



## **TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS BANCO ABC BRASIL**

**2T20**

**10 de agosto de 2020**

**Operadora:** Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do segundo 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 e **Ricardo Moura**, Superintendente de Relações com Investidores.

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 teleconferência 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 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 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, **Sergio**, pode prosseguir.

**Sr. Sergio:** Bom dia a todos e obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados do segundo trimestre de 2020.

Este foi o primeiro trimestre que vivenciamos de forma integral o impacto da COVID-19. Ao que tudo indica, esses efeitos se provaram menos severos do que alguns cenários inicialmente esperados.

A estratégia da administração envolveu, de um lado, medidas de proteção ao balanço, (aumento de liquidez, reforço de provisões e utilização eficiente de capital) e, de outro, medidas de apoio aos bons clientes nas suas necessidades de empréstimos, hedge, comércio exterior, etc. Os números refletem essa estratégia: houve aumento do nível de liquidez, da capitalização, e de cobertura para clientes inadimplentes, e simultaneamente aumento expressivo da margem com clientes, da receita de serviços e até do número de clientes. Houve, finalmente, um esforço de contenção de custos, refletido principalmente em outras despesas administrativas e na remuneração variável.

No Slide 2 apresentamos os destaques do nosso resultado no segundo trimestre de 2020: O Lucro Líquido atingiu 61,6 milhões de reais, redução de 23,9% em relação ao trimestre anterior e de 50,8% em relação ao mesmo período de 2019. O Retorno Anualizado Sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) foi de 6% no segundo trimestre de 2020, queda de 2 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior e de 7 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2019.

A Margem Financeira com Clientes totalizou R\$212,3 milhões no 2T20, representando um crescimento de 23,0% em relação ao 1T20 e de



54,3% em relação ao 2T19. O Custo do Crédito foi de R\$93,2 milhões no trimestre, representando 2,1% ao ano, da Carteira de Empréstimos média e refletindo uma política conservadora de mudança de provisionamento, por conta da pandemia.

A Carteira de Crédito Expandida encerrou junho de 2020 com saldo de 32,1 bilhões de reais, crescimento 3,1% em relação ao trimestre anterior e de 18,5% em 12 meses. Já o Índice de Cobertura encerrou o trimestre em 294%, índice esse que foi de 260% no trimestre anterior e de 251% no mesmo trimestre de 2019). Por fim, o total de operações de crédito prorrogadas desde o impacto da pandemia da COVID-19 foi de aproximadamente R\$860 milhões, o que equivale a 4,7% da Carteira de Crédito 2.682.

No slide 3, apresentamos a evolução da carteira de crédito expandida. A Carteira Total apresentou crescimento de 3,1% no trimestre e de 18,5% em 12 meses. No segmento Large Corporate, a carteira de crédito expandida cresceu 6,7% no trimestre e 14,1% em 12 meses. O segmento Corporate apresentou leve redução de 1,2% no comparativo trimestral e crescimento de 22,6% no comparativo anual. Finalmente, o segmento Middle, apresentou o maior crescimento relativo no trimestre, de 9,7%, e um crescimento de 42,4% em 12 meses. Cabe ressaltar que a carteira de empréstimos em um ano, considerando todos os segmentos, cresceu em torno de 34% comparativo aos 11,5% do Sistema Financeiro Nacional no mesmo período.

No slide 4, alguns destaques de cada segmento: No segmento Large Corporate, terminamos o segundo trimestre de 2020 com 402 clientes, dos quais 249 possuíam exposição de crédito, resultando em uma exposição média de 58,8 milhões de reais por cliente. A carteira Large Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 367 dias. Já o segmento Corporate, encerrou o 2T20 com 1.036 clientes. Desses, 732 possuíam exposição de crédito, o que resultou em uma exposição média de 17,3 milhões de reais por cliente. A carteira Corporate terminou o trimestre com prazo médio de 426 dias. Por fim, no segmento Middle encerramos o trimestre com 572 clientes, dos quais 376 possuíam exposição de crédito. A carteira Middle encerrou o



período com uma exposição média por cliente 2,6 milhões de reais e um prazo médio de 256 dias.

Nos setores Large Corporate e Corporate, houve um maior conservadorismo na concessão de crédito, o que resultou em alguma concentração no número de clientes, e um respectivo aumento do ticket médio por cliente. Já no Segmento Middle, a entrada de novos clientes com um perfil distinto contribuiu para redução do ticket médio e a queda nos prazos.

No slide 5, mostramos a segmentação setorial de nossa Carteira de Crédito Expandida: 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, entre outros.

Contudo, e como em crises anteriores, empresas que atuam no mesmo segmento são atingidas de maneiras muito diferentes, de acordo com sua capacidade de gestão, posicionamento de mercado, estrutura financeira, etc. E é no correto diagnóstico da situação de cada cliente que concentramos nossos esforços. Como regra geral, podemos dizer que as empresas que já se encontravam mais frágeis foram as que mais sentiram. Empresas que entraram fortes na crise estão fazendo a travessia com maior tranquilidade.

No slide 6, apresentamos alguns indicadores que refletem a qualidade da nossa carteira de crédito: No primeiro gráfico, as operações com atraso acima de 90 dias. Como podemos observar, esse indicador encerrou junho representando 1,0% da carteira, em linha com o nível apresentado no trimestre anterior.

No segundo gráfico, como podemos observar, foi um trimestre de baixa formação de inadimplência em todos os segmentos. Até o momento, com a informação que temos disponível, lembrando que o ambiente tem sido muito dinâmico, a performance da formação de inadimplência ainda não mostra uma deterioração de carteira.

No slide 7, em seu primeiro gráfico, observamos que o saldo de PDD representou 2,9% da carteira de empréstimos no final do segundo



trimestre, aumentando 0,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior. No gráfico inferior apresentamos o Índice de Cobertura. Em consequência da crise, o Banco reforçou o seu provisionamento no trimestre, mesmo não experimentando um aumento no volume de operações em atraso, o que resultou em um aumento do índice de cobertura da carteira de crédito.

No slide 8, continuamos com a análise da qualidade da carteira de crédito: Podemos observar no primeiro gráfico, que as Despesas com PDD atingiram 93,2 milhões de reais no segundo trimestre de 2020, refletindo uma política conservadora de provisionamento por conta da pandemia COVID-19. Esse custo de crédito representou 2,1% da carteira de empréstimos – um aumento de 0,7 ponto percentual frente ao trimestre anterior. Do que se observa, e apesar das ainda inúmeras incertezas, os dados disponíveis até o momento indicam que esse patamar de despesas trimestrais de PDD não deva sofrer novos aumentos nos próximos trimestres.

O segundo gráfico, por sua vez, apresenta o percentual de Empréstimos Classificados entre D-H que foi de 5,4% da carteira de empréstimos ao final de junho de 2020, um aumento de 1,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e queda de 0,1 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2019.

No slide 9, apresentamos a evolução do Saldo de Créditos Renegociados. Embora o último trimestre tenha apresentado um aumento de 80 bps no índice de Renegociações, indo de 166,1 para 301 milhões de Reais, vale ressaltar que o mesmo corresponde a 1,7% da carteira de empréstimos, ainda abaixo dos índices históricos. No que diz respeito às prorrogações, o seu volume representou 860 milhões de reais no fim do trimestre, equivalente a 4,7% da carteira 2682. O bom comportamento desses dois índices, quando analisados conjuntamente, demonstram a boa qualidade dos clientes que compõem a nossa carteira.

No slide 10, apresentamos a evolução de nossa captação. Ao final de junho, o saldo da captação totalizava 34,8 bilhões de reais, crescimento de 2,2% no trimestre e de 25,4% em 12 meses. A posição de liquidez do Banco no final do trimestre girava em torno de R\$8



bilhões, o que corresponde a 2x o valor do patrimônio líquido e a cerca de 40% da carteira de empréstimos e títulos.

No primeiro mês da crise, os diversos grupos de investidores apresentaram comportamentos distintos. O funding externo teve um bom comportamento, tanto por parte de organismos multilaterais quanto de bancos internacionais. Na parte doméstica, houve aumento expressivo de captação junto à companhias e à investidores pessoa física, parcialmente compensada por retração dos institucionais. Passados 2-3 meses, a partir de julho, houve retorno gradual dos institucionais, estando agora praticamente normalizados.

No slide 11, podemos observar a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basileia. Encerramos junho de 2020 com Patrimônio de Referência de 5,4 bilhões de reais, e Patrimônio Líquido de 4,1 bilhões de reais. Finalizamos o trimestre com Índice de Basileia em 15,72%, composto por 13,32% de capital nível 1, sendo 10,82% capital principal e 1,50% capital adicional, além de 2,40% de capital nível 2.

O fator mais relevante no aumento de nosso Índice de Basileia no trimestre foi o menor impacto resultante de nossa política de hedge e overhedge de investimentos no exterior.

Adicionalmente, no dia 6 de agosto propusemos a distribuição de JCP no valor bruto de R\$33,8 milhões, e a possibilidade de sua recapitalização pelos acionistas, visando o fortalecimento da base de capital. Vale lembrar que tanto o acionista controlador quanto os membros da administração, se comprometem a integralizar suas respectivas participações na totalidade.

No slide 12, apresentamos a evolução da margem financeira. A margem financeira gerencial atingiu 285,1 milhões de reais no segundo trimestre de 2020, apresentando aumento de 12,5% em relação ao trimestre anterior, e um crescimento de 18,9% em relação ao mesmo período de 2019. O grande destaque foi a evolução da margem com clientes, que será melhor detalhada no próximo slide.

A margem financeira com o mercado atingiu 49,5 milhões de reais no segundo trimestre de 2020, um aumento de 9,3% em relação ao trimestre anterior e estabilidade em relação ao mesmo período de



2019. A receita da remuneração do Patrimônio Líquido a CDI foi de 23,2 milhões de reais no segundo trimestre de 2020, queda de 34,4% em relação ao trimestre anterior e de 55,9% em relação ao mesmo período de 2019. A taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) foi de 3,0% no segundo trimestre de 2020, mantendo o mesmo patamar do trimestre anterior e queda de 0,3 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2019.

A Margem Financeira com Clientes atingiu 212,3 milhões de reais no segundo trimestre de 2020, um crescimento de 23,0% em relação ao trimestre anterior e de 54,3% em relação ao mesmo período de 2019, impulsionados principalmente por maiores volumes e pela mudança positiva de mix. Queremos lembrar que a margem com clientes tem crescido de forma ininterrupta nos últimos 5 trimestres.

A evolução do Spread com Clientes no trimestre foi de 3,7%, um aumento de 0,5 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e de 0,4 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2019. Já o Spread com Clientes ajustado pela PDD, fechou o trimestre em 2,2%, um incremento de 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e queda de 0,7 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2019. Imaginamos, contudo, que, passada a crise, embora seja esperada uma redução dos spreads brutos, haja uma retração ainda maior das despesas de PDD, levando a um incremento sustentável da margem ajustada a perdas.

No Slide 14, falaremos das Receitas com Serviços. As Receitas de Prestação de Serviços, atingiram 59,0 milhões de reais no segundo trimestre de 2020, aumento de 16,5% em relação ao trimestre anterior, e queda de 32,4% em relação ao mesmo período de 2019. No trimestre houve melhora nos três principais componentes dessa linha, embora principalmente as receitas de banco de investimento continuem em patamar significativamente inferior à 2019.

Olhando cada um dos componentes das Receitas de Serviços, temos: As receitas com Garantias Prestadas atingiram 41,1 milhões de reais



no segundo trimestre de 2020, aumento de 3,6% em relação ao trimestre anterior e queda de 19,1% em relação ao mesmo período de 2019. As receitas de Mercado de Capitais e M&A atingiram 9,9 milhões de reais no segundo trimestre de 2020, aumento de 64,9% em relação ao trimestre anterior e queda de 66,3% em relação ao mesmo período de 2019. Finalmente, as receitas com Tarifas atingiram 8,1 milhões de reais no segundo trimestre de 2020, aumento de 59,2% em relação ao trimestre anterior, e de 12,6% em relação ao mesmo período de 2019.

No Slide 15, apresentamos a variação das despesas e do nosso Índice de eficiência. As Despesas de Pessoal e Outras Despesas Administrativas atingiram 85,2 milhões de reais no segundo trimestre de 2020, redução de 3,1% em relação ao trimestre anterior e crescimento de 11,6% em relação ao mesmo período de 2019. Os esforços para contenção de despesas se concentraram em “outras despesas administrativas”, e na remuneração variável. Em relação às despesas de pessoal, houve uma redução no seu crescimento quando comparado com os valores inicialmente estimados, ao mesmo tempo em que preservou-se os investimentos estruturantes relacionados às iniciativas de Inovação.

Como resultado de maiores receitas e a redução das despesas, o Índice de Eficiência atingiu 36,7% no segundo trimestre de 2020, redução de 7,1 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior e 1,1 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2019.

Por fim, no Slide 16, falaremos da rentabilidade. O Lucro Líquido Recorrente atingiu 61,6 milhões de reais no segundo trimestre de 2020, redução de 23,9% em relação ao trimestre anterior e de 50,8% em relação ao mesmo período de 2019. O Retorno Anualizado Sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) recorrente foi de 6% ao ano no segundo trimestre de 2020, queda de 2 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior, e de 7 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2019. A limitação da distribuição de proventos imposta pela resolução 4820 teve um impacto negativo de 1,5 ponto percentual no ROAE no segundo trimestre de 2020. A postura mais conservadora, visando a proteção do balanço durante a pandemia, tem implicações na rentabilidade de curto prazo. Por outro lado, a ampliação da base





de clientes e da oferta de produtos posicionam o Banco na melhor forma a capturar oportunidades de médio e longo prazo.

Esses são os destaques que gostaríamos de apresentar. Agora ficamos à disposição para responder às perguntas dos participantes desta teleconferência, obrigado.

### **Q&A – 2T20**

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

A nossa primeira pergunta vem de Giovanna Rosa, Bank of America.

**Sra. Giovanna:** Oi, bom dia a todos. Obrigada pela oportunidade de fazer a pergunta. Eu tenho duas perguntas. Eu queria saber o que vocês estão vendo de carteira de crédito até o final do ano, como está o apetite de risco de vocês, e ainda nessa linha, como que vocês esperam que a margem financeira evolua?

E a minha segunda pergunta é em relação a provisionamento, se vocês puderem falar um pouquinho como que está a cabeça de vocês pra provisionamento, se o provisionamento adicional que foi feito preventivamente até agora já é suficiente, ou se a gente deve esperar que essa provisão continue subindo até o final do ano, enfim, como que vocês esperam a dinâmica de NPL também, quando que vocês esperam que vai ser o pico? Se puderem abordar esses pontos, seria bom pra gente. Obrigada.

**Sr. Sergio:** Oi, Giovanna. Obrigado pela sua participação, pelas perguntas. Em termos da carteira de crédito, eu vou dividir a resposta te dando a notificação de como estamos vendo os diversos segmentos.

No segmento de empresas maiores, o que a gente chama de large corporate, empresas que faturam acima de R\$ 2 bilhões, houve num primeiro momento, principalmente nos meses de março, um pouco, mas de abril e maio, uma demanda muito forte, acho que já é sabido, que veio do fato das empresas quererem proteger seus caixas, dada a incerteza da crise. Então foi um período de maior demanda por crédito



e o fato também do mercado de capitais não estar presente naquele momento fez com que as empresas recorressem mais a empréstimos bancários. Então essa demanda por crédito foi suprida principalmente por empréstimos bancários, o que acabou ocasionando uma atividade maior para todos os bancos que atuam no segmento, entre eles o ABC Brasil.

Passados alguns meses, a gente sente que a demanda reduziu um pouco, porque se de um lado você tem a economia aos poucos retomando, por outro lado a economia está retomando, mas ainda em patamares inferiores ao que se tinha antes, de maneira que as necessidades de capital de giro das companhias, até pra bancagem de estoques reduziram e os investimentos também. Então a gente sente na margem uma demanda um pouco menor por empréstimos e as margens um pouco abaixo do que chegaram a atingir em março e abril, embora ainda margens mais interessantes do que se praticava antes da crise.

E, por outro lado, tem uma volta do mercado de capitais, que acho que é muito positivo. O que nos parece é que os fundos se ajustaram, os próprios cotistas também, os que tinham que sair saíram, e tudo mais, de maneira que o mercado de capitais renda fixa parece ter atingido um momento de equilíbrio, e a gente vê as captações dessa modalidade voltando, os bancos praticando o underwriting de operações de mercado de capitais, o que ajuda também a suprir essa demanda por crédito.

Então nós vemos hoje uma situação mais ou menos de equilíbrio no segmento. Não temos um guidance de crescimento da carteira ainda, mas é uma visão, eu diria pra você, de relativa estabilidade no segmento, daqui pro final do ano.

No segmento corporate... eu vou falar já do middle, porque daí o corporate fica no meio do caminho, tem algumas características de large e algumas características de middle. No segmento de middle, aí foi o contrário. No primeiro momento da crise, até porque se imaginava que as empresas menores poderiam ser as mais afetadas, adotou uma política bastante conservadora, inclusive comunicando ao mercado que aquele modo de processo de expansão, de contratação de gerentes e



tudo, que tinha sido divulgado anteriormente, estava suspenso, focando muito na análise da situação da nossa carteira atual, e o tempo foi passando e a gente foi verificando que é uma carteira de muito boa qualidade, pouquíssimos problemas na carteira, pouquíssima necessidade de rolagem de clientes, de operações que estavam vencendo e, pelo contrário, a gente começou a ver ainda que como a nossa penetração nesse mercado era uma penetração muito pequena, porque a gente começou a atuar nesse segmento há um ano e pouco atrás, tinha ainda bolsões não explorados de regiões inteiras em que o banco não tem participação no middle e que continua tendo emprego de boa qualidade e que, apesar da crise, está indo muito bem.

Então a gente foi, ao longo desse período, tomando coragem novamente, voltando a exercitar os segmentos. Você pode ver que teve um número de clientes significativo ao longo do trimestre e, como conseguimos formar operações com bons spreads, uma boa qualidade de clientes, com prazos razoáveis, boa cobertura de garantia, de maneira que agora a gente está mais animado com esse segmento. Vamos voltar aos poucos às contratações, principalmente das regiões onde a gente ainda não está presente, então é esperada uma expansão da carteira de crédito desse segmento daqui pro final do ano e, de novo, a gente ainda não tem guidance, porque essas coisas estão mudando muito rapidamente, então é difícil dar um guidance. Mas pode-se esperar uma continuidade do crescimento do setor de middle market de acordo com os planos que a gente tinha anteriormente.

No corporate, como eu falei pra você, ele é um segmento que tem empresas que faturam de R\$ 250 milhões a R\$ 2 bilhões. Então, na ponta de baixo ele é mais parecido com o middle, na ponta de cima ele é mais parecido com o large, tem um pouco de tudo. É um segmento que, vamos dizer assim, é o core do nosso conhecimento, a gente conhece muito bem as empresas, são empresas que apresentam também margens razoáveis de spread pro banco, clientes conhecidos, boa qualidade, aí tem de tudo um pouco.

Então, dito isso, eu acho que na dinâmica de crédito você pode esperar, no segmento de empresas maiores, uma relativa estabilidade, e no segmento de empresas menores um crescimento, daqui pro final de ano.



A sua segunda pergunta, que foi com relação a provisionamento, assim, o que nós temos agora são primeiras impressões da crise, tá certo? Então as primeiras impressões, elas foram mais positivas do que se chegou a imaginar no início do ano, tanto que você pode dizer que as operações em atraso tiveram um comportamento muito bom, e mesmo os volumes de rolagens foram volumes relativamente pequenos.

Apesar disso, assim, a crise ainda não acabou. Então a gente tem que estar sempre atento, a velocidade da retomada da economia ainda é incerta. Nós temos agora essa safra de balanços do segundo tri saindo onde, apesar de estar cuidando bem das empresas, é necessário verificar nos seus balanços, também, como elas estão sendo afetadas, de maneira que ainda a nível de PDD mais alto deve permanecer até o final do ano. A sensação que nós temos nesse momento é, assim, não deve subir em relação ao que foi o segundo tri, até porque já foi um volume bem alto, mas nesse momento também não vemos muito espaço pra quedas expressivas não, então eu acho que... imagino que se for parecido com o que foi o segundo tri, visto de hoje e com base no que nós temos até o momento, é o que pode se esperar.

**Sra. Giovanna:** Tá ótimo, não, perfeito, super claro. Obrigada.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Tomas Peredo, BTG Pactual.

**Sr. Tomas:** Oi, boa tarde a todos. Obrigado por terem aceitado as minhas perguntas. Eu tenho duas perguntas. A primeira é mais um follow-up na pergunta da Giovanna sobre a estratégia da carteira de crédito, se vocês pudessem dar um pouquinho mais de cor como vocês estão vendo a dinâmica entre empréstimos, garantias prestadas e títulos privados? A gente viu que nesse tri, olhando a variação tri contra tri, empréstimos ele teve uma leve desaceleração, enquanto garantias prestadas e títulos privados aceleraram. Como que vocês estão vendo essas dinâmicas pros próximos trimestres?

E a minha segunda pergunta é como que vocês estão vendo a dinâmica de investment banking, porque já teve uma pequena recuperação nesse trimestre em relação ao primeiro trimestre, mas como que vocês estão sentindo o pipeline de ofertas, se em breve essa linha de receita pode retornar aos patamares que estavam mais próximo dos



patamares anteriores, do ano passado, ou se deve continuar pressionada ainda nesses próximos trimestres. Obrigado.

**Sr. Sergio:** Oi, Tomas. Obrigado pelas suas perguntas. Em relação à dinâmica de empréstimos, garantias e títulos, a dinâmica entre empréstimos e garantias é muito de oportunidade. Então, normalmente os limites são estabelecidos pros clientes e os limites permitem que o comercial pratique tanto empréstimos quanto garantias, vai depender da demanda do cliente e da oportunidade do momento.

O produto empréstimo, nos últimos um ano e meio, mais ou menos, tem sido um produto mais demandado, porque o produto garantia, ele sofre a concorrência, por exemplo, do seguro garantia e tem tido uma demanda relativamente menor. Então, entre esses dois segmentos, eu acho difícil a gente dar alguma previsão. Pode ir um pouco mais um, um pouco mais o outro, mas não vemos grandes movimentos de demanda pras garantias prestadas.

Em relação aos títulos, a volta do mercado de capitais favorece essa atividade. Então estamos vendo o mercado de capitais de renda fixa aquecido, as emissões estão acontecendo, a liquidez do mercado secundário melhora por conta disso, porque num primeiro momento a liquidez diminui, porque os investidores têm dificuldade de assumir os novos preços dos papéis. À medida que os preços vão melhorando, e as emissões vão voltando, a liquidez volta e com o tempo a flexibilidade melhora.

Agora, um outro ponto que tem que ser levado em consideração é que no middle market, que é onde a gente está em expansão, embora o middle market ainda seja um percentual pequeno da carteira, é onde a gente tem apresentado um crescimento e lá praticamente não existem nem garantias, nem títulos, lá é uma atividade administrativa principalmente de empréstimos mesmo. Então, dito isso, eu acho que a dinâmica de empréstimos, que tem sido o produto de maior crescimento nos últimos doze meses, deve continuar sendo o principal produto dessa parte de crédito.

No investment banking, a gente vê uma retomada, a retomada da renda fixa já aconteceu. Agora, o mercado está muito competitivo e



está praticando taxas menores do que as que se praticava antes. Então, mesmo com o mesmo volume de operações voltando, eu acho difícil que os bancos que atuam nesse segmento, se fizerem o mesmo número de operações, o mesmo volume praticado no ano passado, por exemplo, voltam a aumentar as margens menores, porque o stream do underwriting tem sido de queda.

Na parte de M&A, quando tem uma crise dessas é normal que as empresas se retraiam, porque justamente os vendedores têm uma dificuldade de encarar o novo valuation que se apresenta pras suas empresas, mas sentimos que o mercado também está aos poucos voltando, já anunciamos uma operação na semana passada, da venda dos ativos de energia da J Malucelli e tem uma outra que nós estamos fazendo, de maneira que a gente espera um segundo semestre melhor do que foi o primeiro, sem sombra de dúvida.

E tem as atividades de equity capital markets, que é uma atividade que já tínhamos praticado, voltamos a praticar. Estamos participando de algumas operações. Nenhuma delas veio a mercado ainda, mas em o mercado permanecendo aberto no segundo semestre, mercado de ações, elas devem vir a mercado, então devemos capturar também alguns fiozinhos de lá, o que quer dizer que da parte de ascendentes se espera um segundo semestre melhor do que foi o primeiro.

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

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Yuri Fernandes, JP Morgan.

**Sr. Yuri:** Obrigado Lulia, Anis, Borejo, Ricardo, obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta sobre a estratégia de crescimento de vocês do middle. Foi uma coisa muito forte em 19, e veio a crise em 20, e a impressão que eu fiquei no último call é que isso teria postergado. Mas a gente está vendo a economia voltar um pouco mais e até senti no tom do Lulia um pouquinho mais de ânimo, assim, no segmento middle.

Então, se vocês puderem dar um update de como é que está essa estratégia, se vocês deveriam voltar mais fortes nisso no segundo semestre e, fazendo um paralelo com despesa, porque eu lembro que vocês tinham um guidance anterior de despesas que eu acho que era



de 14 a 18 de crescimento pra esse ano, incluindo o PLR, e a gente olha hoje, assim, óbvio que a despesa administrativa de pessoal ano a ano continua alta, mas vocês estão compensando tudo isso acho que na parte de PLR, deve estar crescendo uns 5, talvez 5, 6, olhando meio que apples to apples aqui.

Então, assim, como que está a estratégia e como que a gente deveria pensar a despesa pra vocês, deveria acelerar no segundo semestre, caso vocês estejam mais animados, não, acham que esse é o patamar? Só pra gente entender e depois eu faço a minha segunda pergunta. Obrigado.

**Sr. Sergio:** Oi, Yuri, obrigado pelas perguntas. É, no segmento middle nós estamos mais animados mesmo. A sensação você conhece, porque, por um lado, assim, embora a nossa carteira ainda seja jovem, então você tem que tomar todos os cuidados que se toma com uma carteira jovem, normalmente a inadimplência vem um pouco mais pra frente, mas essa crise serviu pra gente testar os modelos, também.

A gente está com um modelo de crédito, por exemplo, que foi desenvolvido pro segmento middle. É um modelo que permite uma escalabilidade muito maior, ele é muito mais automatizado do que é o modelo de análise pras empresas de corporate, large corporate, e essa crise foi o momento de testar modelos, fazer todos os testes pra ver se ele tinha aderência. Por enquanto nós estamos muito satisfeitos.

Ficamos satisfeitos também com a qualidade da carteira existente, como eu te disse. Então o nível de liquidez dos clientes, você pedia pagamento e o cliente pagando. Mesmo as rolagens que foram feitas, assim, são rolagens que você resolve fazer porque você vê que é um bom cliente, ele está num momento um pouco mais apertado, mas que a empresa é viável. Então você faz a rolagem, mas não é uma coisa que te preocupa muito.

E com isso fomos vendo o risco diversificado. São empresas que têm pagamentos todos os meses. Então, diferente do large corporate e do corporate, onde normalmente os empréstimos são dólares, e muitas vezes chega um momento desses, você não tem um evento de liquidez pra testar o cliente, no middle os eventos de liquidez são todo mês. Então tem uma parcelinha vencendo e você está com a mão no pulso



do cara pra ver se ele está pagando ou não. Então foram todos sinais que foram muito animadores pra gente.

Ao mesmo tempo, nós não paramos, continuamos desenvolvendo as ferramentas que tem expansão definida de uma maneira mais leve em custos e mais escalável. Então, por exemplo, implementamos agora em larga escala a assinatura eletrônica de contratos. Não tinha. Tinha só experimentalmente, com operações de câmbio e tudo. Agora está aí para todos os produtos.

Na parte de crédito, como eu disse, numa esteira muito automatizada e muito escalável. E voltamos a pensar agora na expansão física mesmo, contratação de gerentes. Eu acho que, dado que nós já estamos em agosto, e vamos voltar a contratar gerentes de middle sim, mas sendo otimista, começam a entrar algumas pessoas em setembro e outubro, eu tenho a impressão que não impacta muito a despesa pra esse ano, ela impacta mais, provavelmente, pro ano que vem. Mas eu acho que é um bom sinal, da gente estar vendo que o segmento, de fato, mesmo num momento como esse, ele se comportou muito bem, e reforçou nossa confiança na nossa estratégia de médio-longo prazo, de ter uma participação maior no segmento.

Agora, aproveitando que você tocou nas despesas, as estratégias que você conhece bem, mas também pros outros que estão nos ouvindo, o modelo de negócio do ABC Brasil, você tem um componente de despesas muito grande que é pessoas, tá? É um banco de atacado, é um banco que tem que ter uma mão de obra qualificada, nos segmentos que atua a gente sempre se diferenciou por conta disso, e aí o que você faz quando tem uma crise como essa? Você tem duas possibilidades. Uma que a gente fez foi postergar contratações. Isso é meio óbvio, né, isso tem que ser feito. Agora, vamos esquecer essa parte.

Se você quer reduzir custo de pessoas, que representa mais ou menos 2/3 do custo total do banco, você pode reduzir remuneração variável, num momento de resultados mais fracos, e aí o que a gente fez de maneira muito intensa, e pode-se dizer que os números contábeis ainda não refletem essa intensidade, porque eles ainda estão acruando despesas do passado, mas o fato da remuneração variável deste ano





ter sido reduzida de maneira muito forte vai impactar o balanço do banco de maneira cumulativa e, mais ainda em 2021, por causa daquele bônus de 2020 que praticamente não existiu, então você faz uma redução de despesas variáveis, e uma redução de despesa fixa, só se você demitisse pessoas.

Agora, se você demitir pessoas seria se você tivesse com um nível de atividade mais fraco, que causasse uma ociosidade na estrutura, tá certo? Então, obviamente que num momento desse não dá para se conviver com ociosidade, então, vamos falar assim, o número de transações caiu, o número de clientes está diminuindo, o banco está com muito receio dos cenários e resolveu enxugar a carteira de crédito, aí é um cenário que possibilitaria um enxugamento do quadro de pessoas.

Agora, por outro lado, é isso que nós estamos vendo, a gente está vendo a carteira crescendo, nós estamos vendo o número de clientes aumentando, nós estamos vendo o número de transações crescendo, então o que acontece? Você não tem uma redução nominal da despesa de pessoal, exceto em relação a variáveis, mas o que se espera é que o crescimento seja feito com uma produtividade maior, acrescentando novos clientes, aumente a base, aumente ativos, com custo marginal muito menor do que a receita marginal, e é aí que você recupera rentabilidade. Então isso no campo das despesas.

O outro intenso aí são despesas administrativas de caixa, tá certo? São despesas de aluguel, despesas de viagem, despesas de contratação, aí nós estamos enxugando bastante também. Despesa de viagem não é nenhum mérito nosso, as viagens deixaram de existir pra todo mundo. Estamos reavaliando todas as nossas operações, estamos reavaliando como é que vai ser essa situação de home office e presencial, não estamos com pressa de tomar decisão nesse sentido ainda, porque a gente acha que não há fatos ainda que demonstrem qual vai ser a melhor maneira de trabalhar daqui pra frente, mas são questões que estão sendo analisadas.

Então é um pouco isso. Assim, é uma redução de outras despesas administrativas, uma redução forte no variável, que vai se refletir principalmente no ano de 2021. E, nas despesas de pessoal mesmo,



se espera uma distensão menor, mas não uma redução, porque o nível de utilização da força de trabalho do banco está bem adequado.

**Sr. Yuri:** Não, super claro. E também teve um aumento importante no número de headcount. Acho que também tem isso aí, acho que no final tem a ver com o plano de investimento.

Sérgio, se eu puder uma segunda pergunta sobre os créditos renegociados de Covid, o grace period ali, acho que o 4.7% da carteira que vocês colocaram no release. É um número mais baixo do que os outros bancos, mas eu entendo que é pelo segmento do banco, um foco maior em corporate e tudo, e eu imagino que deve ser algo mais caso a caso.

Mas se você puder explicar um pouquinho pra gente, assim, se tiver uma média disso, qual é o prazo que vocês estão dando, quando que vocês deveriam tentar coletar esses empréstimos, assim, só pra gente entender um pouquinho qual que é a estrutura média. Eu sei que deve ser muito caso a caso, mas se você pudesse dar um pouquinho de cor pra gente quando que esses créditos poderiam ter algum tipo de problema, de collection, pra gente se preparar aqui. Obrigado.

**Sr. Sergio:** Ok, Yuri. Eu acho que vale a pena também explicar qual que tem sido a nossa política pra rolagens, porque você tem clientes em diversas situações. Uma das situações é o cliente que se apertou, tá certo, tem um aperto momentâneo de liquidez, mas você vê que é uma empresa que tem viabilidade, que tem um bom produto, um bom market share, gestão adequada, etc. e tal, aí você procura agregar a garantia, no que for possível, e você dá a esse cliente um prazo para ele atravessar esse momento. Os prazos têm sido de três a seis meses, eu posso dizer que 80% dos casos são ou três, ou seis meses.

Agora, você tem os casos daqueles clientes em que você vê que, por conta dessa crise, o cliente praticamente se inviabilizou. E daí eu acho que é obrigação do banco nesse período se tornar mais agressivo. Aí a gente controla, a gente procura reduzir o que for possível, agregar garantias de maneira muito forte e, se houver necessidade nesse momento, que você role uma parte, desde que uma parte seja paga, é uma negociação mais dura que tem acontecido.



Desses 4,7%, eu não tenho os números aqui, mas uma grande parte são essas rolagens que a gente chama voluntárias, são rolagens que o banco fez sem se sentir desconfortável com essas rolagens, apenas são pontos que a gente acha que podem dar problema e, portanto, refletidas no aumento das provisões para todas que foram feitas.

Os prazos variam de três a seis meses, como eu te disse, nos casos do compulsório que eu te falei é três meses, a gente não rola mais do que isso. Nos casos que são voluntários, a gente pode chegar a seis meses.

**Sr. Yuri:** Teve alguma concentração em alguma indústria, ou por tamanho de cliente, mais cliente corporate, mais large corporate, alguma coisa nesse sentido?

**Sr. Sergio:** Assim, se eu for pegar, tem clientes em todos os setores. como os clientes do large têm um tíquete médio maior, quando você olha no volume, o large tem uma presença maior porque são tíquetes grandes

**Sr. Yuri:** Não, perfeito. Muito obrigado.

**Operadora:** A nossa próxima pergunta vem de Marcos Assunção, Itaú BBA.

**Sr. Marcos:** Bom dia a todos. Minha primeira pergunta, com relação à carteira em atraso, acima de 90 dias. Sei que ainda é muito cedo pra fazer uma afirmação aqui de aonde ela pode chegar, mas olhando pra crise de 2015-16, essa carteira chegou ali próximo a 2%, o atraso chegou a próximo de 2% da carteira, e vocês tinham ali também um saldo de PDD no pico da crise perto de 4% da carteira.

Hoje está em 1%. Onde que vocês estão mirando aí que talvez o pico possa chegar, só pra ter uma noção também se o saldo de PDD que vocês têm hoje já está confortável ou não com relação a isso. Depois eu faço a minha segunda. Obrigado.

**Sr. Borejo:** Oi, Marcos, é o Borejo falando. Obrigado pela sua pergunta. Em relação ao NPL acima de 90 dias, com a informação que nós temos hoje, com o cenário que a gente tem disponível, não tem nada que nos indique que vão aumentar no curto prazo não. O middle



é muito próximo, se aumentar não deve ser alguma coisa significativa, é isso que a gente vê mais pra curto e médio prazo, tá?

**Sr. Marcos:** Perfeito. Então se a gente olhar pro saldo de PDD, vocês têm hoje perto de 3% da carteira, ele é até mais alto comparando com a carteira de NPL do que foi no pico da crise de 2015-16. Faz sentido pensar desse jeito?

**Sr. Borejo:** Assim, do ponto de vista aritmético é isso mesmo. Nós estamos acho que com 300% de cobertura. Na crise acho que nós chegamos até quase 600% de cobertura. Foi um valor muito maior. Hoje nós estamos com metade do que era. Como o Sérgio falou, a gente ainda não tem uma visibilidade de longo prazo. Parece que ainda esse segundo semestre vai ser um semestre de provisões altas, embora a gente não imagine um aumento, não tenha nenhuma indicação que o NPL vai aumentar no curto prazo.

**Sr. Marcos:** Tá ótimo. Obrigado, Borejo

**Sr. Sergio:** Marcos, só pra complementar o que o Borejo colocou, tem que olhar o seguinte. O NPL num banco como o nosso, que atua no segmento corporativo e que tem uma participação no large corporate também, ele pode oscilar muito se você tiver um caso de large corporate, que tem tíquetes médios mais altos, o percentual do NPL pega muito. Então, como ele disse, no curto prazo não temos nenhum caso desses.

Mas o que ocorre, o que ocorreu em 2015-16, foi isso. Você pega um caso de large corporate, aumenta o NPL em, sei lá, R\$ 50, 100 milhões. Foi o que aconteceu naquela época. E isso que dá uma volatilidade um pouco maior a esse indicador. Mas, como eu coloco, no curto prazo não estamos vendo essa situação agora.

**Sr. Marcos:** Perfeito. Obrigado, Sérgio. Minha segunda pergunta é com relação ao percentual da carteira que vocês já provisionaram, tanto na carteira de renegociações, ali por volta de 300 milhões, e dessa carteira prorrogada, que está mais perto de R\$ 800 milhões. Se vocês puderem dar mais ou menos uma hinge aí pra gente.



**Sr. Borejo:** Oi, Marcos, é o Borejo de novo. O percentual de provisão sobre a carteira renegociada é em torno de 30%, acho que 28, 29%, está girando em torno disso mais ou menos.

**Sr. Marcos:** Tá bom, e sobre a prorrogada vocês ainda não estão falando.

**Sr. Borejo:** Sobre a prorrogada, honestamente, eu tenho que dar uma olhada, mas não vai ser nada também significativo. Como o Sérgio falou, grande parte da prorrogada são casos voluntários, então se tivesse alguma coisa involuntária estaria mais pro renegociado do que pro prorrogado. Então, ela já estaria dentro desses 30%.

**Sr. Sergio:** Agora, Marcos, o importante a falar é o seguinte: toda vez que é feita uma rolagem como esta, mesmo que voluntária, o cliente (inaudível). Aí depende de onde ele estava antes, mas tem uma metodologia que foi feita pela área de crédito. Primeiro, assim, foi feita toda uma revisão da carteira, onde se considerou o segmento de atividade da companhia, onde se considerou os financeiros específicos da companhia, independente do segmento, e o terceiro componente era o fator julgamental do analista de crédito, que levava em consideração gestão, possibilidade de suporte de acionista, e outros fatores que o modelo quantitativo não pega.

Com base nesses três fatores, a gente criou um modelo onde a carteira inteira, a carteira inteira não, 75% da carteira foi revista e os ratings foram ajustados. Além disso, chegou o cliente, entrou no momento de rolagem ou renegociação, daí houve aumento de provisão. Então quando a gente olha hoje pra essa carteira, todos os 4,7% foram rolados, e eu não tenho também aqui de cabeça qual o percentual de provisão que nós temos nessa carteira, mas... a carteira renegociada, que são 28, 29, como o Borejo colocou, a nossa sensação é que ela está muito bem provisionada pra esse momento, quer dizer, pra você precisar de provisões adicionais sobre esse montante, só se houvesse uma deterioração adicional da situação financeira do cliente em relação ao que a gente enxerga hoje.

**Sr. Marcos:** Perfeito. Super claro. Obrigado Borejo, obrigado Sérgio.



**Operadora:** A próxima pergunta vem de Victor Sehbbell, Bradesco BBI.

**Sr. Victor:** Bom dia pessoal, bom dia Anis, demais participantes. Queria ouvir de vocês um pouco na frieza dos números, dado a crise que a gente está inserido no momento, como é que vocês enxergam o ambiente competitivo em vista dos projetos (inaudível) que vocês têm, vocês enxergaram um ambiente mais favorável para (inaudível) instituições vistas como mais robustas, seguras, o ABC historicamente tem se beneficiado disso, os números do trimestre apontam um pouco nessa direção, com margens mais fortalecidas, um encurtamento da carteira, enfim, então tirando proveito um pouco do cenário. Vocês enxergam que esse ambiente competitivo pode ter se tornado um pouco mais favorável pra vocês implementarem os projetos, muitos projetos que vocês têm em mente, e como é que vocês estão vendo a competição?

**Sr. Sergio:** Oi, Victor. De fato, um ambiente como esse, a gente sente que o nosso caso, ele sai fortalecido com diversos nichos de clientes que a gente opera. Então, por exemplo, dos clientes passivos, vai começar por ali. A gente recebeu um grande volume de aplicações vindo de empresas. As empresas, como eu falei no início, fortaleceram seu caixa, principalmente as grandes empresas, as empresas de large corporate e corporate. Esse excesso de liquidez pra fazer frente a eventuais necessidades advindas da crise. Isso foi aplicado em bancos, vários bancos, sendo que um deles o nosso. Então a gente já montou a nossa captação vinda de empresas de maneira muito precisa, não tenho o número correto de cabeça agora, mas eu vou chutar que deve ter aumentado mais de 20% o volume de captações que a gente faz junto a empresas. Pessoas físicas a mesma coisa.

Funding internacional, da mesma maneira, a gente percebe nesse momento os bancos internacionais mais seletivos, e a gente se beneficia disso, então também funding internacional vindo não só de organismos multilaterais, como de bancos, um grande influxo.

E teve o caso dos investidores institucionais locais, esse no primeiro momento teve uma redução, mas causada muito mais por problemas deles, de estarem mais alavancados, procurando se desalavancar,



principalmente pelos dados que eles tinham, então num primeiro momento se por retraíram com o mercado como um todo, mas agora já se normalizaram. Então, dessa parte de funding, sem dúvida o ambiente competitivo melhorou pra gente num momento como esse.

Na parte de clientes, uma coisa, eu acho assim, a gente, vamos dizer assim, é um modelo de banco que atua com clientes corporativos há trinta anos. E vem crise, vai crise, já tivemos várias crises dessas, o mercado melhora, o mercado piora, nós estamos sempre ali, estamos sempre com os clientes, a gente procura ter uma postura muito transparente em relação a eles, então quando eu tenho que cortar o limite do cliente ele sabe por que eu estou cortando, eu aviso com antecedência, a gente faz um plano de saída, então é um tipo de característica de banco que os clientes dão valor, nesse caso. Não é o banco que fica dando cavalo de pau o tempo todo, mudando de estratégia, toma isso, toma o outro, agora a matriz mudou de estratégia... a partir do momento que a gente está presente, a gente tem fome de qualidade, a gente pode botar boas empresas, a gente vê que mesmo empresas caras, que no momento normal tem mais dificuldade de operar, no momento de crise como esse a facilidade de se operar melhora.

Por outro lado, nos mercados de... ainda nas grandes empresas, no mercado de capitais, de M&A, de equity capital markets, também é muito competitivo. A gente está vendo que o mercado aqueceu, mas tem muitos bancos muito bem equipados pra estar atuando nesse mercado, e a gente viu a concorrência grande, nós temos nossos méritos, nós somos um banco conhecido por essas companhias, a gente participa das operações, mas com margens um pouco menores.

Agora, quando você vai pra empresa média, que é onde nós estamos expandindo, aí tem um grande mercado potencial pra gente crescer, porque é um segmento que normalmente se sente, isso é pesquisa que a gente faz, não é opinião minha, é resultado de pesquisas, essas empresas se sentem muito mal atendidas pelos bancos.

Elas se sentem incompreendidas pelos bancos que atuam nesse mercado hoje, elas sentem que o atendimento a elas é feito de uma maneira padronizada, então suas necessidades individuais não serão



atendidas e, quando chega um banco como o nosso, embora também, lógico, nós não vamos poder oferecer pra esse segmento o mesmo nível de customização que a gente oferece pro large corporate, a gente entra com uma tentativa de entender esses clientes de uma maneira melhor, e isso a gente sempre tem trazido bons frutos que tem nos dado uma capacidade de entrada nos clientes que a gente prospecta muito alta.

E sem contar coisas que nós estamos investindo fortemente, que não tem nada ainda pra anunciar pro mercado, mas que é a concessão de crédito de maneira mais digital, através de plataformas, assim que eu tiver condições de anunciar isso de uma maneira melhor a gente anuncia, mas que daria ao banco uma condição de atender uma grande demanda que existe hoje no setor corporativo como um todo, que é o financiamento das cadeias produtivas.

Você pega mesmo nas grandes empresas, muitas vezes a grande empresa nos fala o seguinte: "Olha, eu estou bem, só que a minha cadeia não está. Eu dependo de fornecedores pequenos e tenho clientes pequenos também, ou médios, e quando esses caras não estão bem, eles me prejudicam, porque ou prejudicam o fornecimento de peças, ou tem inadimplência muito grave, ou tem vendas que eu não consigo fazer por causa da situação do cliente."

Então, se entra um banco com inteligência, esse banco consegue azeitar esse relacionamento da grande empresa com seus fornecedores e com seus clientes, eu acho que isso agrega um grande valor pra cadeia como um todo. A gente consegue fazer a operação de crédito, que é mais protegida do que uma operação de crédito em mar aberto, porque ela envolve um relacionamento comercial que está sendo incentivado, e é uma coisa que a gente está investindo muito fortemente e eu espero em breve ter condições de falar pra vocês.

Então, eu queria dizer o seguinte: sim, em ambiente competitivo a gente se sente bem favorável ao banco, não em todos os nichos, mas na maioria deles, e por isso o reforço das plataformas aí de investimentos em tecnologia, que vai nos possibilitar, isso que eu estava te falando, e também a retomada das contratações nos segmentos de middle marketing.





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

**Operadora:** A próxima pergunta vem de João Guilherme Surita Pires de Almeida, Fazenda Sete Voltas, através do Webcast

**Sr. João:** Bom dia, obrigado pela pergunta. Vocês poderiam comentar sobre a perspectiva futura na distribuição de dividendos? Hoje a companhia distribui 25% dos lucros. Esperam que isso mude no futuro, após a retomada da economia?

**Sr. Borejo:** Olá João, obrigado pela sua pergunta. Aqui é o Sérgio Borejo falando. Bom, a limitação de pagamento de juros sobre capital próprio, ela foi imposta pela resolução 4820, do Banco Central do Brasil, e ela é válida até 31/12. Então a partir de 31/12, em teoria, os bancos poderiam pagar os juros sobre capital próprio no limite da taxa de juros de longo prazo.

Entre agora e o final do ano, as associações de banco têm conversado com o Banco Central do Brasil, a resolução, ela visa à manutenção de liquidez e de nível de capital dos bancos, então nós temos conversado com o Banco Central a possibilidade da distribuição dos juros sobre capital próprio, desde que o mesmo fosse reinvestido nos bancos, e elas estão aguardando um posicionamento do Banco Central. Então a partir de 31/12, a resolução, ela não teria mais validade, ela se encerra, e até 31/12 está sustentando essa solução em que a essência da resolução seria obedecida e mantida.

**Operadora:** Com licença, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar \*1.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Sérgio Lulia para as considerações finais. Por favor, Sérgio, pode prosseguir.

**Sr. Sergio:** Queria agradecer a todos pela participação na nossa videoconferência e me colocar e a todo o nosso time aqui do banco de RI à disposição de vocês a qualquer momento, para outras dúvidas que vocês possam ter. Obrigado.



**Operadora:** A teleconferência do Banco ABC Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Tenham um bom dia e obrigada por usarem Chorus Call.