

**Banco ABC Brasil | Relações com Investidores**  
**Transcrição da Teleconferência de Resultados do 4T19 e Ano de 2019**  
**07 de Fevereiro de 2020**

**[Anis Chacur - CEO]**

Bom dia a todos e obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados do Quarto trimestre e ano de 2019.

No slide 2, os destaques dos resultados de 2019.

A Carteira de Crédito Expandida encerrou dezembro de 2019 com saldo de R\$30,1 bilhões, crescimento de 6,8% em relação ao trimestre anterior e de 14,9% em 12 meses.

A Carteira de Empréstimos (2.682) mais uma vez apresentou uma performance sólida no trimestre, crescendo 13,2% em relação ao trimestre anterior e 32,5% em relação a dezembro de 2018.

O Lucro Líquido Contábil totalizou R\$145,6 milhões no trimestre, aumento de 11,6% em relação ao trimestre anterior e 78,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. No ano, o lucro líquido contábil cresceu 26,4%.

O Lucro Líquido Recorrente atingiu R\$119,7 milhões no quarto trimestre de 2019, queda de 2,7% em relação ao trimestre anterior e de 1,5% em relação ao mesmo período de 2018. Na comparação anual, houve crescimento de 6,8%.

O ROAE contábil foi de 14,6% no trimestre e 13,7% no ano de 2019. O ROAE recorrente foi de 12,0% no trimestre e 12,6% em 2019.

O Banco de Investimentos apresentou uma receita recorde no quarto trimestre e no ano de 2019, totalizando R\$46,2 milhões e R\$113,5 milhões, respectivamente. No ano, essa receita cresceu 27,8%.

No slide 3, nosso guidance de 2019.

Iniciamos com a comparação dos resultados de 2019 com os Guidances divulgados a mercado: Em fevereiro de 2019, divulgamos nosso guidance para o ano de crescimento anual da carteira de crédito expandida entre 11% e 15%. Dada a frustração do crescimento econômico ao longo do primeiro semestre e a demanda por crédito aquém de nossas expectativas iniciais, decidimos revisar nosso guidance para 2019, divulgando um guidance revisado de crescimento entre 6% a 10%.

Como mencionado em nosso call de resultados do 3º trimestre, começamos a experimentar uma mudança mais significativa na demanda por crédito a partir de agosto de 2019. Esta tendência se manteve no 4º trimestre, o que resultou em um crescimento anual de carteira expandida de 14,9%, muito próximo ao topo de nosso guidance inicial.

Como relação ao guidance do crescimento de Despesas de Pessoal e Administrativas, indicamos em fevereiro de 2019 um crescimento anual entre 4% a 6%.

Fechamos 2019 com um crescimento de 7,4%, levemente acima do topo do guidance de 6%. Este maior crescimento de Despesas se deve à antecipação de algumas das novas iniciativas, dentre as quais podemos citar a criação de novos produtos e serviços, como o ECM, Project Finance, Comercializadora de Energia e Negociação de Precatórios, e, principalmente, referente à antecipação da ampliação de nossa atuação no segmento Middle, incluindo a expansão geográfica para outras praças, bem como a ampliação de atuação em clientes com faturamento anual a partir de R\$30 mm. Essas iniciativas ocasionaram maiores despesas de pessoal, tecnologia e marketing em relação ao que havíamos planejado no início do ano.

No slide 4, apresentamos a evolução da carteira de crédito expandida.

Gostaríamos de destacar, mais uma vez, a boa performance da Carteira de Empréstimos, que cresceu 13,2% no trimestre e 32,5% no ano. Esse crescimento é fruto de uma melhora relevante no ambiente de crédito.

Ainda que com uma redução significativa da carteira de Garantias Prestadas, o forte crescimento de Empréstimos ajudou a sustentar uma sólida performance da Carteira de Crédito Expandida, que cresceu 6,8% no trimestre, e 14,9% no ano de 2019. Esse crescimento superou o guidance revisado no meio do ano, de 6% a 10%, e ficou no topo do guidance divulgado no início de 2019, de 11% a 15%.

Apresentamos também as variações da Carteira Expandida por segmento:

No segmento Large Corporate, a carteira de crédito expandida cresceu 3,7% no trimestre e 3,4% em 12 meses. No segmento Corporate o crescimento foi de 10% no trimestre e 30,8% em 12 meses. E o segmento Middle cresceu 12,2% no trimestre e 17,1% em 12 meses.

No slide 5, mostramos a comparação da variação trimestral da Carteira de Empréstimos Corporativos entre o Banco ABC Brasil e o Sistema Financeiro Nacional.

Observamos que, a partir de março de 2019, a carteira de Empréstimos passa a apresentar um crescimento consideravelmente acima do Sistema Financeiro e, a partir de setembro de 2019, passamos a sentir uma melhora relevante na demanda por crédito em todos os nossos segmentos de clientes.

No slide 6, a evolução do Segmento Middle.

Iniciamos a entrada no segmento em maio de 2019, restrito geograficamente ainda à região metropolitana de São Paulo, com 10 novos officers. Os resultados iniciais positivos do Middle nos levaram a lançar, em outubro de 2019, a segunda onda de expansão, atuando de duas formas: geográfica, com a expansão para outras 7 filiais – incluindo interior de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e sul do Brasil, e com a ampliação do segmento, passando a atuar com clientes com faturamento anual a partir de 30 milhões, ao invés do limite anterior de faturamento anual de 100 milhões. Esta segunda etapa incluiu a contratação de 16 novos officers.

Ainda temos previsto para o primeiro semestre de 2020 a terceira onda de expansão a novas regiões e cidades, com uma contratação de mais 25 novos officers. Chegamos ao final de 2019 com um total de 166 novos clientes, destes, 82 já possuem exposição de

crédito. Acreditamos que este segmento venha a contribuir de forma significativa não só no crescimento de carteira, mas principalmente, no incremento da margem financeira nos próximos anos.

No slide 7, alguns destaques de cada segmento.

No segmento Large Corporate, terminamos dezembro com 414 clientes, dos quais 237 possuíam exposição de crédito, resultando numa exposição média por cliente de 58 milhões de reais. A carteira Large Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 361 dias. No segmento Corporate, encerramos dezembro com 1.097 clientes. Desses, 793 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média por cliente de 15 milhões de reais. A carteira Corporate terminou o trimestre com prazo médio de 480 dias. No segmento Middle, encerramos setembro com 381 clientes. Desses clientes, 255 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média por cliente de 3 milhões de reais. A carteira Middle terminou o trimestre com prazo médio de 270 dias.

No slide 8, a qualidade da carteira de crédito:

No primeiro gráfico, os empréstimos com atraso acima de 90 dias. Esse indicador encerrou dezembro representando 1,0% da carteira, melhora de 0,2 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e mostrando uma alta qualidade dos ativos de crédito administrados pelo Banco. No segundo gráfico, o saldo de PDD. Encerramos dezembro de 2019 com esse indicador representando 2,5% da carteira de empréstimos, redução de 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior.

No slide 9, damos continuidade a análise da qualidade da carteira.

No primeiro gráfico, a despesa de PDD foi de 47 milhões de reais, representando um custo de crédito anualizado de 1,2% no trimestre. É importante ressaltar que o aumento de PDD em relação ao trimestre anterior deve-se, principalmente, ao crescimento de R\$2 bilhões da carteira de empréstimos. O custo de crédito continua próximo a 1% e está em linha com o observado ao longo de 2018 e 2019. Desta forma, o aumento das despesas de PDD não significa uma deterioração da carteira de crédito, o que se pode perceber até pela melhora observada no índice de inadimplência, conforme observado no slide anterior, bem como pela diminuição da carteira com rating entre D-H, que abordaremos agora. Portanto, essa é uma PDD de crescimento.

No segundo gráfico a evolução dos empréstimos de rating D e E-H. Os empréstimos classificados em D encerraram dezembro de 2019 representando 1,6% da carteira de empréstimos, e o saldo entre E e H em 2,6%. Tanto a carteira classificada em D quanto em E-H diminuíram no trimestre, reflexo da manutenção de uma carteira de boa qualidade.

No slide 10, a evolução de nossa captação.

Ao final de dezembro, o saldo da captação totalizava 30,1 bilhões de reais, aumento de 2,3% no trimestre e de 8,1% em 12 meses. A liquidez permanece elevada e com precificação adequada. O funding de qualidade continua sendo um dos pilares do nosso negócio. Não há descasamento entre ativos e passivos, com o gap de liquidez permanecendo positivo em todos os períodos futuros.

No slide 11, a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basileia.

Encerramos dezembro de 2019 com patrimônio de referência de 5,4 bilhões de reais, e patrimônio líquido de 4 bilhões de reais. Finalizamos o trimestre com Índice de Basileia em 16,89%, composto por 14,04% de capital de nível 1, sendo 12,53% de capital principal e 1,51% de capital complementar, e 2,85% de capital de nível 2. A redução do capital principal, no trimestre, é reflexo da continuidade de um crescimento de carteira de crédito mais acentuado. Destacamos que 100% do capital está de acordo com as regras de Basileia 3.

No slide 12, apresentamos a evolução da margem financeira.

A margem financeira gerencial atingiu 259 milhões de reais no trimestre, apresentando redução de 1,6% em relação ao trimestre anterior e aumento de 7,9% em relação ao mesmo período de 2018. Na comparação trimestral, o impacto dos dois cortes da taxa Selic na remuneração do patrimônio foi parcialmente compensado pelo crescimento da carteira crédito. No ano cheio, houve crescimento de 3,8% em relação a 2018.

A receita da remuneração do Patrimônio Líquido a CDI foi de 44 milhões no trimestre, redução de 20% no trimestre e de 6,5% no ano. Na comparação do ano de 2019 em relação a 2018, houve crescimento de 12,6%. A margem financeira com clientes atingiu 164 milhões de reais, aumento de 4,5% em relação ao trimestre anterior e de 6,1% em relação ao mesmo período de 2018. Na comparação anual, houve crescimento de 3% em 2019. A margem financeira com o mercado atingiu 50 milhões de reais, estável em relação ao trimestre anterior e aumento de 33,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. No ano cheio de 2019 em relação a 2018, houve uma redução de 1,9%.

A taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) foi de 3,4% no quarto trimestre de 2019, redução de 0,2 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e estável em relação ao mesmo período de 2018. Em 2019, a NIM consolidada foi de 3,4%, redução de 0,2 ponto percentual em relação a 2018.

No slide 13, a evolução da Margem Financeira com Clientes e Spreads.

Em relação a Margem com Clientes, observamos que o incremento da margem foi impulsionado principalmente pelo crescimento do volume médio da carteira de empréstimos no trimestre. No segundo gráfico, a evolução dos spreads. Observado o ambiente de crédito mais saudável ao longo de 2019, os spreads praticados com clientes apresentaram uma redução, que foi compensada por um maior crescimento de empréstimos.

No slide 14, as receitas de serviços.

As receitas de prestação de serviços atingiram 96 milhões de reais no quarto trimestre de 2019, aumento de 22,1% em relação ao trimestre anterior e de 5,1% em relação ao mesmo período do ano passado. Na comparação anual, houve uma redução de 3,7% em 2019, ocasionado pela redução da carteira de Garantias Prestadas, que foi parcialmente compensado por melhores resultados no Banco de Investimentos.

No segundo gráfico, a participação da receita de serviços pela receita total do Banco. No quarto trimestre de 2019, a receita de serviços representou 28,7% da receita total do Banco. Em relação ao nosso Banco de Investimento, gostaríamos de destacar o crescimento do volume de originação em Mercado de Capitais, que no ano de 2019 cresceu 83,6% em comparação a 2018.

No slide 15, a variação das despesas e do nosso índice de eficiência.

As despesas de pessoal e outras administrativas apresentaram crescimento de 6,5% em relação ao trimestre anterior e de 9,4% em relação ao mesmo período do ano passado.

No ano de 2019 houve crescimento de 7,4% em relação a 2018. O Índice de Eficiência atingiu 36,6% no quarto trimestre de 2019, estável em relação ao trimestre anterior e aumento de 1 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2018. Em 2019, o índice consolidado foi de 37%, aumento de 1,2 ponto percentual em relação a 2018.

No slide 16, a rentabilidade.

O Lucro Líquido recorrente foi de 120 milhões de reais no quarto trimestre de 2019, apresentando redução de 2,7% em relação ao trimestre anterior e de 1,5% em relação ao mesmo período de 2018. No ano, houve crescimento de 6,8% em relação ao lucro recorrente de 2018.

O Retorno Anualizado recorrente sobre o Patrimônio Líquido atingiu 12,0% no quarto trimestre de 2019, redução de 0,5 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e de 1,3 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2018. Em 2019, o ROAE recorrente totalizou 12,6%.

No slide 17, o guidance para 2020 e 2021.

Olhando agora para o futuro, decidimos fornecer um Guidance tanto para o ano de 2020 quanto para 2021, de modo a transmitir ao mercado uma visão que capture a maturação de nossas novas iniciativas, principalmente, a do Segmento Middle. Com relação ao Crescimento da Carteira de Crédito Expandida, nosso guidance para os anos de 2020 e 2021 são de um crescimento anual de 11% a 15%. Esta visão é reflexo de um ambiente de negócios propício ao crescimento de ativos. É importante ressaltar que esperamos um ritmo de crescimento mais forte na linha de Empréstimos e um ritmo mais suave na linha de Garantias Prestadas. Decidimos também incluir em nosso Guidance nossa expectativa de atingimento de Carteira Expandida de Crédito do Segmento Middle: de 1,4 a 1,6 bilhão para o fim de 2020 e de 2,2 a 2,5 bilhões para o fim de 2021, resultando num crescimento composto anual de 67% a 78%.

Com relação ao Guidance de crescimento anual de Despesas, considerando despesas de pessoal, outras despesas administrativas e PLR, nosso Guidance para 2020 é de um crescimento entre 14% e 18% e para 2021 é de um crescimento entre 6% e 9%, representando um crescimento composto anual de 10% a 13%.

Estes números já capturam os aumentos de despesas relacionadas com as novas iniciativas, além do segmento Middle: Equity Capital Markets, Project Finance, Comercializadora de Energia e negociação de Precatórios.

Por fim, estamos confiantes em nosso modelo de negócios, nas novas iniciativas, no cenário benigno de crédito propício ao crescimento e, consequentemente, em continuar gerando bons resultados a nossos acionistas.

Esses eram os principais pontos que gostaríamos de mencionar. Agora, estamos à disposição para responder suas perguntas.

**[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.

Nossa primeira pergunta vem de Marcos Assumpção, Itaú BBA.

**[Itaú BBA]**

Bom dia a todos. Queria fazer uma pergunta sobre a operação do Middle. Se puderem falar um pouquinho sobre a rentabilidade da operação hoje, comentarem também um pouquinho sobre a tendência de inadimplência que vocês estão vendo nesse segmento - está dentro do esperado? E, olhando para frente também, qual que é o target de rentabilidade que vocês acreditam que podem chegar nessa operação? E quando vocês conseguem, quando esperam atingir a maturidade, ou atingir esse nível de rentabilidade normalizado? Obrigado.

**[Anis]**

Bom dia, Marcos. Obrigado pela pergunta. Aqui é Anis. Bom, com relação à carteira do Middle, ela é uma carteira mais rentável. Hoje, os spreads estão em torno de 6 a 7% ao ano. É uma carteira que ela está com um nível de provisão baixo em relação àquilo que pode acontecer, porque nós estamos passando por um cenário benigno de crédito, consequentemente, a gente está percebendo que, mesmo no segmento, o nível de inadimplência está baixo então, é um momento oportuno para entrar no segmento e, consequentemente, fazer uma estratégia mais agressiva. É um segmento que demanda alguns investimentos iniciais e, então com isso a nossa expectativa, é que o ano de 2020 vai ser um ano que nós vamos ter um nível de custo mais alto, crescimento de custo, em termos relativos, maior. A carteira vai crescer, mas os resultados bottom line ainda ficarão abaixo de seu potencial.

Ano de 2021 já não. Ano 2021 é quando a carteira começa a atingir uma massa crítica mais interessante. A estrutura de custos já está montada e, consequentemente, os resultados acabam contribuindo de uma forma mais significativa nos resultados finais do banco. É um segmento que nós estamos entrando com uma forma de atuar diferente

daquilo que nós calculamos no Corporate, principalmente no processo de crédito, aonde nós estamos desenvolvendo um processo de crédito mais adequado às realidades do segmento, com informações que não se utiliza tanto no Corporate, que são informações de histórico de comportamento do cliente, dados desses clientes, informações de inadimplência histórica e, também em cima desses dados que são obtidos, nós criamos um processo de crédito pré-aprovado, de forma a dar uma ferramenta para que o cliente... para que o gerente consiga desenvolver esse relacionamento com mais eficiência. E é um segmento, que no momento atual, tem mostrado, como eu falei, uma baixa inadimplência e com essas ferramentas que nós estamos entrando e com a perspectiva de crescimento econômico, imaginamos que ele vai gerar bons resultados, e esses resultados poderão ser identificados, principalmente, a partir de 2021.

**[Itaú BBA]**

Perfeito. Obrigado, Anis. Só um follow-up com relação ao spread. Dá para gente imaginar o spread nesse segmento um pouco mais resiliente do que o spread no Corporate nesse cenário que está vivendo de juros mais baixos e um pouco mais de competição, dado esse cenário benigno de crédito? Esse spread de 6 a 7 talvez seja mais resiliente que o do Corporate. Essa é a pergunta.

**[Anis]**

É um segmento aonde a competição é menor. É um segmento que você tem os grandes bancos de varejo, e você tem alguns players com atuação. Mas você não tem a competição de bancos estrangeiros, sem uma presença maior, em termos de capilaridade, e você não tem a competição do mercado de capitais. E, mesmo as fintechs que se propõem a atuar no segmento, até o momento, aquilo que a gente percebe em termos de competitividade, é muito baixo. Então, é um segmento que, pelo fato da concorrência ser menor, a condição de manutenção de spread é melhor.

**[Itaú BBA]**

Perfeito. Muito obrigado.

**[Operadora]**

A próxima pergunta vem Eduardo Rosman, Banco BTG Pactual.

**[BTG]**

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas. A primeira é sobre a questão da carteira. A gente viu que a carteira, nesse conceito de carteira expandida, ela cresceu quase 15% e o indicativo de guidance é de 11 a 15. Ele, de certa forma, pode sugerir que vocês esperam alguma desaceleração nos próximos anos. Só que acho que não é bem por aí. Se vocês pudessem só explicar um pouco melhor como é que você vê, vamos dizer, os diferentes crescimentos, mais qualitativo assim, entre carteira, Banco Central, fiança, carteira de títulos... Se você pudesse dar um mais detalhe como é que são as rentabilidades das diferentes carteiras. Imagino eu que, se a gente tiver mais carteira Banco Central com desembolso de caixa, em teoria, é uma carteira mais rentável. Então, você poderia até aí, e também com a mudança de mix, você poderia também compensar ali um pouco... enfim, o CDI menor, enfim, os investimentos que vocês estão

fazendo aí também. O segundo ponto é tentar entender um pouquinho como vocês veem os retornos sobre patrimônio. Acho que a gente está... o ROI está na casa de 12%, que é o patamar assim mais baixo dos últimos anos. Está certo que o CDI caiu também e parece que está muito próximo do low. Vocês também estão fazendo uma série de investimentos, pensando no banco daqui a cinco, dez anos. Então, queria entender se faz sentido imaginar que 2020 ainda é um ano ali de pressão de ROI, mas que a gente deveria começar a ver ali um crescimento ali de retorno a partir de 2021. Enfim, em diante. Obrigado.

**[Anis]**

Rosman, obrigado pela pergunta. Aqui é o Anis. Realmente, em linha daquilo que você estava colocando. Primeiro: com relação ao crescimento da carteira, que nós estamos colocando nessa posição de 11 a 15%, então tem alguns aspectos. Primeiro, a carteira de garantias, durante a crise de 2015 a 2018, propriamente dito, ela acabou sendo um produto muito interessante porque o mercado praticamente não tinha competição, surgiram empresas com risco, com ratings excelentes e pudemos praticar esse produto com baixíssima perda. Esse produto, agora, saindo da crise, ele se tornou um produto com uma certa dificuldade de crescimento, tanto em função de maior competição, surgimento de seguradoras e, também, pelo fato que a parte de garantias que envolve disputas judiciais, essa demanda aparentemente teve uma certa redução. Então, esse guidance de crescimento que nós estamos dando para 2020-2021, apesar de nós não colocarmos os valores, mas, em grande parte, vai ser mais acentuado nos empréstimos que nas garantias por essa razão. Então, você está correto. Então, podemos contar que do guidance de crescimento de carteira, um percentual de crescimento mais forte nos empréstimos e um percentual de crescimento menor na parte de garantias. E os empréstimos, eles têm um spread melhor e a dúvida é a questão da provisão que, neste momento de crédito benigno, no líquido está melhor que garantias. No passado, na crise, foi até ao contrário: você tinha um spread de crédito maior e tinha uma provisão maior e, no bottom line, em termos de garantias, era um negócio quase que equilibrado. Agora, já não. Agora, os empréstimos se mostram no bottom line mais interessantes.

Com relação aos retornos sobre o patrimônio líquido, o que você colocou também está correto, ou seja, nós estamos vivendo uma fase... a taxa Selic, ela influencia no nosso resultado, basicamente, na remuneração do capital de giro próprio. É isso. E, eventualmente, em algumas receitas de floats que não são tão preponderantes no resultado total da organização. Com a queda da taxa Selic, você, num primeiro momento, tem uma redução da remuneração desse capital de giro próprio. Esse é um ponto. Há outro aspecto que influencia a rentabilidade, são as novas iniciativas. Num primeiro momento, essas iniciativas geram mais custos do que receita, porque tem que contratar não só equipe comercial, para o segmento Middle, mas como também você tem toda uma parte de tecnologia e inovação, que tem que ser desenvolvida para poder fazer frente ao segmento. É um segmento aonde a estrutura existente para o Corporate, Large Corporate, ela não é uma infraestrutura lá muito adequada. Você tem que criar processos mais padronizados, são processos menos customizados e isso gera um investimento, num primeiro momento, em infraestrutura que, depois no tempo, você acaba compensando com folga por aquilo que você ganha em termos de escala e, conseqüentemente, ganhos de eficiência. Então, com isso, as nossas despesas, conforme



está colocado no nosso guidance, elas vão ter uma participação relativa mais forte em 2020, e uma participação relativa menor em 2021. E o Middle Market, dentro desse crescimento de carteira, esse crescimento, ele tem, em termos relativos, maior no Middle do que no Corporate e no Large Corporate, de maneira que a carteira média de 2021 vai ser maior que a carteira média de 2020. E a receita do Middle de 2021 vai ser maior do que a receita do Middle de 2020. E em termos percentuais, o custo do Middle de 2020 sobre a receita vai ser maior que o custo do Middle de 2021 sobre a receita. E aí a rentabilidade da organização irá refletir isso, provavelmente, é aquilo que nós esperamos, uma rentabilidade ainda menor, quer dizer, uma rentabilidade mais sacrificada no ano de 2020, e uma rentabilidade melhor a partir de 2021, levando-se em conta que o ABC Brasil será um banco de Large Corporate, Corporate e Middle Market, e as novas iniciativas de energia elétrica, precatórios e Project Fin.

Além disso nós somos um banco hoje com um nível de capitalização. Um banco que está investindo bastante em inovação. Em termos de negócios, isso se reflete, está se refletindo, num primeiro momento, na atividade do Middle Market, mas hoje o mercado, no nosso ponto de vista, encerra oportunidades para que um banco, com as características do ABC Brasil, possa atuar em outros segmentos do mercado financeiro e, conseqüentemente, gera outras oportunidades de resultado, outras oportunidades de investimento, e aí, obviamente, sempre procurando uma melhora de rentabilidade. Então, no curto prazo, em 2020, como a rentabilidade ainda é um pouco reduzida por conta das iniciativas, principalmente, devido ao Middle Market. 2021, uma rentabilidade melhor por conta da maturação desse Middle e depois, a partir de 2022, com o Middle maturado, é o momento de parar para pensar do que mais podemos fazer, dado o ambiente existente e dada a nossa capacidade em termos de estrutura que está sendo criada, principalmente, com a área de inovação.

**[BTG]**

Não. Está claríssimo isso. Só uma pergunta adicional nesse tema de rentabilidade, enfim... Vocês tiveram um resultado muito bom na parte de banco de investimento. Acho que banco de investimento tem sido aí uma surpresa positiva nos últimos tempos. É obvio que projetar resultados de banco de investimento não é fácil, mas assim... vocês acham que... vocês estão animados com 2020? Acham que a depender aí do resultado do banco de investimento pode compensar um pouco também essa pressão vinda dos investimentos? Como é que vocês estão vendo os resultados dessa área?

**[Anis]**

Olha, estamos muito animados com a atividade do banco de investimentos. Então, vamos lá. O mercado de capitais renda fixa, o ano de 2019 foi excelente e 2020 está se mostrando com uma perspectiva também muito boa. A parte do M&A, ele foi um resultado não tão bom como a gente imaginava que poderia ter sido, em termos de receita, ainda assim bom. E aí quando eu falo que não foi tão bom, que alguns mandatos que nós imaginávamos pudessem ser concluídos em 2019, não foram. E são mandatos que estamos trabalhando com a perspectiva de poder de realização em 2020. Mas, como você conhece bem, essa é uma atividade que prever receita é muito difícil, mas estamos com mandatos de muito boa qualidade e equipe excelente. Além disso, optamos por

fazer uma iniciativa no Equity Capital Market. O objetivo não é concorrer com os grandes IPOs. Não é essa a ideia, mas desenvolver o mercado para a abertura de capital de empresas menores. Fizemos até um evento, no ano passado em outubro, junto com a Bovespa e fizemos toda a divulgação. Então, essas iniciativas em conjunto, eu diria que nós estamos bem preparados para poder desenvolver oportunidades que a nossa base de clientes gerará dentro desse segmento. Se o ambiente de negócios for bom, a probabilidade de nós gerarmos uma receita de qualidade é muito boa. Então, a resposta é “estamos muito animados”, mas é muito difícil fazer previsões de receita porque o negócio, que principalmente na parte de M&A e dessa nova iniciativa de Equity Capital Market, você conhece bem: é algo de difícil de previsão. E no Debt Capital Market, também não é como prever o crescimento de carteira de crédito, mas é um segmento que está muito ativo. Você tem hoje uma demanda interna por ativos muito forte, principalmente com esse negócio de queda de taxa de juros, então o spread acima do DI acaba sendo um ponto importante para os investidores. Nós temos um conhecimento muito grande de... quer dizer, um dos pontos fortes da organização é a parte de conhecimento de crédito e nossa área de Debt Capital Market tem uma boa relação com todos os investidores do mercado local. A base de clientes que se habilita, ou tem condições de atingir esse mercado, nós temos uma excelente cobertura. Então, respondendo à pergunta, e não me estendendo mais, estamos muito animados. Agora... e o resultado de 19 mostrou um resultado interessante. Isso prevê números, mas é um segmento que veio para ficar e, com certeza, continuará dando boas alegrias.

**[BTG]**

Ótimo, Anis. Muito obrigado pelas respostas detalhadas.

**[Anis]**

Obrigado.

**[Operadora]**

A próxima pergunta vem de Giovana Rosa, Bank of America.

**[BofA]**

Bom dia. Obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Tenho duas também. Se vocês pudessem falar para gente como que vocês esperam que o custo de crédito evolua nesses próximos anos considerando a mudança de mix. Eu sei que o Middle ainda é muito pequeno na carteira de vocês, mas se pudesse dar para gente uma cor de como vocês veem esse custo de crédito evoluindo daqui para frente. E a minha segunda pergunta é em relação a capital. Vocês têm um nível de capital principal bom, 12,5%, mas com um crescimento forte da carteira, provavelmente a gente vai ver esse nível de capital caindo. Então queria saber se vocês têm algum target interno de capital principal? Qual é que é o nível ótimo para vocês? Obrigada.

**[Anis]**

Giovana, obrigado pela pergunta. Aqui é Anis novamente. Vamos lá. Com relação ao custo de crédito. Na nossa atividade tradicional, Corporate, Large Corporate, normalmente, nós não temos o costume de dar guidance de provisão, guidance de PDD,

guidance de custo de crédito, mas, nesse ambiente benigno, alguma coisa em torno de 1% ao ano da carteira de crédito como perda de PDD, a gente entende que é um nível que faz sentido ser convivido. Claro, você tem uma mudança de ambiente mais rigorosa, como foi 2015, as coisas ficam piores. Eventualmente, você tem um ambiente como 2011/2012, em que as empresas praticamente não tinham problemas no Brasil, você convivia com custo de crédito até menor que esse. Mas, em torno desse 1% ao ano, nos dois segmentos Large e Corporate, faz sentido... [falha de áudio]

**[Operadora]**

Senhoras e senhores, por favor, aguardem.

**[Anis]**

...o processo de crédito do Middle, para ser um Middle Market em termos de provisionamento baixo. Não é objetivo você ter spread exagerado e provisão muito alta. É um spread bom como esse que nós estamos trabalhando e uma provisão muito boa, baixa agora, eventualmente [...] aumente, mas que não seja nada exagerado.

Com relação a capital...

**[BofA]**

Só um follow-up antes, se eu puder. Desculpe interromper. Como que vocês estão trabalhando em termos de garantia para o Middle?

**[Anis]**

Olha, garantias, em termos relativos ao portfólio, no Middle Market é bem mais relevante que no Corporate como Large. E a garantia recebível, ela é significativa. Hoje, a nossa carteira, em termos de garantias, ela gira em torno de 60%. E a ideia é continuar assim. Ou seja, essa parte de recebíveis, duplicatas e cartão de crédito, nós estamos aqui muito bem estruturados em termos produtos, em termos de acompanhamento, e cada vez mais procurando crescer a carteira, incentivando o uso desses recebíveis.

**[BofA]**

Está certo. Super claro.

**[Anis]**

E com relação à questão do capital, voltando à questão do capital, hoje nós estamos com um nível de capital confortável. O capital envolve o Capital Tier 1, 14%, esse capital, ele tem o IT1 e o Tot Capital e o tem o capital adicional que se obtém através do Tier 2. À medida que... nosso plano é: à medida que nós vamos crescendo a carteira de crédito, e, obviamente, obtendo rentabilidade, a gente imagina que esses níveis de crescimento são níveis de crescimento, a médio e longo prazo, sustentáveis com a rentabilidade que a gente pretende gerar. E, mesmo que a gente tenha esse consumo de capital no tempo, a princípio, em termos de necessidade de novo capital no curto espaço de tempo (um, dois anos), nós não enxergamos necessidade adicional. Principalmente, com a emissão nos perpétuos que nós fizemos no começo desse ano, nós trabalhamos com a... desculpe, no começo do ano passado, 2019, nós trabalhamos com a expectativa de poder passar o ano de 2020-2021 sem ter que propor para os

acionistas a capitalização dos dividendos. Se o nosso plano for com pouco nível de sucesso, em termos de crescimento quanto em termos de rentabilidade, talvez esse seja o assunto para ser refletido em dezembro de 2021, para a partir de 2022. E aí, nesse ambiente que nós estamos convivendo hoje, eu não enxergo que isso seja um problema. Se nós performarmos bem, crescendo carteira com uma boa rentabilidade, e ao ponto que faria sentido ou uma capitalização de dividendos ou um follow-on. Capitalização de dividendos, nosso controlador sempre se dispõe, no caso de que faça sentido, que tenha alguma necessidade. O mercado, como um todo, foi muito receptivo durante o período que nós adotamos essa prática. E mesmo se a gente perceber que existe um potencial de crescimento ainda maior que esse, inclusive por alguma nova iniciativa além da iniciativa que nós estamos fazendo agora, não enxergo que a obtenção desse capital adicional, caso ele ser necessário de ser procurado, não enxergo que seja uma dificuldade essa obtenção, tanto em termos de controlador quanto em termos do próprio mercado.

**[BofA]**

Perfeito, Anis. Muito claro. Obrigada pelas respostas.

**[Operadora]**

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

A próxima pergunta vem de Julia Rizzo, HDI.

**[HDI]**

Bom dia. Obrigada por pegar minha pergunta. Anis eu vou pedir para você voltar, se possível, no seu comentário do custo de crédito, cost of risk, porque a linha meio que cortou e essa foi uma linha que me surpreendeu um pouco, vindo 1.2 a do que a gente está em condições normais e eu estava mais esperando que estivesse em torno do 1%. Então, queria entender um pouco desse 1.2, como é que você está vendo nos próximos trimestres, e porque que foi 1.2 e não 1%, dado que os NPLs estavam bem comportados. A outra pergunta, se você puder, é comentar um pouco dos spreads que vêm caindo, caíram fortes, e eu queria um pouco do panorama do que vocês estão vendo na ponta da demanda e o preço, o custo do crédito. Se você puder comentar um pouquinho do outlook dos spreads. Muito obrigada.

**[Anis]**

Bom dia, Julia. Muito obrigado pela pergunta. Claro, vou voltar à questão do custo do crédito, depois a gente fala sobre os spreads. Com relação ao custo do crédito, essa questão desse 1% não é um guidance, é um nível que a gente... 1% ao ano com a carteira de empréstimo 2682, é um nível que nós achamos que faz sentido no ambiente de crédito benigno como este que nós estamos vivendo. Agora, quando nós convivemos numa fase aonde o crescimento da carteira de empréstimos é mais forte, você tem o critério de provisão regulatória na resolução 2682, onde você faz um empréstimo e você constitui uma previsão de imediato, mesmo que esse empréstimo tenha acabado de ser realizado no último dia do trimestre e, não que todos os procedimentos se deem no último dia do trimestre, mas com esse crescimento mais forte que nós tivemos na carteira de empréstimo, fez com que a provisão desse crescimento fosse mais acentuada.

E esse foi o motivo, ou um dos motivos - quase principal - dessa elevação do percentual, desse percentual atingir 1,2% ao ano. Ou seja, quando se você numa fase de crescimento de carteira de empréstimos é normal você ter um aumento de provisão por conta da previsão de crescimento do empréstimo. Esse foi o motivo principal porque, com relação à qualidade da carteira de crédito, esse é realmente um aspecto muito bom hoje. O cenário de crédito está benigno, as empresas hoje, de uma maneira geral... eu diria que, desde quando nós entramos na crise de 2015, a partir de 15-16, a nova safra realizada, em geral, foi uma safra de qualidade. A crise foi uma gestão de uma carteira que ficou problemática, por problemas de créditos realizados anteriores a ela. Aí passamos uma fase de gestão dessa carteira e, no final, bem sucedida e concluída. E, hoje, os limites dos clientes com os quais nós estamos convivendo, nós sentimos uma condição de capacidade de pagamento excelente, muito boa. Então, neste momento, provisão não é algo que nos preocupe. Ela vem por conta... você tem o lado dos critérios [?] normais de rating que geram provisão, e dentro da resolução 2682, você, quando tem um crescimento mais acentuado na carteira de empréstimos, acaba gerando esse tipo de provisão. Esse é o motivo.

E os spreads, com relação aos spreads, é aquele negócio: você está no cenário de crédito mais benigno. Você tem uma concorrência maior, principalmente no segmento Large e também no segmento Corporate; no Large mais acentuado por conta da presença do mercado de capitais. Então, é normal que os spreads, antes da provisão, tenham caído. Então, nesse trimestre, você teve uma queda de spreads, uma pequena queda, um aumento de volume e essa provisão, foi uma provisão por conta, principalmente do crescimento. Mas, no líquido, é um ambiente muito bom, ou seja, você tem condição de crescer. Você tem condição de crescer com uma baixa provisão e, a principal iniciativa para compensar esse momento de spread mais baixo é o Middle. E, no bottom line, vai ser difícil se fazer sentir em 2020, mas o que vai ser percebido é o crescimento da carteira e a margem que ele gerará, embora um custo inicial ainda alto. E, a partir de 2021, como nós esperamos, um efeito positivo do Middle consiga ser refletido no lucro líquido e na rentabilidade. Então, a questão de queda de spread que é bem sentida no segmento maior, nós, no tempo, pretendemos compensar com o crescimento da carteira de empresas médias.

#### **[HDI]**

Mas na ponta, você tem sentido que os spreads continuam caindo e devem continuar caindo devido a esse ambiente benigno, ou a gente já estabilizou? Isso no segmento Corporate, talvez o Large Corporate, pelo que eu entendi, foi onde os spreads caíram mais. E a segunda pergunta é o mix... o crescimento do Corporate e do Middle esse ano, como um efeito do mix do banco, é possível fazer com que os spreads fiquem estáveis ou ainda não será possível, dado os tamanhos das carteiras?

#### **[Anis]**

Vamos lá. A primeira, com relação aos spreads. No final do ano passado, quando teve o movimento da reprecificação de alguns instrumentos do mercado de capitais e, claramente, os emissores tiveram um aumento de custo, isso foi bom para os spreads. Eu diria que, no último trimestre, você já entra nele com processo de estabilização, e aí quando veio essa... não foi uma perda de liquidez, mas uma reprecificação dos ativos de

mercado de capitais, eles acabaram sendo positivos no que diz respeito à redução de queda de spread, com certeza no Large e, no Corporate acaba também tendo um reflexo positivo, mas no segmento Corporate, ele é menos afetado pela concorrência do mercado de capitais. Então, eu diria que os spreads tiveram uma queda, mas estão estáveis. Nós acreditamos que essa estabilidade faz sentido continuar porque, à medida que o custo aumenta para os emissores de instrumentos de mercado de capitais por conta dessa reprecificação de ativos que tiveram durante o ano, isso também reflete de forma positiva na formação do spread. Depois no Middle, essa composição, ela vai se fazer sentir de forma mais acentuada no final de 2000... na média de 2021 e, possivelmente, uma percepção no final desse ano, porque é um segmento que tem spreads melhores num ambiente de crédito benigno como esse é extremamente oportuno, mas que para nós podermos atuar nesse segmento, alguns investimentos de Capex/Opex são necessários; e eles têm que vir antes de se maturar o segmento. Você não consegue ter essa maturação sem fazer, antecipadamente, essas despesas e esses investimentos. Então, você consegue sentir de uma forma mais acentuada, provavelmente em 2021, e de uma forma menor, na margem em 2020.

**[HDI]**

Muito obrigada.

**[Operadora]**

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

**[Anis]**

Bom, muito obrigado a todos por participarem da conferência de resultados do último trimestre de 2019, do ano do 2019, do Banco ABC Brasil e, como foi dito, qualquer outra pergunta que ocorra, estou aqui para esclarecer via internet, ou contato aqui com a nossa área de RI. Muito obrigado.

**[Operadora]**

A teleconferência do Banco ABC Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Tenham uma boa tarde e obrigada por usarem Chorus Call.