

**Banco ABC Brasil | Relações com Investidores**  
**Transcrição da divulgação de resultados do 2T17**  
**04 de agosto de 2017**

**[Anis Chacur – Presidente Executivo]**

Boa tarde a todos e obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados do segundo trimestre de 2017.

O Lucro Líquido recorrente foi de 107 milhões de reais no segundo trimestre de 2017, apresentando redução de 3,6% em relação ao trimestre passado e crescimento de 2,9% em relação ao segundo trimestre de 2016.

Considerando o primeiro semestre de 2017, o Lucro Líquido Recorrente atingiu 218,3 milhões de reais, crescimento de 9,3% em relação aos 199,6 milhões apresentados no mesmo período do ano anterior.

O Retorno anualizado recorrente sobre o Patrimônio Líquido foi de 14,0% no segundo trimestre de 2017 e de 14,5% primeiro semestre do ano.

A Carteira de Crédito Expandida encerrou junho de 2017 com saldo de 23 bilhões de reais, permanecendo estável no trimestre e crescendo 9,0% em 12 meses. A qualidade da carteira continua elevada, com 92,8% das operações de empréstimos e 98,8% das operações de garantias prestadas classificadas entre AA e C, de acordo com a Resolução 2.682 do Banco Central. Considerando as duas carteiras, o percentual é de 95,5%.

No slide 3 apresentamos a evolução da carteira de crédito expandida.

Ela se manteve estável no trimestre e cresceu 9,0% em 12 meses. Se considerarmos apenas os primeiros 6 meses do ano, de Dezembro de 2016 até Junho ela cresceu 0,9%. No segmento Large Corporate, retraiu 1,2% no trimestre e cresceu 6,4% em 12 meses. No semestre houve retração de 1%. O destaque de crescimento este ano é o segmento Corporate, que cresceu 6% no trimestre e 25% em 12 meses. De dezembro até junho o crescimento foi de 12,7%.

No slide 4 alguns destaques de cada segmento.

No segmento Large Corporate, terminamos junho com 732 clientes, dos quais 517 possuíam exposição de crédito, resultando numa exposição média de 34 milhões de reais por cliente. A carteira Large Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 355 dias.

No segmento Corporate, encerramos junho com 1.091 clientes. Desses clientes, 836 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 4,2 milhões de reais por cliente. A carteira Corporate terminou o trimestre com prazo médio de 301 dias.

Apresentamos também no slide a distribuição geográfica das carteiras, sem variações significativas.

No primeiro gráfico, as operações com atraso acima de 90 dias. Nesse trimestre, o índice de atrasos aumentou de 0,7% para 1,4% da carteira de crédito. Esse aumento é decorrente de casos que, nos trimestres anteriores, já haviam sido rebaixados para E-H e, portanto, já estavam devidamente provisionados.

No segundo gráfico, o saldo de PDD. Encerramos junho de 2017 com um saldo de PDD de 4,0% da carteira de empréstimos, um aumento de 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior.

No terceiro gráfico a evolução dos empréstimos de rating D e E-H. Os empréstimos classificados em D aumentaram para 3,2% da carteira, e o saldo entre E e H permaneceu constante em 4%.

No slide 6, a evolução de nossa captação.

O gráfico apresenta a abertura da Captação por perfil de investidor. O banco permanece com uma carteira diversificada, com acesso aos mercados local e externo em condições competitivas e com prazos confortáveis em relação ao perfil de seus ativos.

Em junho de 2017 o saldo da captação totalizou 24,5 bilhões de reais, apresentando crescimento de 2,9% no trimestre e aumento de 22,4% em 12 meses, com destaque para a captação local com terceiros, que passou a representar 54% do total.

A liquidez permanece elevada e com precificação adequada. O nosso caixa em 30 de junho era de aproximadamente 7 bilhões de reais, bem acima do mínimo exigido pelos nossos modelos internos de gestão de risco. O funding de qualidade continua sendo um dos pilares do nosso negócio.

Não há descasamentos entre ativos e passivos, com o gap de liquidez permanecendo positivo em todos os períodos futuros.

No slide 7 a evolução de nosso Patrimônio Líquido e do Índice de Basileia.

Terminamos junho de 2017 com patrimônio de referência de 3,4 bilhões de reais, e patrimônio líquido de 3,1 bilhões de reais. Encerramos o segundo trimestre com Índice de Basileia em 16,2%, sendo em 14,4% de capital de nível 1 e 1,8% de capital de nível 2.

Destacamos que 100% do nosso capital de nível 2 está enquadrado nas regras de Basileia 3.

No slide 8, apresentamos a evolução da margem financeira.

A margem financeira gerencial atingiu 276 milhões de reais no segundo trimestre de 2017, apresentando crescimento de 3,8% em relação ao trimestre anterior e de 10,0% em relação ao mesmo período de 2016.

O Patrimônio Líquido Remunerado a CDI apresentou redução de 16,4% no trimestre e de 12,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. Essa redução já era esperada e é consequência da queda da taxa SELIC.

A margem financeira com clientes apresentou crescimento de 8,8% em relação ao trimestre anterior e aumento de 25,1% em relação ao mesmo período de 2016. Esse aumento, em relação ao trimestre anterior, é reflexo do crescimento da carteira de crédito, especialmente no segmento Corporate, que apresenta maiores spreads, quando comparado ao Large Corporate, pelo maior número de dias úteis no 2º trimestre em relação ao trimestre anterior, e do aumento no volume de operações de hedge devido à maior volatilidade dos mercados neste trimestre.

A margem financeira com o mercado apresentou crescimento de 24,7% em relação ao trimestre anterior e de 9,1% em relação ao mesmo período do ano passado.

A despesa de PDD foi de 57 milhões de reais, uma redução de 2,3% em relação ao trimestre passado. As despesas de PDD ainda continuam em patamares elevados e é consequência de um ambiente macroeconômico desafiador pelo qual a economia brasileira ainda está passando.

A taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) ficou em 4,3% a.a. no segundo trimestre de 2017, apresentando aumento de 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e redução de 0,3 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2016.

As receitas de prestação de serviços atingiram 76 milhões de reais no segundo trimestre, apresentando redução de 0,8% em relação ao trimestre anterior e crescimento de 16,6% em relação ao mesmo período de 2016.

A receita de garantias prestadas permaneceu estável em relação ao trimestre anterior e aumentou 11,4% em relação ao mesmo período do ano passado.

Os fees de mercado de capitais e M&A apresentaram redução de 27% em relação ao trimestre anterior e crescimento de 69,5% em relação ao mesmo período de 2016. A redução no trimestre é explicada pela menor contribuição das operações de M&A, que no trimestre anterior apresentou forte resultado. No acumulado do ano a receita dessa linha foi de 27,1 milhões de reais, representando substancial crescimento em relação ao 1º semestre de 2016, consequência do reaquecimento das operações de mercado de capitais de dívida local e aumento das atividades de M&A.

As receitas de tarifas voltaram a apresentar crescimento, expandindo 51,7% no trimestre e 5,8% no ano. O forte crescimento no trimestre é explicado pela retomada dos serviços prestados pelo Banco, após essa linha ter sido impactada pelos efeitos sazonais, no primeiro trimestre.

No slide 10, a variação das despesas e do nosso índice de eficiência.

As despesas de pessoal ajustada e outras administrativas apresentaram crescimento de 5,0% em relação ao trimestre anterior e de 12,0% em relação ao mesmo período do ano passado.

Esse aumento é explicado principalmente por despesas pontuais que não deverão se repetir no segundo semestre, razão pela qual mantemos inalterado nosso guidance de crescimento das despesas entre 5% e 7% para o ano de 2017.

O Índice de Eficiência atingiu 30,4% no segundo trimestre de 2017, piorando 0,5 p.p. em relação ao trimestre anterior e 0,9 p.p. em relação ao mesmo período de 2016.

No slide 11, a rentabilidade. O Lucro Líquido recorrente atingiu 107 milhões de reais no segundo trimestre de 2017, apresentando redução de 3,6% em relação ao trimestre anterior e crescimento de 2,9% em relação ao mesmo período do ano passado.

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido recorrente atingiu 14,0% a.a. no segundo trimestre de 2017, apresentando redução de 1,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e de 1,7 ponto percentual em relação segundo trimestre de 2016.

A queda na rentabilidade se explica principalmente pela queda na taxa SELIC, que reduziu a remuneração do capital de giro próprio. Nossa expectativa é que, ao longo do tempo, essa queda de rentabilidade seja compensada pelo aumento da margem com clientes e queda no custo de crédito.

Para a carteira de crédito expandida, a projeção de crescimento continua entre 8% e 12%; E para as despesas de pessoal e administrativa, esperamos um aumento de 5% a 7%.

Estes são os dados que gostaríamos de apresentar. Nos colocamos agora à disposição para responder eventuais dúvidas que os participantes desta teleconferência possam ter.

Muito obrigado!

---

## ÍNICIO DA SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Nossa primeira/próxima pergunta vem do Sr. Guilherme Costa, Itaú BBA.

**[Guilherme Costa – Itaú BBA]**

Bom dia a todos e obrigado pela oportunidade. A minha primeira pergunta é referente ao crescimento da carteira de crédito. Nós notamos que vocês apresentaram um crescimento muito bom durante esse trimestre, um crescimento de 3,3% e quase 14% no ano contra ano. Eu queria entender qual foi a percepção de vocês sobre o impacto na demanda de crédito após o aumento da volatilidade no cenário político em maio e, também, como vocês têm sentido a demanda por crédito recentemente, se vocês

acham que a carteira deve continuar crescendo nesse ritmo ou a gente deve observar uma ligeira redução na carteira de crédito.

**[Anis Chacur – Presidente Executivo]**

Com relação ao crescimento da carteira de empréstimos, basicamente, o evento isolado que ocorreu agora no segundo trimestre, é difícil você identificar uma retração pontual de imediato. Essa questão de carteira de crédito, ela é mais sentida no tempo do que uma resposta imediata quando acontece algo inesperado. Mas é claro que isso causa uma preocupação no que diz respeito ao crescimento para o ano. No nosso caso, especificamente, nós percebemos o segmento Corporate indo bem, até acima do que nós imaginávamos, e o segmento Large Corporate ainda sofrendo as consequências da recessão e também os efeitos da Lava jato.

No segmento de garantias prestadas, a gente sentiu, também, uma pequena retração. Mais uma questão de oportunidade e, eventualmente, uma pequena competição maior com relação às taxas para os riscos de crédito muito baixos. No geral, o primeiro semestre em relação ao ano, eu diria que o crescimento é menor, mas no Corporate vimos uma dinâmica muito boa e no Large Corporate ainda algo não muito bom, mas que para o ano, especificamente, a carteira de empréstimos nós estamos otimistas e para garantias um pouco menor, de maneira que o guidance da forma como está colocado mantém e acreditamos que o segundo semestre, principalmente o Large Corporate deverá ter um desempenho melhor que teve no primeiro. E o segmento Corporate, acreditamos manter o desempenho que teve no primeiro semestre.

**[Guilherme Costa – Itaú BBA]**

Ficou bem claro durante a apresentação que o Banco já tinha se posicionado para a piora apresentada no índice de inadimplência acima de 90 dias nesse trimestre, já havia feito provisionamento para essa piora no NPL que a gente viu durante o trimestre, mas eu queria perguntar sobre o aumento visto na carteira D, foi um aumento bem expressivo. Eu queria entender se isso já foi um provisionamento, se vocês fizeram downgrade pensando em possíveis pioras adicionais da inadimplência ou se uma parte disso foi rolagem do atraso e poderia impactar a inadimplência do próximo trimestre.

**[Anis Chacur – Presidente Executivo]**

Com relação ao aumento do atraso, nós estávamos com o índice de provisão alto, de 4%, parte dessa provisão era de clientes que não estavam em atraso, esses clientes começaram a ficar em atraso e com isso aumentou o atraso e não tivemos mudança na provisão. Especificamente esse aumento de D, nós estamos imaginando que ele não vai apresentar nenhuma grande piora ou migração para E-H. São situações pontuais que fizemos uma provisão preventiva, mas não estamos imaginando que isso significaria uma piora na participação do E-H.

A dinâmica da provisão em atraso, cada vez mais a gente imagina que deveríamos partir para uma redução no índice de cobertura em função de atrasos que aparecerão com provisões que já foram feitas. E acreditamos que esse ano de 2017 deve ser um ano ainda desafiador no que diz respeito a despesas de PDD, e que para despesas de PDD o impacto maior deverá vir da própria carteira E-H, caso ela não consiga performar bem. E de maneira que esse ano de 2017 deve ser um ano de custo de crédito ainda alto, o atraso piorando por conta de provisões feitas de carteira vincenda, de forma que 2018 deve ser o ano que o banco deve começar mais leve em termos de necessidade de despesas de PDD.

**[Guilherme Costa – Itaú BBA]**

Perfeito. Muito obrigado.

**[Thiago Kapulskis – BTG Pactual]**

Olá e obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. Em relação a carteira, imaginando que tenha essa melhora, principalmente no Large Corporate, e obviamente eu sei que vocês não dão guidance além de 2017. Mas olhando para 2018, a gente poderia ter uma aceleração? Como vocês estão enxergando o cenário? Vocês acham que 2018 vai ser um ano de incerteza e talvez a demanda não consiga voltar?

Minha segunda pergunta, em relação às provisões, imaginando esse cenário que vocês disseram, é razoável imaginar que a PDD caia para um nível, não vou nem dizer histórico, mas caia para um nível desses 50 milhões que tem vindo por trimestre para a casa dos 30, mais ou menos, já em 2018 ou vocês acham que para chegar nesses níveis precisa ter um pouco mais de tempo ou um pouco mais de certeza? Obrigado.

**[Anis Chachur – Presidente Executivo]**

Obrigado Thiago pela sua pergunta. Primeiro com relação a demanda do Large Corporate, nós imaginamos que esse segmento foi um segmento atipicamente afetado nessa crise que nós passamos e estamos passando de 2016 e 2017, aliás 2015 e 2016. Normalmente, as crises em termos relativos não afetam tanto as grandes empresas como essa afetou e, ainda, nesse semestre o crescimento desse portfolio está menor que o do segmento de empresas menores, e a despesa de PDD ainda está concentrada nele. Isso é consequência da Lava Jato e da recessão que acabou afetando mais as empresas maiores. Imaginamos que para 2018 essa situação já normalizada, a tendência é que a reação do Large Corporate seja melhor do que tem sido mostrada. É difícil prever números, mas em um cenário de um crescimento econômico que não seja muito grande, mas melhor de 2017 – e melhor do que foi 2015 e 2016 – nós estamos otimistas com relação às possibilidades do Large Corporate. Mas é difícil te passar, não temos guidance, e consequentemente não temos um percentual para passar, mas a expectativa é positiva.

Com relação às despesas de PDD, é muito parecido com o que eu falei em relação ao crescimento. A expectativa é de que vamos entrar em 2018 com uma despesa de PDD para o Large Corporate menor do que temos agora, ou do que tivemos nesses dois ou três anos. Não temos números para passar, mas o segmento Large Corporate não comporta, não faz sentido, ter esse padrão de despesa de PDD e não estou falando do ABC Brasil, é uma questão da indústria. As empresas maiores tendem a ter um risco menor e, consequentemente representar um custo menor de crédito. Nesse sentido, a nossa expectativa é de que o segmento Large Corporate será melhor tanto em termos de crescimento como em termos de despesas de PDD. Mas não temos números para passar.

**[Thiago Kapulskis – BTG Pactual]**

Perfeito, Anis. Muito obrigado pela resposta.

**[Yuri Fernandes – JP Morgan]**

Obrigado pessoal. Boa tarde Anis. Eu queria fazer uma pergunta sobre margem. A carteira foi muito boa, até surpreendeu esse volume dado a incerteza que estamos vendo no Brasil, acho que foi um sinal muito bom, mas eu queria perguntar um pouco sobre a margem de crédito, tirando Tesouraria e a receita com o capital de vocês. Olhando aqui eu vi que expandiu um 60, 70bps com relação ao ano passado e expandiu “tri-a-tri”. Não olhando a NIM total, mas olhando a NIM de crédito, ela tem performado bem. Eu queria perguntar se isso é uma questão de mix, já que vocês estão crescendo volume nas empresas Corporate, ou se é uma questão de reprecificação e vocês estão conseguindo aumentar preço apesar dessa queda da SELIC. E se vocês puderem comentar um pouco sobre como vocês estão vendo essa questão de margem mais para a frente, para 2018.

**[Anis Chachur – Presidente Executivo]**

Obrigado Yuri. Com relação a margem com clientes, o que aconteceu nesse trimestre foi isso mesmo que você falou. Nós tivemos um crescimento mais expressivo da carteira Corporate que tem melhores spreads. Embora a carteira expandida de crédito, que envolve garantias, ter tido um desempenho quase que flat, o empréstimo foi melhor e foi melhor no Corporate e, consequentemente, a margem com clientes teve esse crescimento que foi constituído pelo Corporate e também, como eu disse, a volatilidade que nós convivemos em maio, quando teve o evento do Joesley, isso motivou oportunidades de operações de hedge com clientes, que contribuíram positivamente para o resultado da margem com clientes. Sem contar que com relação ao trimestre anterior, o número de dias úteis também beneficiou.

Então foi um conjunto de três situações que melhoraram a nossa margem com clientes. Agora, claramente, é aí que nós esperamos melhorar a nossa rentabilidade no tempo e compensar a queda da taxa Selic, não só aqui, mas também nas despesas de PDD. Esse é o nosso negócio e é um negócio que foi

e tem sido muito prejudicado pelo ambiente que nós estamos vivendo. Então nossa expectativa é crescer a carteira de crédito, mesmo que esse crescimento não represente um aumento de spread, mas esse crescimento por si só é suficiente para crescer a margem financeira com clientes e consequentemente melhorar a rentabilidade do banco, aliado a queda da despesa de PDD.

**[Yuri Fernandes – JP Morgan]**

Mas vocês acham que é possível manter esse nível de margem com queda do spread ou é uma questão de a carteira de crédito ficar mais representativa na carteira de vocês?

**[Anis Chachur – Presidente Executivo]**

Nós não trabalhamos hoje em dia com uma queda representativa dos spreads. Primeiro que hoje a indústria financeira está muito criteriosa no que diz respeito a preço. Não enxergamos hoje uma preocupação de Market share dos participantes. Os participantes estão mais preocupados principalmente naquilo que significa consumo de capital regulatório e liquidez a ter um spread, uma remuneração que faça sentido do que simplesmente crescer base de clientes. Então imaginamos que, partimos do pressuposto que os spreads praticados têm condições de serem mantidos ou uma pequena queda em função de um ambiente econômico melhor e bancos que não estavam, deixaram de ser atuantes no Brasil por causa da crise, voltem. Mas mesmo que tenha uma pequena queda nos spreads praticados, deverão ser bem compensados pelo aumento de volume. Então o crescimento do volume por si só já vai dar um aumento da margem com clientes. E, além disso, do aumento da margem, a despesa de PDD (o custo do crédito) deverá cair.

As duas situações combinadas é onde nós imaginamos que a rentabilidade pode crescer. Mas a margem com cliente, das três (margem com cliente, margem com mercado e remuneração do capital próprio), é a expectativa de crescimento de valor.

**[Yuri Fernandes – JP Morgan]**

Super claro. Obrigado pela resposta. Vou fazer uma pergunta de PDD, eu acho que é um tópico que o pessoal tem perguntado. Além da letra D, a gente viu um aumento de G e cobertura para vocês é difícil de ter um guidance, por ser uma exposição Corporate, o NPL 90 dias acaba sendo volátil e a cobertura também. Mas tem algum nível de cobertura que vocês estão um pouco mais confortáveis e se vocês puderem comentar um pouco sobre essa exposição G. Se vocês veem isso indo para H, ou se é um caso específico, se são vários casos diferentes. Só para a gente pensar como ficaria a despesa de PDD esse ano e nível de cobertura.

**[Anis Chachur – Presidente Executivo]**

Com relação ao nível de cobertura, no trimestre anterior ele estava muito alto, nesse trimestre caiu, mas ainda assim é alto em relação ao nosso histórico e para um ambiente econômico mais calmo. Eu acho que a tendência no tempo – não estou confortável em te passar um índice agora – mas o índice de cobertura é menor que aquilo que temos visto. A tendência é que as despesas de PDD caiam, os atrasos também caiam bastante, no segmento Large Corporate principalmente não é comum você ver muito atraso e, com isso, o índice de cobertura pode ser trabalhado em patamares menores.

Com relação ao D, E e H, como eu comentei na apresentação, os créditos que são rating D hoje, são créditos que nós não temos uma preocupação maior. Parte deles é uma provisão preventiva, mas créditos que nós acreditamos em uma recuperação e as empresas voltem a ter uma condição de avaliação nossa regular. Dentro do nosso conceito, aquilo que é cliente com rating até C, é um cliente bem-vindo para fazer um novo negócio. O D não é um novo negócio, mas ele se tornou D por uma questão de piora do rating atribuído. E o rating D, é mais um sinal de preocupação, mas não é um cliente problemático. Esse D que nós temos, que está 3,2% da carteira, não estamos imaginando que irão apresentar problemas maiores. O E-H é o que temos desafio maior e que, até o momento, a performance desse E-H não tem sido muito boa. Então, se fosse para dar um palpite, das despesas com PDD que nós teremos ainda para o segundo semestre, provavelmente deverá vir mais da carteira E-H.

**[Yuri Fernandes – JP Morgan]**

Ficou claro. Obrigado pela resposta.

**[Julia Rizzo – HDI Capital]**

Olá, boa tarde. Eu gostaria de ter uma ideia de quando você acredita que irá ter uma normalização no Large Corporate, ou então na carteira, em relação ao provisionamento e às margens. Realmente, uma NIM de 4% e um provisionamento de 4% não é adequado e não parece fazer muito sentido nesse segmento. Quando você começa a ver a normalização e qual seria o patamar adequado para isso? Vamos ver maiores spreads ou vamos ver esse provisionamento da carteira, de 4%, caindo para outro patamar?

**[Anis Chachur – Presidente Executivo]**

Julia, obrigado. Falar em números é difícil. Normalmente o que esperamos no Large Corporate é spread menor, provisão baixa e um crescimento mais agressivo. Principalmente em um banco com as características do Banco ABC Brasil, que é um banco que tem um segmento que concorre com grandes bancos com uma participação de mercado muito pequena. Então quando nós convivemos em um ambiente econômico favorável, com crescimento econômico, e desempenho de crédito bom e liquidez boa das empresas de grande porte, é um ambiente propício para nós crescermos ativos, mesmo que seja no spread menor, que dá um aumento de margem com cliente e, como eu já comentei, uma queda de despesa com PDD. Isso é o que nós imaginamos que deveremos conviver a partir de 2018.

O saldo de PDD de 4%, sendo que essa PDD, boa parte, vem do Large Corporate, não é normal, não é usual e isso vai cair. Mas eu não estou confortável em te passar que número seria esse. E também, o atraso acima de 90 dias, que nós passamos a ter um aumento agora e deverá ficar em patamares acima do que estamos acostumados a viver no terceiro e quarto trimestre desse ano, por conta de carteira já provisionada que estava vencendo e vai começar a ficar vencida, vai ficar menor no ano de 2018, mas também não tenho um guidance para te passar.

**[Julia Rizzo – HDI Capital]**

Mas quando poderá começar a cair esse saldo de PDD? Ele poderia começar a reduzir no segundo semestre? Ou ainda vamos estar em uma situação delicada [...].

**[Anis Chachur – Presidente Executivo]**

Eu acho mais interessante, para nós avaliarmos a questão do custo do crédito, olhar mais a despesa de PDD do que o saldo. Porque o saldo, muitas vezes, ele pode sofrer uma redução porque algum cliente que estava em H virou um crédito em liquidação, cai o atraso, cai o saldo de PDD e pode até significar uma melhora de qualidade de crédito da carteira porque você não criou novo PDD, mas o que nós hoje mais nos preocupamos e quando passamos a expectativa da qualidade de crédito da carteira, é aquilo que nós imaginamos que vamos ter de despesa de PDD para o terceiro e quarto trimestre desse ano – que não temos número ou guidance – mas acreditamos que ainda serão dois trimestres desafiadores como tem sido desde o começo dessa crise.

Então, o que imaginamos é: ano de 2017 com uma despesa de PDD ainda alta, como aquilo que nós vimos no primeiro semestre desse ano e uma perspectiva para 2018 de queda na despesa de PDD. Consequentemente, no tempo, uma questão de contabilidade, o saldo de PDD irá cair e, também, os atrasos irão cair e você passa a conviver em um ambiente mais virtuoso. Eu acho mais interessante partir do seguinte pressuposto: trabalhar para o terceiro e quarto trimestre desse ano, uma despesa de PDD ainda alta e, a partir de 2018 começar a procurar níveis de PDD mais baixos que irão representar uma melhora da qualidade da carteira de crédito.

Os outros índices, o atraso e o saldo de PDD, é uma consequência.

**[Julia Rizzo – HDI Capital]**

Nesse cenário a gente pode considerar os spreads ainda nos níveis atuais?

**[Anis Chachur – Presidente Executivo]**

Os spreads atuais nós achamos bem possível de serem mantidos. Eventualmente, algum ajuste no segmento Large Corporate, mas do jeito que a indústria financeira tem se comportado e do jeito que tem sido valorizado essa questão do capital regulatório, nós não imaginamos que iremos conviver em um ambiente de disputa por participação de mercado. Cada vez mais, o uso do capital regulatório e assumir riscos de crédito, é necessário que seja remunerado devidamente. Porque a crise mostrou que em momentos difíceis a despesa é muito alta.

Eu acho que é possível manter os níveis atuais, mesmo que no segmento Large Corporate tenha uma queda você compensa isso com aumento de volume, queda da despesa de PDD e, ainda assim, quando você convive em um ambiente melhor, nós temos condição de aumentar o percentual da carteira expandida com clientes do segmento menor e que mesmo que gere uma redução do segmento maior, isso faz sentido e é uma das características de um banco como o nosso. Em momento de crise, concentramos mais em empresas maiores, supostamente as melhores, apesar dessa realidade não ter sido verificada nessa crise. E em fase de crescimento econômico melhor em que as grandes empresas acabam acessando até mesmo outras fontes de alavancagem que não só o empréstimo bancário, é normal nós termos um crescimento da participação relativa do segmento menor, que no nosso caso é o Corporate, clientes que faturam de R\$ 100 a 800 milhões, maior.

Então, no geral, acreditando que o ano de 2018 seja um ano melhor em termos de crescimento econômico e liquidez para as empresas, dá para acreditar que nós podemos crescer a nossa margem com cliente e diminuir a nossa despesa de PDD, consequentemente melhorando a nossa rentabilidade, pelo menos com relação ao spread sobre a taxa SELIC.

**[Julia Rizzo – HDI Capital]**

Muito obrigada.

**[FIM]**