



## Janaina Storti

Bom dia a todos. Eu sou Janaina Storti, Head de Relações com Investidores do Banco do Brasil. Obrigada por participarem de mais uma live de resultados. O nosso evento vai ser 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 hoje a nossa CEO, Tarciana Medeiros, o nosso CFO, Geovanne Tobias, e o nosso CRO, Felipe Prince. Agora, para iniciar, eu vou passar a palavra aqui para a Tarci fazer as introduções.

## Tarciana Medeiros

Bom dia. Bom dia a todos e a todas. Obrigada por estarem conosco em mais um evento de divulgação do resultado. Eu pousei há pouco de uma missão na China, de uma missão oficial, onde tive uma intensa agenda institucional e de prospecção de negócios. Nesse momento, falo de nossa agência de Nova Iorque, onde também vamos cumprir agendas importantes com clientes e parceiros. Ao longo desses últimos dois anos, construímos uma relação bastante próxima com o mercado e fiz questão de estar aqui com vocês hoje. Nesse trimestre, é ainda mais importante trazer um diagnóstico do resultado e da direção estratégica do banco, e vou abordar todos os temas que impactaram esse começo de ano e o que estamos fazendo para atravessar esse momento. Desde o início da nossa administração, há pouco mais de dois anos, entregamos um lucro ajustado de R\$ 73,5 bilhões em valor para os nossos acionistas e adicionamos R\$ 171 bilhões para toda a sociedade brasileira por meio da DVA, que é um conceito de sustentabilidade importante, que vai além do lucro. O retorno ficou acima de 20% em todos os trimestres da nossa gestão, a partir da execução disciplinada da nossa estratégia corporativa, como eu sempre digo a vocês. Ao longo do primeiro trimestre de 2025, observamos a continuidade de entregas importantes daquilo que acreditamos ser a direção correta de gerenciar esse negócio trilionário, crescendo em um ritmo adequado a carteira de crédito, mesmo num cenário de cautela, com nossa dinâmica de receita de serviços vindo em boa direção, especialmente pelos negócios do conglomerado e sem descuidar do controle das despesas, que é um trabalho constante que nós temos aqui. Eu fico orgulhosa em ver todas as frentes estratégicas que havíamos apresentado para vocês em fevereiro, avançando. E claro, não poderia deixar de registrar algo que trabalhamos com muito empenho nos últimos meses, uma entrega relevante e histórica nesse trimestre. Um ponto novo, um produto que muda as condições e a forma como a população brasileira acessa o crédito. O Crédito do Trabalhador, foi um grande divisor de águas. Conectamos nossos mais de 20 anos de expertise no crédito consignado com o que temos de melhor em CRM, inteligência artificial e análise de crédito. Tanto das Pessoas Físicas como das Jurídicas, para confirmarmos a nossa posição de liderança. Até o lançamento dessa solução, tínhamos pouco mais de 20 mil convênios com empresas para fazer consignação em uma carteira de R\$ 1,5 bilhão, que levamos mais de uma década para alcançar. Vencemos em pouco mais de dois meses. Nesse curto período, os desembolsos ultrapassaram R\$ 3 bilhões, com empregados de 68 mil empresas e ainda vem portabilidade por aí. Quando falamos do lucro



líquido em si, entregamos R\$ 7,4 bilhões no trimestre, com retorno na casa dos 16,70, abaixo do que eu acredito que seja o tamanho ou potencial do Banco do Brasil. Nós já vínhamos falando que o primeiro trimestre seria um período de transição, especialmente por conta da nova regulação de contabilização. O que vimos foi um aumento da inadimplência no segmento Agro de maneira mais agravada do que nós projetamos, mesmo com todas as medidas que temos adotado. Esse fator, combinado com a implementação da Resolução 4.966, que muda a forma de contabilização das perdas esperadas e do accrual de juros, impacta mais essa carteira nesse momento. A combinação desses fatores fez com que colocássemos essas duas linhas do guidance em revisão e a do lucro por consequência. Não foi uma decisão fácil, mas acredito que seja a decisão mais prudente e que reforça, o compromisso de honestidade e transparência com o mercado que venho honrando desde o início da minha gestão. Com mais visibilidade do cenário, findado o ciclo do Plano Safra 24-25 e com as frentes estratégicas que estamos conduzindo, traremos uma nova previsibilidade das projeções dos próximos períodos para vocês. Quando olho para o resultado do primeiro trimestre, posso afirmar que nenhum dos eventos nos surpreendeu na sua direção, mas sim na sua magnitude de impacto com que eles atingiram, quando combinados. Estive com alguns analistas há menos de um mês e falamos sobre a dinâmica que veríamos dadas as questões estruturais, performance por segmento e sazonalidade do primeiro trimestre. Eu vou aproveitar essa oportunidade para discutir fatores fundamentais para o entendimento do nosso atual momento e depois apresentar a direção da nossa estratégia, confiando na nossa capacidade de geração de resultado. O primeiro fator, está relacionado ao efeito que o ambiente de juros tem sobre o balanço, em especial no que diz respeito à elevação da Selic, em ciclos intensos e acelerados, como o que observamos entre dezembro e março deste ano, quando a Selic teve três aumentos consecutivos de 100 basis points. Isso impacta de imediato, cerca de metade da nossa captação comercial e a captação institucional, ambas pós-fixadas. E que passam a ser remuneradas imediatamente pelas novas taxas. O aumento da TR no mesmo período, que praticamente dobrou, afeta a outra metade das captações comerciais, como a poupança e os depósitos judiciais. Além disso, sazonalmente, a liquidez é menor no primeiro trimestre do ano, e por isso não foi possível compensar a elevação da despesa de captação com o resultado da tesouraria. Estamos trabalhando nos novos desembolsos e no giro da carteira de crédito. Porém, no curto prazo, o impacto da Selic é majorado nas despesas de captação, com influência na Margem Financeira Bruta. Temos uma fortaleza de balanço para amortecer as variações ao longo dos trimestres. Então, numa visão anual, isso tende a ser suavizado. Segundo fator: O segundo fator tem natureza regulatória. Estou falando da entrada em vigor da Resolução 4.966. Quero trazer uma perspectiva para as mudanças que essa resolução traz para os negócios do Banco do Brasil. Essa transição tem exigido uma recalibragem, não só da modelagem de risco, mas também dos fluxos e práticas comerciais para um contexto com foco na perda esperada, para o fluxo de recebimento de juros. Aqui dentro do BB, continuamos aprimorando nossas práticas frente à nova resolução, que traz novas informações, inteligência interna e estatísticas e modelagem para os nossos negócios. Nesse primeiro trimestre, optamos por manter a análise conservadora de risco e provisionamento. Tenho tido debates interessantes sobre diversos pontos da nossa estratégia de originação e condução dos negócios. A principal influência dessa mudança é no



Agronegócio, que tem suas particularidades e é bem específica em termos de fluxos anuais de recebimento e garantias, e em seus ciclos de plantio, colheita e comercialização. E claro, como isso influencia toda a cadeia do Agro, impacta inclusive as carteiras de Pessoas Físicas e Jurídicas. Com a 4.966, o fluxo de provisionamento tende a ser antecipado, quando comparado com as regras anteriores da Resolução 2.682. O accrual de juros muda, de um regime de competência para um regime de caixa, para os ativos considerados problemáticos, mesmo que adimplentes. Durante o período de cura, aqui foi R\$ 1 bilhão de receitas de crédito que deixaram de impactar a margem no trimestre. E cerca de R\$ 400 milhões em receitas de prestação de serviço de crédito, agora diferidas também na margem. O terceiro fator que eu destaco é o timing desfavorável da qualidade de crédito do segmento Agro, enquanto passamos por essa mudança de regras contábeis. O momento dessa transição foi negativo para o BB, na medida em que o Agronegócio, que responde por mais de R\$ 400 bilhões de carteira, está passando por um ciclo de pressão na inadimplência acima da média histórica. Tal fato, puxou a provisão para o segmento, que já vinha em patamares altos, para mais de R\$ 5 bilhões em apenas um trimestre. Além disso, esse contexto é agravado pelas recuperações judiciais de produtores rurais, que já temos discutido com vocês há alguns trimestres. Os ativos em RJ são imediatamente considerados problemáticos e, como tal, têm sua dinâmica de perdas esperadas acelerada. Destaco que os esforços de se sentar à mesa e negociar têm surtido efeito, com redução do ritmo de entrada de novas RJs. Diante disso, o Banco do Brasil, que tem uma presença histórica e estratégica no setor, naturalmente é afetado de uma forma diferente observada em outras instituições, inclusive porque há uma interseção dessa carteira com clientes na Pessoa Física e na Pessoa Jurídica. Nenhum desses fatores, por si só, traria o resultado para esse patamar que entregamos, dado a diversificação de negócios do banco. Porém, o efeito combinado do aumento acelerado da Selic e da ainda deteriorada qualidade do crédito no segmento Agro, durante a resolução da 4.966, impactaram o nosso resultado. Bem, compreendidos os desafios que nós enfrentamos no curto prazo, eu quero chamar a atenção de vocês agora para os direcionadores, que são a base do nosso compromisso de geração de valor sustentável, olhando para além deste trimestre. Eu venho falando para vocês que o relacionamento com mais de 86 milhões de clientes é um diferencial competitivo. A grande riqueza do nosso relacionamento é a proximidade e a conexão humana que construímos. Somos o único banco omnichannel na prática. Falo isso com a segurança de conhecer profundamente a nossa plataforma de interações CRM 360 e ver o que ele é capaz. Recentemente, ela passou a contar com integração inédita no mercado entre o WhatsApp e toda a nossa arquitetura de canais. Essa solução foi desenvolvida pelo Banco do Brasil e se tornou um case mundial. Dado seu sucesso, não tenho dúvida que vai ser vendido para outras empresas logo. Desde que ligamos as pontas do CRM, vimos a média de contatos e interações via mensagens de texto crescer 417% em março. Isso é valioso, poderoso e promissor. Cada um desses registros nos ajuda a conhecer os clientes de forma mais profunda. E com a aplicação de IA, utilizamos a informação riquíssima de cada contato para gerar insights cada vez mais precisos, personalizando as interações, nossas ofertas integrando, de fato, um banco para cada um dos nossos clientes. Atualmente, mais de 17.300 colegas trabalham com acesso à plataforma de CRM 360 e devemos alcançar toda a nossa estrutura de atendimento gerenciado até o



final do ano. A nova plataforma permite a evolução dos modelos de relacionamento e atendimento com a melhor combinação do digital e do humano, além de alocação mais eficiente dos nossos profissionais, proporcionando a melhor interação com o cliente, no canal ideal e no momento mais adequado, de forma escalável e com elevado potencial de captura de resultados. Também continuamos a ressignificar o conceito de agência bancária com o ponto BB, o qual comemoramos um ano no começo de abril. O novo modelo integra os espaços, explora estratégias para além do serviço bancário e com a proposta de novas jornadas de atendimento num ambiente mais acolhedor e com a presença física de parceiros de mercado. Esse novo modelo faz parte das mudanças que estamos promovendo na nossa estrutura, tornando-as mais consultivas e eficientes, oferecendo o melhor do físico e do digital. Nós não vamos parar por aqui, o processo de otimização da estrutura é constante. Somos pioneiros em soluções tecnológicas na nossa indústria. Só no primeiro trimestre, investimos 30% a mais em tecnologia, quando comparados com o ano passado, em busca da melhor experiência, conveniência e nível de segurança para os clientes. Nos últimos dois anos, esses valores superaram R\$ 18 bilhões. Esses investimentos também permitiram que o que antes era o nosso Projeto de Aceleração Digital, tornasse agora o novo modelo operacional do BB, a nova forma de trabalho, onde a cultura de inovação e de entrega continua com maior integração entre os times e rapidez na entrega das soluções, seja a mais nova realidade do BB. Dos mais de 1000 novos profissionais que eu havia informado que convocaria em 2025, para atuar nas áreas de tecnologia e na cibersegurança, demos posse a 359 nessa semana. Eles se somam a mais de 2000 que convocamos nos últimos 2 anos. Quando eu olho para esse grande conglomerado que é o Banco do Brasil, vejo e sinto toda a potência comercial do meu time, com os negócios crescendo no ritmo e na direção que havíamos planejado. Evoluímos de forma consistente nas soluções disponibilizadas aos investidores. Isso passa por um olhar especial para a jornada e experiência desses clientes. Nosso app dedicado a investimentos alcançou sua melhor marca nas lojas de aplicativos, enquanto seguimos avançando na estrutura de assessoria especializada ativa, que embarcou mais 50 mil novos clientes no modelo e deve totalizar 150 mil novos até agosto. Vejo as empresas do grupo agregando novas soluções, com crescimento e inovação. Com a nova dinâmica das receitas de prestações de serviços, as empresas do grupo ganham ainda mais protagonismo na formação do resultado do BB. Atingimos mais de R\$ 1,7 trilhão em recursos administrados na BB Asset, com captações líquidas em apenas um trimestre de R\$ 29 bilhões. Em consórcios, alcançamos o recorde histórico de receitas, em R\$ 818 milhões, sendo vendidas 120 mil cotas em três meses. Nossos bancos de investimentos participaram de 36 operações de mercado de capitais, alcançando negócios superiores a R\$ 121 bilhões, mesmo em um trimestre sazonalmente mais fraco. Na Cielo, avançamos em novos produtos e melhor relacionamento com clientes, a partir da visão integral das empresas. Com isso, elevamos a principalidade do BB no fluxo de caixa das MPEs, incrementando em 66% o faturamento capturado com novos negócios e em 25% a quantidade de novos credenciamentos. Temos reforçado as frentes na conquista do fluxo de caixa das empresas, melhorando a experiência nas soluções de antecipação de recebíveis apoiando os negócios em sua gestão financeira diária. Eu venho dizendo para vocês, consistentemente, que seríamos protagonistas em todas as verticais do crédito consignado. Nesse



trimestre, crescemos mais que o mercado em todas as linhas. Com aposentados e pensionistas do INSS, a carteira expandiu quase 40% em dois anos, e estamos muito perto de alcançar uma marca histórica de 10% de participação de mercado nesse produto. Nas empresas, eu havia declarado em fevereiro da ambição de crescer com segurança e qualidade, com o uso de fundos garantidores, apoiando os clientes MPE a enfrentar o atual cenário. Nossa carteira de Pronampe e PEAC-FGI para esses clientes alcançou R\$ 30 bilhões, ganhando relevância. Já no Atacado aumentamos em 46% o número de clientes com operações de crédito. Nesse trimestre, alcançamos o saldo de R\$ 261,5 bilhões no segmento Grandes Empresas. Destaco também a atuação em cadeia de valor, aquele mecanismo onde as grandes empresas influenciam toda uma rede de fornecedores e pequenas empresas, que tem melhorado nossa visão sistêmica do crédito e minimizado os riscos. Somos o Banco do Agro brasileiro, comprometidos em fortalecer a base que sustenta e fomenta o crescimento e desenvolvimento do país. Nas feiras do Agronegócio, já alcançamos a marca de R\$ 12,5 bilhões em acolhimento de propostas, atendendo mais de 20 mil clientes de diversas regiões do Brasil. E seguimos em movimento: até o fim do ano, vamos percorrer 250 mil km, mais de 200 municípios com as Carretas BB, levando inovação, crédito, assessoria para regularização de dívidas e oportunidades para quem faz o Agro crescer. Ao mesmo tempo em que nunca deixamos de estar próximos aos clientes, ampliamos o uso de dados para a cobrança que está sendo feita com soluções preventivas. Ganhamos eficiência nos processos e 55% da inadimplência já está ajuizada. Eu posso garantir que vamos fazer tudo que é possível para recuperar nossos ativos. Aqui eu chamo atenção para esse grande ciclo anual que é trabalhar com o Agronegócio. Ao mesmo tempo que os produtores brasileiros colhem e vendem a Safra 24/25, já estamos construindo um novo Plano Safra 25/26. Essa dinâmica é uma engrenagem que tem que girar perfeitamente e gerar resultados para todas as partes: produtor, fornecedores e instituições financeiras e de uma maneira mais ampla, para o país. O Agro não para e não vai parar.

Não poderia deixar de destacar os nossos negócios ASG, que seguem crescendo. Pelo 6º ano, fomos reconhecidos como o banco mais sustentável do planeta, e como o que mais gera receita com ativos sustentáveis.

Isso reforça que dá, sim, para gerar valor para a sociedade e para os acionistas ao mesmo tempo. Temos compromissos de curto, médio e longo prazos com a sustentabilidade e a diversidade, inclusive um guidance de crescimento dessa carteira, e estamos confiantes que esse é o caminho. Reconhecemos que estamos diante de um momento de transição onde questões macroeconômicas, regulatórias e de segmentos de negócios impactaram o resultado neste início de ano. Não me canso de repetir, que seguimos focados no compromisso fundamental de entregar um resultado condizente com o tamanho do Banco do Brasil. Estou acompanhando de perto todas as frentes de trabalho para acelerar iniciativas que potencializam esse resultado, seja do lado das receitas, da eficiência e da inovação. Destaco que fomos capazes de recompor capital e alcançar 11%, já cobrindo os a primeira parcela do provisionamento que fizemos pela nova resolução. Isso demonstra que temos fortaleza para enfrentar os ciclos de curto, médio e longo prazos, por mais que essa jornada não seja linear. Já enfrentamos outros momentos duros, e sempre saímos mais fortes, mais resilientes e mais unidos. Confio na capacidade da minha equipe de fazer negócios responsáveis, de estar próximos dos nossos



clientes neste e nos próximos anos que virão. É o olhar ampliado do propósito que vai marcar a trajetória do Banco do Brasil. Obrigada e vou devolver a palavra agora para a Jana iniciar a sessão de perguntas e respostas.

### **Janaina Storti**

Obrigada, Tarci.

Vamos começar agora então a sessão de perguntas e respostas. As perguntas podem ser feitas em português ou em inglês e serão respondidas no idioma da pergunta. Peço para que cada analista faça apenas uma pergunta.

Eu já estou com a fila aqui, tem bastante gente, então para que todos possam participar, vamos tentar modular aqui.

A nossa primeira pergunta vem do Gustavo Schroden, do Citi.

Oi, Schroden!

### **Gustavo Schroden**

Oi, bom dia, Jana. Bom dia, Tarci, Geovanne, Prince.

Obrigado pelo espaço. Eu queria, acho que a presidente colocou bastante coisa interessante no speech dela, mas eu queria entender um pouco que se a gente exclui até o fato do Rural, que acho que é uma linha que a gente já vinha acompanhando há algum tempo, a gente observou uma piora nos indicadores de inadimplência praticamente em todas as linhas, desde Pessoa Jurídica, Pessoa Física e inclusive o Rural. Então, eu queria ouvir de vocês aqui, o que tem levado a essa piora também nas outras linhas. Eu estou perguntando por que talvez o Rural, talvez a magnitude do impacto tenha sido maior, mas a gente já esperava o Rural vindo com um problema de inadimplência que não seria uma novidade, mas dessa vez a gente viu uma piora meio que across the board. Eu queria entender de vocês o que tem levado essa piora nas outras linhas, e se, a gente deve, lógico que, na capacidade de vocês de passar a informação para a gente nesse momento de transição, se o nível de provisão que a gente deve esperar, pelo menos nos próximos dois trimestres, ainda é nesse patamar elevado que a gente observou agora no primeiro trimestre. Obrigado.

### **Felipe Prince**

Schroden, Bom dia! Obrigado pela pergunta e pela participação, é um prazer tê-lo aqui. Acho que a gente pode dividir em duas, entre as carteiras e a ampliada. Primeiro, com relação à carteira Pessoa Física, a gente faz gestão de todas as carteiras aqui. Somos muito criteriosos aqui, com foco da margem líquida. E a carteira Pessoa Física, a transição para os modelos da 4.966, é o que explica essa ligeira elevação da inadimplência. Então, na prática, como as operações têm que cursar um tempo maior no nosso balanço até que elas sejam encaminhadas para a write-off, naturalmente, a gente já esperava, isso foi dentro do planejado, na migração, que a inadimplência de Pessoas Físicas ficasse um pouco mais elevada. Então, é simplesmente efeito de mudança na forma como a gente vem racionando as questões de envios para write-off. No segmento de Pessoas Jurídicas, aqui, sim, a gente tem uma piora na performance de Micro e Pequenas Empresas. O ponto positivo é que a gente já atuou aqui para, inclusive, melhorar não só a originação, mas também todo



o processo de collection e de cobrança dessa carteira. Então, tem um aumento da inadimplência em Micro e Pequenas Empresas, mas cujas ações, inclusive, que a Tarci aqui comentou no speech dela, estão implementadas e a gente já vem observando uma melhora nas safras mais recentes. Ponderando também que parte dessa carteira está amparada por fundos governamentais, então a gente tem os ciclos de honra do Pronampe, então tem um certo descasamento, e também a gente vem tracionando a questão dos recebíveis, vocês sabem que houve o fechamento de capital da Cielo. Uma das motivações é exatamente para que a gente possa ter uma oferta verticalizada de produtos, de recebíveis, e com isso a gente ter uma melhor qualificação dessa carteira, que obviamente ela entregaria lá no final uma menor inadimplência. Além disso, tem que ponderar que há uma situação específica de um cliente do Atacado que contribuiu para a elevação da inadimplência nessa carteira especificamente. Quando a gente passa para o Agronegócio, é um pouco do que a gente já vem debatendo aqui com vocês. Óbvio que em todos esses portfólios você tem um incremento trazido também pelo curso maior das operações dentro do balanço. Acho que a gente também tem que ressaltar aqui que nós não utilizamos nesse trimestre venda de carteira ativa, mas é um processo que a gente tem estudado, aprofundado aqui, e tal qual o mercado todo utiliza, é provável que a gente possa fazer isso daqui adiante. Então, temos um portfólio PF bastante resiliente, acho que a gente teve, inclusive, sazonalmente, a inadimplência da Pessoa Física, ela é um pouco mais alta nesse primeiro trimestre, em função de todas as despesas que todos nós temos no começo do ano. Eu acho que a notícia é boa porque a gente não sentiu pressão de inadimplência em função disso. A pressão, ela está, pressão não, o leve aumento, ela está correlacionada com o curso por um tempo maior das operações inadimplentes no nosso balanço. Pessoa Jurídica e Pequenas Empresas, como eu te falei, e o Agronegócio é o desafio, efetivamente, que nós temos de, apesar de uma safra recorde, produtividade recorde no campo, ainda há uma dificuldade de geração de margem pelos nossos clientes e, obviamente, isso redundará em atraso de pagamentos.

### **Geovanne Tobias**

Alguma dúvida?

### **Felipe Prince**

Bom, e você tinha perguntado a provisão. O que a gente pode esperar? Naturalmente, inclusive por isso que nós colocamos o guidance em revisão, nós temos um fluxo de vencimento de operações do Agronegócio bastante concentrado agora nos meses de abril, maio e junho, porque em função do fim da safra. E são operações que, diferentemente dos outros portfólios, elas têm pagamentos ao final do período, porque você financia o custeio da produção, para que o agricultor desenvolva a sua atividade e no fim da safra ele venha e reponha o crédito. Então, o que a gente tem observado? Há um processo de atraso nesses pagamentos, inclusive que já pode ser verificado nos índices de inadimplência curta, mas por outro lado você tem um novo Plano Safra que também é lançado por agora. E esse lançamento do Plano Safra acaba atraindo esses clientes, para fazer a sua regularização, uma vez que se essa operação não estiver regular, ele não tem acesso ao crédito das próximas safras. Então,



aliado a isso, a gente está a campo muito fortemente buscando a regularização dessas operações, junto aos nossos clientes agricultores. É uma questão concentrada em cultura e em região, ou seja, soja e um pouco de milho, e no Centro-Oeste. A gente tem convicção de até em função dessa safra e produtividade recorde que nós teremos sucesso em reverter grande parte dessa inadimplência, o que a gente tem observado, é que tem demorado um pouco mais para a gente poder coletar essas regularizações. E aí é a hora que você demora um pouco mais, isso obviamente chama mais provisão, e é por isso que a gente vem acompanhando todo esse processo e colocamos o guidance em revisão. Então, sendo bem pragmático, a gente deve observar ainda uma provisão pressionada nesse trimestre, para que a gente comece a ter um cenário mais desanuviado a partir do segundo semestre, em função, inclusive, do Plano Safra, como eu comentei para você.

### **Janaina Storti**

Obrigada, Schroden. Bom, pessoal, eu vou passar, então, aqui para a próxima pergunta. O Renato Meloni, da Autonomous. Oi, Renato, bom dia. A gente não está te escutando.

### **Renato Meloni**

Oi, bom dia, pessoal.

### **Janaina Storti**

Agora sim, agora sim.

### **Renato Meloni**

Bom dia, obrigado pelo espaço para perguntar. Eu queria falar um pouco de capital e dividendos. Pensando na incerteza que foi inserida agora com a deterioração do Agro e também com a 4.966, que fez com que vocês tirassem o guidance, como que vocês estão aqui balanceando a questão crescimento, falta de geração de capital e os dividendos? Faz sentido a gente ainda pensar nos 40% de payout para esse ano? Qual que é a expectativa aqui? Obrigado.

### **Geovanne Tobias**

Obrigado, Meloni, pela pergunta. Sem dúvida alguma, a gente está mantendo o nosso payout de 40%. Vamos ficar atentos, no desenrolar dessa questão da inadimplência, principalmente na carteira Rural, e aqui até trazendo um dado para vocês, os R\$ 10 bilhões de despesas que colocamos de perda esperada no primeiro trimestre, quase que R\$ 6 bilhões veio da carteira Rural, sendo que esse mesmo volume no quarto trimestre tinha sido de R\$ 3 bilhões. A gente conseguiu melhorar, inclusive gerar um pouco mais, de crescimento, principalmente no Capital Principal. A gente terminou com 10,97%. A gente tem dito que a nossa área que nós queremos habitar em termos de capital principal é em torno de 11%. Então, a gente acredita que a gente tem condições de sustentar um crescimento da carteira, na medida em que a gente também consiga controlar essa inadimplência. Então, nesse primeiro momento, a gente contém, a gente não botou em revisão, muito pelo



contrário, o nosso payout, e a gente acredita que, a depender de todas as medidas que a gente está colocando, a gente vai conseguir, ao divulgar o resultado do segundo trimestre, confirmar essa manutenção, não tem nenhuma perspectiva de reduzir, e não vemos dificuldade de crescer os nossos ativos com a própria geração orgânica de resultado. Em que pese a gente ter frustrado a expectativa em termos de lucro líquido, mas nós demos o terceiro maior lucro líquido do mercado brasileiro, R\$ 7,5 bi, e isso incorporou e ajudou em 29 bps o crescimento do nosso Capital Principal. E é isso que a gente mira, tá bom?

### **Tarciana Medeiros**

Prince, quer complementar?

### **Felipe Prince**

Só complementando, Meloni, acho que essa é uma boa notícia que a gente tem que observar. A resiliência do capital, que nós apresentamos, mesmo nesse cenário de dificuldade que a gente tem passado, principalmente relacionado à inadimplência do Agro. Então, ainda assim, nós conseguimos formar capital organicamente. É importante ressaltar que o balanço está bastante robusto e preparado. O que cabe agora é, em função da nossa atividade aqui, da gente arregaçar a manga e entregar uma melhora nesse cenário de inadimplência, naturalmente isso vai fluir para resultado, vai alimentar capital e vai sustentar a nossa capacidade, tanto de expandir a atividade, quanto de remunerar adequadamente os nossos acionistas.

### **Renato Meloni**

Se vocês me permitirem um follow-up, se a condição do Agro continuar deteriorando, o que seria a prioridade aqui? Continuar crescendo ou dividendos? E qual talvez seria o nível de capital mínimo que vocês aceitariam chegar esse ano?

### **Geovanne Tobias**

A estimativa é de recuperação. Vai ser a safra recorde, a maior safra da história, inclusive. Ontem mesmo saiu já uma estimativa da Conab. É só uma questão de ajustar essas variáveis, porque fomos pegos no contrapé com a implementação dessa 4.966 no ápice da inadimplência do Agro. É uma inadimplência totalmente fora do que seria histórico. Então, a gente não trabalha com essa hipótese e a gente tem inúmeras alternativas. A gente acredita que o 11% é o ideal para nós, seria a estrutura ótima. Estou falando de Capital Principal. Então, assim, a gente, de certa forma, como a Presidente colocou na abertura dela, a gente já sabia que viriam impactos decorrentes da implementação da regra. E por isso que nós ajustamos o nosso payout, que estava em 45, a gente puxou e trabalhando com a banda de 40 a 45. Claro que, na medida em que a gente começou a ver esse agravamento, e por que a gente colocou em revisão? Porque os dados de abril também demonstram ainda uma certa resiliência dessa inadimplência. Ao invés dela ceder, a gente já tinha falado que o primeiro trimestre viria mais sujo, entre aspas, um balancete de transição, um agravamento do risco. E a partir do segundo trimestre a gente veria uma



estabilização. E aí a melhora a partir do segundo semestre deste ano. A gente ainda acredita que isso vai acontecer. A gente só está um pouco receoso porque os dados iniciais de abril demonstram ainda uma certa dificuldade de uma parte dos clientes, é importante dizer isso. Eu tenho 96% da minha carteira sendo paga. Eu estou falando aqui de uma inadimplência em torno de 3 e alguma coisa, aproximando de 4. Então, a gente acredita que as medidas que a gente está adotando de judicialização, de protesto, de cobrança e tudo, a gente vai conseguir trazer aliado a uma geração de renda maior no campo, a gente consegue controlar isso e voltar nessa trilha normal de crescimento. E, claro, o crescimento nessas linhas mais rentáveis, como o consignado privado, por exemplo, vai amortecer o impacto na cabeça que a gente sofreu no curso de captação, na margem. E isso também vai ajudar a melhorar essa nossa rentabilidade. Mas, por enquanto, a gente prefere observar o segundo trimestre para, a partir daí, já sinalizar para vocês o que a gente espera no segundo semestre deste ano.

### **Janaina Storti**

Obrigada, Renato! Vou mudar para inglês, para recebermos a pergunta do Tito do Goldman Sachs. Tito, você pode fazer sua pergunta, por favor.

### **Tito Labarta**

Ok. Obrigado, Janaína. Bom dia, pessoal. Obrigado pela chamada e pela minha pergunta. Eu acho que a minha pergunta é sobre a guidance. Eu entendo que está em revisão e algumas das incertezas que estão acontecendo, mas em relação ao guidance de provisão, vocês disseram que pode piorar, dado alguns dos comentários feitos, e vocês estão abaixo na Margem Financeira Bruta, mas vocês mantiveram o guidance de crescimento no longo prazo, o que eu achei interessante. A minha pergunta tem duas partes: Vocês já consideraram algumas das mudanças contábeis e o impacto que isso vai ter no guidance ou a magnitude do impacto os surpreendeu de alguma forma? E em segundo lugar, isso é devido a taxas de juros mais altas, impactando custos de captação, existe algum risco para o crescimento da carteira de crédito? Acho que a pergunta subjacente é essa, da questão da qualidade de ativos, que vocês estão enfrentando agora, e se isso poderia impactar ainda mais o que estão vendo. Eu queria entender um pouco a incerteza na Margem Financeira Bruta daqui pra frente. Obrigado.

### **Geovanne Tobias**

Obrigado, Tito, pela pergunta. Aqui, Geovanne falando. Bom, a incerteza se deve principalmente as novas provisões que foram formadas dada a essa resolução do Banco Central. O impacto na Margem Financeira Bruta já era esperado, já foi considerado. A magnitude em termos de provisões e também o stop accrual desses empréstimos, é que importante mencionar que nós temos R\$ 86, R\$ 87 bilhões de ativos problemáticos de Estágio III, ou sejam, problemáticos. 38% desses empréstimos que são considerados como ativos problemáticos, estão sendo pagos em curso, estão em dia. Entretanto, eles são considerados ativos problemáticos e eu não posso mais reconhecer contabilmente os juros desses empréstimos, por isso que o nosso spread global foi comprimido, devido a ausência dos ganhos destes créditos. Ok?



Então, olhando para o futuro, o porquê nós decidimos colocar em revisão? Nós temos que entender como esse fluxo continuará em termos de empréstimos que estão passando para o Estágio III, e aqueles que estão voltando para o Estágio II e I, de acordo com a nova resolução, uma vez que o empréstimo está em Estágio III, eu não posso mais reconhecer os juros atrelados a esse empréstimo. Entretanto, para poder passá-los para o Estágio I, ou seja, quando o cliente começa a pagar o empréstimo, eu tenho que mantê-lo ali por um período de quatro a seis meses. Então, isso é uma coisa que ainda estamos tentando entender e tratar como é que a nossa carteira de crédito vai se comportar. É importante lembrar que toda carteira de crédito Agro, principalmente para capital de giro, que a gente concede, é bullet, ou seja, os juros são pagos no final do período. Eu normalmente contabilizava o accrual desses juros mensalmente, agora não. Eu só vou poder contabilizar quando o empréstimo estiver sido efetivamente pago. Ok?

E dessas novas regras contábeis, é algo que de certa forma está pressionando a nosso NIM. Além disso, nós baixávamos os empréstimos em 360 dias, e agora com a nova resolução, leva mais tempo para dar baixa nesses empréstimos e por isso que nós vemos o volume total de empréstimos que estão inadimplentes há mais de 90 dias aumentando, o que não significa que toda a carteira de crédito esteja se deteriorando, não é isso. É só uma questão dessas regras contábeis.

Porém, no lado operacional, eu acho que a boa notícia é que nós temos crescido a nossa carteira de crédito, alinhado ao nosso guidance, com tanto que a gente mantenha o crescimento dos empréstimos focado em crédito a Pessoas Físicas, consignado, e agora consignado privado, nós poderemos equilibrar o impacto do aumento de 300 bps ao longo do ano.

É importante lembrar inclusive a todos que, de acordo com a nossa avaliação, a cada aumento de 100 bps no benchmark rate representaria uma redução de R\$ 100 milhões, aproximadamente, em uma base anual, em nossa NIM. Com esses 300 bps, isso implicaria um impacto de R\$300 milhões, considerando todo o exercício fiscal. Porque a cada semestre, eu concedo novos empréstimos, ao índice de 25%. Então, enquanto eu continuar crescendo a carteira de crédito, eu vou substituir os novos empréstimos com taxas mais altas, com spreads mais altos, o que vai compensar o impacto no aumento do benchmark rate.

O principal foco será reduzir a inadimplência na carteira de crédito Agro, reduzir as provisões e, ao mesmo tempo, elevar o crescimento da carteira de crédito. E é por isso que mantivemos as nossas metas. E, de acordo com o que nós vemos até agora, até em abril, o crescimento do crédito vem acompanhando, vem crescendo no ritmo esperado.

Então, o impacto era esperado em termos de nova regulação, mas a magnitude, como a nossa CEO mencionou, era maior do que o que estávamos esperando e é por isso que decidimos revisá-lo e ver o que acontece no segundo trimestre e comparar o primeiro com o segundo, porque, aí sim, teremos uma base de comparação, e aí poderemos trazer novos números, quando informarmos o resultado do segundo trimestre.

## **Tito Labarta**

Ótimo. Obrigado, Geovanne. Isso é útil. Então, parece que a magnitude da



mudança contábil foi maior do que vocês se antecipavam. Mas as tendências operacionais ficaram mais ou menos alinhadas. Então, vocês se sentem confortáveis com a guidance de crescimento da carteira de crédito. Então, a segunda pergunta: nós não vimos isso nos seus pares, talvez isso esteja mais relacionado a carteira de crédito Rural de vocês ou houve algo específico que vocês foram mais impactados mais do que seus pares?

### **Geovanne Tobias**

Certamente foi a Carteira Rural. Eles não têm o tamanho da Carteira Rural que nós temos, então, a menos que consideremos que os produtores do Brasil vão parar de financiar suas colheitas, não tem como não cumprir o guidance para a Carteira Agro.

É por isso que nós temos sido tão vocais em dizer que 96% dos nossos clientes na Carteira Agro estão pagando os empréstimos. Mas, enquanto isso, esses 4% restantes, estão trazendo um ônus em termos de provisões e falta do accrual de juros nesses empréstimos, devido a essa nova regulação.

Se olharmos as provisões no primeiro trimestre de R\$ 10 bilhões, quase R\$ 6 bilhões, vieram da Carteira Rural. E quando comparamos com o que tínhamos de provisões na Carteira Rural do quarto trimestre, nós tínhamos R\$ 3 bilhões, logo duplicamos essas provisões, e é isso que vem drenando, ou digamos assim, aumentando nossas provisões devido a essa nova metodologia para perdas esperadas. Ok?

### **Janaina Storti**

Obrigado Tito. A nossa próxima pergunta vem do Bernardo Guttmann, da XP. Oi, Bernardo!

### **Bernardo Guttmann**

Olá, bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço. Eu tenho uma pergunta sobre o comportamento da Margem de Mercado nesse ciclo de aperto monetário. Nos trimestres passados, o BB se beneficiou do passivo mais atrelado, a taxa pré-fixada, enquanto agora parece ter sofrido mais que os pares com a alta da Selic. O que mudou na estrutura de passivos ou no balanço que pode explicar esse comportamento mais sensível dessa vez?

### **Geovanne Tobias**

Em primeiro lugar, obrigado, Guttmann. Não houve nenhuma mudança na minha estrutura de ativos e passivos. A gente sempre teve um descasamento pós no passivo, são em torno de R\$ 380 bilhões de descasamento, e eu tenho um descasamento pré no meu ativo. Quando você olha ali na margem de mercado, e aí quando você compara, por exemplo, com o primeiro trimestre de 2024, não se esqueça que ali você tinha um efeito positivo acima do que seria o normal de Banco Patagonia, lá no primeiro trimestre. E no último trimestre agora, você teve uma grande volatilidade e nós tivemos a oportunidade de fazer ali um ajuste, para tentar, digamos assim, proteger principalmente esses descasamentos. Então, quando você olha a Margem de Mercado ali no quarto trimestre, ele também tinha um valor ali vindo



principalmente de umas posições pré que eu travei com o CDI. Então, na realidade, o que está acontecendo agora nessa questão, tudo bem que foi quase que praticamente um overshooting de Selic, num trimestre só, 300 pontos base, 3 pontos percentuais de aumento. Então, isso daí realmente leva o tempo, e aí por isso que é importante a gente continuar crescendo a volumes, principalmente no crédito, Pessoa Física, que traz mais margem na equação ajustada pelo risco, é o melhor portfólio para a gente estar crescendo, para fazer frente a esse aumento do custo de captação. Mas se você for ver na realidade, o que aconteceu? Eu até, em média, reduzi o meu custo de captação. Eu consegui melhorar o custo da minha captação, só que há uma Selic maior. Então, isso traz essa pressão de curto prazo, mas na visão do ano, a gente vai ter condições de normalizar. E aí, prevalece ainda aquela estimativa. Para cada 100 bps, seria R\$ 100 milhões de redução na minha margem. Então, se são 300 bps a gente está falando de R\$ 300 milhões de redução, mesmo reprecificando essa minha carteira, porque também não é imediata. É 25% da carteira reprecificada a cada semestre. Então, a gente acredita que enquanto a gente continuar crescendo, claro, a gente não pode perder o controle dessa inadimplência. Mas assim, na margem, a gente continua, a gente não tem exposição em moedas, muito pelo contrário, a gente está super travado e a nossa exposição é basicamente isso. E é fato, tanto a Selic quanto a TR, a remuneração de poupança também cresceu significativamente. Então, a melhor forma de você enfrentar isso vai ser, então, girando essa minha carteira pré.

### **Bernardo Guttman**

Obrigado, Geovanne.

### **Janaina Storti**

Obrigada, Bernardo. Bom, vou passar aqui para a próxima pergunta do Mario Pierry, do Bank of America. Oi, Mario.

### **Mario Pierry**

Bom dia, pessoal. Geovanne, queria focar ainda no Rural, na inadimplência. Como você falou, abril ainda está vindo um pouco pior, vocês não estão vendo ainda uma normalização. Você consegue explicar para a gente quais são as regiões, se tem alguma região específica, algum produto específico que a gente deveria ficar monitorando melhor para a gente ter uma ideia de como está evoluindo? E assim, a pergunta também relacionada a isso é que você teve, você mostra aqui que você teve um impacto no seu Capital de 27 bps por causa da Resolução 4.966. Isso aí foram provisões que você fez para se adequar a 4.966 através do equity, que eu acho que era um valor de R\$ 16 bilhões. Então, eu queria entender por que que parte dessas provisões passaram pelo Income Statement ou se os R\$ 16 bilhões deveriam ter sido um número maior. Entendendo por que a gente viu um número tão grande no Income Statement, mesmo com um impacto grande no balanço?

### **Geovanne Tobias**

Pela pergunta, Mario, vamos dividir em duas. Eu começo aqui e passo a bola lá



para o Prince que está em Nova Iorque e a Presidente. É importante vocês terem em mente que quando você olha hoje a inadimplência da carteira Rural, ela tem um fenômeno que até o ano passado a gente não tinha, que é a recuperação judicial. E quando um cliente opta por já acionar a Justiça pedindo recuperação judicial, sem sentar-se antes para negociar com o banco, imediatamente essa operação se transforma em ativo problemático. Então isso vai demandar mais provisão na cabeça e eu vou ter que parar de accruar aquela operação. Então é um efeito duplo que acontece, que é detrator desse meu resultado. Então, por um lado, eu aumento a provisão daquela operação, que estava inclusive em ser, e eu paro de accruar juros. Então, eu tenho efeito na minha Margem Financeira e no meu Risco de Crédito. Então, esse é um fator que, sem dúvida alguma, ele tem aumentado essa, digamos assim, deterioração. Porque é até um contrassenso, né, Mario? Na safra recorde ever do Brasil, você vê uma questão de inadimplência no setor que tem. Você pode até argumentar, mas a margem caiu porque o preço da commodity caiu, mas o câmbio subiu. Então, na média, é um principal motor, digamos assim, da nossa balança comercial brasileira e você tem muita riqueza no Agro e você teria que ter apenas questões pontuais. E aí, quando a gente olha de fato, a gente vê muito esse movimento de recuperação judicial concentrado no Mato Grosso do Sul, pedaço em Goiás e Mato Grosso, basicamente produtores de soja. Eu não sei se a Tarci gostaria de também trazer alguma visão aqui sobre essa questão, mas esse é um ponto que a gente precisa sim atuar e a gente vem atuando, a gente sabe da existência de litigância predatória, muitos advogados vendendo os céus para médios produtores e dizendo que vai ser a solução dos problemas deles. E não é, porque na medida em que esses produtores optam pela recuperação judicial, eles ficam esterilizados, eles não terão mais acesso a crédito no setor financeiro, não terão mais acesso a crédito subsidiado do Governo. Então isso daí é uma grande falácia que está se criando e que neste momento está impactando os nossos resultados, mas nós temos uma estrutura de balanço robusta, capaz de estar absorvendo esses impactos. Claro, frustra um pouco porque puxa a nossa rentabilidade. A gente gostaria de estar oferecendo aqui para vocês uma rentabilidade de 20%, mas a gente ainda está com uma rentabilidade boa, próxima de 17%, um lucro de R\$7,5 bi, mas a gente precisa sim combater esse tipo de falácia que está sendo criado no setor do Agro. Então a gente não vê uma coisa espalhada, entendeu? E a gente vê muito focalizada nessas regiões. Em relação à questão do risco também, talvez, Prince e Tarci, se vocês quiserem trazer um pouco mais de olhar nessa questão da carteira Rural.

### **Felipe Prince**

Bom, Mario, primeiro, acho que o Geovanne cobriu bem a questão regional. Então, cultura de soja, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, concentrada em médios e grandes agricultores. Tem um pedaço dessa inadimplência também que vem do processo de recuperação do Rio Grande do Sul. Você vai lembrar que nós tivemos lá uma seca e a maior enchente da história. Essa inadimplência ficou até menor do que a gente esperava, mas óbvio que isso ajuda a pressionar um pouco o índice. Porém, lá a situação já vem se resolvendo. E o nosso olhar, o nosso foco está nesses três estados do Centro-Oeste. E aí você me perguntou se não seria o caso de a gente ter feito a provisão, aproveitado, quando nós fizemos o balanço de partida em IFRS 9,



4.966. Os modelos de perda esperada, eles levam em consideração a melhor avaliação de cenário que nós temos para aquele momento. Então, toda a modelagem foi feita, obviamente, levando em consideração todos os dados históricos de atividade agrícola, que a gente coleciona aqui desde os anos 60. Nós temos um data lake com dados armazenados desde 1960 para modelar o risco do Agronegócio. Obviamente, a gente concatena isso com cenários de preço, com cenário de produtividade, com o cenário de produção, com o cenário de renda do campo, futura, que lá em dezembro, quando nós fizemos essa modelagem, não era um cenário tão agravado quanto a gente vem observando agora, entre março, abril e maio. E por que a gente vem observando agora? Porque agora que é o fim da safra, e é onde colheita tem, produto há, só que a despesa financeira não está cabendo na renda total desse produtor. E aí, obviamente, ele fica seletivo onde pagar. E é aí que nós estamos atuando. Primeiro, chegando antecipadamente para receber esses recursos. O produtor sabe que o Banco do Brasil, até pela sua capilaridade e presença, é um dos poucos players que tem condição em ele estando regular, prestar esse crédito para o cultivo da nova safra. Então, a gente olha o mercado, a nossa inadimplência no Agro está elevada, mas se comparar principalmente com outros players que atuam aí com barter, etc., a inadimplência está bem menor quando correlacionada com esse tipo de atividade. Então, mão na massa para a gente poder receber esses recursos de volta e, obviamente, financiar a próxima produção. E um dado interessante: 80% dessa inadimplência vem de produtores que nunca ficaram inadimplentes conosco. Então, você vê que tem uma questão pontual que a gente está olhando com bastante atenção, mas que nós sabemos que, olhando o cenário futuro, temos plenas condições de reverter. E aí, à medida que o cenário vai se delineando, essa é uma vantagem também dos novos modelos, com toda a tecnologia embarcada, a gente hoje modela aqui em uma semana, em 10 dias, um novo modelo está pronto para ser utilizado pelos nossos negociadores. E é isso que a gente tem feito. Então o fato é que tínhamos um cenário no balanço de partida, obviamente as perdas esperadas decorrentes desse cenário foram incorporadas naqueles 16 bilhões da transição, mas de lá para cá, como o Geovanne mencionou, principalmente no Agronegócio, nós tivemos um agravamento maior do que aquele que a gente tinha modelado. E aí, até para que a gente tenha essa responsividade e mantenha o balanço fortalecido para enfrentar esse tipo de problema, a gente faz os ajustes à modelagem, obviamente que o cenário mais deteriorado chama mais provisão, e isso acarretou nesse volume de provisão que a gente teve no primeiro trimestre, e um pouco do que a gente vem observando aqui para o segundo trimestre. Razão pela qual a gente foi aqui bastante honesto com todos vocês e estamos de volta aqui à prancheta para entregar um guidance de provisão, logo a gente tenha uma melhor avaliação do cenário.

### **Tarciana Medeiros**

Prince, eu acho que para reforçar, vale a pena a gente trazer aqui, não esquecer de alguns pontos. Primeiro, o banco tem trabalhado de forma intensiva no combate à advocacia predatória. Eu acho que nós não falamos aqui, mas é importante, inclusive sustando alguns processos de RJ, já com sucesso em sustar e bloquear alguns processos de RJ. Um segundo ponto, numa revisão completa do processo de cobrança e recuperação da rede, nós temos especialistas em contato com esses clientes de forma permanente. E o terceiro



ponto, com inteligência artificial e modelos de inteligência analítica embarcados, entendendo todo o processo do fluxo financeiro desse cliente. É quando o Felipe Prince traz que, em alguns casos, a gente tem acompanhado para quem esse produtor vai pagar primeiro, a gente está acompanhando também onde esse crédito da venda da produção entra primeiro. Então, o banco está muito preparado para buscar esse crédito do produtor, para renegociar essa dívida quando for o caso, quando for necessário. E fato é que, nesse primeiro momento, a gente enxerga esse agravamento da inadimplência, mas diferente de outros tipos, de outros segmentos, o comportamento de outro segmento de cliente, o segmento agro, ele planta, colhe, vende e planta novamente. Estamos agora no período de colheita e de venda. Então, a gente precisa entender como esse segundo trimestre funciona, vai se desenhar, para que a gente tenha, de fato, mais clareza e traga esses números aí do que está em revisão para esse segundo, depois desse segundo trimestre. Mas fato é que só ao final desse ciclo do Plano Safra 24-25, que nós vamos entender com clareza esse movimento, que mais uma vez a gente reforça, que é inédito, nunca tivemos um comportamento dessa magnitude no perfil da carteira Agro, por diversos fatores, mas ao final desse ciclo a gente vai ter condição de entender como o fim desse ciclo e como se inicia o próximo. Mas o fato é que o produtor precisa plantar novamente e vai buscar ou buscar crédito no banco ou buscar renegociar sua dívida para poder conseguir plantar novamente. Eu acho que é importante a gente frisar esses pontos.

### **Mario Pierry**

Obrigado.

### **Geovanne Tobias**

Obrigado, Mario.

### **Janaina Storti**

Obrigada, Mario. A nossa próxima pergunta vem do Henrique Navarro, do Santander. Oi, Navarro.

### **Geovanne Tobias**

Bom dia, Navarro.

### **Henrique Navarro**

Bom dia a todos. Tarciana, Prince, Geovanne, Jana. Obrigado pela oportunidade. Antes de mais nada, parabéns pelo vídeo que vocês publicaram. Foi muito bom. Foi bem técnico. Vocês foram direto nos pontos que a gente queria discutir. Ajudou muito a gente a fazer o nosso trabalho ontem à noite. Então, muito bom mesmo. A minha pergunta é a seguinte. É sobre o guidance. Eu entendo que vocês publicaram o primeiro trimestre, que foi um trimestre de transição. Então, ali desemboca grande parte dos ajustes da 4.966. Pela mensagem de vocês, verificou-se uma resiliência, uma manutenção dessa inadimplência em abril. Ou seja, dá para a gente imaginar que o segundo



trimestre é um trimestre que não deve ser tão negativo quanto o primeiro, mas não é ainda o trimestre onde o Banco do Brasil volta no seu nível de cruzeiro de rentabilidade de bottom line. Se eu pego tudo isso que eu acabei de falar e eu traduzo em números, fica praticamente impossível atingir o bottom do guidance anterior. Então, a minha pergunta, na verdade, é a seguinte. Se materializando esse cenário que eu estou descrevendo, imagina que a gente chega no segundo trimestre, se materializa esse cenário, e aí, de fato, em vez de under review, vocês colocam um guidance com um range um pouco menor. O conforto que vocês têm hoje em manter os 40 de payout, em algum momento futuro que vocês tenham que de fato publicar um guidance com índice menor esses 40 não ficam at risk e talvez a gente esteja que tratar de 35 alguma coisa assim? Obrigado.

### **Geovanne Tobias**

Navarro, Obrigado pela pergunta. Você já está fazendo as contas aí. Sem dúvida alguma a Presidente comentou e realmente a gente debateu muito sobre colocar ou não em revisão. Porque se você olha os números frios e faz aquilo que a gente chama de conta de padeiro, em termos de provisão, R\$ 10 bilhões, você multiplica ali por 4 e teria os R\$ 40 bi, que estava ali dentro da range que nós tínhamos sinalizado. A margem, a gente já sabia que ela seria comprimida no curto prazo, no primeiro trimestre, por conta do aumento da taxa de juros, mas a gente não esperava que o stop accrual fosse ser tão grande. Eu deixei de contabilizar R\$ 1 bilhão de receita ali, que comprime mais a minha margem que, ao longo do ano ela iria se ajustando com o giro da minha carteira, mesmo assim você também fazendo essa conta, você chega ali perto então eu estaria provavelmente muito perto dos 37. E se eu fizer uma análise fria da maneira como você está fazendo, talvez você até coloque assim, bom talvez eventualmente eles tenham que revisar lá na frente até a gente não coloca guidance de payout, mas essa é uma decisão que compete a Conselho de Administração, em primeiro lugar. Segundo lugar, a gente está adotando muitas medidas de curto prazo, médio e de longo prazo, para a gente poder restabelecer, digamos assim, o que você chamou de voo de cruzeiro. Então a gente prefere neste momento manter fiel à nossa remuneração dos acionistas, a gente está entregando lucro, a gente não está falando aqui do Banco do Brasil gerar prejuízo, muito pelo contrário, é um lucro bom, uma rentabilidade de 17%, e a gente conseguiu ver, inclusive, uma melhora do nosso Índice de Capital Principal, que é o que a gente está mirando efetivamente na hora que a gente fala de estabelecer o nosso o payout. Então, neste momento, o que a gente está vendo não nos motivaria a estar pensando em ajustar o payout e reduzindo eventualmente para 35%. A gente vai estar mantendo aquela banda baixa por enquanto e a gente vai trabalhar para trazer, para recuperar esses créditos e normalizar essa geração de resultado do Banco do Brasil com crescimento. Porque a gente está crescendo em todas as nossas linhas de negócio, Navarro. E aí a gente se pergunta, poxa, se eu estou tão indo bem operacionalmente, por que isso não está sendo refletido nos números? E é isso que a gente está mergulhando e de que forma a gente traz essa melhora para efetivamente ver isso nos números acontecer. Então, nesse primeiro momento, Navarro, eu acho que você pode continuar trabalhando com os 40%. E a gente tem esse cuidado porque eu não tenho uma facilidade de chamar capital no mercado na hora que eu quiser. Então, eu tenho que



realmente reforçar meu Capital Principal com a geração de lucro. E a gente não trabalha também com a perspectiva de o Banco do Brasil não ser lucrativo.

### **Janaina Storti**

Boa, Navarro. Obrigada. Bom, pessoal, nossa próxima pergunta vem do Yuri Fernandes, do JP Morgan. Fala, Yuri.

### **Yuri Fernandes**

Obrigado, Janaína, e bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Acho que um pouquinho na linha do Renato Meloni e do Navarro agora, eu queria entender um pouquinho qual é o nível de ROE sustentável de vocês, o 17% de ROE desse trimestre, porque a gente viu alguns moving parts. O imposto foi baixo. Eu sei que tem muito de JCP aqui explicando isso, mas também tem FCO e algumas outras coisas. Então, a minha dúvida é se 5% de alíquota efetiva acaba sendo sustentável. E mesmo o nível de provisão que foi alto, quando a gente olha contra o New NPL Formation, e pode discutir aqui que a Resolução 4.966, olhando o New NPL Formation, já é mais difícil, mas foi abaixo também o nível de provisão em cima do New NPL Formation. E por fim, tem o Plano Econômico, que eu sei que vai desaparecer em algum momento. Mas isso joga o ROE de vocês mais para low-teams, né? Do que o 17. É óbvio que, assim, também teve contabilidade, você tem o NII, vai melhorar algumas coisas de receita. Mas quando eu coloco tudo isso, eu fico com muita dificuldade de ver qual que é o nível de ROE de vocês. Se ele vai ficar nesse 17, se na verdade ele é mais próximo de 14, 15, 16. E com tudo isso, como manter, né? Que volta para a pergunta do Navarro. Como manter o 40 de payout? Porque se você aumenta o imposto, se você faz um pouco mais de provisão sobre o formation, é duro manter a carteira crescendo 13 com o ROE um pouco menor. Então, eu queria entender um pouquinho os moving parts, o que eu estou perdendo aqui. Talvez a questão do NII que vai melhorar, mas eu fico com um pouco mais de dificuldade de ver essa sustentabilidade do payout, dado que o ROE de 17 foi um pouco ajudado por alguns outros fatores. Obrigado, pessoal.

### **Geovanne Tobias**

Obrigado, Yuri. Sem dúvida alguma, eu não tenho condições de te ajudar nesse moving parts, que a gente está com um balancete de transição e que não é nada comparável com o anterior. Nenhum banco ajustou as séries históricas. Então, é até difícil eu tentar mostrar para você o que vai ser uma tendência. Mesmo no processo, por exemplo, de baixa prejuízo, os outros bancos estão trabalhando com 360. A gente está trabalhando com mais de 500 dias para baixa de prejuízo. E isso também sustenta um Inad 90 por mais tempo. Ainda é muito cedo a gente tentar adivinhar. A gente acredita que a nossa capacidade de geração de resultado é do tamanho do Banco do Brasil. Eu não acredito que o Banco do Brasil vá gerar um ROE abaixo do seu custo de capital. Não existe. E a perspectiva nossa de crescimento é exatamente de crescer nas linhas mais rentáveis. O consignado privado, que a gente já entrou na largada com mais de 30% de mercado, a gente está agora com 20 e poucos, a gente tem R\$ 3 bi. E assim, de 21 de março para cá. Então a gente tem condições de estar trazendo muita margem, ajustada pelo risco, positiva para ajudar a sustentar



isso daí. E o que efetivamente está dragando o nosso resultado hoje é a perda esperada, é a provisão para a perda esperada, principalmente da carteira Rural. Então, eu reforço aqui. Eu contabilizei R\$ 3 bilhões no quarto trimestre para a carteira Rural e neste trimestre eu contabilizei R\$ 5,9 bi. Isso é uma coisa inaceitável. Não tem como a gente aceitar isso. Por um setor que está entregando a maior safra ever. Entendeu? Então, isso não fecha a conta. Claro que se você for tirar neste retrato aqui e tentar manipular tudo isso daí, e sendo muito sincero com você, Yuri, se eventualmente, a gente perceber que coloca em risco o nosso nível de capital ótimo para sustentar crescimento, a gente vai ser o primeiro a propor para reduzir. Agora, antes mesmo de eu chegar a reduzir, eu tenho outras alternativas para reforçar meu capital, tirando, lógico, o mercado de capitais, que eu não posso chamar capital, para poder reforçar essa minha base. Entendeu? Porque para nós também é importante garantir uma remuneração adequada para os nossos acionistas. Entendeu? Então, assim, a gente mira nos high teams, entendeu? O ideal, que é o voo de cruzeiro que o Navarro comentou, é ali o ROE de 20%. Estamos passando por um momento, neste momento de acomodação. Provavelmente a gente vai ter um ROE ali na faixa dos 17%, 18%, enquanto a gente não azeitar essa questão da provisão, para depois retomar. Mas a gente não vê o Banco do Brasil, dada a sua estrutura de negócios, a voltar para um ROE de 12%, de 13%, que foi lá no passado. O Banco do Brasil de hoje é completamente diferente daquele Banco do Brasil de lá. Entendeu? Não sei se a Tarci e o Prince, gostaria de acrescentar alguma informação.

### **Felipe Prince**

Posso complementar, Geovanne. Acho que, Yuri, se você pensar que nós estamos na maior inadimplência da história do Agronegócio, uma carteira que responde por um terço do nosso portfólio, e ainda assim nós estamos entregando 17. Então, acho que se você calibrar um pouquinho os fundamentos, observando que tem oportunidade enorme em Pessoa Física, que a gente já começou a explorar, relacionada ao consignado privado. Uma linha que dá um retorno ajustado ao risco fantástico e que a gente não operava. Todo o processo aqui que a gente vem trazendo de estabilização ali da performance da PJ. E aí, se você tem uma normalização do Agro, a gente é capaz de trazer esse risco de crédito para sete. Isso sem contar os efeitos benéficos que isso traz para a margem de operações com nível de operações de maior regularidade. Então, acho que dá para você enxergar que se a gente tiver sucesso nessa execução, mesmo observando a questão de normalização do imposto, a gente aponta muito facilmente para os 20, como o Geovanne colocou, isso é estrutural.

### **Geovanne Tobias**

Aliás, até lembrar, né, Prince, a gente também está no ápice de Selic do Brasil, né? Na medida em que o nosso, inclusive, economista já sinaliza de que ele já está na banda, o mercado ainda está dividido, mas ele está na banda de que 14,75 parou por aí, e daqui mantendo e depois cair novamente, voltar a reduzir. E isso também vai ser positivo para a margem do banco. Então, eu acho que a gente realmente está. Tentar fazer esses moving parts, neste momento, você vai acabar indo para o para a ponta da cauda, no caso.



## **Janaina Storti**

Bom, obrigada, Yuri. Vou passar aqui para a nossa próxima pergunta, o Daniel Vaz, do Safra. Oi, Daniel.

## **Daniel Vaz**

Bom dia, Jana. Bom dia a todos. Presidente Tarciana, Geovanne, Prince. Eu queria voltar um pouco no fluxo de pagamentos do agro, no Q2. Então, ouvimos que abril não mostrou uma melhora significativa. E que esse produtor também mudou um pouco de comportamento. Então, tem RJ afetando, ativo problemático, provisões. Mas também acesso a linhas alternativas de financiamento via cooperativa, via barter. Então, eu tenho a impressão de que esse produtor, que estava machucado em safras do passado, pode estar com parte da geração de caixa comprometida. Então, seja por proteção judicial, que às vezes eles vão buscar na RJ, como você falou, de práticas predatórias ou predativas de advogados, seja por produção futura comprometida para a entrega ao barter. E aí, pela fala do Prince, o banco está se movimentando para buscar antecipar os pagamentos e renegociar. Então, juntando tudo isso, eu queria entender de vocês se vocês não acham que, na verdade, é um cenário um pouco mais prolongado de recuperação da rentabilidade do Agro. Porque, pergunto isso porque a gente está se apegando bastante no segundo trimestre, mas talvez com essa geração de caixa mais comprometida, ou entre aspas, uma perda de senioridade do recebimento de pagamento, do custeio, poderia tomar um pouco mais de tempo. Eu queria ouvir de vocês sobre o que vocês acham dessa afirmação. Obrigado.

## **Felipe Prince**

Muito boa a sua pergunta, e ela é exatamente o que ainda traz um pouco de dúvida para a definição do nosso cenário. Fato é que, estrategicamente e tática e operacionalmente, como nós estamos posicionados? Exatamente para exercer essa senioridade nesse fluxo de recebimentos. A commodity está lá, ela vai ser transformada em recursos. E o desafio é canalizar esses recursos prioritariamente para o banco. O que nós contamos a nosso favor? Nós temos uma capacidade de gerir esse risco com uma maior solidez que inclusive outros players que você comentou e nesse momento concorrem conosco. Por que nós temos essa capacidade? Porque tem um novo Plano Safra se avizinando. E o Banco do Brasil, naturalmente, é o provedor de recursos que consegue administrar esse risco para fazer uma renovação de safra de uma forma mais suave. Só que, obviamente, nós não estamos contando só com isso. Nós temos casos de revezes aqui, como a Tarci e o Geovanne colocaram. E aí, o que nós mudamos na nossa estrutura? Nós estamos mais agressivos no processo de cobrança. Com atraso muito curto, a gente já protesta. Qual que é o incômodo do protesto. O protesto inibe, inclusive, a tomada de crédito local. Porque nos sistemas de negativação tradicionais, você tem ali uma interferência basicamente no mercado financeiro. Quando você faz o protesto curto, você começa a incomodar a revenda local. Você começa a incomodar aquele fornecedor que está ali no centro da cidade que o agricultor mora. Além disso, processo de execução. 90% dessas dívidas são colateralizadas. Então, a hora que a gente identifica que é um comportamento mais prolongado, nós estamos, óbvio, tudo isso precede um processo de exaustiva negociação com



os nossos clientes. Mas quando o input é dado de que a negociação se exauriu, a gente criou um processo muito mais ágil e rápido de poder recuperar esses recursos, sejam pelas vias extras ou até judiciais. E aí, posto isso, nós vamos permanecer com uma cauda de risco, mas essa está concentrada principalmente em produtores que são arrendatários e que fizeram investimentos em expansão de área nos últimos períodos. Por quê? Porque a área foi arrendada com determinado valor e o volume de produção para pagar esse valor aumentou muito em função da queda de preço da commodity. Então, tem esse pedaço da carteira que a gente já está, inclusive, tratando de outra forma. Então, traz exatamente a nossa questão de trazer ou não a melhor avaliação de projeção aqui para vocês. Porque ainda vai haver uma cauda e a aterrissagem não vai ser abrupta. Nós vamos baixando gradativamente e a gente espera entregar esse processo concluído lá no final do ano.

### **Janaina Storti**

Obrigada.

### **Daniel Vaz**

Obrigado pela resposta. Se eu puder fazer uma segunda para o Geovanne. Excelente o videocast, concordo com o Navarro. Acho que nesse videocast você falou sobre o funding ser afetado pela variação de Selic, acho que foi 300 basis points no trimestre, e a Selic média foi um pouco menor, e aí você tem um efeito de carregamento também para o segundo trimestre, de variação de Selic média ser uns 180, 140 sequencialmente. O que foi mais importante para derrubar a tua margem no primeiro trimestre? A parte da Selic média ou justamente a menor liquidez que você vê no Q1. Porque aí eu queria tentar entender quais são os efeitos aqui.

### **Geovanne Tobias**

Na margem, você tem que olhar sob a ótica de custo de captação. Realmente as despesas aumentaram fruto desse overshoot que eu te falei. Mas ao mesmo tempo eu consegui também, proporcionalmente a Selic, reduzir o meu custo de captação. Só que aí você teve dois dias úteis a menor no primeiro trimestre e com a liquidez menor. Eu tive aproximadamente R\$ 100 bilhões a menos de liquidez no primeiro trimestre. E isso é sazonal, é normal. Primeiro trimestre, todo mundo viajando, gastando dinheiro, pagando imposto, material escolar, etc. Então, é muito normal, vindo depois das festas, você ter essa redução de liquidez. Então, assim, no segundo trimestre, a gente vai ter um colchão de liquidez maior, que vai ser remunerado, isso ajuda a amortecer. Mas o que eu gosto de olhar muito nessa questão da NIM, e que foi realmente a magnitude que nos impressionou, foi a falta de accrual. Entendeu? Então, a falta de accrual, principalmente de operações que accruavam e deixaram de accruar, porque agora eu vou ter que fazer por caixa. Então, eu tenho casos de clientes aqui que eu accruava, por exemplo, a R\$ 30 milhões por mês. entendeu? E ele pagava R\$ 1 milhão, por exemplo, mas a dívida estava ali, estava em dia, tinha sido renegociada e tal. Então isso agora parou e eu só vou reconhecer um milhão, só para te dar uma ideia do que aconteceu. E eu tenho essas carteiras reestruturadas aí grandes. Então tudo isso aí acabou realmente trazendo



impacto e fora a questão também de, mas aí já não está mais na NIM, está lá no resultado. Eu tinha R\$ 400 milhões de operações de crédito, de tarifas de operação para cada operação, e que eu parei que isso migrou para o NIM, mas eu não pude migrar R\$ 400 milhões, porque agora eu tenho que amortizar ao longo da operação. Os R\$ 400 milhões viraram R\$ 40 milhões. Entendeu? Então, no segundo trimestre, a gente acredita que a NIM, ela vai estar mais estabilizada, apesar de ter tido também um aumento de Selic. Mas eu estou em um ambiente de melhor, como é que se diz, taxas de juros, de melhor liquidez, perdão. E eu vou ter também uma comparabilidade melhor comparado com o primeiro trimestre. Eu acho que a gente tem de haver uma certa estabilidade ali. Se você pega, por exemplo, o meu resultado de tesouraria, que estava 11 e veio para 7. Ali eu tirei todo o resultado de TVM que eu tive que jogar agora para a operação de crédito. Então, se você ajusta para baixo, você vai ver o efeito na NIM vindo de receita de operação de crédito, basicamente, e não da tesouraria.

### **Daniel Vaz**

Muito obrigado, pessoal.

### **Janaina Storti**

Obrigada, Daniel. A nossa próxima pergunta vem do Eduardo Nishio, da Genial.

### **Geovanne Tobias**

Bom dia, Nishio.

### **Eduardo Nishio**

Bom dia, estão me ouvindo? Bom dia, obrigado pela oportunidade. Eu queria fazer um follow-up nessa pergunta do Daniel agora, em relação ao fluxo de pagamento, talvez acrescentar um pouco do tamanho da carteira em RJ e colocar um pouco em perspectiva e tentar entender o que aconteceu com esse pessoal que está com um problema em Estágio III. Esse problema da soja no Centro-Oeste já é antigo, você está falando desde 2003, a gente já vinha conversando, começou com o preço que foi caindo, o pessoal estocando, e aí você teve vários pontos de renegociação da dívida com esse pessoal, eu acho, conjecturando aqui um pouco. Eu queria entender um pouco se esse é cliente é o mesmo que está entrando em RJ agora. E por que você teve tantas interações com ele? Porque são curtas os empréstimos e não conseguiu ainda resolver esse cliente. O tamanho dessa carteira em RJ, a possibilidade de isso fazer um spillover em mais clientes, se esse número de RJ está aumentando ou não nesse momento, e entender se no Estágio III, quanto desses clientes estão ali pagando, ou esperando o pagamento agora, porque se é bullet, a gente não sabe se ele vai pagar ou não, que poderia realmente estar pagando agora e ter um crédito saudável. Porque eu acredito que eles entraram na Reneg, né? Nesse processo todo. Obrigado.

### **Janaina Storti**

Prince, quer começar?



## Felipe Prince

Claro, obrigado, Jana. Bom dia, Nishio, prazer revê-lo aqui. Boa pergunta, tá? Primeiro, não são os mesmos produtores. Aqueles produtores estão contidos aqui desde que eles tenham tido a sua dívida renegociada. Mas você pode ver que parte desse endividamento, ele fluiu no nosso balanço, que inclusive foi para o write-off. Você tem uma elevação dos volumes de write-off no Agronegócio, que é não necessariamente uma notícia tão ruim, porque a recuperabilidade em write-off de operações do Agro, ela é muito maior, do que as demais do nosso portfólio. E por isso até nós criamos um time especializado para alavancar esse processo de recuperação das operações do Agro. Como eu disse anteriormente aqui falando com o Daniel, nós temos um volume grande de inadimplência concentrada em novos inadimplentes. E aí sim, são produtores que acumularam esses problemas que você comentou, mas que agora ficaram inadimplentes. Então, eles não tinham feito nenhum tipo de medida adicional que não fosse as que naturalmente a gente já oferece para eles. E aí é esse produtor que nós estamos focados em solucionar agora com o advento da safra. Você comentou, a questão de preço, ela continua ainda pressionando, mas, por outro lado, você tem o apoio de produção e produtividade. Então, por mais que a margem ainda não seja suficiente para cumprir todos os compromissos, há margem excedente para ir começar pagando essas operações e você ir reduzindo o risco da atividade como um todo. E a gente tem buscado fazer aqui é que nós estejamos ali no topo da lista dos primeiros que irão receber. E aí, falando especificamente do Estágio III, nós temos um contingente de quase 80% adimplentes no Estágio III. E aí, nós não estamos falando de carência. Estamos falando de produtores que, no mínimo, estão pagando as suas despesas financeiras. Então, coloca tudo aí num bolo. O desafio é o mesmo, é converter a colheita em recursos e que esses recursos sejam canalizados para pagamento das operações aqui no banco. O que tem de adicional e conta a nosso favor é o novo Plano Safra e a possibilidade que nós, por conhecermos o histórico desses produtores, de financiarmos a próxima safra e aí estabilizar essa questão e a gente voltar a performar esse portfólio ali naquele patamar histórico de 1,5 de inadimplência, 1,5 a 2. E aí vocês podem fazer conta e a gente volta a ganhar muito dinheiro.

## Tarciana Medeiros

Bom, Prince, eu acho que tem um ponto que a gente pode adicionar, que é um ponto relevante, que é o seguinte. A gente está falando de uma cultura específica numa região específica. A gente está falando de soja ali no Centro-Oeste, em uma região muito específica. E tem algo que a gente não pode esquecer. Quando a gente fala dessa possibilidade agora do cliente regularizar essa dívida e por isso a gente precisa desse segundo trimestre, a gente tem que lembrar que hoje quem planta soja planta milho. A soja é colhida entre janeiro e maio e aí tem esse período, houve essa inadimplência mais resistente, agora no mês de, no final de, nesse primeiro trimestre e mais abril, então nós entendemos já que esse cliente não utilizou colheita de soja para pagar para o banco, mas ele já está colhendo milho. Então, ele está colhendo o milho, ele vai vender agora essa safra de milho, e a gente espera que nesse segundo trimestre, já esse recurso da venda do milho retorne para o banco, liquidando as operações, para que a gente faça o novo financiamento para ele de Plano



Safra. Então, eu acho que é importante a gente lembrar que houve uma evolução muito grande do aproveitamento das propriedades por parte dos produtores. E eles não são mais monoprodutos, monocultura. A gente está trabalhando aí com soja, que tem uma segunda produção de milho e para esse ano a previsão de safra recorde de milho também. Então, tem esse período aí de mais 90 dias adiante desse produtor recebendo outro fluxo, novo fluxo de receita, fruto da segunda produção, que ainda não aconteceu, que a gente ainda não começou a ver. Então, agora, de abril em diante, é que a gente começa a entender, de fato, esse processo dessa segunda cultura.

### **Geovanne Tobias**

E, Nishio, só para você ter uma dimensão, a gente começou a falar, quando a gente começou a falar no ano passado sobre as RJs, ela vinha devagarzinho, a gente começou a ver um movimento, era 50, 100. Hoje, posição de março, são clientes médios e grandes, tá? São mais de 600 clientes e um total, uma carteira envolvida de mais de R\$ 4 bilhões, teria mais ou menos o tamanho disso daí. Então, isso torna realmente difícil, porque imediatamente você coloca isso como ativo problemático, para de accruar juros e você já tem que fazer provisão. A média da provisão que a gente tem para a carteira de ativos problemáticos está na faixa dos 70 e poucos por cento. Entendeu? Então, você acaba tendo que reforçar e muito.

### **Janaina Storti**

Obrigada, Nishio. Obrigado. A nossa próxima pergunta vem do Eduardo Rosman, do BTG.

### **Eduardo Rosman**

Bom dia, Geovanne. Bom dia, pessoal. Obrigado aqui pela oportunidade. Ainda nesse tema, Agro, tentando entender um pouco aqui a 4.966, porque acho que o Agro, de fato, ele é mais relevante no Brasil do que em outros países, e acho que ele é muito mais relevante para o BB também do que para os outros bancos. Tentando entender aqui um pouco se não tem algum tipo de conversa com o regulador para dar algum tipo de um pouco mais de tempo, porque tem uma piora, obviamente, econômica aí, maior inadimplência, mas teve uma mudança muito drástica na forma como vocês são obrigados a lidar no dia a dia da operação. Tem muita operação bullet, tem muita renegociação, que é normal no setor, e talvez a própria regulação, da forma que ela foi pensada e construída, ela não levou em consideração né essa especificidade brasileira. Estou dando um exemplo aqui, por exemplo, de crédito tributário, de diferença temporal, que no Brasil é bem diferente lá de fora. Então, aqui no Brasil, teve uma regra nova, por exemplo, para deixar o DTA de diferença temporal continuar no Capital Principal. Enfim, só pensando alto aqui, se não tem algum tipo de conversa com o regulador para, de certa forma, de repente, deixar uma transição um pouco mais suave.

### **Geovanne Tobias**

Quanto ao que você está trazendo aqui, Tarci, você gostaria de fazer algum comentário?



## **Tarciana Medeiros**

Olha, tem sim. O que a gente veio conversando, é importante frisar que essa porta de conversa com o regulador está sempre aberta. O que é que precisava acontecer? Tinha-se dúvidas, muitas dúvidas, de como na prática iria ocorrer esse comportamento da carteira do Agro, depois de implementado os modelos e aí combinado com os modelos de risco do banco. Agora, nós já estamos, temos certeza de como ocorreu o comportamento da carteira Agro. É uma carteira que tem um comportamento muito específico e é algo específico também ao Banco do Brasil. Essa previsão de impacto, nós já tínhamos, assim, não foi surpresa para nós. O que foi surpresa? Esse agravamento aí da Inad no primeiro trimestre do Agro, que trouxe uma situação agravada em relação ao que estava previsto. Então, já de posse de todas essas informações, a gente já está abrindo uma conversa com o regulador para levar proposições de um tratamento diferente para a carteira do Agro. E aí, por tudo que você mesmo já trouxe aqui na tua pergunta, são operações que têm um fluxo de pagamento e recebimento diferente das demais, são operações que trazem um desafio para nós no que diz respeito ao período de cura dela, eu faço uma renegociação. E aí eu preciso entender como que eu mudo de estágio essa operação durante o período de cura. Mas o período de cura só vai acontecer quando ela começar a auferir receitas de recebimento. Então, são várias questões muito específicas mesmo da carteira Agro que a gente está levando para discutir com o regulador. Mas você tem toda a razão, faz todo sentido e a gente precisa fazer esse trabalho nessa linha. Então, esse é um dos motivos também, da gente ter permanecido com esse guidance aí em revisão. Porque tudo também depende de um possível ajuste, né, nessa possibilidade de visão da carteira Agro dentro do agravamento e dentro dos estágios, do andamento ali, do perfil da operação em cada estágio.

## **Felipe Prince**

E aí, Tarci, Rosman, prazer revê-lo aqui. Complementando e dando deep dive, o que o Banco Central acabou fazendo? A implementação aqui no Brasil teve algumas jabuticabas e uma delas foi o estabelecimento de pisos mínimos. A gente confia muito aqui no nosso processo de modelagem e a gente acredita que vem fazendo uma gestão bastante interessante do nosso provisionamento de crédito. Os modelos têm se mostrado bastante assertivos naquelas decisões que são tomadas com o cenário que a gente tem se avizinando. A questão é que, a hora que o modelo conversa com os pisos mínimos que o Banco Central estabeleceu, que nós adotamos aqui no BB, você tem degraus de provisão que acabam fazendo com que as despesas sejam muito mais repentinas do que cadenciadas como eram antigamente. Então, a gente até tem uma brincadeira aqui que a gente faz. Os pisos mínimos fazem com que a provisão suba por elevador e o processo de cura faz com que a provisão desça por escadas. Então, esse é um dos pontos, tecnicamente, que a gente tem debatido com o regulador, que como a Tarci colocou, tem se mostrado muito aberto e receptivo, até porque isso lá no fim do dia pode bater em restrição de financiamento à atividade agropecuária, enfim, um motor da economia do país que ninguém tem interesse que seja penalizado em função disso. Então, as conversas estão sendo feitas, mas sendo feitas no sentido de que o entendimento técnico prevaleça sobre essas questões que acabam sendo



punitivas. Talvez elas façam sentido quando você não tem um processo de modelagem desenvolvido e acurado. A partir do momento que o seu processo de modelagem, o nosso reconhecidamente é, acurado, a gente deveria caminhar para como é a regulação no restante do mundo todo, onde a perda esperada é estabelecida pela sua melhor avaliação dos ativos e não obedecendo a níveis mínimos, que ali foi meio uma, é, critério de 2.682, que acabou ficando para IFRS 9, mas a gente tem a receptividade, a gente tem argumento técnico, e o debate vai continuar aí com o nosso regulador, que também está atento a essas questões.

### **Tarciana Medeiros**

E por isso, né, Prince, que nós, foi uma decisão difícil essa de colocar o guidance em revisão, mas observando o conservadorismo dos nossos modelos de risco, combinados com os perfis já estabelecidos a 4.966, a gente teve aí talvez um modelo conservador do conservador. Então, nós preferimos mantê-lo e discutir com o regulador do que colocar aqui de forma não transparente nesse instante.

### **Janaina Storti**

Obrigada, Rosman. Pessoal, a gente está chegando aqui num hard stop de tempo. Eu ainda tenho três analistas comigo, tá? A gente vai entrar em contato com vocês para tirar as dúvidas, tá? Eu, o time aqui, Carlos do HSBC, o Mizrahi do Bradesco e a Natália do JP Morgan, porque realmente a gente não consegue concluir aqui e ficar mais tempo. Agradeço a todos a participação aqui na nossa live de resultados. E, enfim, nos encontramos aí novamente no próximo trimestre. Obrigada.

### **Geovanne Tobias**

Obrigado, pessoal. Até a próxima.

### **Tarciana Medeiros**

Obrigada, pessoal. Até a próxima.

### **Felipe Prince**

Valeu, muito obrigado.

### **Janaina Storti**

Tchau, tchau.