa nova safra de Micro e Pequenas Empresas, essa nova safra de crédito que a gente está construindo agora em 25, a gente já observa uma inadimplência bem controlada, tudo feito com muito cuidado. Mais do que incentivado o crédito, a gente tem buscado dar consultoria especializada para essas empresas, informando para ela que momento que ela está em relação à tomada de crédito ou em relação à retração na tomada de crédito, de manutenção do crédito que ela tem agora.

Então, mais do que só cobrar, para Micro e Pequenas Empresas, a gente tem sim prestado um trabalho de consultoria muito relevante. É um trabalho que a gente tem muito orgulho de estar fazendo. Hoje, nós temos 215 agências especializadas em Empresa no país, 9 escritórios High Empresas, além do atendimento especializado em 4 mil pontos pelo Brasil. Mas nós temos mesmo 7.400 colegas dedicados ao atendimento de Micro e Pequenas Empresas no país. São colegas que são gerentes de relacionamento, eu gosto de falar isso, gerente de relacionamento dessas Micro e Pequenas Empresas.

Além disso, para Micro e Pequenas Empresas também, a gente está contando com a ARI, que é a Área de Recomendações Inteligentes. É uma solução que a gente disponibilizou há um ano, é uma assessoria em escala que utiliza IA generativa inteligente para apoiar a gestão financeira e empresarial dos nossos clientes. Hoje, mais de 75 mil Micro e Pequenas Empresas estão já embarcadas nessa plataforma, recebendo orientações de como gerir melhor o seu negócio. E nós vamos intensificar a divulgação e o direcionamento de utilização da ARI para todos os nossos clientes de Micro e Pequenas Empresas.

E é importante a gente falar da Cielo. Trabalhamos a deslistagem da Cielo em anos anteriores, conseguimos tratar dessa questão junto com o Bradesco,



nosso parceiro nessa empresa, mas agora, para 2025, a gente tem trabalhado muito forte um posicionamento nessa parceria. A gente trata agora a Cielo como um ecossistema de negócios. É possível para nós agora integrar a estratégia Cielo na nossa estratégia de crescimento de Micro e Pequenas Empresas. Então, diversas soluções que vão além de só fornecer um meio de pagamento.

A gente tem, sim, agora um ecossistema de negócios disponível para as Micro e Pequenas Empresas. E aqui vale ressaltar que na Cielo, tratando dessa estratégia para o Banco do Brasil, nós temos a executiva que cuidava de Micro e Pequenas Empresas no Banco do Brasil. Então, é alguém que conhece bastante e está trazendo para nós algumas coisas muito interessantes.

Na linha de crescimento sustentável dos negócios, a gente vem trabalhando a otimização do mix de crédito e oportunidades com pessoas físicas. Aqui, trazer para vocês a linha do tempo do Crédito do Trabalhador. Esse é um trabalho que nós fizemos muito seguro, um trabalho que nós fizemos conscientes do resultado que ele traria.

Desde o primeiro dia do lançamento do Crédito do Trabalhador, nós já sabíamos o que é que nós tínhamos que fazer, nós tínhamos na mão já selecionados os clientes que nós iríamos abordar. E aqui eu trago para vocês qual foi a evolução no Crédito do Trabalhador e que potencial tem essa linha de negócio.

O início do programa foi lá em março, e nós já começamos muito fortes desde o início do programa. Lá em abril, na carteira com já R\$ 2,5 bilhões, abriu para a contratação nos canais do banco. Em março, já com R\$ 3,6 bilhões, foi autorizada a portabilidade. Em junho, com R\$ 4,5 bilhões, nós tivemos a possibilidade de multicontratos, porque iniciou o processo, a gente só podia contratar uma operação, agora a gente pode ir até 9.

E estamos agora no momento em agosto, em que os clientes já podem tomar crédito para usar livremente os recursos. Nós continuamos trabalhando dentro do banco, sim, a troca de operações mais caras por operações do Crédito do Trabalhador, porque é uma linha mais segura e é uma linha aderente, condizente com a capacidade de pagamento do cliente e agora eu tenho orgulho de dizer que a gente alcançou R\$ 7 bi nessa carteira.

E uma preocupação muito grande do mercado, uma preocupação muito grande dos analistas e eu conversei com vários sobre isso era: como que a gente vai saber se está sendo efetivo ou não o pagamento? Gente, o Crédito do Trabalhador apresentou para nós, Banco do Brasil, uma escrituração de pagamento da primeira competência de 95%.

O que significa isso? 95% das empresas fizeram a consignação no salário do trabalhador. "Tarcj, 95% é bom ou ruim?" É muito bom, é o que nós observamos hoje no consignado do setor público. Então a base de clientes que



nós estamos crescendo no Crédito do Trabalhador é uma base segura e interessante, 80% desses clientes são clientes do banco.

A gente tem 640 mil operações com mais de 115 mil empregadores já e 80% dos clientes são clientes do banco, mas o Crédito do Trabalhador também trouxe para nós 104 mil novos clientes. R\$ 106 milhões já de Seguro Prestamista contratados nos R\$ 7 bi de Crédito do Trabalhador que traz uma garantia adicional para essa carteira.

Quando a gente trata do Segmento de Alta Renda, nós estamos trabalhando e antecipamos o reposicionamento da proposta de valor do Segmento de Alta Renda. Aqui a gente está falando da marca Estilo. Em breve vocês serão convidados a visitar a Casa Estilo, que é um modelo diferente que foi criado com muita escuta ativa com os clientes e um modelo de cocriação mesmo. Então o cliente vai chegar no Banco do Brasil e vai se sentir em casa.

Nosso foco com essa solução é crescer pelo menos 25% na nossa base de clientes observada hoje de alta renda nos próximos 5 anos. Então é uma estratégia de longo prazo, a gente continua fiel à nossa estratégia, à execução da nossa estratégia corporativa e aqui o reposicionamento da proposta de valor para o Segmento de Alta Renda é um dos projetos que estariam para 26/27 e nós antecipamos porque entendemos que ele já traz rentabilidade imediata e vai nos auxiliar nessa retomada do crescimento de rentabilidade.

A gente amplia o modelo de alta renda com o crescimento sustentável de uma receita que a gente já conhece, a gente sabe como esse cliente se comporta. Vale ressaltar que nós temos a maior rede de atendimento para o segmento de alta renda do país, somos o único banco presente em todas as capitais com atendimento direcionado para esse perfil de clientes, com agências específicas, escritórios específicos para atender esse perfil de cliente. Nesse ano nós crescemos em AUM do Private mais do que o dobro do mercado. Isso é uma prova de como esse cliente gosta do Banco do Brasil, está com o Banco do Brasil e a gente tem a intenção de intensificar o crescimento dessa base de clientes nos próximos 5 anos.

O incremento de saldo da carteira de crédito vem porque esse é um perfil de clientes que toma crédito e tem uma inadimplência extremamente controlada, é um risco de crédito muito baixo, então é um dos motivos da gente ter antecipado essa estratégia. E estamos para lançar um novo cartão premium para a base de clientes do Private com abertura também de um outro perfil de cartão para os clientes do Segmento High Estilo do Banco do Brasil. Então gente, vai vir novidade boa em breve, também com boa rentabilidade para o banco e com vantagens e aderência à necessidade dos nossos clientes.

Mas a gente vai fazer tudo isso sem abrir mão de investimentos estruturantes e de entregar a melhor experiência para o cliente. Eu digo sempre que a gente vai entregar um banco para cada cliente, esse é um foco, essa é uma obsessão nossa e a gente vai continuar trabalhando nesse sentido.



Em linha com as antecipações do que nós precisamos fazer para entregar resultados sustentáveis, vem o movimento da aceleração digital. A gente vem tratando isso com vocês já há alguns anos, há pelo menos três anos a gente já vem falando disso. Em outubro de 2023 nós iniciamos esse processo de aceleração digital do banco do projeto com a construção dos fundamentos. Em maio de 2024 nós expandimos o modelo e já tombamos ali 2 mil colegas trabalhando no modelo ágil, nas áreas estratégicas do banco, mas a gente viu a necessidade de antecipar a escalada ágil.

Estamos agora num momento em que temos 3.400 colegas trabalhando nas áreas estratégicas no modelo ágil. E quando a gente olha ali 32 linhas de negócios, 90 linhas de negócios, é dizer para vocês o seguinte: nessas 32 que já estão... Por exemplo, nós temos as linhas de crédito e as linhas de cartão de crédito que já estão no modelo ágil e a rentabilidade agregada, a margem de contribuição do cliente que a gente já tem observado já é fruto deste trabalho de desenvolvimento ágil que a gente adotou para essas linhas que são tão importantes.

Mas a novidade é o seguinte: a gente vai antecipar do final de 2028 para 2025 a escalada para 100% das áreas estratégicas do Banco do Brasil trabalhando já no modelo da aceleração digital. Em breve a Marisa, que é a nossa vice-presidente da Vinet, vice-presidente de negócios digitais, vai estar dando entrevista, vai detalhar com vocês. Podem conversar com a Janaína, com o Geovanne e chamar a Marisa para tratar de forma mais aprofundada sobre a aceleração, porque vai trazer rentabilidade importante para o Banco do Brasil, é um movimento estruturante que prepara o banco, pelo menos, para os próximos 10 anos.

A gente não parou de investir em tecnologia. Esse ano já foram investidos R\$ 3,2 bilhões e nós não vamos parar. Chamamos mil colegas do concurso para a área de tecnologia esse semestre, a gente não abriu mão desse investimento, é necessário para o futuro do banco. A gente tem hoje mais de 800 soluções de inteligência artificial e analytics rodando nos nossos sistemas e entregando para nós soluções cada vez mais assertivas, auxiliando para que a gente tenha condição de entregar um banco para cada cliente. A plataforma de CRM e omnichannel eu já falei um pouco. Aqui eu trago para vocês que a gente tem o primeiro modelo gerenciado 100% implementado. E nesse modelo gerenciado 100% implementado, a gente tem um valor duas vezes maior na conversão de crédito. Significa o dobro do que a gente fazia. É um índice extremamente importante e é bom que a gente grave esse número.

É um motor sofisticado de inteligência comercial. Quando a gente fala de inteligência comercial, a gente está falando também do momento de vida, do momento do negócio, do momento comercial do nosso cliente. Então, a gente vai entregar para ele a melhor solução na hora que ele precisa, no canal que ele precisa, com a maior assertividade possível. Gente, só nesse primeiro semestre foram 145 milhões de contatos efetivos. Isso significa que o cliente recebeu o contato e interagiu com o banco, não é o contato pelo contato, ele recebeu o contato e interagiu com o Banco do Brasil, e isso é muito poderoso.



Nos programas de capacitação, estamos sim capacitando a nossa base de funcionários. 62% de todos os colegas do banco estão envolvidos em ação de desenvolvimento em tecnologia, nas trilhas de desenvolvimento em tecnologia. Temos 53 mil colegas engajados em aprendizado e aprimoramento sobre aceleração digital. Esse número é um número considerável, se a gente olha que o Banco do Brasil tem no conglomerado 125 mil funcionários e 53 mil estão envolvidos no aprimoramento da aceleração digital, é um número considerável. Temos 5 mil colegas já certificados pela Academia. Significa que eles estão treinados e capacitados em IA e em dados. E R\$ 41 milhões investidos em programas de capacitação.

Sempre me perguntam: “Tarci, o que vai acontecer com a rede física do Banco do Brasil?” Em 2023, lançamos o Ponto BB, que foi uma busca por inovação no modelo de atendimento físico. E eu falei para vocês lá atrás que era um grande laboratório e desse laboratório nós tiramos muita coisa boa. Nós fizemos um trabalho no Espírito Santo em relação a como funcionaria a realocação de agências, como funcionaria um hub de atendimento, várias agências compartilhando os espaços, gerando mais eficiência. E o que é que eu tenho para dizer para vocês sobre a nossa rede física daqui em diante? A gente vai sim adotar o FÍGITAL na prática para toda a nossa rede. A gente vai entregar modelos de atendimento leves, modelos de atendimento condizentes com a necessidade do cliente daquele ponto de atendimento.

Então nós vamos estar presentes sim, onde, quando e como o cliente precisar de nós. Nós temos uma rede física, não vamos prescindir delas, nós temos uma base de clientes que procuram o banco na rede física. E não é a base, são milhões de brasileiros que procuram o Banco do Brasil e sua rede física e nós vamos continuar presentes onde eles precisam de nós. Mas é importante trazer para vocês que nós vamos otimizar, nós estamos trabalhando um projeto de revisão da nossa rede e vai estar em constante transformação. Então, “Tarci, que tamanho vai ser a rede?” Vai ser do tamanho que o banco, que o cliente demandar, vai ser do tamanho que o Banco do Brasil precisar ter para atender os seus clientes.

Então modelos inovadores de atendimento ao cliente, modelos mais leves onde a gente tiver possibilidade, hubs de atendimento onde for possível e o Ponto BB sendo expandido para o país.

A Casa Estilo vai ser o ponto de encontro dos clientes Estilo, dos clientes de alta renda. Foi construído o modelo junto com os nossos clientes, eu quero ressaltar isso, eles construíram junto com a gente. E o Ponto BB de Belém, que é o próximo, já vem no modelo de Beyond Banking onde, no ponto físico, eu tenho as agências como ecossistema de negócios, eu tenho parceiros que dividem comigo o custo de existência daquele ambiente. Mas muito mais: que entregam para o nosso cliente uma experiência completa no momento do atendimento dele, no momento em que ele vai a uma agência. Nós temos do Ponto BB, do hub de atendimento, das parcerias, uma elevação de pelo menos 20% na rentabilidade do cliente que está sendo hoje alvo dos nossos modelos de atendimento.



Então, para os próximos anos, a gente vai sim trabalhar a eficiência da nossa rede e onde essa eficiência é instalada, a gente já vê uma redução de custos de ao menos 50%. E é nesse sentido que a gente vai trabalhar, otimização e eficiência da nossa rede de agências.

E para concluir, eu queria dizer para vocês o seguinte: a gente não está fugindo da realidade, a gente está trazendo o resultado previsto para 2025, que está aquém da nossa expectativa, está aquém da expectativa do mercado, mas é um resultado que reflete a força do Banco do Brasil. É um resultado que reflete a robustez do nosso balanço, é um resultado que reflete a nossa possibilidade, sim, de gerar valor e de gerar resultado. Então a gente vai entregar com muito orgulho entre R\$ 21 e R\$ 25 bilhões de lucro líquido ajustado em 2025. E já dizer para vocês que a partir de 2026 a gente retoma o crescimento da nossa rentabilidade em patamares observados em anos anteriores.

A gente vai seguir firme no propósito de geração de novas receitas, de diversificação de fontes de resultado, de trazer mais segurança com mitigação de risco para a concessão de crédito nas nossas carteiras. Mas eu acho que vale a pena dizer para vocês que a gente está agindo, sim, de forma rápida, de forma estruturada, que a gente está buscando muito rápido a reversão desse quadro, que a gente fez o dever de casa, a gente revisitou as esteiras de cobrança, a gente está fortalecendo garantias, a gente está ampliando o diálogo com reguladores, com o judiciário, a gente está antecipando projetos que auxiliam de forma contundente na entrega das nossas estratégias para os próximos anos. E todas as medidas não mitigam apenas o risco para esse ano, elas preparam de fato a gente para a retomada desse crescimento a partir de 2026.

Eu queria fechar dizendo para vocês o seguinte: que o Banco do Brasil, assim como o nosso país, é feito de superação de ciclos. Nós já estamos preparados para retomar essa trajetória de crescimento a partir de 2026 e eu sei que essa teleconferência fica gravada. E como ela fica gravada, eu gostaria de passar um recado para os pequenos investidores, para aqueles que confiaram suas economias às ações do Banco do Brasil: se pautem por relatórios sérios, se pautem por relatórios de analistas que acompanham, que estão aqui conosco nessa tele, que conhecem o Banco do Brasil e que acompanham o Banco do Brasil ao longo dos anos. Não ouçam fake news, não ouçam vídeos sensacionalistas em redes sociais, não se pautem por informações incompletas. Acompanhem essa tele, vejam quem são os analistas que vão perguntar para nós em seguida, porque esses são aqueles que estão com a gente há muito tempo.

Então, muito obrigada e agora vamos às sessões de perguntas.

Janaína Storti

Obrigada, Tarci. Bom, vamos começar agora aqui a nossa sessão de perguntas e respostas. Vocês conhecem já muito bem a dinâmica. Já temos alguns nomes aqui na nossa fila. Podem fazer a pergunta tanto em português quanto em



inglês, a gente vai responder aqui em português, tá bom? E como a gente tem uma fila bem extensa, eu vou pedir para cada analista colocar apenas uma pergunta, tá bom, pessoal, para que todo mundo tenha a chance de participar. Eu vou chamar aqui para a primeira pergunta o Henrique Navarro, do Santander. Oi, Navarro.

Henrique Navarro

Bom dia a todos, bom dia a todos. Obrigado pela clareza, acho que vocês foram muito firmes e muito claros nas explicações. A minha pergunta é sobre o CET1. Vocês sempre passaram a mensagem de que 11% era um nível que vocês consideram confortável. Mesmo com a redução do payout, considerando o novo guidance de lucro, o earnings retention que vocês têm para o ano de 2025, vis-à-vis alguns impactos de capital que vão acontecer para todo o sistema financeiro nacional até dezembro e o crescimento da carteira, a conta que a gente está fazendo aqui é que o Banco do Brasil terminaria com algo próximo de 10% de CET1 para o final de 2025.

Então a minha pergunta é: esse nível é um nível de conforto para vocês? Como é que vocês estão vislumbrando a volta eventual para 11%? Seria através de um crescimento menor de carteira em 26? 26 está longe ainda, ou talvez um corte do payout ainda maior para o mínimo regulatório de 25? Ou seja, a pergunta é essa, se essa é a conta que eu estou passando para vocês de aproximadamente 10% de CET1 para o final do ano está correta e se vocês querem voltar para esse número que vocês sempre disseram confortável de 11, qual seria o caminho? Muito obrigado, pessoal. E mais uma vez, parabéns pela clareza e pela maneira como vocês mostraram os números.

Geovanne Tobias

Navarro, bom dia, bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. A gente já vem falando sobre isso, mas é importante vocês saberem o seguinte: o mínimo regulatório é 8%. Nós temos aqui internamente um prudencial que é colocado um colchão acima desse regulatório. E o ideal, a gente sempre falou, é perto da região dos 11%. A gente finalizou junho em 10,97%. Ou seja, temos uma visibilidade de que o nível de capital hoje está confortável.

Quando a gente decidiu propor para o nosso conselho a redução do payout para o mínimo, e o mínimo aqui, a gente já está no mínimo, tá Navarro? É porque nós temos também aquele efeito do JCP que grossapa, por isso que a gente está estabelecendo os 30% de payout.

E olhando daqui para frente, 2025 o capital não é problema. Em 2026, sim, existem várias demandas e ajustes regulatórios que tendem a puxar para baixo esse nível de capital. E é por isso que estamos já antecipadamente tomando essa decisão de melhorar o retention de lucro. A gente tem uma perspectiva de projeção de capital para os próximos três anos e a depender de como esse capital se comporta, e na medida em que ele atinge esse mínimo prudencial que nós estabelecemos aqui, que quem estabelece para nós, inclusive, é o comitê de administração, por intermédio do seu comitê de risco, onde temos



representantes do acionista controlador e de acionistas minoritários, nós, então, iniciamos estratégias para trazer isso de volta para ali aquela região em torno dos 11% que a gente considera como o ideal ou adequado.

A melhor forma de combater isso é, sem dúvida alguma, retomar a rentabilidade do banco. Então, a gente está reconhecendo as provisões, em um volume até mais acelerado, por conta da nova sistemática da 4.966, mas estamos trabalhando ao mesmo tempo para crescer aqueles ativos rentáveis. Então, é importante ressaltar: não temos restrição de capital que exija que a gente paralise a geração de negócios. O que nós estamos buscando é a geração de negócios com retornos melhores, ajustados ao risco, que isso vai melhorar o retention.

E quando vocês olham, a gente abriu lá para vocês, nós tivemos 18 pontos base nesse período do trimestre, somados à nossa base de capital, organicamente, apesar do excesso de provisão que tivemos que contabilizar para fazer frente principalmente à inadimplência do agro e em uma parte também à inadimplência das Micro e Pequenas Empresas.

Então, a gente considera, e temos outros mecanismos, é importante também dizer aqui, Navarro, que caso nessa projeção de três anos a gente entenda que a gente precise utilizar, a gente vai estar utilizando para manter esse nível de capital sólido e sustentável. Ok?

Henrique Navarro

Ok, muito obrigado.

Janaína Storti

Obrigada, Navarro. Para fazer a próxima pergunta, eu vou chamar o Bernardo Guttman, da XP.

Bernardo Guttman

Obrigado, Jana. Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço para perguntar. Minha pergunta é sobre o ritmo de originação em conexão com o guidance de lucro que vocês divulgaram.

Para alcançar esse resultado, imagino que seja necessário um certo equilíbrio entre aceleração na originação e preservação de spreads. Como o banco enxerga essa equação, considerando que uma desaceleração mais forte pode pressionar a margem, enquanto uma aceleração pode elevar o risco de crédito? E dado também o guidance mais pesado de PDD e o ponto de partida do trimestre, queria entender o quão desafiador vocês veem o cumprimento do guidance do lucro líquido para o ano. Obrigado.

Geovanne Tobias

Guttman, obrigado mais uma vez pela pergunta. É importante você saber que na nossa avaliação, o volume de provisão que está sendo colocado, e o Prince



pode depois até trazer mais detalhes, que ele é o nosso CRO, a gente considera que o crescimento dos nossos ativos, e a Tarci mostrou aqui, por exemplo, o volume de desembolsos que nós fizemos em três meses praticamente, no consignado privado, que é um mercado potencialmente muito maior do que o que nós temos hoje nos nossos livros.

Na medida em que a gente continue atendendo o crescimento das nossas carteiras tradicionais, agora dentro dessa matriz de resiliência, para buscar os retornos ajustados pelos riscos, que sejam melhores, e uma ênfase maior no crescimento da Pessoa Física, a gente acredita que sim, mesmo com esse guidance maior de provisão, e um guidance que reflete principalmente uma aceleração, um front load de provisão maior dado a 4.966. Porque se não fosse a 4.966, e eu apenas considerasse a inadimplência, eu teria economizado em torno de R\$ 6 bilhões de provisão. Entendeu?

Então, a gente tem musculatura hoje para absorver esse impacto, essa nova regulamentação. Vamos sim continuar entregando carteira que gera resultado a controles controlados. A nova safra de Micro e Pequenas Empresas está com uma inadimplência de 6%, então, totalmente alinhada ao nível de spread. E quando você olha o nosso spread, você já começa a perceber uma melhora gradual do spread do banco refletindo esse novo cenário.

O giro da minha carteira de crédito nesse primeiro semestre, já chegou perto de 20%. Então, a originação de 20% de crédito a patamares de spread maiores, e isso está refletido quando você olha o ajuste do nosso spread global. E a gente acredita que com essa estratégia, a gente vai sim ser capaz de repetir praticamente o primeiro semestre, ou até mesmo entregar mais para vocês. Porque se você olha o guidance de lucro, se eu repetir o primeiro semestre, eu estou entregando ali no meio da range. Mas a gente quer entregar até mais do que isso.

Agora, claro que a gente precisa, sem dúvida alguma, aquilo que a Tarci falou, as nossas esteiras de cobrança reagir, conseguir regularizar, melhorar a adimplência, continuar firme nos protestos, na cobrança, mas também sem abrir espaço do crescimento de novos negócios que trazem melhor rentabilidade para nós. Prince, você quer acrescentar algum ponto?

Felipe Prince

Bom, eu complemento aqui, Geovanne. Obrigado Guttman, prazer em falar contigo. Bom dia a todos. Não tem segredo, acho que o guidance traduz a nossa estratégia. A gente precisa crescer em linhas com o melhor retorno ajustado ao risco, e por isso o crescimento da Pessoa Física é mais elevado do que dos outros portfólios, para que a gente tenha condição de absorver o risco de crédito.

É importante dizer que toda a nossa metodologia já está dentro de modelos que levam em consideração a perda esperada. Isso faz com que os riscos futuros sejam antecipados e, obviamente, como a gente está enfrentando um



processo de risco mais elevado, isso naturalmente chama mais provisão. Para pagar essa provisão que nós estamos fazendo antecipadamente, e para que, obviamente, a gente obtenha os retornos que são traduzidos na linha final do guidance, a gente precisa crescer margem e, com isso, auferir uma maior margem financeira líquida.

Por isso, a dedicação e a confiança de que nós vamos entregar um crescimento de crédito Pessoa Física mais elevado. Isso calcado muito em qualidade. Então, a gente já falou bastante, vamos continuar insistindo. Nós batemos R\$ 7 bi no Crédito do Trabalhador, onde nós estamos originando com altíssima qualidade no modelo de risco, que a gente combina o risco do empregador com o risco do cliente Pessoa Física.

E, além disso, a gente vem trazendo a condução dessas operações exclusivamente para clientes do banco. Quando a presidente Tarciana comentou dos não clientes, foram pessoas que primeiro nós atraímos para abrir a conta aqui e depois a gente conceder o crédito do trabalhador, porque a gente já tinha essa avaliação prévia, eram bons clientes que estavam procurando o banco exatamente para a gente poder tracionar essa linha.

E qual é a vantagem? Apesar do nosso volume elevadíssimo de escrituração, como foi comentado, dos 95%, onde a gente controla a inadimplência dos 5% não escriturados? Exatamente no débito em conta desse cliente aqui conosco. Então, a gente está bastante seguro de que a margem que nós vamos promover no crédito Pessoa Física vai ser suficiente para cobrir o risco de crédito mais elevado, que está demonstrado no guidance, e com isso nós seremos capazes de entregar entre 21 e 25, como o Geovanne falou.

Tarciana Medeiros

Eu acho que vale falar também que está na nossa estratégia a continuidade do crescimento na linha de cartão de crédito. É uma linha que a gente cresceu nesse semestre e a gente pretende continuar crescendo de forma sustentável.

Eu acho que a gente passou um período no cartão de crédito no passado em que nós aprendemos como conceder o cartão e a gente vem crescendo bastante. Eu acho que foi em torno de 10% de crescimento de margem com clientes no cartão de crédito e a gente pretende intensificar nesse segundo semestre.

Gente, tem uma coisa que vale a pena frisar: a gente tem base de cliente Pessoa Física suficiente para a gente trabalhar. Eu acho que isso precisa ficar bem claro. Não é uma estratégia dita. A gente tem uma base de clientes. Pela matriz de resiliência, a gente tem pelo menos 20 milhões de clientes com margem de crédito pré-calculada já dentro da matriz de resiliência. Então, a gente tem espaço, sim, para buscar esse crescimento sustentável no crédito da Pessoa Física, com margens condizentes com a entrega que a gente está se propondo a fazer no final do ano.



Bernardo Guttman

Obrigado, Geovanne, Prince, Tarciana. Bom dia.

Tarciana Medeiros

Obrigada, Gutmann.

Janaína Storti

Bom, vamos chamar o Renato Meloni para fazer a próxima pergunta.

Renato Meloni

Bom dia, pessoal. Primeiro, parabéns pela transparência, acho que é sempre bom nesse momento de ajuste. Minha pergunta é sobre o agro. Eu queria que vocês expandissem um pouco o comentário que vocês fizeram sobre o ciclo, talvez expandir aqui pelos próximos 18 meses para tentar entender como você está vendo o ritmo de desalavancagem do produtor rural, como que ainda vai acontecer a evolução dos NPLs, qual talvez o nível máximo e quando que ele seria atingido. E depois, passado esse momento de ajuste, onde você acha que vai estabilizar a inadimplência do agro? Acho que ocorreram alguns movimentos estruturais aqui. E talvez o nível de 2% histórico não seja mais o nível estrutural do setor. Obrigado.

Geovanne Tobias

Obrigado, Meloni, pela pergunta. Quer começar?

Felipe Prince

Não, vai lá.

Geovanne Tobias

Eu acho que um ponto que é importante a gente colocar aqui é que a gente observou um crescimento da inadimplência principalmente no que a Tarci comentou aqui que são aquelas operações com recursos livres. Bem protegidas. Ficou claro para nós que, tradicionalmente, o Banco do Brasil trabalhava muito com penhor e com hipoteca. O mercado mudou e a gente agora também, nas novas contratações, a gente está migrando para a alienação fiduciária, que passa a ser uma qualidade de garantia muito mais célere para você recuperar e acionar, trazendo também mais garantia para as operações. Prince, você gostaria de acrescentar mais algum detalhe?

Felipe Prince

Geovanne, acho que você foi muito bem. Só para a gente, Meloni, te trazer um patamar aqui um pouco mais direto, a gente tem o fim de safra no segundo trimestre, que é esse número que a gente entregou. Mas, obviamente, tem alguns vencimentos relevantes entre julho, agosto e até setembro, porque no ano passado, vocês vão lembrar, o Plano Safra acabou começando um pouco mais tarde. Então, ainda existe uma pressão sobre esses vencimentos, agora, desses três meses.



Em contraponto, a gente já tem um Plano Safra anunciado e as condições estão dadas. Então, a gente tem investido muito fortemente na liquidação dessas operações que estão vencendo, para que os produtores se habilitem a captar novos recursos para a próxima safra. Mas, obviamente, a gente ainda vai enfrentar uma pressão, muito em função dessa questão de alavancagem, nos próximos dois trimestres. E o que a gente espera? A gente espera que haja... A produtividade está dada. Todas as projeções indicam que nós teremos produção recorde, inclusive, com baixíssimos eventos adversos.

Então, a gente vai ter boa produção, a gente vai ter alta produtividade, as margens, gradativamente, estão sendo recompostas. Então, a gente espera que isso ajude a gente a depurar esse portfólio que tem enfrentado um pouco mais de dificuldade, concatenado com as novas originações, como o Geovanne colocou, que a gente tem sido muito mais seletivo e muito mais rigoroso na vinculação dos mitigadores de risco. E o nosso desafio é acelerar o encontro dessas curvas: de uma originação melhor e mais segura e da recuperação e retomada desse crédito que hoje está inadimplente.

E o que a gente mira, sim, é uma curva, que essa curva se encontre o quanto antes ali no início de 2026, próximo desse patamar de 2, 2,5, para que a gente possa ter uma margem líquida representativa nessa carteira e isso colabore para a recuperação e retomada da nossa rentabilidade.

Renato Meloni

Perfeito, gente. Obrigado. Eu só perdi parte da resposta aqui. Então, a expectativa é que, no começo de 2026, a inadimplência volta para esse nível de 2, 2,5 que você acabou de comentar?

Felipe Prince

Vamos lá: no começo de 2026, a gente começa a ter as curvas, como eu disse, de melhores desembolsos inclinando e de inadimplência se reduzindo. E 2, 2,5, a gente quer entregar lá no fim dessa safra, que acaba em junho de 2026.

Renato Meloni

Perfeito. Obrigado.

Janaína Storti

Obrigada. A nossa próxima pergunta vem do Gustavo Schroden, do Citi.

Gustavo Schroden

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço e, de fato, parabéns pela transparência e franqueza na apresentação da Tarci. Eu queria... me perdoem de ser um pouco insistente aqui na questão do guidance, principalmente de provisões. Vou ser um pouco cartesiano.

Fazendo uma matemática simples de ponto médio de expectativa da despesa



com o PDD, a gente enxerga ou está implícito uma queda trimestral na despesa com o PDD versus o que foi apresentado no segundo trimestre. Ou seja, para a gente aqui, daria mais ou menos R\$ 14 bi no terceiro trimestre e R\$ 14 bi no quarto trimestre, vindo de R\$ 15 bi agora no segundo tri.

Por outro lado, quando a gente olha a maior parte dos indicadores de qualidade de carteira, especificamente até do agro, a gente ainda vê indicadores ainda deteriorando, a gente vê NPL subindo, principalmente o formation, que talvez seja mais importante aqui, piorando.

Queria entender de vocês, e a própria presidente Tarci também comentou que parece que a expectativa de uma melhora mesmo, de fato, está mais para o quarto trimestre. Queria entender de vocês se tem alguma mudança no ritmo de recebimento dos pagamentos. Se você puder dividir com a gente também como está o ritmo de recebimento dos pagamentos de 30/04, 30/05, 30/06 e 30/07, que já temos a informação. Só para a gente ter um pouco mais de clareza de como reconciliar aqui o guidance que vocês colocaram com o que está implícito até o final dos dois próximos trimestres. Obrigado.

Geovanne Tobias

Schroden, eu vou começar aqui, depois eu passo a palavra para o Prince. Cuidado para essa simplificação, porque se você há de convir, a gente saiu de R\$ 10 bilhões de provisão no primeiro TRI para R\$ 15 bilhões, quase R\$16 bilhões no segundo TRI. Então, assim, existe sim um agravamento de risco que exigiu um crescimento e um volume de provisão, o front load foi muito maior, dada essa nova sistemática de contabilização com a 4.966. Agora, tem algumas mensagens subliminares que foram colocadas aqui, que eu acho que é importante vocês terem em mente, até mesmo para nos cobrar depois o desempenho.

A primeira delas foi a revisão completa da nossa esteira de cobrança. A Tarci mencionou isso aqui. A Tarci mencionou, por exemplo, o índice de pontualização a partir da sistemática de protesto que o banco não fazia. Até o ano passado, o banco não protestava. Ele preferia ali tomar o cafezinho com o cliente, eu já comentei isso com vocês, para evitar essa animosidade ou esse estresse no relacionamento com o cliente. E sabendo que é um agricultor e que ele simplesmente não vai largar a fazenda dele, que ele vai ter que pegar o Plano Safra, ele vai ter que plantar e continuar o seu ciclo de produção. É o seu ganha-pão.

Só que foi necessário a gente implementar isso, dadas essas novas condições, considerando o estágio 1, estágio 2, estágio 3, e a carga de provisão que a gente é obrigado a fazer. Então, esse ajuste na nossa esteira, e que é uma mudança inclusive até mesmo, é uma quebra de paradigma, porque eu tinha uma área específica de recuperação. A gente simplesmente plugou isso agora com a originação. E eu tenho os mercados, atacado, Pessoa Jurídica, Pessoa Física, trabalhando diretamente nessa cobrança.



Então, a gente espera colher os resultados dessa estratégia e a metodologia agora toda, junto com a área de risco de crédito, estabelecendo novos produtos para poder fazer essa renegociação à luz das exigências de provisão com base na 4.966. Então, tudo isso a gente precisou fazer rapidamente por conta desse novo cenário.

Um outro ponto que eu acho que é importante também colocar é que existe sim uma safra recorde, que foi inclusive confirmada ontem. Então, existe uma necessidade dos agricultores resolverem essas suas pendências. Você tem um caso específico daqueles que estão muito alavancados e aqueles que foram para a RJ. E a gente também já está conseguindo fletar, digamos assim, a quantidade de pessoas que estão buscando esse tipo de iniciativa. A gente fala, “venha sentar e negociar conosco, que é a melhor solução”.

Nós temos uma nova safra para financiar. Estamos selecionando melhor isso. Então, a gente acredita que com todas essas medidas que a gente está colocando, a gente estimou o nível de risco. Eu sei que alguns analistas estão preocupados com Pessoa Física. Não estamos preocupados com Pessoa Física. Temos coisas muito pontuais ali, em carteiras muito pequenas, entendeu? Mas o retorno ajustado ao risco justifica esse crescimento para nós e vai nos ajudar. Então, na nossa melhor visão, a gente vai continuar sim conseguindo manter essa inadimplência dentro do que nós consideramos ideal.

A gente começou esse ano com a minha inadimplência consumindo cerca de 40% da minha margem financeira bruta. Hoje, do que eu entreguei, já está quase perto de 60%. Isso não é sustentável e não é isso que a gente espera, muito pelo contrário.

Claro que, de um lado, a gente tem que crescer essa margem financeira bruta e a margem com clientes demonstra isso. Por outro lado, as novas esteiras de cobrança, iniciativas que a gente não fazia até então. A gente tem a própria política de crédito, de desembolso para clientes que efetivamente têm condições de pagar e atrelando novas categorias de proteção, como não mais a hipoteca, e sim a alienação fiduciária, que era uma coisa que a gente não fazia. E se você quiser pegar um financiamento hoje lá no Banco, Rural, você vai ter que fazer uma alienação fiduciária, senão você não vai pegar.

Felipe Prince

Schroden, eu acho que até para você ajustar o seu modelo: onde está, talvez, a diferença? É exatamente na execução de perda esperada e não perda incorrida. A resposta está exatamente no NPL Formation. Você viu que a gente teve o NPL Formation bastante elevado no segundo TRI, mas ele foi coberto, inclusive, além da sua formação.

Tem um composto de um pedaço de provisão antecipada que não necessariamente se materializa em risco. Então, a gente tem sido bastante conservador e fiel na execução dos modelos de perda esperada. Isso, obviamente, traz provisão antecipada e a gente tem buscado, como o



Geovanne colocou, fazer com que esse risco não se materialize.

Então, a gente espera que tenhamos fortalecido o balanço, mas que o nosso desempenho entregue um risco um pouco aquém do que aquele que, eventualmente, a gente esteja provisionando. Ou seja, está nas nossas mãos e, por isso, talvez passe essa impressão de que o terceiro TRI e o quarto possam apontar para o rompimento da ponta alta do guidance, mas não é isso. A gente tem utilizado muito fortemente e seguido à risca o que os modelos de perda esperada nos indicam.

Gustavo Schroden

Perfeito, pessoal. Muito obrigado.

Janaína Storti

Obrigada. Vou chamar o Daniel Vaz para fazer a próxima pergunta, do Safra.

Daniel Vaz

Obrigado, Jana. Bom dia, Presidente Tarciana. Bom dia, Geovanne. Bom dia, Prince. Obrigado pela oportunidade. Eu queria voltar o foco para o NII, a margem financeira. O novo guidance implica em sequenciais expansões ou uma sequencial expansão no segundo semestre. E eu entendo o ponto do vetor da carteira PF. A originação parece que está no nível saudável e a reprecificação da carteira vai te ajudando nessa carteira pré.

Então, eu queria discutir, na verdade, os vetores que jogam contra. Eu acho que eu vejo três principais aqui: Você tem um delta contra o Q1, que é positivo para a sua liquidez. O que te puniu no primeiro trimestre te ajudou agora no segundo, só que você não tem isso para os próximos dois. Talvez no quarto você tenha um pouquinho mais.

E segundo: eu queria voltar também para o tema das PME, que está rodando acima de 10% na inadimplência. Parece que tem um apetite menor. Então, você vai trocando o spread da linha de empresas para um foco mais no atacado, que tem um spread menor, quando você olha para o PME. Eu queria entender se isso vai jogar contra também.

E o terceiro no agro, que é a inadimplência curta. Parece que vai ser pior ainda no Q3, com alguns comentários da Tarciana. Então, essa inadimplência curta vai rolando para uma inadimplência mais longa e punindo, talvez, o recebimento de juros. Então, eu queria também tentar entender esse ponto de transferências aos estágios mais agravados, jogando contra seu spread, e se no consolidado a gente consegue ver, pelo menos, uma manutenção ou subida de spread global do banco.

E acho que se puder também focar naquele tema do agro, da Presidente Tarciana falando de uma interlocução com o Banco Central para resolver o problema da cura também, aqui dos empréstimos que são bullet, em termos



de recebimento. Como que a gente poderia ter uma suavização dessa cura, sabendo que só o recebimento vai ser no final do contrato? Como que a gente conseguiria antecipar isso para suavizar o que está sendo, de fato, discutido com o Banco Central ali? Obrigado pela oportunidade.

Geovanne Tobias

Vaz, muito obrigado pela pergunta. Eu entendo essa tua preocupação de tentar entender o que poderia ser detrator dessa nossa estratégia. Acho que a estratégia está dada, está bem clara, a gente já começa a ver resultados muito claros quando você vê um crescimento, principalmente na nossa margem com clientes: na visão trimestral, fui melhor do que o primeiro TRI, e fui melhor do que o mesmo TRI do período passado, e na visão semestral, R\$ 42,6 bi contra R\$ 40 bi. Claro que a gente, é importante... você esqueceu de um ponto: a capilaridade do Banco do Brasil e a confiança do cliente no Banco do Brasil.

Então, a questão da liquidez no primeiro trimestre também era muito mais uma sazonalidade. A gente acredita que a gente vai sim continuar crescendo essa liquidez, e essa liquidez nos traz margem pelo lado da tesouraria, dado o nível de taxa de juros. A gente está com um nível de capital super adequado para continuar focando no crescimento das linhas de Pessoa Física. A nossa estratégia também está clara, e o consignado, em que pese ele trazer um pouco menos de spread do que, por exemplo, um cartão de crédito, mas ele traz um risco ajustado muito melhor. E o cartão de crédito é uma linha, e a Tarci comentou aqui, que a gente está focando muito no crescimento.

Olhando para as questões, digamos assim, futuras, a depender... claro, a gente não está considerando isso aqui no orçamento. A gente está trabalhando aqui com a Selic de 15% até o final do período. Mas a gente também tem um bônus pelo lado da nossa captação, na medida em que você começa a ter um downside de taxa de juros, um ciclo de redução de taxa de juros. Isso também nos favorece no âmbito da captação.

Tem alguns dados no nosso MD&A que é interessante, que mesmo com o crescimento da Selic, o custo da nossa captação, além de a gente ter melhorado a liquidez, a gente conseguiu reduzir o custo da captação, demonstrando a força da nossa rede, da nossa capilaridade e da confiança dos nossos clientes com o Banco do Brasil, que nos permite reduzir, mesmo no ambiente de taxa de juros mais alto, o custo médio do nosso funding.

Você comentou também sobre... Porque você falou vários itens agora.

Daniel Vaz

Da PME e do agro.

Geovanne Tobias

Das Micro e Pequenas Empresas. A gente colocou aquele de 0 a 3. Sem dúvida alguma, a gente está participando, a exemplo dos outros bancos, das principais



empresas e a gente sempre vai estar ali dando assistência para os nossos clientes e principalmente os clientes que são bons pagadores.

No segmento de Micro e Pequenas Empresas, nós temos uma inadimplência ali de dois dígitos, mas principalmente porque ali você tem uma carteira renegociada e a Tarci mencionou isso. Se você olhar as novas safras, são 6%. Claro que no ambiente de Selic alta, fica um risco muito mais agravado para este segmento. Então, aqui a atuação em cadeia, como é que se fala? Uma estratégia de focar naqueles mercados que a gente entende que sim, vão estar menos expostos a essas questões de compressão de margem, ali a gente tem condições...

Tarciana Medeiros

Linhas com mitigadores de risco, não é? A gente tem a linha com os garantidores.

Geovanne Tobias

Linhas com mitigadores de risco. O domínio do fluxo de caixa desses nossos clientes com a adquirência faz parte da nossa estratégia quando a gente decidiu fechar o capital da Cielo. Agora que a gente está finalizando todo esse processo para acoplar a Cielo integralmente, a Tarci também mencionou isso aqui na conversa dela.

Tarciana Medeiros

Sim, Geovanne. Acho que é importante a gente ressaltar que a gente não vai parar de emprestar para micro e pequena empresa. A gente não está fechando a porta para micro e pequena empresa. O que a gente está fazendo é um processo de seleção de micro e pequena empresa para concessão do crédito nesse instante e orientando o micro e pequeno empresário que já está na nossa carteira, como administrar para não gerar inadimplência, para que a gente não tenha agravamento desse risco, dessa safra nova que vem com inadimplência controlada dentro do cenário de 15% de Selic que a gente sabe que deteriora a capacidade de pagamento desse pequeno empresário.

A gente vai continuar investindo no Programa Acredita, a gente vai continuar concedendo as linhas de crédito que têm mitigador de risco dos fundos garantidores. Nós vamos continuar trabalhando, principalmente buscando garantia de recebíveis e com a Cielo dentro dessa estratégia, a gente tem mais possibilidade de buscar isso.

E eu acho que vale a pena ressaltar esse ponto: a gente não vai parar de emprestar para micro e pequena empresa. Agora, a gente vai fazer uma seleção adequada dentro da nossa matriz de resiliência para a concessão desse crédito. E quando a gente coloca que vai crescer de 0 a 3, dá a entender que nós vamos trabalhar só com grandes empresas. Só que a gente precisa lembrar que a gente tem um fluxo de vencimento da carteira da Pessoa Física, da MPME, mensalmente, que a gente precisa repor esse fluxo de vencimento.



Então, crescer entre 0 e 3 significa crescer, repondo o fluxo de vencimento dessa carteira. Então, nós vamos crescer, continuar emprestando para os nossos clientes, continuar à disposição deles, juntos no momento que eles precisam, mas com consultoria forte e nessa seleção do crédito mais adequado e no momento da concessão e em que momento conceder esse crédito para micro e pequena empresa.

Felipe Prince

Daniel, complementando, talvez até por você estar olhando os números de junho, possa ter passado a impressão de que a gente estaria trocando exposição de Micro e Pequenas Empresas por exposição no atacado. Esse aumento da carteira do atacado foi circunstancial. Ele é em virtude de oportunidades que apareceram no fechamento dos semestres, porque os nossos clientes também têm os seus fechamentos de balanço. Oportunidades aparecem, mas você pode ter certeza de que a gente está pegando essa oportunidade, muito vislumbrando a possibilidade de colher o spread em uma futura distribuição desses papéis.

Então, não tem mudança na estratégia intrínseca, ou seja, o portfólio, o balanceamento dele se mantém. O que muda, sim, é a qualidade de originação de Micro e Pequenas Empresas e a segurança das linhas com as quais a gente vai estar trabalhando com os nossos clientes.

Geovanne Tobias

Por último, em relação à questão da cura do agro, é bom lembrar, você comentou do NII, eu tenho aproximadamente R\$ 37 bilhões, se não me engano, de operações que estão adimplentes, mas por força da 4.966, que estão sendo categorizadas como ativo problemático, eu não estou accruando. Eu deixei de accruar R\$ 2 bilhões, aproximadamente, na minha margem, por conta dessa sistemática. E as conversas, sim, estão acontecendo.

As conversas estão acontecendo, né Tarcia?

Tarciana Medeiros

Elas estão acontecendo na Febraban. A gente tem tratado, na Febraban, que tem as questões de outros bancos também, não só as nossas. Afeta muito mais o Banco do Brasil.

Então, a gente precisa ir lá pessoalmente para conversar também. Mas a gente tem tratado através da Febraban. Não é a situação que afeta apenas o Banco do Brasil, a nós afeta mais porque nós temos a maior carteira, nós temos a maior quantidade de clientes. A gente tem um agro muito pulverizado, mas eu tenho certeza de que quem tem agro está passando pela mesma situação. Quem tem agro na composição do seu portfólio, em qualquer percentual que seja, pode ser que não seja significativo no resultado, mas está passando por essa situação.



Então o que a gente fez? A gente fez um estudo do ciclo do agro. Para nós esse ano é um ano de ajuste, porque a gente consegue enxergar agora o fechamento completo de uma safra nesse ciclo de inadimplência estressado, que a gente nunca tinha vivenciado antes. Em setembro, a gente encerra efetivamente os vencimentos da safra 24/25. E aí a gente vai ter condição de enxergar de forma efetiva qual foi a base desses clientes.

Eu frisei para vocês, são 20 mil clientes nesse instante. A gente tem vencimentos ainda até o final de setembro e eu quis ser transparente em relação a essa questão de um terceiro TRI talvez também estressado, assim como a gente teve agora esse segundo, porque não vale a pena a gente trazer para vocês uma expectativa que será frustrada ali adiante.

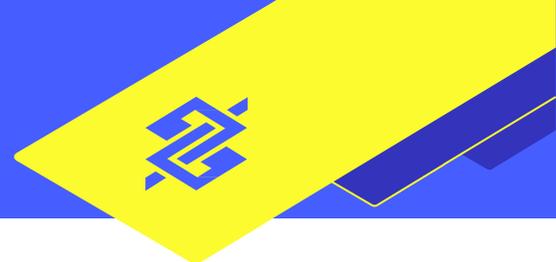
Até porque, como a gente não tinha expectativa dessa inadimplência de agora, a gente está acompanhando o dia a dia para saber o que acontece nesse próximo TRI. Então fechando essa safra completa, a gente tem condições de levar para o regulador dados efetivos do que acontece nesse processo de cura, porque eu tenho nesse período também a renegociação de diversas operações.

A gente está trabalhando em um cenário mais conservador, é o que o Prince trouxe, a gente trabalhando rigorosamente da forma que os nossos modelos de risco estão entregando esse custo, esse PDD adiante. Mas, fechado esse ciclo, a gente enxergando que percentual dessa carteira a gente conseguiu renegociar e o que a gente está deixando de aferir de receita, a gente vai ter condição de entregar para o regulador, de fato, uma base de dados que leve à conotação da cura do accrual de juros que a gente não está recebendo por conta do período de cura.

Em algumas situações não quer dizer que o cliente não está pagando, é o período do ciclo do agro que é mais longo mesmo. Então, só para você ter uma ideia, eu concedo o crédito em um ano, se ele inadimplir vai ser no próximo ano, no segundo ano do vencimento da operação, se eu renegociar vou receber no terceiro ano.

O ciclo do agro completo que a gente vai conseguir enxergar agora a primeira vez com esse nível de inadimplência é de 36 meses e a gente vai levar para o... a gente já conversou com o regulador sobre esse ponto, mostramos esse nível estressado que acontece na pressão de resultado, quando eu não tenho o accrual de juros pela operação que já foi renegociada, então já temos uma base renegociada para levar, mas a gente quer fechar um Plano Safra inteiro para ter materialidade para o regulador analisar.

A gente está nesse processo de fato de levar esses dados e de conversar a respeito dessa possível alteração na regulação. Eu não diria nem alteração, mas ajuste na regulação para que enxergue esse período de cura da operação do agro, levando em consideração o ciclo mais longo de 36 meses em uma operação, quando a gente precisa renegociar.



Felipe Prince

E só para finalizar, Tarci, a gente não contempla, óbvio, isso no nosso guidance.

Daniel Vaz

Perfeito pessoal, obrigada pela resposta completa.

Geovanne Tobias

Obrigado, Vaz.

Janaína Storti

Obrigada. A nossa próxima pergunta vem do Antônio Ruette, do BofA.

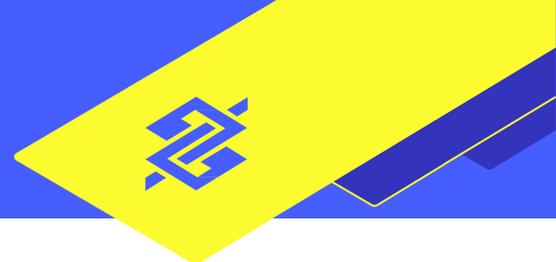
Antônio Ruette

Olá pessoal, bom dia, muito obrigado pelo tempo de vocês para tomar as perguntas. Eu queria voltar um pouquinho na pergunta do Schroden, porque continua para a gente desafiador entender o guidance de provisão em especial.

Acho que um ponto que chama atenção no discurso da Tarci e do Geovanne é uma potencial piora de inadimplência e dos recebimentos que tem para ser feito no agro até o final de setembro. Eu entendo o ponto do Prince que trouxe que não é só o quanto vai ser pesado em provisão, é um reflexo da 4.966, de perda esperada, não apenas inadimplência. Então resumindo aqui, o que eu queria entender um pouco melhor é como vocês têm visto esses recebimentos agora em julho, em agosto, pensando mais um pouco aqui no resultado de curto prazo.

Porque o desafio para a gente é justamente pensar em, se a gente tiver um resultado, um bottom line tão pressionado como esse, ou pior, como já é implícito em partes do call até agora, ficaria implícito uma melhora muito grande de resultado ali no quarto tri. Então o que eu queria entender um pouco melhor é o que está dando conforto justamente no guidance de provisão, considerando essa potencial deterioração no agro e também o que faria o resultado melhorar tanto no quarto tri.

Porque o que chama atenção no agro, se eu puder fazer um último comentário, é justamente a questão da capacidade de pagamento desse produtor rural, porque ele está vindo de um momento em que ele está muito mais alavancado e não só com vocês, mas com outros bancos. E, como a própria Tarci disse, ele tem feito muito mais barter, tem procurado outras formas de financiamento também. Então fica difícil para a gente ter uma visibilidade na preferência e no foco do produtor rural em pagá-los. Naturalmente, a gente teria uma pressão em provisão no terceiro e no quarto TRI. Então a gente estaria discutindo o topo ou acima do guidance. Se puderem focar um pouco mais nisso, seria ótimo. Obrigado.



Felipe Prince

Perfeito, Ruette. Acho que você já trouxe grande parte da resposta na própria pergunta. Como a gente colocou a questão dos recebimentos no agro, eles continuam pressionados. O que tem de diferente é: nós somos um dos poucos players que estão no mercado com condições de realizar um novo desembolso para a próxima safra. Tem muita gente depurando risco, muita gente que está machucada com o que tem acontecido, como nós aqui estamos, mas a gente tem esse punch de relacionamento que a gente cultiva há muito tempo com o nosso cliente, para poder aproveitar os recursos que estão disponíveis para o próximo Plano Safra e a gente fomenta as regularizações e, com isso, a gente tenha uma depuração dessa inadimplência.

A questão da PDD, volto a insistir, a piora do risco já está capturada nessa evolução de R\$ 10 bi do primeiro TRI para R\$ 16 bi no segundo. Se você soma os dois, nós temos 26. Se a gente olhar lá para a ponta média do guidance, a gente vai estar entregando 28 no segundo trimestre. Veja que tem uma preparação para esse cenário de risco que está vindo.

A gente está com o balanço reforçado e não estamos negando que o risco ainda continua muito pronunciado. Por isso que o risco de crédito permanecerá pressionado, provavelmente, inclusive, superior àquele que a gente entregou no primeiro semestre. Então, é um pouco disso, as provisões se descolam, não estão mais necessariamente atreladas ao atraso, mas sim, refletem a gestão que é feita sobre todo o portfólio no mecanismo de perda esperada.

Com isso, eu acabo antecipando um pouco do risco que vai vir e o restante é performance, performance que a gente tem que ter para poder melhorar essa questão do risco de crédito. Então, não tem segredo: antecipação do risco, melhor a originação e foco total em recebimento, recuperação e cobrança.

E tem um dado que fica um pouco escondido também, mas vocês podem ver que toda essa estratégia de cobrança já refletiu no desempenho do segundo trimestre. Nós recuperamos os nossos patamares históricos de R\$ 2 bi de recuperação de perdas e um dado também interessante, que é muito aderente a essa nova estratégia adotada: pela primeira vez, nós ultrapassamos em muito metade dessa recuperação de perdas em caixa.

A gente sempre recuperava metade em caixa, metade a prazo. Esse segundo TRI, além da gente recuperar os 2 bi, nós recuperamos 65% em caixa. Então tem muita estratégia na rua que conversa com essa questão do guidance de risco de crédito que a gente colocou para vocês.

Tarciana Medeiros

Prince, eu acho que também é importante a gente falar, eu gosto sempre de falar da proximidade com o cliente. Tem uma coisa que a gente precisa considerar: o agro é diferente de uma inadimplência de Pessoa Física, de inadimplência de Pessoa Jurídica.



O cliente do agro não vai pegar a fazenda dele, botar na cabeça e levar para outro lugar. Ele está produzindo. Esse cliente está inadimplente com o banco, mas ele está plantando. A gente tem o colega que faz assistência a esse cliente, que atende ele na agência. Então, aqueles 20 mil, quando eu estratifiquei e coloquei de novo, 74%, nunca apresentaram inadimplência com o banco até 2023. O fato dele não ter pago a operação não quer dizer que ele está improdutivo.

Esse cliente está pagando. E a gente está prevendo, e já foi anunciado, safra recorde para 2026, 25/26, nessa safra de agora. Vindo a safra recorde, de fato, e com a melhora do preço das culturas, com a melhora do preço da commodity, tem sim uma previsão, e a gente tendo a possibilidade do cliente negociar e fazer essa repactuação, a recuperação da capacidade de pagamento.

Não são clientes que estão esterilizados com o Banco do Brasil, acho que é bom a gente esclarecer isso. A gente está junto desses clientes para buscar essa renegociação e trazê-los de volta para esse ciclo em que eles tenham condição de honrar os débitos com o banco. Esse cliente está produtivo, ele não deixou de plantar, ele está inadimplente. A gente está buscando a recuperação do crédito adequando a capacidade de pagamento dele. Então, a gente entende que para esse, para o final de 2025, início de 2026, a gente tem já uma melhora no recebimento dessas operações e o aumento da carteira renegociada.

Antônio Ruette

Se eu puder esclarecer um ponto que eu acho que ficou aberto, Tarci, quando vocês chegaram a mencionar em um ou dois momentos do call uma potencial piora ou deterioração em sequência aqui no terceiro tri. A gente está querendo dizer aqui sobre o resultado do agro, o resultado do banco, só para a gente tentar balizar um pouquinho melhor o guidance. Pelo que vocês viram até agora, considerando o julho, considerando essa metade de agosto, a gente viu um resultado pior na sequência, pior no mês a mês, no TRI a TRI? É isso do meu lado, eu agradeço o tempo de vocês.

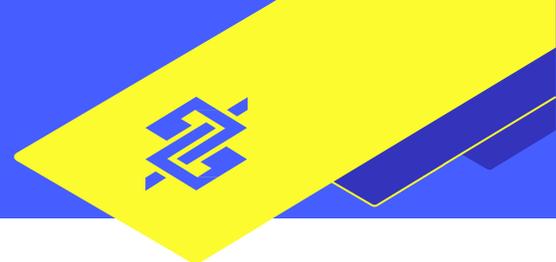
Geovanne Tobias

É importante... é porque vocês sempre têm essa ânsia do trimestre, o trimestre, então o próximo trimestre... O que a gente está falando é o seguinte: 2025 é um ano de ajuste. Nós estamos tomando todas as medidas necessárias, por um lado para reagir nos negócios, para cobrir esse aumento de inadimplência e por outro para controlar essa inadimplência e melhorar a cobrança. Então não é de se esperar que no terceiro TRI você tenha uma melhora, muito pelo contrário, a condição continua agravada.

Agora gente, quase que 97% dos clientes estão pagando, não se esqueçam disso. A gente tem um...

Tarciana Medeiros

96,51% dos clientes estão pagando.



Geovanne Tobias

96,51%. Então o que o Prince está comentando é que, por conta do atraso da safra do ano passado, a gente ainda tem vencimentos que vão estar acontecendo em julho, em agosto, em setembro. Então é de se esperar um comportamento semelhante ao do segundo trimestre, que é quando começaram os vencimentos a acontecer também. Só que a gente não está de braço cruzado na agência esperando, entendeu? A gente está indo atrás, a gente está correndo, a gente está exatamente com estratégias na rua, várias iniciativas para tentar controlar. Então a gente precisa fletar isso para depois começar a falar em melhoria.

Então quando a gente fala isso, a gente quer dizer o seguinte: que você ainda vai ter um terceiro, um terceiro trimestre carregando esse comportamento que a gente está vendo, mas um novo ciclo está se iniciando. A gente está se preparando, 25 é um ano de ajustes, para retomar a partir de 26. Então não espere uma rentabilidade perto do que a gente entregava em 24.

A gente está falando aqui uma rentabilidade de low-teens para 2025 para aí sim buscarmos a partir de 26, mid para high-teens, entendeu? É isso que está sendo traduzido nesse nosso guidance.

Tarciana Medeiros

E só para a gente fechar, Ruelle, a gente não está sendo implícito não, é explícito mesmo. A gente tem agora no segundo trimestre uma parcela de vencimentos em que a gente observou esse agravamento da inadimplência. O que a gente tem para o próximo TRI de vencimento é muito parecido com o que eu tive agora no segundo trimestre. E eu tenho nesse terceiro TRI, nessa base de vencimentos, clientes com as mesmas características da inadimplência que se apresentou para nós até agora. Então de forma prudencial, a gente está antecipando e no guidance está previsto essa deterioração ainda observada no terceiro TRI.

Geovanne Tobias

Agora, o que tem de diferente?

Tarciana Medeiros

A gente está trabalhando, não é, Geovanne? Muito.

Geovanne Tobias

O que tem de diferente do terceiro para o segundo? Tem uma nova safra que se inicia e eu tenho que fazer desembolsos. E São Pedro não espera, tem que preparar a terra, tem que plantar, a chuva vai cair. Então a gente está no momento do terceiro trimestre até melhor do que no segundo, em termos do ciclo para girar.

Tarciana Medeiros

A gente está no momento de desembolso de plantio.



Geovanne Tobias

Então isso também nos dá um poder de negociação melhor no terceiro trimestre. Só que a gente está fazendo de uma maneira mais conservadora, entendeu? Até porque, querendo ou não, como a Tarci falou, foi uma decisão corajosa, mas a gente precisava tirar o guidance para a gente fazer uma reanálise e ver exatamente o que a gente vai ter capacidade de estar entregando para vocês.

Antônio Ruette

Ótimo, pessoal. Obrigado pelo tempo de vocês.

Tarciana Medeiros

Obrigada, Ruette.

Janaína Storti

Obrigada. Bom, a nossa próxima pergunta vem do Marcelo Mizrahi, do Bradesco.

Geovanne Tobias

Oi, Mizrahi. Não estamos te escutando.

Marcelo Mizrahi

Oi, pessoal. Tudo bem? Estão me vendo? Beleza.

Tarciana Medeiros

Agora estamos ouvindo. Tudo bem?

Marcelo Mizrahi

Tudo bem. Obrigado pela oportunidade. Bom, vou fazer só uma. Teria mais, mas vou respeitar aqui o limite. Se a gente olhar as provisões, a gente vê na carteira agro, por exemplo, vocês abrem ali aquela carteira prorrogada e até aqui, queria dar um zoom aqui nessa carteira prorrogada.

Essa carteira prorrogada está hoje em algo como 16% da carteira de agro é a carteira prorrogada, estamos falando de quase R\$ 58 bilhões. Vocês fazem uma abertura da provisão da carteira prorrogada, então a gente vê que a inadimplência dessa carteira prorrogada saiu de em torno de 4%, para algo como 6%. E a provisão da carteira prorrogada saiu de 8% para 16% da carteira nos últimos dois trimestres. Então, o grande drive do aumento da provisão tem sido a dinâmica dessa carteira prorrogada.

Se a gente pensar, o grande delta do crescimento da carteira do agro, além do atraso da carteira, tem isso aqui. Então, a pergunta é, quando a gente vê essa necessidade de aumento da prorrogação que vocês têm falado, a pergunta é um pouco assim: eu concordo que, quando a gente olha a dinâmica de NPL



Creation, dá a impressão de que a provisão no próximo trimestre deveria ser em um patamar similar. Só que quando a gente olha a dinâmica da carteira prorrogada, e olha o vencimento acima de 30 dias do NPL de agro, que saiu de 4% e pouco para 5,5%, dá a impressão de que essa provisão da carteira prorrogada pode subir ainda mais e realmente dá a impressão de que o ganho de provisão depende realmente de uma melhora substancial no quarto trimestre.

Queria perguntar: qual é o conforto que vocês têm sobre essa carteira prorrogada? Eu entendo que ela é feita antes do vencimento, entendo que ela não está em estágio 2 nem 3, ela é estágio 1, mas é um volume muito grande, que qualquer deterioração acaba impactando muito os indicadores. Então eu queria saber o que dá para pensar aqui nessa carteira prorrogada, porque vocês estão confortáveis com a recuperação ou com a redução da inadimplência dessa carteira prorrogada, para que a gente consiga ter uma melhora no quarto trimestre e aí chegar nos ranges de guidance do ano. Obrigado.

Felipe Prince

Beleza, Mizrahi. Primeiro, conforto acho que não é a palavra aqui para o momento. A gente obviamente está bastante incomodado com a carteira prorrogada e estamos trabalhando muito fortemente para mitigar os riscos. E é importante a gente conhecer o que é essa carteira prorrogada.

Ela é muito diferente de qualquer outro mercado. É uma carteira onde a gente prorroga com bastante critério. Ela é muito relacionada a ocorrências edafoclimáticas ou então ocorrências que geraram alguma perda material para esse produtor e comprovadamente ao prorrogar, nós constatamos que ele teve a sua capacidade de pagamento reconstituída. Isso está na base da formação da carteira prorrogada.

Agora, óbvio que quando você entra num cenário que além desses efeitos edafoclimáticos, você acrescenta a questão da alavancagem no campo, seja pela utilização de novos instrumentos, ou seja, pela elevação da taxa de juros, você adiciona um risco adicional nessa carteira prorrogada e é por isso que a gente vem acompanhando, ou talvez provisionando de forma bastante antecipada, o risco que está se materializando nessa carteira.

Você só consegue entender o terceiro e o quarto TRI se você imaginar que nós já fizemos isso no segundo TRI. Então a gestão vai continuar a mesma. Se for necessário e se a materialização do risco continuar nesse patamar, inclusive na carteira prorrogada, nós vamos estar fazendo a constituição da perda esperada no mesmo volume. E aí é despesa.

Então a despesa que eu tive no segundo trimestre obviamente compõe um estoque que vai me ajudando a elevar a proteção nos trimestres subsequentes. E em momento algum a gente fala aqui de melhora, o guidance traduz muito isso, no nosso volume de perda esperada. Muito pelo contrário, são 26 no primeiro TRI. Então eu estou olhando para no mínimo 28 no segundo. Então a



dinâmica é essa. Onde a gente pode ter upside? Exatamente no processo de recuperação e cobrança, inclusive pelos vencimentos que a gente tem nessa carteira e toda a colocação que o Geovanne fez anteriormente, vale para os vencimentos que a gente tem na prorrogada também.

Porque não é que o produtor hoje não tem mais a capacidade de pagamento. Ele não tinha na época em que a prorrogação aconteceu e por efeitos comprovadamente adversos. Agora, o desafio é aumentar a pontualidade que essa realmente, vem nos incomodando bastante o volume de descumprimento dessas carteiras e por isso o provisionamento superior, inclusive a formação da inadimplência.

Geovanne Tobias

E estamos cobrando, não é?

Felipe Prince

É isso.

Geovanne Tobias

O agricultor tem que pagar.

Marcelo Mizrahi

Legal. A ideia é que essa carteira prorrogada continue crescendo nos próximos trimestres?

Felipe Prince

Ela deve continuar crescendo, até porque tem medidas em curso, que inclusive foram aprovadas pelo próprio Conselho Monetário Nacional, que permite com que a gente faça prorrogações, mas sempre obedecendo, inclusive nós somos auditados por isso, sempre obedecendo essa questão: Precisa ter acontecido o efeito adverso e nós precisamos comprovar a recomposição da capacidade de pagamento desse cliente.

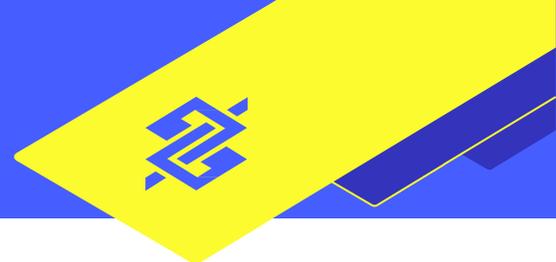
Com cenário ajudando, como todas as projeções indicam, e a Selic arrefecendo, quem sabe no segundo TRI de 26, a gente possa entrar numa espiral, igual a gente fez em 2022, de redução dessa carteira prorrogada.

Marcelo Mizrahi

Obrigado, pessoal.

Janaína Storti

Obrigada. Para a nossa próxima pergunta, eu convido o Eduardo Rosman, do BTG.



Eduardo Rosman

Oi, bom dia a todos. A minha pergunta é sobre os planos econômicos. Essas despesas vêm acontecendo há anos e agora esse não recorrente está relevante, representando 20% mais ou menos do lucro ajustado. Então, eu queria saber até quando a gente deve ver essas despesas de planos econômicos? Obrigado.

Geovanne Tobias

Oi, Rosman. Obrigado pela pergunta. Esse é um movimento, inclusive, que foi capitaneado pela Febraban, junto com a nossa consultora jurídica. Nós tivemos, recentemente, o julgamento no âmbito do STF, reconhecendo a constitucionalidade dos planos econômicos e isso é fundamental para a gente poder efetivamente colocar um ponto final em todos esses processos de ressarcimento dos clientes poupadores que estavam reclamando na questão. Foi dado um novo prazo, temos mais dois anos para finalizar isso. Então, a gente tem uma expectativa de efetivamente chegar a um bom termo nos próximos dois anos. Não é isso, Prince?

Felipe Prince

É isso, Geovanne. E, Rosman, por que a despesa sobe? Exatamente porque agora é a hora da gente encerrar definitivamente essa questão, porque a constitucionalidade declarada, adicionalmente, foi prorrogada por mais dois anos e não sujeito mais a prorrogações, o acordo da Febraban com as entidades representativas dos poupadores. Então, nós temos dois anos, é uma janela que se abre, para se encerrar definitivamente esse ponto e, por isso, vocês vão continuar vendo uma aceleração nesses números, porque a gente quer entregar um banco já totalmente livre dessa questão judicial que dura mais de 40 anos.

Nós iremos acelerar muito fortemente os acordos para que todas as demandas estejam finalizadas e a gente livre essa linha do balanço no máximo, em maio de 2027. Mas a nossa estratégia, inclusive, é fazer com que isso aconteça antes do fim desse período.

Eduardo Rosman

Muito obrigado.

Geovanne Tobias

Obrigado.

Janaína Storti

Obrigada, Rosman. A nossa próxima pergunta vem do Pedro Leduc, do Itaú.

Pedro Leduc

Olá, bom dia a todos, obrigado pelo call e pergunta. Saindo um pouco do agro, falando de Pessoa Física e Pessoa Jurídica, a gente também observa um pouco



de deterioração de carteira e, ao contrário do agro, aqui as provisões não estão cobrindo a formação de inadimplência. Estamos vendo 70%, 80%, já faz alguns trimestres isso. Minha pergunta é se nesse novo guidance de PDD que vocês forneceram, já contemplam talvez as provisões de Pessoa Jurídica e Pessoa Física aderindo um pouquinho mais à formação de inadimplência?

E a segunda parte disso também, que muitos dos créditos que estão em atraso agora e estão em atraso curto devem cair em estágio 3 tão breve, agora no segundo, no terceiro TRI ou quarto. O estágio 3 quase não se mexeu. Se vocês já também estão contemplando o impacto disso no NII, no novo guidance. Obrigado.

Felipe Prince

Bom, Pedro, prazer em revê-lo aqui. Obrigado pela pergunta. Primeiro, a carteira PF, a gente entende que ela está numa trajetória bastante positiva. A inadimplência é muito restrita a linhas de crédito não consignado, onde a gente já tem efetuado um trabalho muito forte de depuração, inclusive levando a oferta do crédito do trabalhador para regularização dessa inadimplência do crédito não consignado. Então a gente está bastante confiante que vai dar uma trajetória positiva para essa carteira de crédito não consignado, que por sinal é que nos dá o melhor retorno ajustado ao risco. Então a gente tem feito um trabalho muito forte.

As outras linhas, o cartão, nós somos o banco que mais ganhou market share e com a inadimplência aquém daquela do sistema. E o crédito consignado, a performance, vocês têm visto, está bastante satisfatória. Então, por estar em curso esse processo de depuração e porque a maior parte dessa carteira está ancorada em linhas secured, você encontra ali um processo de provisionamento calcado em modelos de perda esperada, que trazem uma cobertura inferior ali àquela inadimplência pontual, que tem emergido do não consignado, mas que a gente tem conseguido regularizar rapidamente.

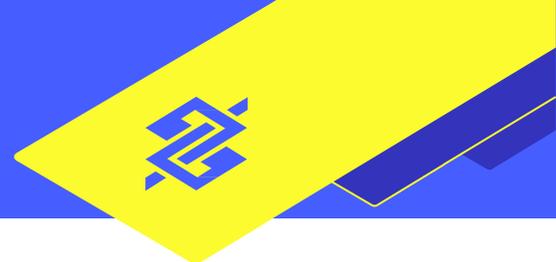
Já na MPE tem uma questão que vocês precisam olhar um pouco mais de profundidade. Por quê? Porque parte dessa perda esperada é compensada pelas honras do Pronampe. A gente tem tido, a cada trimestre, mais ou menos R\$ 600 milhões honrados pelo FGO. Então a inadimplência, ela corre, no nosso balanço, mas depois ela é regularizada pela honra do fundo, o que explica esse gap que você tem visto na questão de MPE. E toda essa sistemática já está contemplada no nosso guidance, inclusive no nosso guidance de Margem. Geovanne, não sei se você gostaria de complementar?

Geovanne Tobias

Não, acho que já está bom, é isso mesmo.

Janaína Storti

Obrigada, Pedro. Vou passar aqui então para a nossa próxima pergunta, do Yuri Fernandes, do JP Morgan.



Yuri Fernandes

Obrigado pessoal e parabéns pela comparência. Eu queria perguntar um pouquinho de patrimônio líquido. Acho que volto um pouco para a primeira pergunta, mas menos no ângulo de capital, que a gente entende em partes aqui, mas mais no ângulo de patrimônio líquido mesmo. A gente teve uma queda esse trimestre, apesar do lucro, e vocês pagaram até menos dividendos, então o aquecimento do lucro velho deveria ter sido um pouco maior. E quando a gente olha aqui, a gente vê aqui, teve algo como R\$ 3 bilhões de ajustes em torno de benefícios, previdência, que eu imagino que deveria ser Previ. Eu imagino.

A minha dúvida é se de fato é isso, e como ver esses impactos para frente? Porque talvez com uma taxa de desconto menor, eu imagino que isso vai ter dois impactos para vocês. O primeiro impacto talvez seja de fato um patrimônio líquido, um crescimento talvez mais desafiador. E dois, talvez o resultado de Previ. Eu não sei se você já tem o preview do que deveria ser Previ para a segunda metade do ano, mas a Previ tem representado algo como 20% do EBT de vocês. Eu queria entender aqui os moving parts de patrimônio e um pouquinho de Previ. Obrigado.

Janaína Storti

Oi, Yuri. Vou começar aqui. Nesse próximo semestre, a gente já está considerando uma taxa de desconto mais alta, então isso já reflete no valor presente dos passivos. E o principal elemento que contribuiu aqui para essa redução no patrimônio líquido veio do atuarial, então principalmente Previ e tem um pouco de plano de saúde também. Mas já era esperado uma contribuição menor.

Quando a gente olha para o efeito em resultado, a gente passa para vocês aquele Soft Guidance dos próximos trimestres, olhando sempre para a janela semestral de reconhecimento desse accrual. E aí vocês podem esperar 820 milhões. A gente estava girando no trimestre passado em 980, tá?

Yuri Fernandes

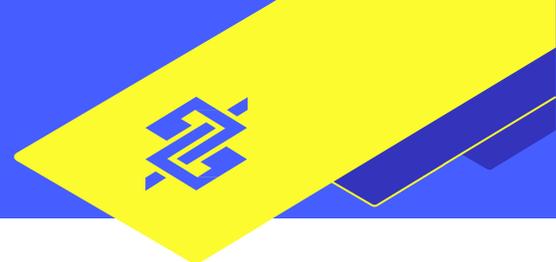
Foi claro, Jana. Muito obrigado.

Janaína Storti

Obrigada. A nossa próxima pergunta vem da Natália Corfield, do JP Morgan.

Natália Corfield

Obrigada, Jana, e obrigada, pessoal, por pegar a minha pergunta. Também vai do lado de capitalização, acho que você até deve saber o que eu estou querendo perguntar aqui. Eu não vi nenhum anúncio sobre o perpétuo de vocês, e então queria saber se vocês já tomaram uma decisão sobre a possível chamada desse perpétuo em outubro.



Geovanne Tobias

Oi, Natália, Geovanne aqui, obrigado pela pergunta. A gente ainda não tomou uma decisão. Estamos avaliando e estamos levando em consideração também oportunidades. Uma coisa que eu acho que é importante ressaltar: se vocês olharem ali, o nosso resultado, a nossa margem, o mercado, ela caiu muito fruto de um aumento de custo das nossas captações institucionais.

O que eu quero dizer com isso? Hoje eu tenho um mercado interno de letras financeiras bastante profundo e que tem nos permitido ampliar essa captação que, em tese, poderia eventualmente vir a substituir os nossos perpétuos. Então a gente está avaliando e estamos vendo qual seria a melhor equação, dado esse momento de resultado, onde nós poderíamos estar trazendo uma melhora na nossa margem financeira. Então a gente está levando em consideração, estamos avaliando sim a possibilidade de fazer o call, mas a gente ainda não tomou essa decisão, porque a gente tem que ter a segurança de que eu preciso ter mecanismos de estar substituindo um tipo de capital nível 1 por outro tipo de capital nível 1, tá bom?

Natália Corfield

Tá ótimo. Geovanne, mas existe a... vocês tem que pedir também a permissão para o Banco Central. Eu pensei que, dado que tem que ter essa permissão, e o call já é em outubro, que...

Geovanne Tobias

É um mês antes para poder anunciar, né?

Natália Corfield

Sim, mas não...

Geovanne Tobias

Estamos dentro do prazo.

Natália Corfield

Tá, ok. Tá ótimo, então. Obrigada.

Tarciana Medeiros

Natália, muito obrigada por vir, viu?

Natália Corfield

Absolutamente, é meu prazer.

Janaína Storti

Bom, pessoal, então vamos finalizar aqui a nossa sessão de perguntas e respostas. Eu agradeço a todos que estiveram conosco na nossa live de resultados e convido também para olhar, conhecer, avaliar os nossos materiais



no site de RI, ficando aqui à disposição de todos. Muito obrigada e até a próxima.

Geovanne Tobias

Muito obrigado.

Felipe Prince

Obrigado, pessoal. Bom dia.

Tarciana Medeiros

Obrigada, pessoal.