



CONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO BANCO ABC BRASIL

1º TRIMESTRE DE 2022

10 de maio de 2023

Sr. Ricardo Moura: Bom dia a todos, eu sou o Ricardo Moura, Diretor de Relações com Investidores, M&A Proprietário e Estratégia. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do primeiro trimestre de 2023 do Banco ABC Brasil.

Para quem está assistindo a transmissão via Zoom e deseja acompanhar em inglês, por favor, cliquem no botão de tradução à direita e abaixo de sua tela.

Antes de iniciarmos, gostaríamos de compartilhar seguintes disclaimers:

Eventuais declarações que possam ser feitas durante esta conferência, relativas às perspectivas de negócios do Banco ABC Brasil, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis para o Banco ABC Brasil. Considerações futuras não são garantia de desempenho e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

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

Em cumprimento à Lei Geral de Proteção de Dados, informamos também que esta apresentação está sendo gravada e veiculada em nossas redes sociais e que prosseguindo vocês estão cientes que dados pessoais como imagem e voz poderão ser compartilhados sem nenhum prejuízo ou descumprimento da lei.

Todo o conteúdo, inclusive a apresentação, está disponível no nosso site de RI. Para acompanhar melhor as apresentações, sugiro que baixem o conteúdo no QR Code que está em sua tela. E, no final teremos a nossa sessão de perguntas e respostas.

Aqui ao meu lado está presente hoje Sergio Borejo, nosso CFO. Bem-vindo Borejo.

Sr. Sergio Borejo: Bom dia Ricardo, bom dia pessoal. Obrigado pela oportunidade, é um prazer estar aqui com vocês.

Sr. Ricardo Moura: Gostaria de convidar também, diretamente de Nova Iorque, nosso CEO Sérgio Lulia.



Sr. Sérgio Lulia: Bom dia a todos, vou estar aqui acompanhando a apresentação de longe e disponível para perguntas e respostas. Agora é com você, Ricardo.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado Lulia. Convido agora nosso CFO para apresentação dos resultados do ABC Brasil, trazendo os principais destaques financeiros e operacionais. Borejo, por favor.

Sr. Sergio Borejo: Obrigado Ricardo. Bom, vamos então aos resultados, né?! Vamos começar primeiro pelos destaques do primeiro trimestre de 2023, no qual o lucro líquido atingiu 190 milhões de reais, um crescimento de 3,7% em relação ao mesmo período de 2022. Isso representa uma redução de 3,7% em relação ao trimestre anterior, já capturando o impacto isolado de provisionamento de uma empresa do segmento C&IB, que foi majorado de 30 para 70%.

O retorno anualizado sobre o patrimônio líquido foi de 14,4%, excluindo os impactos isolados sobre despesas de provisão, o retorno anualizado sobre o patrimônio líquido seria de 16,5%. No mesmo período, apresentamos um crescimento na margem com clientes de 20% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior e 3% em relação ao quarto trimestre de 2022.

A qualidade da carteira se manteve resiliente, com operações com atrasos acima de 90 dias encerrando o trimestre em 0,6% abaixo de nossa média histórica, e em linha com o trimestre anterior. Por fim, a carteira de crédito expandida, operou praticamente em estabilidade no trimestre, apresentou uma expansão de 16% nos últimos 12 meses enquanto a carteira Middle cresceu 38% no mesmo período. Ambas, dentro de nosso Guidance de crescimento pro ano de 2023.

E agora, vamos assistir um vídeo dos nossos principais destaques.

Sr. Sergio Borejo: Bom, em relação a carteira de crédito expandida, além do já mencionado crescimento de 16% no ano, é importante notar a performance do segmento Corporate que apresentou uma expansão de 22% nos últimos 12 meses, representando quase 58% da carteira de crédito expandida.

Analisando por segmentos de clientes na comparação anual, a queda de empréstimos do C&IB foi compensada pelo avanço em títulos privados e garantias prestadas, com expansões de 31% e 5% respectivamente.

Já na variação trimestral, o primeiro trimestre tradicionalmente apresenta uma maior concentração de vencimentos. O segmento Middle por exemplo, apresentou uma redução de 4,7% em relação a dezembro de 2022. Esse comportamento ele está em linha com a sazonalidade histórica da carteira.



No próximo slide, podemos observar a carteira de crédito expandida, que ela segue com alta diversificação setorial, apresentando um portfólio de crédito bem pulverizado. Além disso, tem suas maiores expansões em setores defensivos como: agronegócio, energia e infraestrutura.

Essa composição aliada a originação de operações de qualidade vem contribuindo para uma performance resiliente da carteira, com a manutenção de baixos índices de atraso mesmo em momentos de ciclo econômico com maiores taxas de juros.

E agora, vamos enfatizar a margem financeira com clientes, que teve seu 15º trimestre consecutivo de expansão, resultado do aumento gradual de produtos com maior valor agregado no mix de receitas, incluindo derivativos, produtos ligados a energia e a expansão dos serviços de Cash Management.

O Spread com clientes anualizado, atingiu 4,4% é o sétimo trimestre consecutivo acima da marca de 4%. Já o Spread com clientes ajustado pela provisão, fechou o trimestre em 3% de aumento de 23 pontos base no trimestre, reflexo de menores despesas de provisão, no comparativo trimestral.

No que diz respeito a margem financeira, a margem com clientes foi a principal linha, encerrando o primeiro trimestre em 345 milhões de reais e apresentando um crescimento de 20% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior e de 3% em relação ao 4º trimestre de 2022.

O patrimônio líquido a CDI, foi 141 milhões de reais no trimestre, praticamente em linha com o trimestre anterior. Já a margem com o mercado, totalizou 64 milhões de reais no primeiro trimestre de 2023 o que é uma queda de 23% em relação ao 4º trimestre de 2022, que foi um dos trimestres com maior performance histórica nessa linha.

Como resultado, a margem financeira gerencial atingiu 550 milhões de reais no primeiro trimestre, um crescimento de quase 23% na comparação anual. E por fim, a taxa anualizada da margem financeira gerencial, a NIM, fechou o primeiro trimestre em 4,7%. Lembrando que o primeiro trimestre tem menos dias corridos que os demais trimestres do ano, fazendo com que a margem seja sazonalmente menor.

Iniciando a análise da carteira de crédito, as operações com atraso acima de 90 dias, encerraram o trimestre em 0,6% da carteira. Um leve crescimento em relação ao trimestre anterior, mas ainda abaixo de nossa média histórica. Os atrasos do segmento C&IB e Corporate ficaram praticamente estáveis em relação ao trimestre anterior, demonstrando a resiliência do portfólio mesmo em um cenário de maiores taxas de juros.

É importante ressaltar, que esse nível de atraso ainda não captura o impacto do evento isolado no segmento C&IB. Já no segmento Middle, o atraso atingiu 3% resultado da leve redução da carteira no trimestre, e de aumentos de atraso concentrados em safras



específicas mais antigas. Lembrando que esses números não capturam eventuais reversões referentes a cobertura de fundos garantidores do BNDES.

Seguindo nossa apresentação, a despesa de provisão ampliada fechou o trimestre em 99 milhões de reais, o equivalente a 0,9% da carteira expandida. Os principais efeitos pontuais do trimestre foram, o provisionamento de uma empresa no segmento C&IB majorado de 30% para 70%, aumentando as despesas do trimestre parcialmente compensado pela redução da carteira de crédito 2.682, e pela migração para nomes de melhor nota de crédito.

Além disso, nesse trimestre específico, realizamos o aprimoramento da metodologia de classificação de operações de crédito, utilizando uma escala mais granular, em linha com o processo de implementação das regras de IFRS 9, respeitando-se os parâmetros da resolução 2.682.

Dada a maior concentração da carteira em bons clientes, prazos mais curtos e boas garantias, a metodologia resultou no aumento das faixas com melhores notas de risco e na reversão de provisões.

Enquanto isso, o saldo de PDD em relação a carteira, encerrou o trimestre em 3,2% um aumento de 50 pontos base no trimestre. Na visão por segmento, ouve uma redução no Corporate e um leve aumento no Middle.

Já no C&IB, elevamos o nível de provisionamento devido a situação pontual de uma empresa nesse segmento, conforme mencionado anteriormente. E por fim, o nosso índice de cobertura atingiu 496% acima da média histórica.

Passando agora para receita de serviços, a mesma atingiu 13,5% da receita total nesse trimestre. Continuamos a verificar a contribuição crescente da linha de tarifas e corretagem de seguros, que fechou o trimestre com crescimento de 51% em relação ao mesmo período do ano passado, reflexo tanto da contribuição crescente da corretora de seguros, quanto do incremento da base de clientes.

Por outro lado, na linha de banco de investimentos, a sazonalidade histórica dos primeiros trimestres menos dinâmicos em comparação a outros períodos do ano, foi adicionalmente impactada pelo baixo volume de emissões de renda fixa no mercado.

E agora, para as despesas que no primeiro trimestre de 2023 apresentaram uma redução de 5% em relação ao trimestre anterior. Na comparação anual, as mesmas cresceram 20%, taxa substancialmente menor que a expansão do ano anterior.

Com isso, mantemos como expectativa para o ano, uma melhora gradual do índice de eficiência com o continuo controle das despesas acompanhado da continuidade da



expansão das receitas, através de ganhos de escala, maturação de novas iniciativas bem como da captura de alavancagens operacionais.

No Slide 12, apresentamos a evolução da captação. No final de março, o saldo da captação totalizava cerca de 44 bilhões de reais, correspondendo a um crescimento de 11% em 12 meses. O gerenciamento de ativos e passivos contava com exposições acumuladas de caixa positivas em todos seus vértices. A posição de liquidez do banco no final do trimestre era de aproximadamente 8,5 bilhões de reais, o equivalente a 1,6 vezes do valor do patrimônio líquido.

Um dos fatores de sucesso do Banco ABC Brasil é o acesso a Funding competitivo tanto em moeda local como internacional, com bom volume e prazos compatíveis com nossos ativos. Essa condição, é suportada por notas de Rating equivalentes ao Rating brasileiro pelas principais agências de risco do mercado, ou no caso de uma delas, um grau acima do soberano.

Acreditamos, que a qualidade de nossa captação se torna ainda mais relevante em um ambiente de elevadas taxas de juros, mas do que nunca se destacando como um dos nossos principais diferenciais.

Como vocês podem observar, encerramos o trimestre com patrimônio de referência de 6,5 bilhões de reais, e um patrimônio líquido de 5,3 bilhões de reais. O índice de Basiléia total, atingiu 14,8% enquanto que o capital nível 1 fechou o trimestre com 12,8%. Essa variação resultou principalmente do aumento dos ativos ponderados por risco (RWA), efeito parcialmente compensado pela apropriação do resultado do primeiro trimestre de 2023 e pela emissão de instrumentos de capital no período.

Consideramos o nível atual de capitalização confortável e suficiente para continuarmos a executar o nosso plano de negócio.

Indo para o slide 14, observamos a evolução do resultado anual. O lucro líquido recorrente no primeiro trimestre de 2023, atingiu 190 milhões de reais que corresponde a um crescimento de 3,7% em relação ao mesmo período do ano passado. Essa tendência, pode ser explicada principalmente pelo aumento da margem com clientes, e pelo aumento do patrimônio líquido remunerado a CDI, sendo parcialmente compensada pelo aumento das despesas de provisão, e pelo crescimento das despesas as quais já vem em uma tendência de desaceleração.

O retorno anualizado do trimestre foi de 14,4%, redução de 114 pontos base em relação ao mesmo período de 2022. Já em bases trimestrais, o lucro líquido recorrente e o retorno anualizado sobre o patrimônio líquido, foram afetados por 2 principais fatores: Primeiro, o provisionamento adicional do caso isolado do segmento C&IB. E o segundo, as menores receitas provenientes do banco de investimentos.



Excluindo os impactos isolados nas despesas de provisão, o retorno anualizado sobre o patrimônio seria ao redor de 16,5% no trimestre, mesmo considerando uma receita de bancos de investimento, abaixo de nossa média histórica.

Bom, esses são os destaques que gostaríamos de apresentar, e agora ficamos a disposição para responder as perguntas dos participantes dessa videoconferência.

Muito obrigado!

Sr. Ricardo Moura: Obrigado Borejo, por nos trazer o panorama dos resultados do Banco nesse primeiro trimestre. Agradeço também a todos que estão acompanhando a transmissão.

Agora gostaria de convidar nosso CEO Sérgio Lulia para iniciarmos a sessão de perguntas e respostas.

Lulia agora é com você!

Sr. Sérgio Lulia: Oi Ricardo, estou aqui. Eu não escutei nenhuma pergunta por enquanto.

Sr. Ricardo Moura: Ótimo, vamos agora ao Q&A.

Sessão de Q&A

Sr. Ricardo Moura: A todos que nos acompanham, fiquem à vontade para fazer suas perguntas. Para participar é só levantar a mão, clicando no ícone na parte inferior da tela. Estamos a disposição para responder a todas as dúvidas.

Nossa primeira pergunta vem de Flávio Yoshida do Bank of America. Flávio obrigado pela participação, por favor, pode fazer sua pergunta.

Sr. Flávio Yoshida: Oi. Bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho uma questão em relação a carteira Middle. É, a gente viu que a inadimplência dessa carteira tem aumentado bastante, né? E nesse trimestre o crescimento ele se reduziu, ao mesmo tempo vocês tem um Guidance de crescimento para essa carteira para esse ano. Então eu queria entender quando a gente junta tudo isso, se o Guidance dessa carteira de 35/45 permanece, se vocês veem algum risco de não chegar nesse Guidance, se vocês estão pretendendo retomar um crescimento mais forte aí dessa carteira ao longo dos próximos trimestres? Obrigado.

Sr. Sergio Borejo: Quer que eu responda essa? Posso responder essa? Você quer responder?



Sr. Sérgio Lulia: Pode ser, pode falar Borejo daí, depois se for o caso eu complemento.

Sr. Sergio Borejo: Perfeito. Bom, bom dia Flávio, obrigado por sua pergunta. Esse aumento de atraso etc... ele é de certa forma algo esperado, nossa carteira é relativamente nova ela veio crescendo ao longo dos anos, dos últimos anos ela veio amadurecendo. E a gente tem com esse amadurecimento, essa tendência ao atraso era natural que aumentasse, né? Atingimos como você mencionou 3% no primeiro trimestre de 2023, houve uma queda na carteira no primeiro trimestre, como houve no primeiro trimestre do ano passado, né? A gente, nós começamos o ano passado com o primeiro trimestre mais fraco, a carteira Middle caiu e ainda assim, no ano passado nós crescemos mais do que 40%. Óbvio que isso não é garantia para o crescimento desse ano, mas a gente já esperava um primeiro trimestre mais fraco, uma produção mais fraca, principalmente porque o terceiro e quarto trimestre do ano passado foram um pouco mais fortes. Quanto ao Guidance do ano, a perspectiva é mantê-lo aí sim, ainda é muito cedo, nós estamos em abril ainda, em abril do ano passado estávamos numa situação até parecida. A questão agora é o volume, a demanda por crédito se ela vai voltar ou não. Foi uma demanda mais fraca no primeiro trimestre, a gente acha que foi potencializada além da sazonalidade, potencializada pela taxa de juros, mas nós estamos mantendo o Guidance sim, mantendo os nossos planos de médio e longo prazo nesse segmento que é parte da nossa estratégia aqui, tá?

Sr. Flávio Yoshida: Tá ótimo, obrigado! Se eu puder fazer uma outra pergunta aqui, é com relação a evolução do NII, olhando para a frente e também da NIM. Porque vocês comentaram que teve uma migração para clientes de melhores Rating o que explicou essa provisão não tão alta ainda com a provisão para Americanas. E a gente tem ao mesmo tempo essa demanda menor do Middle, e então como é que, quando a gente junta tudo isso, clientes de melhores Rating e um crescimento Middle talvez um pouco menor? O que que a gente deveria esperar para crescimento de NII e da NIM?

Sr. Sergio Borejo: Quer falar essa Ricardo?

Sr. Ricardo Moura: Flávio isso acaba sendo, você tem razão, nessa questão de crescimento de carteira, agora o que tem sido um grande motor para o crescimento de margem para nós e a gente olhando 12 meses para atrás, esse crescimento foi de 20% ano contra ano, tem sido o mix de produto. Então na nossa visão se a gente conseguir continuar imprimir o crescimento de produtos de mais valor agregado, então você pega comercializadores de energia, você pega o próprio Cash Management, você pega outros produtos, o derivativo também foi bastante bem, isso tem ajudado esse processo de expansão de NIM, de uma forma importante. Então a nossa ambição, o nosso objetivo é continuar com essa diversificação de produto, agregando mais valor agregado pro portfólio, e na nossa visão a gente tem espaço para continuar num movimento gradual, não ser nada, não vai ser nenhum degrau no aumento de expansão de margem, mas a



gente acredita que tem espaço para subir essa margem sim. É, não na mesma magnitude que a gente teve provavelmente no ano de 2022, mas a tendência é pra cima.

Sr. Flávio Yoshida: Tá ótimo pessoal, obrigado!

Sr. Sérgio Lulia: Oh Ricardo, se eu puder complementar também um pouco, é aproveitar a pergunta do Flávio, né? O que eu acho assim, uma coisa é o nosso planejamento estratégico, que acho que está bem claro que vocês sabem qual é, que é essa diversificação de segmento de clientes com uma ida mais forte para o Middle Marketing, ao mesmo tempo uma diversificação maior de produtos que é o que o Ricardo acabou de destacar, que traz um rentabilidade maior inclusive para os segmentos em que nós já atuávamos, e o terceiro é também uma família de canais mais amplos incluindo canais digitais etc... que é uma coisa a gente tem investido bastante. Agora um fator que é imprescindível, para o sucesso dessa estratégia e a gente viu isso ao longo dos últimos 30 anos, é você saber navegar os ciclos de crédito, tá certo? Saber navegar os ciclos de crédito, significa: você saber acelerar na hora que tem que acelerar, saber frear na hora que tem que frear, saber fazer um flight-to-quality na carteira quando o mercado apresenta essas oportunidades. Saber ir para um mercado um pouco mais de risco quando você acha que a economia está adequada, e isso não muda em nada o planejamento a longo prazo e nem o projeto do banco, pelo contrário, faz com que ele se torne muito mais exequível. Então em momentos como desse primeiro trimestre por exemplo, tanto pela questão do cenário de crédito um pouco mais desafiador, quanto pelo próprio fechamento do mercado de capitais para emissões que é o que a gente viu, é o momento que assim como foi em 2020 durante a pandemia, assim como foi em 2014/2015 durante a lava a jato, assim como foi em 2008/2009 durante a crise financeira global, você tem empresas de excelente Rating que passam acessar empréstimos bilaterais, antes acessariam o mercado de capitais, com o mercado e capitais fechado elas vem para o balanço dos bancos, pagando taxas que normalmente não pagariam. Então a gente sendo um banco que é bem capitalizado, e com funding competitivo a gente aproveita esse momento, para fazer ativos que são de excelente qualidade, num retorno que é adequado ao risco que o banco está correndo, e por outro lado você fica um pouco mais conservativo no segmento que estão mais arriscados. Não tem problema nenhum. Aí quando um ciclo de crédito melhora, e na nossa percepção a gente tá agora mais no final de ciclo, quer dizer, a gente tá com uma taxa de juros nesse patamar a bastante tempo, a economia tem se desacelerado, tem tido ruídos políticos que tem atrapalhado determinados segmentos, então é um momento em que você é razoável, eu acho, razoável não. É importante que o banco faça essa seleção de ativos, e é uma das vantagens que nós temos, por a gente ter um portfólio que tem um duration relativamente curto né, que tem um ano e pouco de duration e um banco que tenha flexibilidade pelo tamanho que tem nos clientes de entrar e sair na medida que o cenário se apresenta. Então de novo, mais um exemplo de coisa que a gente já fez em henê crises, em henê momentos em que o crédito esteve mais complicado no passado, fizemos



de novo agora, mas olhando para frente nosso plano está intacto e não se altera em nada. Era isso.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado Sergio. Obrigado Flávio também pela sua pergunta. Vamos para a próxima pergunta, ela vem de Yuri Fernandes do JP Morgan. Yuri obrigado pela participação, por favor pode prosseguir.

Sr. Yuri Fernandes: Obrigado pessoal, eu queria perguntar um pouquinho do outlook de PDD, eu sei que é muito difícil a gente ter uma visibilidade, casos corporativos vem e vão, mas a impressão que dá é que teve esse reshuffle das letrinhas de vocês nas outras carteiras, e o caso específico corporativo grande já está provisionado num montante relativamente bom. Então minha dúvida é. Vocês esperam continuar levando esse caso para 100%, devem manter nesse 70% e essa PDD de vocês assim, com de novo com as melhores informações que vocês têm hoje, é o cost off deveria voltar para o nível mais normalizado, ele deve se manter alto para vocês recomponem cobertura, recomponem provisão, o que que a gente deveria esperar em relação a PDD para os próximos trimestres? Obrigado.

Sr. Sergio Borejo: Posso responder essa? Yuri, obrigado por sua pergunta. Falando do caso específico do C&IB a gente acredita que esse 70% eles refletem muito próximo ao que parece que o caso está caminhando, luz que a gente vê hoje, a gente não espera fazer mais provisão nem menos, parece que está bastante adequado e bastante aderente aquilo que está sendo proposto. É obvio que se o plano não fechar ou fechar em outras bases, a gente vai rever, mas a luz do que tem de informação hoje é 70% tá bastante adequado. Quanto ao outlook futuro, essa é uma das coisas mais difíceis da gente prever no nosso balanço, como você mesmo disse um ou dois casos específicos ou de provisão ou de recuperação, mudam muito o cenário de curto prazo. O que a gente pode dizer é que a luz do que a gente vê hoje, não tem nenhum grande caso específico que chame atenção, ainda apesar das altas taxas de juros, já algum tempo, o atraso do Corporate e do C&IB e o próprio Middle o atraso como um todo, 0,6% acima de 90 dias ainda é um número bastante bom, abaixo da nossa média histórica então a gente espera um ano até agora, luz do que a gente vê hoje um ano por enquanto normal. Sem nenhum caso específico no nosso watch list. Óbvio, com todos os desafios de um ambiente com uma taxa de juros em torno de 14%.

Sr. Yuri Fernandes: E só no caso específico Borejo, obrigado pela resposta. O tratamento que deveria ser para atraso, para NPL 90 dias ele deveria virar atraso, como que vai funcionar esse caso, como a gente deveria ver para cobertura eu sei que já está bem provisionado, mas só para entender mais um pouquinho os ratios, daqui para frente?

Sr. Sergio Borejo: Pela nossa política o que a gente faz tradicionalmente, é enquanto o plano não for assinado, a gente vai contando o atraso normal a partir daquele



momento. A partir do momento que você tem o plano assinado e se ele vier a ser assinado, aí você começa a contar quase que uma nova operação. Muito provavelmente, dado a magnitude do caso a gente deve divulgar o atraso para frente, com o caso específico e sem o caso específico, assim, da uma transparência maior para o leitor do Earnings, Yuri. É isso que a gente está pensando fazer nesse momento.

Sr. Yuri Fernandes: Maravilha Borejo, muito obrigado.

Sr. Sergio Borejo: Obrigado você.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado Yuri, vamos para a próxima pergunta de Mateus Raffaelli do Itaú BBA. Mateus obrigado pela presença, pela participação e por favor, pode fazer sua pergunta.

Sr. Mateus Raffaelli: Bom dia, Lulia, Ricardo e Borejo. Obrigado pela pergunta. Queria voltar aqui no tema do Middle, no que tange a rentabilidade acho que sem dúvida essa expansão no segmento foi muito positiva na medida em que aumentou os Spreads, pulverizou o risco do banco nos últimos anos, acho que 2023 deveria ser o ano que o Middle deixa de ser detrator de rentabilidade do banco e passa a contribuir positivamente nesse aspecto. Queria entender, se essa ainda é expectativa de vocês para esse ano, ou se talvez os atrasos já observados no segmento, e o cenário de crédito mais desafiador no geral devem postergar essa previsão do Middle superar a rentabilidade do banco esse ano, puxado aí, por eventualmente o maior custo de crédito, potencialmente volumes menores dado uma menor demanda potencial de clientes, como o Borejo mesmo comentou anteriormente? Muito obrigado.

Sr. Sergio Borejo: Quer responder essa Sérgio?

Sr. Sérgio Lulia: Vamos lá, Mateus obrigado pela sua pergunta. Esse ano sem dúvida, quer dizer, sem dúvida não. Dentro de tudo que a gente tem visto, o Middle passa a ser um segmento com uma rentabilidade bem positiva. Se você pegar mesmo tendo esses atrasos que estão hoje por volta de 3%, o provisionamento está em 4,5%, 4,6%. Quer dizer, a gente já fez antecipadamente no ano passado um provisionamento que comportava atraso nessa magnitude, então, eu não vejo particularmente a inadimplência, como um fator que vá alterar o resultado do segmento desse ano. O desafio está mesmo no crescimento, um desafio como o Borejo citou no ano passado já houve também no primeiro tri, esse ano a gente está com a régua de crédito mais apertada, já estamos fazendo isso desde outubro/novembro, essa régua é mais apertada obviamente dificulta a originação de novas operações. Por outro lado, nós estamos com processos muito mais bem estabelecidos e testados, então assim a decisão de crescer ou não, de fato é uma decisão que está sob nosso controle e sob nosso poder, é questão de você abrir ou fechar um pouco mais a torneira. Por enquanto, a torneira está pouquinho mais fechada mas eu particularmente acredito que nós estamos no final de um ciclo de crédito mais apertado, e que talvez dure mais dois, três ou quarto meses



mas eu acho que há condições quando começar o processo de acomodamento da política monetária eventualmente, se tiver boas notícias do lado de aprovação das reformas que estão previstas agora para Junho, e assim por diante, você gerar um clima econômico mais adequado que permita ao banco, vamos dizer, abrir um pouco a torneirinha do crédito e voltar a crescer. Os clientes estão aí, os contatos estão estabelecidos, as equipes comerciais estão bem formadas, os processos estão em ordem então é mais uma questão de decidir o momento de acelerar, que por enquanto não estamos acelerando, mas acredito que em breve isso possa acontecer.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado pela pergunta Mateus. Vamos então para a nossa próxima pergunta. É de Eric Ito do Bradesco. Eric obrigado pela participação, por favor pode fazer sua pergunta.

Sr. Eric Ito: Bom dia pessoal, Ricardo, Borejo, Sérgio. Obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Eu tenho umas duas perguntas aqui, a primeira vai ser um follow up na questão do Middle, queria entender com vocês o que vocês estão esperando de inadimplência daqui para frente? Acho que gente viu 120 bases de aumento nos últimos dois semestres, acho que vocês já esperavam realmente um incremento uma deterioração nos próximos, nesses trimestres. Então queria entender o que vocês esperam para o ano, e pro trimestre e se vocês devem manter, acho que vocês fazem provisão de 4% a 4,5% da carteira, se devemos manter isso? Ou se talvez pode ter approach mais conservador? E minha segunda pergunta é em relação a *fees*, acho que a IB deve ser mais fraco para esse ano realmente, saíram dados mais fracos de abril hoje também, queria entender de vocês o que vocês esperam de crescimento de linha de NFPIs para o ano, e se dá para compensar talvez com alavancagem operacional das outras linhas de receitas? Obrigado.

Sr. Sergio Borejo: Quer responder essa Sérgio?

Sr. Sérgio Lulia: Toca por aí, eu complemento aqui Borejo.

Sr. Sergio Borejo: Tá bom. Então eu vou por aqui, obrigado. Eric obrigado pela sua participação, pela sua pergunta. Quanto a inadimplência do Middle, a gente espera que fique em torno disso, talvez um pouco mais um pouco menos. Pode apresentar algum pequeno crescimento, mas nada muito distante disso aqui, alguma coisa pontual ou não. Por volta disso. A gente não consegue ver ainda alguma coisa muito maior que isso agora ao longo do ano, talvez alguma estabilização. Quanto a provisão de 4,5% a ideia, qual foi a ideia do 4,5%? A gente estava com atrasos baixos, e provisionamento baixo no específico, então nós fizemos o 4,5% para falar, olha, esse é um segmento que não se sustenta com esse nível de provisionamento, e esse atraso que até pela carteira estar se formando, ele também não é sustentável, o mesmo deve subir. Então o nível de 4,5%, pareceu um nível bastante razoável para aquele momento. Agora, se eventualmente, ele é um anticíclico, agora se a gente estiver no momento do ciclo em que as provisões



específicas ultrapassem os 4,5% aí a gente pode ir para o específico, você não precisa ter um buffer para isso, então o 4,5% era muito mais para ajustar o nosso portfólio a um ciclo muito benigno que não parecia ser sustentável ao longo do tempo. Tá? E quanto aos *fees*, como o próprio Sergio mencionou na pergunta anterior, quer dizer, você está num momento em que a carteiras corporativas dos bancos não estão crescendo, estão tendo um crescimento baixo, e você com uma atividade de mercado de capitais de renda fixa também baixa. Eu acho que é uma questão de tempo, se o mercado de capitais não voltar no curto/médio prazo, provavelmente você deve ter um aumento na carteira corporativa dos bancos, com preços mais altos, com preços adequados ao risco daquele momento, como o próprio Sergio respondeu na pergunta anterior. Então, a gente está pronto para os dois cenários, a gente tem que, o que a gente pode fazer, a gente não sabe qual virá primeiro, mas a gente tem que estar pronto para ambos. Se o mercado de capitais voltar, esperamos que volte, a gente está pronto com a nossa área de banco de investimento a postos plena, e se ele não voltar e a gente tiver boas oportunidades provavelmente vão acontecer no que diz respeito a incrementar o balanço corporativo, nós também estamos aqui. Então é essa...

Sr. Sérgio Lulia: O Borejo? Se eu puder complementar a pergunta do Eric.

Sr. Sergio Borejo: Por favor.

Sr. Sérgio Lulia: O Eric, com esses pontos que o Borejo colocou, eu acho uma coisa que a gente gosta de ver é a seguinte: se você pegar nesse trimestre, um trimestre fraco de banco de investimento, um trimestre no Middle com aumento de atrasos, e no C&IB com essa provisão que todos conhecem, ainda sim, o ROE ficou em 14,4% né? Você tirando só essa provisão, vamos dizer, só considerando que o nível de provisionamento fosse a média histórica e sem considerar nenhuma volta de banco de investimento ou outras atividades, o ROE teria sido de 16,5%. Então o que eu acho, é que a gente vem construindo um banco que tem uma diversificação de fonte de receita, seja em diferentes segmentos, seja em diferentes produtos, e produtos que geram *fees* ou produtos que embora não sejam *fees* tenham uma alocação de capital menor como é o caso de derivativos por exemplo, que dão uma resiliência muito melhor para o resultado, está certo? Então, nós por exemplo estamos absolutamente descontentes com ROE de 14,4%, aconteceu esse caso grande de crédito, não gostaria que tivesse acontecido, mas faz parte do jogo. Mas o que eu quero dizer é isso, num trimestre que a gente considera que a gente foi atingido por uma inadimplência que é muito maior do que a gente espera ter, e que, o banco de investimento por condições de mercado não performou, o ROE ficou em 14,4%, quer dizer, o ROE sustentável é bem maior que esse por conta dessa alavancagem operacional que a gente já está atingindo, por conta da diversificação de produtos e por conta de utilização mais intensiva de canais digitais.



Sr. Ricardo Moura: Obrigado Eric. Vamos então para a próxima pergunta de Carlos Gomez-Lopez do HSBC. Carlos obrigado pela participação, por favor pode fazer sua pergunta.

Sr. Carlos Gomez-Lopez: Obrigado vocês! É duas perguntas, primeiro eu esperava um aumento na margem porque falam que os Spreads têm ampliado depois da crise de janeiro como caso específico, mas não estamos vendo isso no resultado. Vamos ver nos próximos "tris", o efeito do mix é maior que o efeito dos Spreads no segmento corporativo? E a segunda pergunta é sobre o capital, tem uma queda no CET1 de 12,1% para 11,6%, novamente, estamos no final do ciclo, mas não deveria ter algo mais neste capital nesse momento? Obrigado.

Sr. Sérgio Lulia: Posso pegar essa daqui, aqui Borejo?

Sr. Sergio Borejo: Por favor Sergio, por favor.

Sr. Sérgio Lulia: É, o aumento na margem o Carlos. Bom, primeiro bom dia obrigado pela pergunta. Eu acho que um pouco até você já deu a direção da resposta. Quer dizer, há um aumento de margem, se você mantiver exatamente a mesma composição da carteira, agora como eu disse anteriormente, é um momento que a gente aproveita e a gente aproveita e a gente acha que deve fazer isso, a gente migra rapidamente para nomes de melhor qualidade, nome então, nome a nome os Spreads aumentaram. Mas no total de portfólio quando você tem um shift para clientes de melhor qualidade, isso não quer dizer que o NIM como um todo fique maior. Então a gente consegue manter o NIM, embora operando com clientes de melhor qualidade. Num momento, onde a economia estiver performando melhor e as perspectivas de inadimplência estiverem mais calmas etc... é o contrário, aí esses clientes de melhor Rating que são de segmentos de C&IB passam a acessar mercado de capitais, tornam os Spreads bancários muito baixos, a gente deixa de conceder empréstimos para esse tipo de cliente e volta a ser mais agressivo no Middle Market ou no Low corporate onde os Spreads são mais altos. Do ponto de vista do capital, assim, acho que a gente tem um nível de capital bem confortável a gente historicamente em momentos onde a gente sente uma possibilidade de utilização do capital maior a gente recapitaliza os dividendos, isto é uma possibilidade este ano, se a gente achar que tem bom uso desse capital, a gente volta a aquele mecanismo aonde você paga os dividendos e oferta para os investidores que quiserem a possibilidade de reinvestir. E com isso a gente acha que tem capital robusto e que consegue sustentar o plano de negócios do banco por um período longo dentro do nosso planejamento de 3 – 5 anos, a gente nunca vê a necessidade ou de crescer menos ou de ter que acessar outras fontes de capital, porque a gente acha que a gente consegue geral o capital que é suficiente para sustentar o nosso próprio crescimento.

Sr. Carlos Gomez-Lopez: Entendo, mas nesse momento ainda não tem decidido o reinvestimento do dividendo?



Sr. Sérgio Lulia: É, isso é uma discussão, quer dizer, isso é uma decisão de conselho, a gente no momento oportuno, levará essa discussão ao conselho, o conselho vai deliberar e assim que houver uma deliberação a gente comunica ao mercado.

Sr. Carlos Gomez-Lopez: Obrigado!

Sr. Ricardo Moura: Obrigado Carlos, obrigado Carlos. Só esperando agora nossa próxima pergunta. Nossa próxima pergunta é de Lucas Martins da Prada Assessoria, obrigado pela participação, por favor, pode fazer a pergunta.

Sr. Lucas Martins: Bom dia, Lulia, bom dia, Borejo, Ricardo. Obrigado pela oportunidade. Eu queria entender, para além do programa de sócios que vocês já anunciaram, vocês fizeram essa mudança no segmento de IB, queria que vocês dessem um pouco mais de cor para entender o que vocês planejaram, ou como é a governança disso, e uma segunda pergunta sobre a iniciativa de recuperação de crédito, se vocês já têm perspectiva de tamanho do veículo que vocês querem ter dentro do banco? E se vocês vão comprar apenas crédito corporativo, e se vocês vão comprar no mercado como um todo, ou atuar apenas em crédito do próprio banco?

Sr. Sérgio Lulia: Oi, Lucas, obrigado pelas suas perguntas. Olha, a gente tem um modelo aqui no banco de *partnership* que vocês conhecem, e que já dura desde 1997, então são 25 anos, e que a gente acha que é um modelo de muito sucesso, porque de fato, ele traz aos acionistas minoritários um sentimento de propriedade, é... traz um apetite a risco adequado, um pensamento de longo prazo, uma decisão de ampliar equipes ou de aumentar custos em que você está colocando seu próprio capital junto a risco, então a gente sempre achou que esse fator que foi fundamental para a história do Banco ABC Brasil até hoje. Então a gente pensou, bom se é assim, porque não implantar o mesmo modelo em outras iniciativas? E começamos a fazer isso, o primeiro experimento que vai muito bem a corretoras de seguro, a onde o CEO tem uma participação societário, e essa participação societária da a ele, como eu disse, uma paternidade no negócio muito maior, uma responsabilidade nos projetos de expansão, risco lá não tem praticamente, porque é só uma corretora, mas dá um pensamento a longo prazo que a gente gosta muito e dá a ele o upside do negócio. Aí a segunda atividade que a gente fez assim também não do ponto de vista societário, mas onde há uma participação direta nos resultados foi a comercializadora de energia elétrica, e de novo o negócio vai muito bem. E agora vamos ter mais duas iniciativas, o banco de investimentos houve a aprovação essa semana do banco central, a ideia é a seguinte: é uma atividade que a gente vem desempenhando muito bem, na atividade de dívida é doméstica, eu acho que a gente tem uma atividade bem consolidada, mas com potencial de crescimento ainda bastante grande. Na atividade de M&A também, aí acho que o potencial de crescimento é ainda maior que a gente tem um share de mercado menor no M&A do que no DCM, então dá para crescer bastante. E sem contar a Project Finance e outros produtos que a gente tenha para desenvolver. Mas para isso a gente acha que



para você ter de fato um time de qualidade, e para você pode atrair bons talentos, um sistema de partnership funciona muito bem. Então essas pessoas entram, com a segurança de que todo o upside que elas conseguirem trazer para o negócio, eles vão participar junto. Então a gente tá fazendo agora essa nova empresa, os atuais executivos que tocam o negócio que são o César Mindof, o Gustavo Bellon e o Ricardo Rocha, serão os executivos que vão tocar essa subsidiária eles todos com participação societária, e um time também de um segundo nível, o N2 do banco de investimento também, todos com participação societária. E isso acho que vai permitir para a gente, fortalecer o time, inclusive num momento como esse em que o mercado de banco investimento tá mais parado, é um bom momento para você fortalecer a equipe, porque tem bancos estão reduzindo suas equipes, e a gente acha que a gente tem um espaço grande para ocupar principalmente nas operações de clientes do Corporate e do Middle. Na recuperadora de crédito, isso é uma atividade que tem tudo a haver com a nossa atividade né, então a gente monta uma recuperadora de crédito de novo no mesmo modelo, onde os executivos tem uma participação societária minoritária, o banco é majoritário, mas seus executivos então tem um protagonismo grande proposição da linha de negócios e daí a ideia é começar experimentar um pouco esse mercado, um foco maior no crédito corporativo, até porque a gente acha que os créditos de varejo de fato já é um mercado mais concorrido, mas isso não quer dizer a que gente não comprar carteira de varejo, mas o foco vai ser maior na aquisição de carteiras do mercado Corporate, e no assessoramento aos nossos clientes. Tanto na compra das suas carteiras de clientes, como eventualmente até no servicing só em fazer, eu ajudo a cobrar seus recebíveis e a gente faz uma divisão de resultados sobre aquele resultado que foi alcançado né, e eu acho que vai inclusive ajudar a gente no tempo a também precificar melhor o crédito sobre o outro ângulo né, a sempre na nossa história fomos precificadores de risco, mas sempre no D0 e aí você tem uma equipe hoje que tem uma experiência longa de precificar o risco, de casos que foram mal, e que não foram bem sucedidos e como é que você trata esses casos. Então acho que tem uma sinergia grande com a nossa atividade, e é uma atividade que nós estamos muito otimistas. Agora, começa pequeno né, como tudo a gente acha assim, não adianta você querer começar grande você tem que aprender, ter uma curva de aprendizado, ter um acultramento da organização, tem que testar todos os sistemas que já foram desenvolvidos, tem que testar a capacidade de cobrança de fato e aí aos poucos nós vamos crescendo, acho que é uma atividade que daqui a 2 -3 anos pode ter uma contribuição mais relevante para o nosso resultado.

Sr. Lucas Martins: Perfeito, obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado Sergio, só checando se temos mais alguma pergunta. Temos uma pergunta então de Jorge Opaso. Jorge obrigado pela participação, por favor pode fazer sua pergunta.

Sr. Jorge Opaso: Obrigado. Vocês conseguem me ouvir?



Sr. Ricardo Moura: Sim, conseguimos te ouvir. Por favor, continue.

Sr. Jorge Opaso: Minha pergunta é em relação a custo de risco, do NPL. Como você vê essas métricas avançando com as informações que temos hoje? Você acha que elas continuarão aumentando? Você acha que elas têm um pico? Qual sua melhor orientação para o fim do ano? Obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Jorge, eu vou responder em português e você pode acompanhar na tradução em inglês ao mesmo tempo.

Sr. Jorge Opaso: Ok.

Sr. Ricardo Moura: Eu vou responder em português. Nossa visão de custo de crédito de risco, se você, acho que dá para dividir em dois blocos, o primeiro bloco é C&IB e Corporate que estão em níveis extremamente baixos uma carteira muito pulverizada e muito diversificada em termos de risco, e uma cartela que está muito leve. Uma carteira que a gente hoje, embora você veja no mercado um aumento de casos de single names, de nomes específicos, hoje a nossa carteira está muito leve, tanto no C&IB quanto no Corporate e que você consegue ver isso pelos índices de atrasos. No Middle, como o Borejo mencionou um pouco mais cedo no call a gente está com hoje por volta de 3% no atraso, eu acho que a visão é rodar mais ou menos por aí, está certo? Então a gente tem hoje uma abordagem um pouco mais restritiva, essa abordagem começa ali em novembro/dezembro do ano passado, e a gente está monitorando isso de perto, mas ele é um pedaço menor da carteira, está aproximadamente hoje correspondendo a 9% da carteira expandida, e é uma carteira que tem uma série de proteções adicionais. Seja um nível maior de provisão, seja um nível maior de garantias e inclusive garantias adicionais vindas dos programas do FGI. Então a gente não vê uma tendência forte de aumento de NPL de atraso na carteira de um modo geral daqui até o final do ano com as condições que a gente vê hoje no mercado, mas é algo que a gente está obviamente monitorando muito de perto.

Não sei se respondeu a tua pergunta, Jorge.

Sr. Jorge Opaso: Sim, perfeito. Obrigado

Sr. Ricardo Moura: Ok. Obrigado pela participação.

Próxima pergunta é de Leonardo Abboud da Teze Investimentos. Obrigado pela participação, pode fazer sua pergunta.

Sr. Leonardo Abboud: Opa, bom dia pessoal, primeiro parabéns pelos resultados. É, a minha dúvida é mais com relação a PDD e as mudanças que vocês tiveram na classificação, na parte de classificação de Rating etc... a gente viu ali uma mudança bastante expressiva em especial de muito crédito indo para o duplo A. Eu queria entender



um pouquinho, como é que foi esse processo, e até porque no passado vocês tinham uma outra metodologia, isso se vocês acreditam que isso aí vai estar mais aderente com a nível de provisionamento que vocês vão precisar nos próximos anos?

Sr. Sergio Borejo: Leonardo, obrigado por sua pergunta. Na verdade, esse é uma metodologia que a gente já vem praticando á algum tempo, nesse trimestre ela foi até um pouco maior e ela tem muito a ver com a precificação correta quando a gente vai conceder um crédito. Então, só falando um pouco aqui de tecnicidade se você pegar os vértices, os níveis de provisionamento da 2082 eles são 0% - 0,5% - 1% - 3% você tem alguns saltos, funciona muito bem, mas você ele vai até meio, até um, até três e você tem que respeitar as letras AA, A e B, e assim por diante. O que que a gente vem fazendo aqui? A gente vem tentando estabelecer uma granularidade um pouco maior, então imagina que você vai pegar um cliente que hoje está provisionado a meio, e você vai falar: Puxa, eu vou provisioná-lo, o nível correto aqui é 0,4 ou 0,3. Você mexe muito pouco na classificação na PDD desse cliente, mas o que acaba acontecendo é que você tem que mudar, você só pode provisiona-lo de acordo com a resolução 2.682 se você pegar esta determinada operação e classifica-la como A, então você tem essa movimentação, e como que a gente faz para determinar se é 0,4 se é 0,3 e não 0,5 né? Isso você faz com base em outros, você leva outras, outros fatores em consideração, como: nível de garantias, o prazo da operação, o tipo de empréstimo que você ou de operação que você está fazendo, então isso também é levado em consideração. Então você, o que acaba acontecendo, é que você tem uma movimentação entre as letras principalmente nos saldos, mas não necessariamente você tem um reflexo grande no resultado de provisão, você não tem uma reversão significativa de provisão. Então esse foi o racional que a gente usou para esse modelo. A gente já vinha, já tinha feito isso para um grupo de clientes do passado, e agora a gente fez para um outro grupo num outro segmento, e isso faz com que, óbvio, respeitando-se todos os parâmetros da resolução 2.682 fique mais aderente, você migra, você vai migrando o critério para um critério mais próximo do IFRS 9 que será implementado aqui Brasil em 2025, e faz com que a precificação desses ativos também possa ser feita de uma forma mais dinâmica, tá?

Sr. Leonardo Abboud: Está ok, obrigado pessoal.

Sr. Ricardo Moura: Pessoal, encerramos agora a sessão de perguntas e respostas. Obrigado a todos pela participação. E, então estamos chegando ao fim da nossa transmissão da conferência de resultados do primeiro trimestre de 2023. Então passo agora a palavra a Borejo e a Lulia, para fazerem as considerações finais.

Sr. Sergio Borejo: Quero só agradecer de novo, novamente aqui a oportunidade, né. É um prazer estar aqui com todos vocês, e espero encontra-los de volta aqui na próxima teleconferência, aqui no próximo trimestre.



Sr. Sergio Lulia: Do meu lado também, queria agradecer a presença de todos e espero que a gente tenha sido capaz de esclarecer as dúvidas, né? E demonstrar nossa confiança nesse projeto que nós estamos conduzindo, que não só continua intacta como é crescente. Então obrigado a todos, alguns nós vamos nos ver aqui na conferência do Itaú, e a outros até breve. Abraço.

Sr. Ricardo Moura: Muito obrigado Lulia e Borejo, agradeço também a participação de todos, a apresentação já está disponível no nosso site de RI, além disso o vídeo da transmissão estará presente em breve no nosso canal de Youtube. E se você quiser ouvir a transmissão em formato de áudio, vamos disponibilizar também no Spotify do ABC Brasil.

Qualquer dúvida, a equipe de RI está à disposição para atendê-los. Muito obrigado e até a próxima divulgação de resultados.