



## **TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS**

**1T20**

**15 de maio de 2020**

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do **primeiro trimestre de 2020** do **Banco ABC Brasil**. Estão presentes hoje conosco os senhores **ANIS CHACUR, Presidente Executivo, SERGIO LULIA JACOB, Deputy CEO, SERGIO BOREJO, Diretor Vice-Presidente e Diretor de Relações com Investidores, RICARDO MOURA, Superintendente de Relações com Investidores, e VINICIUS CARMONA gerente de RI.**

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação do BANCO ABC BRASIL. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a audioconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando \* zero.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço [ri.abcbrasil.com.br](http://ri.abcbrasil.com.br), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após o seu encerramento. Lembramos que os participantes do webcast poderão registrar, via website, perguntas para o BANCO ABC BRASIL que serão respondidas após o término da conferência, pela área de RI.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do BANCO ABC BRASIL, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis para o BANCO ABC BRASIL. Considerações futuras não são garantia de desempenho e envolvem



riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores e analistas devem compreender que condições gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros do BANCO ABC BRASIL, e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais condições futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao senhor **SERGIO LULIA**, que iniciará a apresentação. Por favor, **Sr. SERGIO**, pode prosseguir.

**Sr. Sergio Lulia:** Muito obrigado. Bom, bem-vindo a todos, e obrigado por estarem participando da nossa teleconferência de resultados do primeiro trimestre. Antes de irmos para os resultados financeiros, eu gostaria de fazer algumas considerações sobre o momento que estamos passando.

Vemos essa crise da Covid-19 como um evento inédito e muito sério. Nossa governança, política de risco e controle foram desenvolvidas justamente para estarmos prontos em momentos como este, ou seja, o desempenho da empresa em uma crise é consequência, em grande parte, de quão preparada ela estava ao entrar na crise.

E como que nós entramos nessa crise? A gente entrou com um portfólio de crédito altamente diversificado e com provisionamento adequado, com uma posição confortável de liquidez, com uma base sólida de capital e também com um time que é experiente, entrosado, veterano em crise, garantindo assim decisões rápidas e mais assertivas.

Nós focamos inicialmente nossos esforços em proteger nossos colaboradores, migrando 95% de nossa força de trabalho para *home office*, alavancando a capacidade gerencial do banco em canais digitais e assegurando uma excelência operacional compatível à que nós tínhamos no ambiente anterior pré-crise. E focamos também em apoiar os nossos clientes, é claro, analisando situações individualmente e construindo soluções nesse momento que entendemos como transitório.

E como é que nós estamos enxergando o nosso negócio hoje? Bem, primeiro, sim, nós estamos bem posicionados, tanto em termos de segmento, como nos setores em que atuamos. Como vocês sabem, a gente tem uma atuação mais forte e historicamente importante em



empresas grandes, médias e grandes, nos segmentos que nós chamamos de *corporate* e *large corporate*. Essas empresas vêm no geral capitalizadas, depois da crise, da recessão de 2015/2016. Houve um processo de capitalização das empresas e também de alongamento de dívidas, muito por conta de emissões de mercado de capitais. E, portanto, como um todo, essas empresas chegam em boa situação nessa crise. O que não quer dizer, é claro, que não haja situações específicas, de setores específicos, que preocupem.

Em termos de posição setorial, também, a gente tem uma exposição setorial bem diversificada, uma concentração maior dos segmentos que a gente entende serem mais resilientes à crise como, por exemplo, o segmento do agronegócio e o segmento todo de infraestrutura, particularmente na questão de energia elétrica e, por outro lado, tem uma exposição muito pequena em setores que foram mais fortemente afetados, como turismo, aviação, comércio varejista e assim por diante. De novo, isso quer dizer que o banco entra bem posicionado, mas claro que a crise tem uma intensidade e uma duração que requer um cuidado e traz um alto grau de incerteza no que vem pela frente.

E a crise nos pega também com o nosso processo de *middle* no início. O *middle* hoje representa 2,5% da carteira. É um projeto que começou há onze meses atrás, que está indo muito bem. A carteira que nós temos hoje é uma carteira de alta qualidade, são clientes que foram recentemente adquiridos pelo banco e, por enquanto, ela tem se comportado muito bem.

E como é que nós estamos vendo a realidade desses segmentos? No segmento de *corporate* e *large corporate*, principalmente no *large corporate*, a demanda por crédito é maior e a preços que a gente julga mais coerentes com o risco do momento. Então, nesse segmento especificamente, nos últimos anos, todos viram as empresas em grande parte substituindo linhas de empréstimo bancário por emissões de mercado de capitais, que eu acho que é uma coisa muito saudável e nós mesmos atuamos bastante nessa atividade de mercado de capitais, mas, nesse momento, até para proteger o seu caixa e com o fechamento do mercado de capitais, as empresas voltam a recorrer a empréstimos bancários, e aí há boas oportunidades de fazer novos empréstimos, com bons riscos de crédito, e a taxas que remuneram bem esse risco.

Há também uma maior demanda por proteção a riscos em geral, riscos de moeda, de taxas de juros, de commodities, dada a volatilidade desse momento, o que também tem feito que a venda de proteção a



essas empresas, através principalmente de instrumentos derivativos, esteja muito mais aquecida do que em momentos anteriores.

Por outro lado, tem uma menor demanda por operações de mercado de capitais, e isso está claro, o mercado de capitais hoje está muito restrito, e na questão também das operações de M&A há uma contração num primeiro momento, mas nós acreditamos que, num segundo momento, oportunidades vão aparecer, até porque em épocas de crise assim sempre há possibilidades de consolidação de setores e outras coisas parecidas.

E, finalmente, também do lado negativo, há expectativa de perdas concretas maiores, é claro, mas de magnitude ainda incerta. Então a gente já fez um movimento no primeiro tri, com aumento de provisões, mas nós acreditamos que provavelmente vamos ter uma visibilidade melhor no final do segundo tri, para entender a extensão dessa crise, o impacto nos diversos setores, e nas empresas individualmente.

No segmento *middle*, como eu disse o projeto está no início, nós temos uma carteira hoje de R\$ 800 milhões. É uma carteira de alta qualidade, está performando bem, e o nosso interesse nesse segmento e o nosso processo de expansão continua, mas obviamente a um ritmo muito mais lento e com muito mais cautela do que nós vínhamos no ambiente anterior. Mas mesmo num cenário como este, dado que o banco praticamente não atua no segmento, nós acreditamos que há boas oportunidades de clientes de porte médio, que são sólidos, que são resistentes e que vão passar, e que podem continuar sendo prospectados.

E o momento também tem se mostrado excelente, uma excelente oportunidade para nós desenvolvermos um relacionamento digital com os clientes. Essa questão do *home office*, que forçou os bancos a passarem a se relacionar digitalmente com seus clientes, não só na questão de reuniões, visitas, fechamento de negócios, mas também na contratação das operações, assinaturas eletrônicas, houve uma grande aceleração de um processo que nós já fazíamos antes e agora a gente se sente... e isso vai ser muito importante quando tiver a segunda onda de expansão do *middle*, para a gente fazer essa expansão num custo fixo muito menor.

Em termos de tesouraria, nós temos a tesouraria bem estruturada, em condições de apresentar *performance* semelhante à que vinha em anos anteriores, principalmente por essa maior demanda de operações junto a clientes. E na tesouraria, também, vamos ter o início das atividades da comercializadora de energia elétrica. Nós adquirimos uma



comercializadora, ainda praticamente uma empresa muito no seu início, sem nenhuma operação feita, mas ao longo do segundo tri a expectativa é que a gente comece a fazer alguma coisa.

A questão do *funding*. Nós temos um *funding* adequado, diversificado, sempre foi um ponto forte da organização. A gente tem percebido uma boa dinâmica no *funding* internacional, no *funding* de empresas e também no *funding* vindo de pessoas físicas. No mercado institucional local, por outro lado, ele se retraiu bastante num primeiro momento, mas agora há alguns sinais de retomada de normalidade.

Os investimentos em inovação e tecnologia continuam sendo feitos, são muito importantes. De novo, assim, o nosso projeto de banco de médio e longo prazo não se altera em nada, os investimentos em tecnologia são muito importantes, isso é um alicerce para o futuro do banco.

Temos percebido uma maior facilidade em atração de talentos para essa área, que é um mercado que estava muito concorrido e agora apresenta algumas oportunidades. E, como eu disse, no próprio segmento *middle* a gente acredita que a expansão se deva ser por um modelo muito mais digital do que o modelo anterior simplesmente de relacionamento com gerentes comerciais.

Nós retiramos os *guidances* de despesas dadas todas essas incertezas, mas nós entendemos que as despesas totais do ano ficaram abaixo daquelas que estavam projetadas quando o *guidance* tinha sido fornecido. Então é mais ou menos isso.

Então, para resumir, nós estamos com o banco capitalizado, estamos com uma liquidez excelente, praticamente duas vezes o patrimônio do banco, estamos bem posicionados no segmento de setores que atuamos, o que não quer dizer que não haja desafios, em termos de qualidade de crédito das empresas, temos uma equipe experiente com um *know how* de gestão de crises e, em termos de resultado, nós não divulgamos o *guidance* de resultado, nunca divulgamos, não vamos divulgar agora também, mas pode-se esperar que seja um ano mais difícil, porque de um lado você tem uma pressão sobre os resultados vindos de PDD maiores, da taxa Selic num nível mais baixo e da diminuição das receitas com o banco de investimento, que são parcialmente compensadas por uma demanda por crédito maior e por *spreads* um pouco maiores, mas no líquido talvez o resultado fique um pouco pressionado.



Então era isso que eu tinha para dizer e agora eu passo a palavra pro Sergio Borejo, que apresentará os resultados do primeiro trimestre de 2020.

**Sr. Sergio Borejo:** Obrigado, Sergio. Bom dia a todos. Indo pro slide 3, apresentaremos os destaques do nosso resultado do primeiro trimestre de 2020. O lucro líquido atingiu R\$ 81 milhões, uma redução de 32,3% em relação ao trimestre anterior, e 33,2% em relação ao mesmo período de 2019. O retorno anualizado sobre o patrimônio líquido recorrente foi de 8% no primeiro trimestre de 2020, uma queda de 4 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior e de 5 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2019.

A carteira de crédito expandida encerrou março de 2020 com saldo de R\$ 31.1 bilhões de reais, um crescimento de 3,2% em relação ao trimestre anterior e de 17,3% em 12 meses. O índice de cobertura permaneceu elevado, encerrando o trimestre em 260%, versus 258% no trimestre anterior e 228% no mesmo trimestre de 2019.

O custo de crédito anualizado do trimestre foi de 1,4%, refletindo uma mudança de tendência de provisionamento, quando comparado ao ano de 2019, por conta da pandemia.

Devido às grandes incertezas econômicas pelas quais a economia brasileira e mundial vem passando, relacionadas com a pandemia de Covid-19, nós decidimos suspender o *guidance* publicado na divulgação dos resultados do quarto trimestre de 2019, referentes aos anos de 2020 e ao ano de 2021.

No slide 4, apresentamos a evolução da carteira de crédito expandida. A carteira total apresentou um crescimento de 3,2% no trimestre e de 17,3% em 12 meses. No segmento de *corporate*, a carteira de crédito expandida cresceu 1,9% no trimestre e 7% em 12 meses. No segmento *corporate*, que vem ganhando relevância em nossa carteira total ao longo do tempo, o crescimento apresentado foi de 4% no trimestre e de 30,3% em 12 meses.

Finalmente, no segmento *middle*, esse apresentou um crescimento relativo no trimestre de 12,1% e um crescimento de 27,9% no período de 12 meses. A menor velocidade de crescimento da carteira expandida nesse trimestre já é um reflexo de uma postura mais conservadora na concessão do crédito, reflexo dos impactos da pandemia do Covid-19.

No slide 5, alguns destaques de cada segmento. No segmento *large corporate*, nós terminamos o primeiro trimestre de 2020 com 419



clientes, dos quais 246 possuem uma exposição de crédito, resultando numa exposição média de R\$ 56,4 milhões por cliente. A carteira *large corporate* terminou o trimestre com prazo médio de 376 dias.

O segmento *corporate* encerrou o primeiro trimestre de 2020 com 1079 clientes. Desses, 758 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de R\$ 16,7 milhões por cliente. A carteira *corporate* terminou o trimestre com prazo médio de 449 dias e o segmento *middle* encerrou o primeiro semestre de 2020 com 497 clientes, dos quais 325 possuem exposição de crédito. A carteira *middle* encerrou o período com uma exposição média por cliente de R\$ 2,7 milhões e um prazo médio de 266 dias.

No slide 6, mostramos a segmentação setorial da carteira de crédito expandido. Primeiramente, a carteira de crédito continua a mostrar alta diversificação setorial e uma maior exposição a setores, na nossa visão, com perfil mais defensivo, incluindo agronegócio, como cadeia de grãos, agricultura, pecuária, infraestrutura, geração e transmissão de energia. Nossa exposição a setores mais diretamente impactados pelo cenário adverso da pandemia, como empresas aéreas e turismo, correspondem a menos de 1% da carteira.

No slide 7, apresentamos a qualidade da carteira de crédito. No primeiro gráfico podemos observar as operações com atraso acima de 90 dias. Esse indicador encerrou março representando 1% da carteira, em linha com o nível apresentado no trimestre anterior. No segundo gráfico, observamos que o saldo de PDD representou 2,6% da carteira de empréstimos no final do primeiro trimestre, aumentando 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior.

No slide 8, continuamos com a análise da qualidade da carteira de crédito e podemos observar, no primeiro gráfico, que as despesas com PDD atingiram R\$ 60,8 milhões no primeiro trimestre de 2020, representando um custo de crédito de 1,4% da carteira, 1,4% anualizado, um aumento de 0,2% frente ao trimestre anterior.

No segundo gráfico, podemos observar que os empréstimos classificados entre D-H caíram para 4,1% da carteira de empréstimos ao final de março de 2020, uma queda de 0,1% em relação ao trimestre anterior e de 1,3 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2019.

No slide 9, apresentamos a evolução de nossa captação. No final de março, o saldo da captação totalizava R\$ 34,1 bilhões de reais, um crescimento de 13,3% no trimestre e de 22,3% em 12 meses.



Destaque para o Eurobônus Subordinado, emitido em 2010, que venceu em 8 de abril, ou seja, posterior ao fechamento do balanço. Esse título possuía um *yield* de 8,125% em dólares, custo pouco atrativo se considerarmos que não era mais elegível a inclusão em nosso capital regulatório.

Dos US\$ 400 milhões originalmente emitidos, e após um exercício de compra feito no passado, ainda estavam no mercado US\$ 126 Milhões. Esse repagamento contribuirá para a redução do nosso custo médio de captação. Mesmo com o repagamento do Eurobônus, mantivemos uma posição confortável de caixa no fechamento do trimestre, de aproximadamente R\$ 7 bilhões, que também foi suportada pelo crescimento de operações de captação com instituições financeiras estrangeiras.

O caixa atual equivale a quase duas vezes o nosso patrimônio líquido e a 35% da nossa carteira de empréstimos, excluindo garantia de fianças. Importante ressaltar que essa posição de liquidez não inclui outras linhas disponíveis ao Banco ABC, mas não utilizadas até o momento, como letras financeiras garantidas e o DPGE. Vale também ressaltar que continuamos sem descasamentos entre ativos e passivos, com o *gap* de liquidez permanecendo positivo em todos os períodos futuros.

No slide 10, apresentamos a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basileia. Encerramos março de 2020 com patrimônio de referência de R\$ 5,2 bilhões de reais e patrimônio líquido de R\$ 4 bilhões. Finalizamos o trimestre com Índice de Basileia de 14,66%, composto por 12,18% de capital nível 1, sendo 10,75 capital principal e 1,43% capital adicional e 2,48% de capital nível 2.

O fator mais relevante na redução do nosso Índice de Basileia no trimestre foi o resultado da política de *hedge* e *overhedge* de investimentos no exterior, que resulta em uma diferença temporária, em momento de maior depreciação cambial. Importante ressaltar que tal política de *hedge* é totalmente discricionária por parte do Banco ABC.

No slide 11, apresentamos a evolução da margem financeira. A margem financeira gerencial atingiu R\$ 253,3 milhões no primeiro trimestre de 2020, apresentando queda de 2% em relação ao trimestre anterior e um crescimento de 8,3% em relação ao mesmo período de 2019. A margem financeira com o mercado atingiu R\$ 45 milhões no primeiro trimestre de 2020, uma queda de 9,1% em relação ao





trimestre anterior e aumento de 0,6% em relação ao mesmo período de 2019.

A receita de remuneração de patrimônio líquido a CDI foi de R\$ 35,4 milhões no primeiro trimestre de 2020, uma queda de 19,8% em relação ao trimestre anterior e de 25,8% em relação ao mesmo período de 2019. A taxa anualizada da margem financeira gerencial NIM foi de 3% no primeiro trimestre de 2020, uma redução de 0,4 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e de 0,3% em relação ao mesmo período de 2019.

No slide 12, apresentamos a margem financeira com clientes e podemos observar que a mesma atingiu R\$ 172,6 milhões no primeiro trimestre de 2020, um crescimento de 4,9% em relação ao trimestre anterior e de 22,3% em relação ao mesmo período de 2019, impulsionado principalmente por maiores volumes e pela mudança positiva de *mix*.

A evolução do histórico com clientes no trimestre foi de 3,2%, em linha com o trimestre anterior, e uma queda de 0,3% em relação ao mesmo período de 2019. Já o *spread* com clientes ajustado pela PDD fechou o trimestre em 2,1%, uma redução de 0,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e de 0,7 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2019.

No slide 13, apresentamos as receitas com serviços. As receitas de prestação de serviços atingiram R\$ 50,7 milhões no primeiro trimestre de 2020, uma queda de 47,3% em relação ao trimestre anterior e de 32% em relação ao mesmo período de 2019. Olhando cada um dos componentes das receitas de serviços, podemos observar que as receitas com garantias prestadas atingiram R\$ 39,6 milhões no primeiro trimestre de 2020, uma queda de 9,8% em relação ao trimestre anterior e de 21,2% em relação ao mesmo período de 2019.

As receitas de mercado de capitais e M&A atingiram R\$ 6 milhões no primeiro trimestre de 2020, uma queda de 87% em relação ao trimestre anterior e de 62,5% em relação ao mesmo período de 2019. Além do fato da volatilidade de resultados dessa linha ser normal, adicionalmente a mesma foi especialmente afetada pelo efeito da pandemia e a redução relevante da atividade sobre o segmento. Finalmente, as receitas com tarifas atingiram R\$ 5,1 milhões no primeiro trimestre de 2020, apresentando assim uma queda de 18% em relação ao trimestre anterior e de 38,6% em relação ao mesmo período de 2019.



No slide 14, temos a variação das despesas e ao índice de eficiência. As despesas de pessoal e outras despesas administrativas atingiram R\$ 87,9 milhões no primeiro trimestre de 2020, um crescimento de 8,1% em relação ao trimestre anterior e 18,7% em relação ao mesmo período de 2019. Este maior crescimento de despesas se deveu à antecipação de algumas de nossas novas iniciativas, como anunciado anteriormente ao mercado, dentre as quais: iniciação da empresa comercializadora de energia e *project finance*, a negociação de precatórios e, principalmente, a antecipação da ampliação de nossa atuação no segmento *middle*.

Como parte dessas iniciativas, adquirimos um veículo com licença para operar a comercialização de energia, estando agora aptos para atuar nesse mercado, em linha com nossa estratégia de aumento de portfólio de produtos para os nossos clientes e diversificação de linhas de negócios.

Como resultado de menores receitas e do crescimento das despesas, o índice de eficiência atingiu 43,8% no primeiro trimestre de 2020, uma variação de 7,1 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior e 6,8 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2019.

No slide 15, a rentabilidade. O lucro líquido recorrente atingiu R\$ 81 milhões no primeiro trimestre de 2020, uma redução de 32,3% em relação ao trimestre anterior e 33,2% em relação ao mesmo período de 2019. O retorno anualizado sobre o patrimônio líquido recorrente foi de 8% ao ano no primeiro trimestre de 2020, uma queda de quatro pontos percentuais em relação ao trimestre anterior e de 5 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2019.

Em relação ao *guidance* para 2019, devido a grandes incertezas ocasionadas pela pandemia da Covid-19, e a respectiva redução da visibilidade em sua performance futura, o Banco ABC Brasil decidiu suspender o *guidance* publicado na divulgação dos resultados do quarto trimestre de 2019, referente aos anos de 2020 e de 2021.

Estes são os destaques que gostaríamos de apresentar e agora ficamos à disposição para responder as perguntas dos participantes dessa teleconferência

## **ÍNICIO SESSÃO PERGUNTAS E RESPOSTAS**



**Operadora:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco \*1. Para retirar a pergunta da lista, digitem \*2.

A nossa primeira pergunta vem do Webcast de **Yuri Fernandes**, JP Morgan:

Como tem se comportado a demanda de créditos em abril e maio? A demanda segue alta? O banco tem conseguido aumentar *spreads* nessas operações?

**Sr. Sergio Lulia:** Bom dia, Yuri. Obrigado pela sua pergunta. Assim, a demanda por crédito, como foi colocado, ela aumentou a partir da crise, acho que tanto pelo fato do mercado de capitais ter se retraído bastante, mas principalmente pelo fato das empresas quererem proteger sua liquidez e então procurarem antecipar suas necessidades do caixa para já garantir que esse caixa estará disponível ao longo do ano.

A gente notou esse aumento da demanda já no final de março e posso dizer que a demanda continua alta. Obviamente que o banco está aproveitando essas oportunidades, os *spreads* hoje são *spreads* que são adequados ao risco dessas companhias, e o banco se aproveita do conhecimento que tem das empresas, dessa situação de caixa que está confortável para estar operando mais nesse segmento. Então respondendo, sim, a demanda continua alta e o banco tem seletivamente aproveitado essas oportunidades.

**Operadora:** Obrigada, nossa próxima pergunta, por áudio, vem de Tomas Peredo, BTG Pactual.

**Sr. Tomas Peredo:** Olá a todos. Bom dia, obrigado pela oportunidade. A minha pergunta vai um pouco em linha com a pergunta anterior, mas se vocês pudessem dar um pouquinho mais de cor para a gente como a gente pode imaginar a dinâmica da margem financeira versus FIs pra frente, então, acho que se vocês puderem passar um pouquinho como é que está a temperatura de M&A e a atividade de *investment banking* agora, em abril e março, se vocês já estão vendo uma recuperação, mesmo que pequena?



E do ponto de vista do NII, quando que a gente poderia imaginar que vai ter uma recuperação no NII e nos *spreads*, haja visto que a Selic menor, ela vai continuar atrapalhando a rentabilidade do patrimônio de vocês, mas os *spreads* sobre as operações dos clientes, principalmente ali *corporate*, devem em algum momento começar a ajudar a receita, e também, como que a gente pode imaginar a receita de tesouraria para frente, teve algum impacto pontual por conta da alta volatilidade e também marcação a mercado de ativos, que atrapalhou neste primeiro trimestre, que deveria se normalizar para os próximos? Obrigado.

**Sr. Sergio Lulia:** Está bom, obrigado pela sua pergunta. Eu vou começar essa resposta e depois eu passo a palavra para o Borejo para ele complementar. Então, assim, na questão de margem financeira versus FIS, vamos lá, pegando pelos componentes.

Na questão da margem financeira você tem alguns subitens da margem financeira que vão muito bem. O primeiro, que é mais importante, na margem com o cliente, são as operações de crédito mesmo com *spreads* mais saudáveis dos que vinham anteriormente. Claro que isso vai se refletir na margem financeira ao longo do tempo, na medida que operações que vêm vindo com *spread* um pouco mais baixo vão vencendo, e outras operações vão substituindo estas num nível de *spread* um pouco mais alto.

Então, isso já começou a acontecer no finalzinho do primeiro tri e se intensifica um pouco mais no segundo tri e, à medida que o tempo passa, nada alterando, essa alteração vai ficando mais clara nos demonstrativos financeiros.

O outro ponto que favorece o NIM positivamente é a questão que eu falei da venda de proteção. Então a gente tem hoje uma tesouraria bem estruturada para vender proteção para os clientes. A tesoureira tem estado muito ativa, principalmente na proteção às oscilações do câmbio, mas também às oscilações de taxas de juros, de preço de commodities que é uma linha de negócios que é importante, que as empresas demandam, e que também contribui positivamente ao NIM.



Na questão das operações de tesouraria, a tesouraria, ela tem uma atividade de clientes e de ALM, de *assets and liabilities management*, que é mais importante, e tem uma atividade de *trading* proprietário que é menor. Nessa atividade de *trading* proprietário nós temos uma carteira de títulos emitidos por empresas brasileiras, tanto no Brasil quanto no exterior, mas é uma carteira relativamente pequena, que sofreu uma marcação a mercado no primeiro trimestre, e isso já está obviamente reconhecido nos balanços.

Olhando de agora em diante, a gente acredita que a tesouraria tem a condição de continuar apresentando resultados muito semelhantes aos que vinha antes, com uma diminuição nesses resultados das operações de *trading* proprietário, porque o cenário está muito incerto e a gente não tem apetite para ficar exposto a risco de mercado nessa situação, mas sendo compensado pelas atividades de ALM, que envolvem os empréstimos para cliente, as captações, os derivativos e tudo mais.

O aspecto do NIM voltar à remuneração do capital de giro próprio a CDI, esse obviamente vai sofrer ainda mais, pois já vimos a Selic cair a três, muito provavelmente vai a 2,25, ou algo parecido, segundo as comunicações do Banco Central, então essa linha continua sofrendo um pouco.

Na parte dos FIs, vamos dizer o seguinte: a atividade de mercado de capitais continua ainda muito lenta, embora já haja algumas operações sendo feitas, então não é mais... no final de março, início de abril deu um apagão, não saía praticamente nada de mercado de capitais. Agora a gente já vê o apetite começando a voltar, já temos alguns mandatos, então acredito que há uma tendência um pouco de melhora, mas nada comparado ao nível de atividade que apresentava no ano passado, mas já há alguma receita.

M&A é sempre aquela incerteza, né? M&A, o que acontece num momento desse é que, nas operações que estão em andamento, há muita troca de mandato, porque os mandatos anteriores foram concedidos num ambiente diferente. Quando a economia sofre uma freada rápida, como agora, alguns daqueles mandatos deixam de fazer



sentido, por outro lado aparecem outros mandatos e boas oportunidades do M&A, então não acredito que haja nada relevante para um futuro próximo, mas a perspectiva da atividade como um todo é boa.

E o outro aspecto importante que tem nos FIs são as garantias prestadas. As garantias prestadas sempre foram um produto importante pro banco, esse produto no ano passado começou a sofrer uma queda, tanto de volume quanto de taxas, principalmente porque havia concorrência com o seguro garantia, e também num *spread* mais baixo, que muitas vezes não interessava para a organização.

Os primeiros sinais, não dá para saber se é uma tendência ou não, também há um pouco de retomada nesse produto. Então têm saído operações agora de volumes relativamente bons e com *spreads* que a gente julga adequado. Então, nessa parte de FIs como um todo, você pode ter a parte de banco de investimento ainda fraca, embora, acreditamos, que com uma tendência de retomada ao longo do tempo, mas ainda fraca, mas por outro lado alguma reação vinda do

segmento de garantias prestadas. Você quer complementar, Borejo?

**Sr. Sergio Borejo:** Bom, Sergio, acho que a resposta foi bem completa, é por aí mesmo. Não precisa adicionar nada não.

**Sr. Anis Chacur:** Aqui é o Anis, vamos lá... obrigado pela pergunta. Só queria dar uma complementada, tudo em linha com o que o Sergio colocou. O que significa isso? Nós estamos imaginando, para o ano de 2020, uma mudança na proporção da composição desse NII em função da participação maior imaginada para o segmento *corporate, large corporate*, que os negócios voltarem a acontecer com *spreads* que estavam acessíveis, uma situação que não estava mais tendo, principalmente no segundo semestre de 2019, e um segmento *middle* que nós imaginávamos que esse ano seria um segmento que cresceria muito e esse crescimento vai ter que ser postergado pelo ambiente que nós estamos vivendo.



A parte de serviços e garantias é exatamente o que o Sergio falou, a garantia pode dar uma recuperada porque os *spreads* melhoraram, tesouraria estável e uma PDD maior, como já começou a ser demonstrado nesse trimestre.

Agora, se nós falarmos não só, quem sabe não, né, não é nenhuma *guidance*, como se fosse um *brainstorm*, a médio prazo, a partir de 21, de 22, a partir do pressuposto que essa pandemia vai ser resolvida, e o prazo não é muito longo, a tendência, à medida que ela seja resolvida, é que nós voltemos às expectativas existentes no final do ano passado. Que esse segmento de empresas maiores volte a ser um pouco mais competitivo, com a participação de investidores no mercado de capitais, a nossa estratégia do *middle* marketing continua sendo um ponto importantíssimo de crescimento, de diversificação de atividades, e aí imagino que aquele cenário que nós traçávamos no ano passado volte a acontecer, e aí toda a estratégia do banco, como foi colocado pelo Sergio no começo, não muda. Então existe uma postergação das iniciativas em função do momento que a gente está vivendo.

**Sr. Tomas Peredo:** Então, perfeito, ficou muito claro e muito obrigado pela resposta.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem de Marcos Assunção, Itaú.

**Sr. Marcos Assunção:** Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira com relação a nível de provisionamento, expectativa de inadimplência. Olhando um pouco para trás, para o histórico do banco, a gente sabe que o nível de inadimplência é bastante baixo, e teve um pico ali na crise de 2016, 15, 16. Olhando para outras crises, para a crise de 2008 e 2009, o banco até foi menos impactado.

Nessa crise de 16, a gente viu a carteira de classificação de D-H subindo para perto de 7% da carteira, os créditos de D-H 7% da carteira, contra quatro que está mais ou menos hoje, e aí eu queria entender um pouco como é que vocês enxergam, como é que vocês estão vendo essa crise, um pouco mais parecida com 2008/9, ou seja, impactos em diversos setores de forma um pouco mais generalizada



do que foi a crise de 2016, que pegou muito mais grandes empresas, que é o setor onde vocês estão um pouco mais expostos? Então, se puderem dar um pouco da visão de como vocês estão enxergando essa crise versus as passadas, pra gente ter um pouco de ideia seria ótimo.

E segundo, se vocês puderem comentar um pouco sobre essas medidas que a gente tem escutado aí, que estão sendo discutidas no Congresso e eventualmente podem impactar os bancos. Qual que é a visão de vocês, o que vocês têm escutado nessa linha para dar um pouco mais de clareza para todos? Obrigado.

**Sr. Sergio Lulia:** Bom, Marcos, obrigado pelas suas perguntas. Na questão da comparação dessa crise com as crises anteriores. É assim, cada crise tem suas particularidades, né? Então, por exemplo, a crise de 2008, como você mesmo colocou, foi uma crise eminentemente financeira, vinda do mercado americano, mas rapidamente se alastrou por outros mercados, então foi muito uma crise de liquidez. A gente via tanto bancos grandes estrangeiros e internacionais preocupados com a liquidez, quanto no mercado doméstico, quanto as empresas e tudo mais.

E uma vez resolvida essa questão da liquidez, houve um primeiro momento que a crise foi muito aguda. Num segundo momento, resolvida essa questão da liquidez, os mercados rapidamente voltaram e a economia brasileira inclusive voltou também a crescer a taxas muito altas no final de 2009, início de 2010, que a gente lembra aquele momento em que a economia foi muito bem.

Já a crise de 2015/2016 foi uma crise eminentemente brasileira, o mundo estava relativamente bem, no Brasil a gente teve a recessão, foi por esses fatores todos que a gente já sabe, e além da recessão teve, junto à crise, a Operação Lava Jato. E a Operação Lava Jato atingindo muito fortemente grandes empresas, principalmente do setor de infraestrutura.

Então, quando a gente olha as perdas do banco no período de 2015, 16 e 17, eu vou dizer que acho que é um componente até maior, eventualmente, de operações com empresas que estavam de alguma





maneira fornecendo ao governo e foram envolvidas na Operação Lava Jato do que da recessão em si, embora a recessão também tivesse um papel, é claro, você não consegue destacar uma coisa das outras.

Nesse momento agora é uma crise que é, assim, tem também fatores que são inéditos. Então, você ter a economia toda parando simultaneamente, não só no Brasil como no mundo todo, é um negócio que acho que ninguém nunca presenciou, então é até difícil fazer um comparativo com as crises anteriores.

Porém, como que a gente vê isso? Como a gente colocou, assim, nós estamos num segmento e a princípio não é o mais afetado, embora também seja afetado. Mas os segmentos mais afetados parecem ser o varejo e o segmento de empresas muito pequenininhas, porque obviamente são segmentos que as pessoas têm uma força financeira menor para passar um período de atividade econômica muito baixa. Nós estamos mais posicionados no segmento de grandes empresas.

Setorialmente, também, como a gente colocou, temos uma exposição maior a setores como agribusiness, infraestrutura, energia elétrica, etc. e tal, setor financeiro mesmo, que eu acho que são setores que também sofrem, e também vão ter casos específicos, mas no geral apresentam uma resiliência maior do que os setores mais ligados a turismo ou a comércio varejista e coisas dessa maneira.

isso posto, eu acho, assim, a gente fez em 31 de Março o provisionamento que a gente achava adequado à carteira naquele momento. Avaliamos a situação, avaliamos os setores, avaliamos mais de 80% do portfólio, nome a nome já tinha sido avaliado em 31 de Março, e as provisões foram feitas.

Era um momento em que você não tinha ainda uma clareza muito grande de onde a crise vai. Assim como hoje ainda não há uma clareza muito grande. Mas, à medida que o tempo vai passando, você vai tendo condição de entender melhor os impactos, tanto nos segmentos, quanto nas empresas. Eu acredito que no final do segundo tri nós vamos ter uma visibilidade melhor dessa questão da retomada, como é que vai ser, quais serão os prazos, e como é que as empresas estão



afetadas, e aí as provisões vão sendo feitas de acordo com a evolução do cenário e da situação particular de cada empresa.

O que claramente fica parece, assim, a tendência de PDDs que vinha do ano passado mais baixa mudou, a gente já apresentou uma PDD mais alta no primeiro tri, e é muito provável que esse cenário de PDDs mais altas continue por alguns trimestres, porque não dá para ser nada diferente disso. Agora, perspectivas mesmo a gente tem que esperar um pouco mais para entender, porque acho que essa crise não foi ainda compreendida por praticamente ninguém.

Quanto às medidas que estão sendo discutidas, que foi a sua segunda pergunta, aí a gente prefere não comentar. Eu acho que, é assim, o banco vai atuar muito em cima de fatos. Então é o momento que várias iniciativas acontecem, várias coisas são discutidas no Congresso, mas tem que se ver o que sai de fato. Eu acho que essas medidas ainda estão sendo discutidas, negociados, e à medida que forem, de fato, alguma coisa aprovada, aí a gente vai avaliar e vamos ver se impacta no nosso negócio e de que maneira que impacta.

**Sr. Tomas Peredo:** Perfeito, super obrigado, Sergio. Se você puder fazer só um *follow-up* com relação a algumas primeiras perguntas sobre crédito. Dá para perceber como reflexo da crise uma mudança no perfil de demanda de crédito, mais capital de giro, menos investimento?

**Sr. Sergio Lulia:** Assim, não, você tem, vamos dizer assim, se eu fosse separar a demanda por investimento, o que a gente vê, assim, projetos que já estavam caminhando, muitos que já tinham *funding* equacionado, ou via BNDES, ou via debêntures de infraestrutura, que foram muito utilizadas e esses projetos continuam. Não estamos vendo ainda novos projetos vindo. Eu acho que novos projetos provavelmente vão demorar um pouco mais para aparecer, mas aqueles que já vinham, tem vários projetos que eram bons e continuam sendo bons. E continuam sendo tocados. Agora, no aumento de demanda, o aumento de demanda, de fato, é para linha de capital de giro.



E são linhas, no geral, até de prazo relativamente curto, a gente tem visto uma demanda muito grande para operações de 180 dias a um ano, que eu acho que é um colchão de liquidez, uma estratégia das empresas para aumentarem sua liquidez nesse momento. E se eu fosse o CFO de uma empresa não financeira eu faria exatamente a mesma coisa, independe da minha situação estar confortável ou não, é o momento que você não quer ter problema de liquidez, então você vai atrás de linhas de capital de giro e procura construir uma liquidez que te permita atravessar esse momento mais incerto.

**Sr. Tomas Peredo:** Perfeito, muito obrigado, Sergio.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem de Victor Chabbel, Bradesco BBI.

**Sr. Victor Chabbel:** Oi gente, bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Queria só uma atualização com relação aos diversos projetos e iniciativas que o Banco ABC vinha planejando e investindo para diversificar ainda mais a sua operação nos próximos anos.

Como que ficam esses projetos, quais foram as decisões tomadas até agora em função dessa crise que a gente agora enfrenta? Se a gente deve ver uma evolução dos custos/investimentos nessas novas atividades e áreas de forma mais gradual ou não? Vocês continuam seguindo o mesmo *timetable* aí para os investimentos de vocês nas novas iniciativas? Obrigado.

**Sr. Sergio Lulia:** Ok, Victor, obrigado pela sua pergunta. Olha, eu acho que, sim, são vários investimentos. Se a gente for pegar e tentar agrupá-los em duas iniciativas principais, a gente colocaria um grupo de iniciativas voltadas ao desenvolvimento do *middle market* e outro grupo de iniciativas voltadas à capacitação tecnológica do banco, à digitalização de processos, e tudo, que se aplica não só ao *middle market*, mas ao banco como um todo.



E aí você tem um terceiro, que é um pouco menor do que esses outros dois, mas também é relevante, que é o lançamento de novos produtos, como a gente citou aqui a comercializadora de energia elétrica.

Então, se a gente pegar o primeiro pilar, vamos dizer assim, de diversificação, que é o *middle Market*, esse é um projeto que continua totalmente no plano, como o Anis colocou muito bem agora há pouco. A gente encara que essa crise é uma crise de caráter temporário, então, mais cedo ou mais tarde vai se resolver, vai ter vacina, vai ter tudo e, uma vez que o capital humano e o capital físico não foram destruídos, você tem condição de retomar o nível de atividade mais forte, imaginamos, com alguma velocidade.

Por outro lado, obviamente que num momento como esse, nós não vamos estar acelerando a expansão do *middle* como nós vínhamos antes. Então nós temos no *middle* bem posicionados, esse ano a gente imaginava contratar alguma coisa como 40 a 50 gerentes de relacionamento, dos quais tinham sido contratados 12 ou 14 até agora, então a gente permanece com esses 12 ou 14 e segura essa outra expansão.

Mas o que é interessante, e que já era o plano, e que se acelera nesse momento, é que nós sempre tivemos no *middle* um plano de fazer uma expansão que não fosse da maneira tradicional como os bancos que já são atuantes no *middle* fazem, que é ter um monte de gente espalhada pelo Brasil inteiro, com muita plataforma, custo fixo, etc. e tal.

A gente já começou esse projeto pensando numa expansão que fosse mais leve em termos de custos. E como que ela é mais leve? Se utilizando de contratos eletrônicos, se utilizando de assinaturas digitais, se utilizando de análise de crédito feita antes mesmo de visitar o cliente, utilizando esse monte de informações que está disponível hoje sobre os clientes, esses modelos estão desenvolvidos e, com a crise, a gente acabou acrescentando uma outra camada que estava prevista só para o futuro, que é de mesmo o relacionamento do gerente com o cliente ser feito através de videoconferência, de Zoom, de blue Jeans, dessas coisas todas.



Então a gente pega esse segmento, a gente continua atuando nele, o projeto de expansão continua, mas obviamente, em dado momento, não é recomendado nem que você expanda os seus custos, de uma maneira rápida como a gente vinha fazendo, e tampouco que você expanda a carteira de crédito muito rapidamente, porque o crédito demanda muitos cuidados nessa hora. Então a gente mantém o projeto, num ritmo mais lento do que vinha, mas continua sendo estratégico.

Na questão da inovação, aí é uma questão estruturante, e muito importante para o futuro da organização. Então esses investimentos em tecnologia continuam e de maneira que a gente comece a apresentar, ao longo do ano, os resultados desse investimento, porque o investimento em tecnologia, ele tem um período, que foi o que nós passamos no segundo semestre de 2019, então estamos passando pelo primeiro trimestre de 2020, em que investimentos são feitos, mas o resultado, claro disso para os seus clientes, para uma experiência do cliente melhor, pra uma diminuição da fricção no relacionamento cliente/banco, pro aumento da produtividade do banco, pro processo melhor, isso tudo demora para acontecer. E a gente imagina que as maiores entregas começam a acontecer do meio do ano agora até o final do ano.

Então são projetos que continuam, com um cuidado também do lado dos custos, cuidado dos custos vai ser uma palavra de ordem nesse momento, por isso que, juntando essas duas alternativas, essas duas iniciativas, eu digo para você, assim, continuamos no *middle* num ritmo mais lento e na tecnologia num ritmo parecido com o que vinha antes, mas essas duas situações devem se refletir numa expansão de custos bem menor do que a que a gente imaginava anteriormente.

E aí você tem o terceiro pilar, que é um pouco menor, mas também importante, que é a diversificação de atividades. A comercializadora de energia começa agora, nós estamos muito animados com essa atividade, que é uma atividade que envolve concessão de crédito a grandes consumidores, a grande geradores, que são empresas que já são clientes do banco, nós já temos relacionamento estabelecido, e a gente acredita que uma comercializadora que pertence ao Banco ABC



Brasil vai ter uma condição de legitimidade, de crédito, nesse mercado de comercializadora, que ela tem condição de se destacar rapidamente.

Por outro lado, aquela iniciativa de *equity* e *capital markets* fica comprometida, porque a atividade de emissão de ações de empresas acho que vai demorar um pouco para retomar e a atividade de precatórios também. Precatório é uma atividade que está querendo começar, mas num momento desses, dada a deterioração fiscal dos diversos governos, a gente não acha conveniente começar a operar em precatórios.

E a atividade de *project finance*, que vinha bem, a gente já tinha algum mandato, tinha operações feitas, essa também, como eu falei quando respondi à questão anterior do Marcos, assim, projetos de investimento novos estão meio *on hold*. Então é uma atividade que a gente continua participando, a equipe está montada e continua com a gente, mas provavelmente com um desenvolvimento mais lento do que o anterior.

**Sr. Victor Chabbel:** Excelente, gente, obrigado.

**Sr. Anis Chacur:** Victor, aqui é o Anis, só uma colocação.

**Sr. Victor Chabbel:** Oi, Anis, tudo bom?

**Sr. Anis Chacur:** Tudo bom. Nós encaramos essa crise, essa situação, como uma crise provisória. Ela gera os efeitos no sentido de uma mudança de perfil de negócios voltada para um cliente maior e um aumento nas despesas de PDD, que deram sinais claros, nesse primeiro trimestre, e nós vamos sentir como será isso durante o ano, mas que, no final do dia, acreditamos que fica basicamente uma redução de resultados e compensados parcialmente pelo *mix* de clientes, que volta a ter uma representatividade maior no segmento *large*.

No tempo, estamos muito seguros que, voltando a uma situação, ou a situação da pandemia sendo resolvida, a estratégia do banco não se modifica, ou seja, trilhar esses segmentos de empresas menores,



sabemos que o segmento das empresas maiores vai voltar a ser competitivo, o mercado de capitais vai voltar a ter interesse em comprar papéis de emissores corporativos, e aí esse nosso projeto não pode se modificar. Se modificasse, significaria um comprometimento nas nossas atividades no tempo. Então, nesse aspecto nós estamos muito seguros, quer dizer, não mudar a nossa estratégia, a estratégia traçada, que foi divulgada durante o ano de 2019.

Com relação à forma e a função eu só queria voltar no que diz respeito à demanda por crédito, se é uma demanda mais voltada para capital de giro ou uma demanda mais voltada para investimento, a impressão que passa é que é mais uma demanda voltada para a preservação de liquidez, e por que essa demanda, na nossa opinião, fica acentuada na indústria bancária, do crédito? Porque o investidor de mercado de capitais competiu muito nesse segmento, durante o ano de 19 e o ano de 18.

Com o efeito da crise claramente esse investidor, num primeiro momento, perdeu o interesse. E aí é um espaço que os bancos ocupam. Com o tempo, imagino que para esse ano de 2020, uma oportunidade boa de geração de NII para compensar os efeitos de PDD e uma menor agressividade do *middle*.

Mas até o final do ano, até seis meses, provavelmente esse investidor do mercado de capitais, ainda com essas taxas baixas como estão, vão voltar a ter interesse em comprar os papéis, as taxas dos mercados secundários renderão ao fechamento e aí, de novo, a nossa estratégia será mantida.

**Sr. Victor Chabbel:** Excelente, obrigado.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta, vinda do Webcast, de Carlos Gomes, HSBC.

O senhor poderia dar uma indicação de como o índice de capital CET1 evoluiu em abril e maio? O plano de *expansion* ao segmento *middle* está adiado?



**Sr. Sergio Lulia:** Borejo, quer falar essa?

**Sr. Sergio Borejo:** Claro, pode deixar. Bom dia, Carlos. Em relação ao nível de capital, ele está relativamente estável se comparado a 31 de março, até agora, até o dia de hoje. No que diz respeito ao plano do *middle*, como o Anis e o Sergio já colocaram aqui, é um adiamento, é uma questão mais temporária, a estratégia é a mesma e está mantida.

**Operadora:** Lembrando que para fazer uma pergunta, basta digitar \*1. Nossa próxima pergunta vem de Guilherme Vicente, Onix.

**Sr. Guilherme Vicente:** Oi, gente. Bom dia, tudo bom? Tomara que todo mundo esteja bem em casa aí. Eu queria só fazer uma pergunta sobre a participação nos resultados, porque apesar da queda bem substancial aí da lucratividade, a gente teve uma estabilidade em relação aos tris anteriores, se vocês pudessem comentar um pouco uma visão não só pra esse tri, mas pros próximos. Obrigadão.

**Sr. Sergio Lulia:** Oi, Guilherme, aqui é o Sergio falando. Bom, aí tem uma questão contábil e uma questão econômica. Do ponto de vista contábil, seguindo a orientação de auditores e tudo, o que acontece? A remuneração de uma grande parte da organização é variável, então nós temos um componente de remuneração variável, na remuneração total, que é muito grande.

Essa remuneração variável, para uma grande parte da organização, incluindo não só o comitê executivo, como também os 23 diretores que nós possuímos, ela é diferida ao longo do tempo, e ela é diferida em um, dois e três anos. E por conta desse diferimento, como para receber esta remuneração ao longo do primeiro, segundo e terceiro anos há algumas condições estabelecidas, como, por exemplo, a permanência na instituição, o reconhecimento contábil dessa remuneração é feito ao longo desse um, dois e três anos.





Com isso eu quero dizer o seguinte: que o provisionamento da linha de PLR que está no balanço do primeiro trimestre de 2020, ele reflete as remunerações que foram concedidas nos anos de 2019, 18 e 17 e que estão sendo acruadas nesse período. Isso é uma coisa. A outra coisa é qual a remuneração que será merecida por todos pelo desempenho do banco em 2020? Nessa claramente haverá uma diminuição substancial, está certo? Porque por conta desses fatores todos discutidos, e como vocês estão vendo já no resultado do primeiro trimestre, o retorno sobre o patrimônio do banco caiu, é um retorno hoje que, para esse momento é o possível, mas que claramente está abaixo do que é a ambição do comitê executivo e do que satisfaz os seus acionistas e, portanto, há um impacto forte na remuneração variável, mas que será percebida nos trimestres seguintes a partir do momento em que o ano de 2020 passa a ser acruado e reconhecido em resultado.

É isso, Borejo? Quer complementar alguma coisa?

**Sr. Sérgio Borejo:** Está perfeito. Na verdade, a gente segue o CPC 10, Guilherme, e é exatamente o que o Sergio falou. Eu acruo pelo período que as ações vão ficando *vested* e isso aqui está muito claro, você tem uma explicação, se precisar de algum detalhe, na nota explicativa número 21D, no balanço, ele dá muito claro quanto tem inclusive de ações do início do trimestre a distribuir, as constituições, as outorgadas e o que faltaria distribuir no final do trimestre. Então é exatamente o que o Sergio explicou.

### **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

**Operadora:** Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. **SERGIO LULIA** para as considerações finais.

**Sr. Sergio Lulia:** Bom, eu queria agradecer a todos pela participação na nossa conferência e por acompanhar o resultado do banco e lembrando que todos nós, o Anis, eu, Borejo, o Ricardo Moura, o Vinicius, todo o time de RI do banco está sempre à disposição de vocês para qualquer outras necessidades ou perguntas que vocês tenham. Um abraço a todos e espero que todos fiquem bem. Até logo.



### **ENCERRAMENTO**

**Operadora:** A audioconferência do BANCO ABC BRASIL está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde e obrigada por usarem Chorus Call.