

# **Banco ABC Brasil | Relações com Investidores**

## **Transcrição da divulgação de resultados do 3T16**

### **7 de novembro de 2016**

**[Sérgio Borejo – Vice-Presidente Executivo]**

Bom dia a todos e obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados do terceiro trimestre de 2016.

No slide 2 temos os principais destaques:

O Lucro Líquido recorrente foi de 102,8 milhões de reais no terceiro trimestre de 2016 e 302,4 milhões de reais no acumulado de nove meses.

O Retorno anualizado sobre o Patrimônio Líquido recorrente foi de 15% a.a. no trimestre e 15,2% a.a. no acumulado de nove meses.

A Carteira de Crédito Expandida encerrou setembro de 2016 com saldo de 21,2 bilhões de reais, apresentando crescimento de 1% no trimestre e redução de 2,3% em doze meses.

Em relação à qualidade da carteira, encerramos setembro com 93,4% das operações com empréstimos e 98,9% das operações com garantias prestadas classificadas entre AA e C, de acordo com a Resolução 2.682 do Banco Central. Considerando as duas carteiras o índice foi de 95,9%.

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

Considerando a carteira de crédito expandida, apresentamos crescimento de 1% no trimestre e redução de 2,3% em 12 meses. No acumulado dos nove primeiros meses do ano a queda é de 1,5%.

Excluindo o efeito da variação cambial, a carteira expandida teria apresentado crescimento de 0,2% em 12 meses e 0,8% no acumulado dos nove meses de 2016. No trimestre o efeito da variação cambial é praticamente nulo.

No slide 4, alguns destaques da carteira por segmento.

No segmento Large Corporate, encerramos setembro de 2016 com 729 clientes, dos quais 509 possuíam exposição ao crédito, o que resultou numa exposição média de 33 milhões de reais por cliente.

A carteira Large Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 350 dias.

No segmento Corporate, encerramos setembro de 2016 com 1.135 clientes. Desses clientes, 909 possuíam exposição ao crédito, o que resultou numa exposição média de 3,2 milhões de reais por cliente.

A carteira Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 297 dias.

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

No slide 5, apresentamos a qualidade da carteira.

No primeiro gráfico, as operações com atraso acima de 90 dias.

O segmento Large Corporate apresentou uma melhora de 0,8 p.p. no trimestre, reduzindo de 1,9% para 1,1%. O segmento Corporate também apresentou melhora de 0,6 p.p. caindo de 1,7% para 1,1%.

Com a melhora em ambos segmentos, o total de atraso acima de 90 dias melhorou de 1,9% para 1,1% no terceiro trimestre de 2016.

No segundo gráfico apresentamos o Saldo de PDD, que encerrou o trimestre em 3,6% da carteira nos segmentos Large Corporate e Corporate, apresentando uma melhora de 0,3 p.p. em relação ao trimestre anterior.

No terceiro gráfico a evolução dos empréstimos de rating D e E a H.

As operações classificadas em D apresentaram redução de 3,2% para 2,7% da carteira, enquanto o saldo das operações entre E e H reduziu de 4% para 3,9% no trimestre.

Esses indicadores apontam para a formação de uma nova carteira, de melhor qualidade, que vem sendo consolidada.

No slide 6, a evolução de nosso funding.

O gráfico apresenta a abertura da Captação por perfil de investidor, que apresentou crescimento em todas as linhas.

No terceiro trimestre de 2016, 45% da captação foi proveniente de linhas domésticas e 25% de linhas internacionais.

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.

A liquidez permaneceu elevada no trimestre e a precificação tem sido muito adequada.

O funding continua sendo uma das âncoras do nosso negócio.

No slide 7 mostramos a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basiléia.

Encerramos setembro com patrimônio de referência de 3,5 bilhões de reais e patrimônio líquido de 2,8 bilhões de reais.

O Índice de Basileia ficou em 18,4%, sendo 14,7% capital de nível 1 e 3,7% capital de nível 2.

É uma capitalização que consideramos adequada.

No slide 8, apresentamos a evolução da margem financeira.

No acumulado de nove meses de 2016, a margem financeira gerencial totalizou 733 milhões de reais, aumento de 3,9% em relação ao mesmo período de 2015, principalmente, devido ao aumento do patrimônio líquido remunerado a CDI e ligeiro crescimento da margem financeira com clientes.

No trimestre, a margem financeira de 256 milhões de reais apresentou crescimento de 2,2% em relação ao trimestre anterior e redução de 1,2% em relação ao terceiro trimestre de 2015.

O crescimento da margem financeira em relação ao período anterior é resultado de uma maior contribuição do patrimônio líquido remunerado a CDI e crescimento da margem financeira com clientes, que compensaram a redução da margem financeira com o mercado.

Já a queda em relação ao mesmo período do ano anterior é explicada pela queda das margens com mercado e com clientes, apesar do aumento do patrimônio líquido remunerado a CDI.

A despesa de PDD foi de 50 milhões de reais no terceiro trimestre e de 153 milhões de reais no acumulado dos nove meses de 2016.

A margem financeira líquida aumentou 4,8% em relação ao trimestre anterior e reduziu 5,9% em relação ao mesmo período de 2015, e no acumulado do ano comparado ao mesmo período do ano anterior reduziu 0,9%.

A NIM, taxa anualizada da margem financeira gerencial, foi de 4,6% no terceiro trimestre de 2016, estável em relação ao trimestre anterior e melhorando 0,1 p.p. em relação ao terceiro trimestre de 2015. No acumulado de nove meses a NIM foi de 4,4%, aumento de 0,1 p.p. quando comparada ao mesmo período do ano anterior.

No slide 9, as receitas de prestação de serviços, que atingiram 66 milhões de reais no terceiro trimestre de 2016 e 187 milhões de reais no acumulado de nove meses.

As garantias prestadas, destaque desta linha, mais uma vez apresentaram bom desempenho, ainda refletindo o aumento dos spreads ao longo do ano. Quando comparamos a receita de janeiro a setembro de 2016 com o mesmo período de 2015, verificamos um crescimento de 34%. No terceiro trimestre, registramos crescimento de 7,5% quando comparado com o trimestre anterior, e de 42,7% em relação ao terceiro trimestre de 2015.

Apesar da redução trimestral verificada nas linhas de receita de fees de mercado de capitais e M&A, quando consideramos o valor acumulado nos nove meses do ano, ela apresenta crescimento de 18,4% em relação ao mesmo período do ano passado.

As tarifas também apresentaram uma redução neste trimestre em relação ao trimestre anterior e ao mesmo período de 2015, mas no acumulado do ano apresenta crescimento de 35,3% em relação aos nove primeiros meses de 2015.

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

As despesas de pessoal e outras administrativas atingiram 210 milhões de reais nos primeiros 9 meses de 2016, aumento de 5,9% em relação ao mesmo período do ano passado.

É importante analisar a variação nas despesas em conjunto com a análise do índice de eficiência, que foi de 29,6% no terceiro trimestre de 2016, aumentando 0,1 p.p. em relação ao trimestre anterior e melhorando 1,7 p.p. em relação ao mesmo período de 2015.

No acumulado de nove meses, o índice de eficiência foi de 29,8%, apresentando melhora de 2,6 p.p. em relação ao mesmo período do ano passado.

Nos primeiros nove meses de 2016 o lucro líquido recorrente do banco atingiu 302,4 milhões de reais, apresentando crescimento de 13,6% em relação ao mesmo período de 2015.

No terceiro trimestre de 2016, o lucro líquido recorrente atingiu 102,8 milhões de reais, apresentando aumento de 7,2% em relação ao mesmo período de 2015 e redução de 1,3% em relação ao trimestre anterior.

O Retorno recorrente sobre o Patrimônio Líquido foi de 15,2% a.a. no acumulado de nove meses e de 15% a.a. no terceiro trimestre de 2016.

Estes eram os principais destaques que gostaríamos de apresentar.

Ficamos agora à disposição para começar a sessão de perguntas e respostas.

Obrigado.

## **ÍNICIO SESSÃO PERGUNTAS E RESPOSTAS**

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

**[Guilherme Costa – Itaú]**

Bom dia a todos! Em primeiro lugar, parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas, na verdade. A primeira, é sobre a queda do NPL, a gente sabe que boa parte dessa queda está relacionada com a baixa de prejuízo que vocês tiveram e vocês mencionaram durante a apresentação que vocês estão observando a formação de uma nova carteira de melhor qualidade, então eu gostaria de saber o que vocês estão vendo de evolução de inadimplência, quando vocês acreditam que deva ser o pico desse ciclo que estamos passando e se vocês acreditam que o nível de recuperação de crédito deve aumentar quando pensamos em 2017? E, ainda sobre 2017, dentro dessa questão, eu gostaria de perguntar o que vocês acreditam que seria um nível confortável de despesa de PDD para o ano que vem. Depois tenho minha segunda pergunta.

**[Sérgio Borejo]**

Bom Guilherme, muito obrigado pela sua pergunta. Falando primeiro da queda do NPL, é verdade, o principal fator, como você mencionou foi o write-off, porém acho que o sinal positivo desse indicador é que não houve constituição de novos atrasos acima de 90 dias, então acho que esse seria o principal ponto positivo desse indicador. Na verdade, se olharmos ao longo do tempo, podemos observar que 30.06 foi um ponto fora da curva, o banco vinha apresentando índices menores de NPL ao longo dos últimos trimestres, aí teve um pico em 30.06 e agora em 30.09 ele voltou para níveis mais condizentes com a nossa performance histórica. Quanto ao pico de inadimplência, difícil falar se foi agora, se vai ser no próximo trimestre, se já passou. Eu acho que a gente deveria esperar mais alguns meses para verificar se esse índice permanece. Esse índice permanecendo por mais alguns meses, eu acho que teremos uma ideia melhor. Ele é um bom indicador, mas ainda é prematuro concluirmos qualquer coisa em cima de índice.

Sua segunda pergunta é referente aos níveis de PDD. Quer dizer, a gente não dá guidance de PDD, a gente nem pode até por conta da regulamentação. Nosso guidance é de crescimento da carteira e despesa. Mas, o que podemos falar da PDD é que os valores que a gente vem apresentando nos últimos trimestres estão muito acima do que a gente apresentou, historicamente. Então é óbvio que a gente pretende reduzir essa linha mas a questão é quando iremos fazê-lo.

É muito difícil para nós falarmos “a PDD vai cair ou subir no próximo trimestre”, até porque somos um banco de atacado, então podem acontecer casos esporádicos. Mas a gente espera, ao longo dos próximos anos, ter uma PDD em um nível inferior do que temos hoje.

**[Guilherme]**

Perfeito Borejo. Só mais uma pergunta, em relação a receita de serviços. A gente viu que no acumulado dos últimos 9 meses a gente viu um crescimento bem forte, de novo, eu sei que vocês não dão guidance para essa linha também aí para 2017 mas eu queria perguntar se vocês esperam ter algum crescimento em serviços em 2017, dado que vocês tiveram um crescimento forte

ao longo de 2016 e também ao fato de que 2017 é esperado um crescimento mais forte da carteira de empréstimos em relação a carteira de garantias?

**[Sérgio Borejo]**

Sim. Nós esperamos. O destaque dessa linha de receita de serviços esse ano foram as garantias prestadas, mas toda a parte de fees de mercado de capitais e M&A vieram subindo ao longo dos 9 meses. A gente vem fazendo um esforço grande nessa área e esperamos que ela contribua ainda mais ao longo dos próximos meses e anos. Então, respondendo a sua pergunta, objetivamente, é sim.

E um terceiro vetor também que pode contribuir nessa linha e que a gente vem fazendo alguns investimentos ao longo do tempo, são os produtos de Cash Management. A gente vem ao longo dos anos tornando esse produto mais competitivo. A gente tem um produto virtual, o cash management está presente no computador como também está presente nos tablets e mobiles. A gente tem um produto bastante competitivo e esperamos que ele também contribua para o crescimento dessa linha nos próximos trimestres.

**[Guilherme Costa – Itaú]**

Está bom, perfeito! Muito obrigado.

Nossa primeira/próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Rosman.

**[Eduardo Rosman – BTG Pactual]**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas também. A primeira crescimento de crédito. A gente viu já uma pequena melhora nos empréstimos nesse tri e para chegar no guidance teremos que ver uma aceleração no próximo trimestre. A gente viu algumas declarações do Borejo, até na imprensa, de que o banco está mais animado com crescimento de crédito, então queria um pouco mais de cor. O que você estão vendo? É de fato a qualidade das empresas que está melhorando? São novas empresas? Novos projetos? Capital de Giro? O que podemos esperar de crescimento de crédito nos próximos períodos?

A segunda pergunta sobre capital. O Banco está com uma base de capital bem sólida, base de capital vem melhorando nos últimos anos, até porque, o banco vem gerando resultado, crescendo pouco ativos, teve também mudança regulatória para fianças, e o banco também vem fazendo todo ano a capitalização dos JCP's. Então queria entender se, para o ano que vem, a ideia ainda é fazer a capitalização de JCP ou no nível atual de capital, se dá para parar de fazer isso? Obrigado!

**[Sérgio Borejo – Vice-Presidente Executivo]**

Obrigado pela sua pergunta, Eduardo.

Bom, a primeira, referente ao crescimento de crédito. Como a gente pode observar, no 3T16 já teve um pontinho de inflexão na curva. Tivemos um crescimento de 1% e, se a gente acompanhar os últimos trimestres, a gente vinha numa toada de decréscimo de carteira. Então acho que esse crescimento de 1% já foi um sinal bem interessante de mudança de comportamento, talvez.

O que a gente vem observando nos nossos Comitês de Crédito, é um número muito maior de casos nesse trimestre, e ele foi constante (Junho, Julho, Agosto, Setembro). E aí você tem alguns fatores, o primeiro é que muitas das empresas, se ajustaram a nova realidade. Demoram um tempo para se ajustar, diminuem o seu tamanho, acertam o seu fluxo financeiro, mas o fato é que muitas das empresas que não estavam em condições interessantes 1, 2 anos atrás, hoje já se encontram em uma situação melhor.

O segundo ponto é a concentração bancária, isso também é fato.

Além da compra do HSBC pelo Bradesco, você tem um apetite menor do apetite dos grandes bancos a crédito e tem também a questão dos bancos públicos que diminuíram a oferta de crédito nos últimos trimestres. Então, a combinação desses fatores, leva a uma condição interessante, de que podemos crescer.

A sua segunda pergunta é sobre o capital, né?

**[Eduardo Rosman]**

Isso. O capital está muito forte, cresceu bastante. Então, se a ideia do capital é crescer organicamente e se pretendem continuar a fazer a capitalização de JCP, dado que Core Tier 1 está na casa dos 15%.

**[Sérgio Borejo]**

O que acontece é o seguinte. Historicamente, tivemos uma situação que nos favoreceu que foi no segundo trimestre de 2015, que foram as novas regras que o Bacen estabeleceu referente a Garantias Prestadas. Como grande parte das garantias que a gente presta são garantias de disputas judiciais, elas consomem muito menos capital do que uma garantia normal. Então, tivemos um benefício nesse índice, no final do ano passado, o que ajudou a melhorar o capital. Então se pegarmos no 4º trimestre de 2015, você vai ver essa primeira mudança.

A gente vem fazendo sim a capitalização do JCP. Estrategicamente isso é importante para a gente. A gente acredita que se entrarmos em um novo ciclo econômico positivo, a gente pode crescer, a gente pode ganhar Market share e, esse capital que possuímos hoje é fundamental para possibilitar esse crescimento.

Quanto ao futuro, quer dizer, a gente vai propor ao Conselho, não é uma decisão dos diretores do banco. A gente vai propor que o Banco continue fazendo JCP sim, porque isso é parte da nossa estratégia. Inclusive o controlador tem entrado nessa JCP, o management do banco também, porque a gente acha que ele é fundamental para o nosso crescimento futuro, nessa nova oportunidade que pode ser que surja nos próximos anos.

**[Eduardo Rosman]**

Tá ótimo, Borejo. Obrigado.

Nossa primeira/próxima pergunta vem do Sr. Rafael Frade.

**[Rafael Frade - Bradesco]**

Bom dia a todos! Eu gostaria de fazer um follow-up em relação ao que você comentou Borejo, sobre essa maior demanda com relação às operações do Comitê de Crédito, você falou que tem dois impactos: empresas mais preparadas e também a concentração bancária, que num momento onde todo mundo está desacelerando, talvez isso gere mais oportunidade para vocês. Eu queria, se vocês puderem passar, uma percepção da relevância desses dois fatores. O quanto que a concentração impacta ou se está tendo muito mais impacto em criar oportunidades para vocês do que a situação das empresas? E a segunda pergunta, também em relação a isso, a evolução da captação nesse trimestre. Vocês tiveram um crescimento bastante expressivo da captação. Eu queria entender se isso é um indicador de um potencial crescimento da carteira e se é por isso o crescimento da captação ou se tem mais alguma coisa nisso?

**[Emerson Faria – Superintendente de RI]**

Oi Frade, aqui é o Emerson falando. Em relação a primeira pergunta, sobre o crescimento da carteira, dando um pouco mais de color aí, de fato, temos visto mais casos chegando. Acho que temos que analisar dois pontos, o primeiro, o que você até mencionou, foi a diminuição da oferta de crédito no mercado, em que os bancos têm diminuído bastante exposição delas e, dado o posicionamento do ABC, de que ele é o quarto, quinto, ali no ranking de funding das empresas no Brasil, então, com todos os outros bancos reduzindo a sua exposição nas empresas, as empresas passam a precisar buscar o funding em outros players, e foi aí que surgiu uma grande oportunidade para o Banco ABC no final do ano passado para cá, inclusive para entrar em grandes empresas, empresas que faturam acima de R\$2 bilhões no ano e que, no passado, não tivemos oportunidade de fazer negócios, seja por competição, concorrência, spread, e que agora surgiu a oportunidade, inclusive, essas novas empresas, com rating altíssimo, porte bem grande, elas é que acabaram sustentando a nossa carteira de crédito. A leve queda do primeiro semestre só não foi maior por essa leva de novas empresas que passaram a fazer parte do nosso portfólio. São empresas bem importantes para o banco e que pretendemos manter o bom relacionamento daqui em diante.

Sobre a sua segunda pergunta, sobre captação. Depois de 2 trimestres que ela ficou ali, estável, por volta dos 19, 20 bilhões

De reais, a gente teve um crescimento de 1,7 bilhão de reais nesse terceiro trimestre e, tem um pouco do que você falou, de crescimento da carteira no futuro, mas temos que ver quando a economia realmente vai começar a retomar as atividades, porque hoje a gente vê melhoras principalmente em indicadores de confiança, mas em indicadores reais da atividade econômica, a gente não tem visto melhora ainda.

Independente disso, essa possibilidade futura existe, a gente não sabe exatamente quando a gente vai poder crescer a carteira, mas hoje o banco está bem posicionado, tanto em questão de nº de headcount, a gente fez um ajuste esse ano, mas a gente continua com uma capacidade ociosa, de modo que, se a gente precisar crescer, a gente tem gente suficiente no Front-office, middle-office e Back-office para suportar esse crescimento. Mas não basta ter pessoas, tem que ter capital também. O Borejo já comentou um pouco sobre a questão do capital e nossas perspectivas para o próximo ano. Também tem que ter Funding, não só o capital regulatório mas também funding para poder trabalhar. Então, nesse trimestre, além dessa questão a gente tem também

a questão de oportunidade de crescer o nosso portfólio de funding em todas as linhas. Nosso crescimento não foi concentrado em uma linha ou outra. Ele cresceu na linha internacional, foi quase 1 bilhão de reais, por volta de 700, 800 milhões de reais nas linhas Locais a gente teve crescimento em Letras Financeiras, LCI/ LCA, CDB, no próprio BNDES a gente teve um crescimento também. Então assim, é uma questão de oportunidade momentânea do mercado também, que a gente trabalha isso de modo a manter o nosso funding competitivo para poder gerar bons ativos quando a oportunidade surgir.

**[Rafael Frade]**

Entendi, perfeito! Obrigado.

Nossa primeira/próxima pergunta vem do Sr. Carlos Daltozo.

**[Carlos Daltozo – Banco do Brasil]**

Bom dia a todos, pessoal. Parabéns pelo resultado!

Eu tenho uma pergunta em relação ao crescimento de carteira, vocês já falaram que tem uma demanda mais forte por parte das empresas e eu queria saber com relação a oferta, se houve uma movimentação aí na régua do banco, se vocês deixaram de serem mais seletivos, se é um momento de tomar mais riscos? Vocês podem abrir um percentual de aprovação, quanto era no trimestre anterior e se ele aumentou no terceiro trimestre?

Minha segunda pergunta, com relação ao movimento dos seus pares, em relação a fechamento de capital. Estamos vendo muitos bancos fechando capital e se é essa a intenção do ABC Brasil para um futuro próximo?

**[Sérgio Borejo – Vice-Presidente Executivo]**

Carlos, muito obrigado pela sua pergunta. Vou começar pela segunda, se você me permitir.

Não, não temos intenção de fechar o capital. A gente fez o IPO em 2007 e estamos felizes com a opção que tomamos naquele momento e reiteramos o nosso compromisso com o IPO, então não temos intenção de fechar o capital não.

Indo para a sua primeira pergunta, que é referente ao crescimento e a régua, a resposta dessa pergunta é não! Nós não mudamos a régua de aprovação de crédito, a régua continua exatamente a mesma, mas como o Emerson ilustrou em sua resposta anterior, o que tem acontecido para a gente são oportunidades de fazer negócios com clientes que, antes havia uma restrição ou de spread ou qualquer outra restrição que esse cliente pudesse ter, a gente passou, de um tempo para cá, passa a fazer negócios com esses clientes, com riscos melhores, o que nos permitiu não somente melhorar a rentabilidade da carteira como também a sua qualidade. Então, a ideia não é mudar a régua de aprovação, não, ok?

**[Carlos Daltozo – Banco do Brasil]**

Ok, esclareceu. Obrigado!

Nossa primeira/próxima pergunta vem do Sr. Gustavo Schroden.

**[Gustavo Schroden - BofA]**

Bom dia, pessoal e obrigado pela oportunidade.

Minha primeira é relacionada a questão da margem, a gente viu a tesouraria com um resultado um pouco abaixo do que ela vinha apresentando, mas aqui eu acho que entra um pouco de volatilidade. Minha preocupação fica mais na remuneração do capital e na margem com clientes. A remuneração do capital veio bem forte, a margem com clientes caiu, mas se compararmos com a carteira de crédito ela ainda está tendo uma performance melhor, o que significa que estamos um ganho de margem e de spread. Mas, olhando para frente, admitindo-se uma queda de juros mais brusca, enfim, até o final do ano que vem, essa remuneração do capital deve sofrer um pouco. Eu queria entender o que podemos esperar de margem com clientes? E aí fazendo um ganho com a questão de funding, vocês estão sendo mais ativos na questão de funding e a gente tem visto os seus pares, principalmente os privados e bancos maiores, eles tem ganhado bastante margem na operação de funding, então como vocês pretendem

trabalhar essa margem com o cliente e como vocês estão calibrando a questão de captação para não ter nenhum impacto negativo na margem, daqui para frente?

Essa era minha pergunta, obrigado!

**[Sérgio Borejo]**

Gustavo, obrigado pela sua pergunta.

Bom, falando especificamente da margem, como esperamos compensar a queda que a margem do capital remunerado ao CDI vai ter, com a queda de juros, a gente espera compensar com o aumento da carteira, porque se a taxa de juros efetivamente cair, como se espera, porque o risco macroeconômico também vai ter esse comportamento, então, a gente espera que com o aumento da carteira e talvez uma pequena queda nos spreads com os clientes, mas que a gente acha que não vai ser muito grande, a gente espera compensar, pelo menos parcialmente, a queda do patrimônio líquido remunerado ao CDI.

Quanto a funding, a gente não faz receita no funding, nós não temos depósitos à vista, diferentemente dos grandes bancos. O funding para gente é um instrumento que possibilita o crescimento do banco, através de um custo competitivo. Para um banco de atacado, nós temos uma posição bastante competitiva e, caso a taxa de juros tenha o comportamento de queda, que todo mundo espera, esse funding, que hoje é abundante, deve ter o seu preço caindo também. Então isso deve ajudar também aí na nossa margem, então esses são os dois vetores.

**[Gustavo Schroden - BofA]**

Está bem claro Borejo, mas só para explorar um pouco mais, você acha que a gente pode esperar 2017, você acha que o volume que você vai originar, vai proporcionar um crescimento de NII antes de provisão, em que nível podemos esperar? Próximo do nível de crescimento de carteira? Um pouco acima, um pouco abaixo? Só para termos um pouco de parâmetro em relação ao que podemos esperar, porquê eu imagino que se a gente excluir da margem as provisões, isso deve melhorar. Mas eu queria entender essa linha acima. O que a gente pode esperar de crescimento de NII, acima da carteira, em linha com a carteira, um pouco abaixo da carteira?

Obrigado!

**[Sérgio Borejo]**

Olha Gustavo, nós não temos ainda essa posição. Nós estamos começando o processo de orçamento agora. Vamos dar o guidance para 2017 quando fecharmos os números de dezembro, mas o que estou passando é uma tendência, não é uma conta exata, a gente ainda não tem esse número, e esperamos ter mais para o final do ano, quando também teremos mais claro o que vai ser a economia em 2017.

**[Gustavo Schroden - BofA]**

Está ótimo, obrigado!

**[Sérgio Borejo – Vice-Presidente Executivo]**

Muito obrigado a todos por terem participado da nossa conferência de resultados do terceiro trimestre de 2016 e nós permanecemos à disposição se alguém tiver uma pergunta, algum questionamento, por favor, fiquem a vontade em nos contatar.

Muito obrigado!