

Banco ABC Brasil | Relações com Investidores
Transcrição da Teleconferência de Resultados do 3T19
07 de Novembro de 2019

[Sergio Borejo – CFO]

Boa tarde Senhoras e Senhores e obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados do terceiro trimestre de 2019.

Antes de entrarmos na explicação da performance financeira, gostaríamos de anunciar algumas mudanças recentes implementadas na área de Relações com Investidores.

O Ricardo Moura assumiu a Superintendência da área de RI, se reportando a mim. Essa superintendência, além da responsabilidade de Relações com Investidores, passa a abranger a área Análise de Mercado e M&A Proprietário.

O Ricardo é um profissional com mais de 20 anos de experiência no mercado, tendo atuado em áreas de Banco de Investimento, incluindo M&A, ECM, DCM e Reestruturação de Dívidas.

O Vinicius Carmona foi promovido a gerente da área de RI e passa a se reportar ao Ricardo. O Vinicius é um profissional com vasta experiência na área e está no time do Banco ABC Brasil há 4 anos.

A ambos, nossos votos de sucesso em seus novos desafios.

Indo para a análise da performance do trimestre e passando para o slide 2, aqui descrevemos os principais destaques do trimestre:

O Lucro Líquido recorrente foi de 123 milhões de reais, redução de 1,8% em relação ao trimestre anterior e aumento de 5,6% em relação ao mesmo período de 2018.

O Retorno anualizado recorrente sobre o Patrimônio Líquido foi de 12,5%.

A Carteira de Crédito Expandida encerrou setembro de 2019 com saldo de 28,2 bilhões de reais, apresentando crescimento de 4,3% no trimestre e de 11,5% em 12 meses.

A Carteira de Empréstimos apresentou uma performance sólida no trimestre, crescendo 11,4% em relação ao trimestre anterior e 22,2% em relação ao mesmo período de 2018.

O segmento Middle, ainda com atuação apenas na Grande São Paulo, conquistou 65 novos clientes no trimestre, um aumento de 46% em relação ao número de clientes do trimestre passado.

A qualidade da carteira continua sendo um dos destaques do Banco, com os Empréstimos AA-C representando 95,4% do portfólio. Em Garantias Prestadas, esse índice foi de 98%.

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

Gostaríamos de destacar a boa performance da Carteira de Empréstimos, que cresceu 11,4% no trimestre e 22,2% no ano. No acumulado de 9 meses, o crescimento foi de 17%. Esse crescimento é fruto de uma relativa melhora no ambiente de crédito e da nova segmentação de clientes.

Ainda que com uma redução significativa da carteira de Garantias Prestadas, o forte crescimento de Empréstimos ajudou a sustentar uma boa performance da Carteira de Crédito Expandida, que cresceu 4,3% no trimestre, e 11,5% no comparativo de 12 meses. Do início do ano até setembro, o crescimento foi de 7,6%, em linha com o Guidance para o ano, entre 6% e 10%.

Apresentamos também as variações da Carteira Expandida por segmento:

No segmento Large Corporate, a carteira de crédito expandida cresceu 1,2% no trimestre e 1,5% em 12 meses. Em 9 meses, houve um aumento de 0,6% na carteira.

No segmento Corporate o crescimento foi de 8% no trimestre e 25,6% em 12 meses. Nos nove primeiros meses o crescimento foi de 16,5%.

E o segmento Middle cresceu 9,2% no trimestre e 11,9% em 12 meses. Do início do ano até setembro, o crescimento foi de 17,8%.

No slide 4, 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.

Essa carteira não observava um crescimento desta magnitude desde março de 2010.

Vale ressaltar a contribuição relevante do segmento Corporate, que representou cerca de 2/3 da carteira de empréstimos e cresceu 14,1% no trimestre.

No slide 5, apresentamos a segmentação dos clientes.

Dando continuidade a nova segmentação de clientes, lançamos em maio desse ano o primeiro estágio do segmento Middle, inicialmente limitado à região da Grande São Paulo.

Durante o terceiro trimestre de 2019, conquistamos 65 novos clientes neste segmento, o que representa um crescimento de 46% à base do início do trimestre.

Quando anunciamos a nova segmentação de clientes, referente a março de 2019, a carteira Middle era de 366 milhões de reais, composta por 132 clientes anteriormente atendidos pela plataforma Corporate. Terminamos setembro de 2019 com uma equipe de 13 pessoas no segmento, e uma carteira de 207 clientes, representando 445 milhões de reais.

Atualmente, já contamos com uma equipe de 24 pessoas dedicadas aos clientes Middle e estamos em processo de expansão da operação às regiões Sul e Sudeste do Brasil. Além disso, estamos em processo de contratação de mais 50 colaboradores, que se instalarão em diferentes regiões do país e darão continuidade ao trabalho de expansão desse segmento ao longo de 2020.

Por fim, planejamos iniciar o segundo estágio de expansão do segmento Middle a partir de 2020, contemplando empresas com faturamento anual entre 30 e 100 milhões de reais.

No slide 6, alguns destaques de cada segmento.

No segmento Large Corporate, terminamos setembro com 398 clientes, dos quais 231 possuíam exposição de crédito, resultando numa exposição média por cliente de 57 milhões de reais. A carteira Large Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 344 dias.

No segmento Corporate, encerramos setembro com 1.248 clientes. Desses, 873 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média por cliente de 12,9 milhões de reais. A carteira Corporate terminou o trimestre com prazo médio de 449 dias.

No segmento Middle, encerramos setembro com 207 clientes. Desses clientes, 131 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média por cliente de 3,4 milhões de reais. A carteira Middle terminou o trimestre com prazo médio de 372 dias.

O aumento de clientes no Middle já é resultado da expansão da operação na região da Grande São Paulo.

No slide 7, a qualidade da carteira de crédito:

No primeiro gráfico, os empréstimos com atraso acima de 90 dias.

Esse indicador encerrou setembro representando 1,2% da carteira, aumento de 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior.

No segundo gráfico, o saldo de PDD.

Encerramos setembro de 2019 com esse indicador representando 2,6% da carteira de empréstimos, redução de 0,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior.

No slide 8, damos continuidade a análise da qualidade da carteira.

No primeiro gráfico, a despesa de PDD foi de 34 milhões de reais, aumento de 76,3% em relação ao trimestre passado e 2,9% na comparação anual. É importante ressaltar que o aumento de PDD em relação ao trimestre anterior deve-se, principalmente, à atípica e baixa despesa de PDD do trimestre passado. O custo de crédito abaixo de 1%, contemplando o significativo crescimento dos empréstimos no terceiro trimestre, está em linha com o observado a partir de 2018.

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

Os empréstimos classificados em D encerraram setembro de 2019 representando 1,9% da carteira de empréstimos, e o saldo entre E e H em 2,7%. Tanto a carteira classificada em D quanto em E-H melhoraram no trimestre, reflexo da manutenção de uma carteira de boa qualidade.

No slide 9, a evolução de nossa captação.

Ao final de setembro, o saldo da captação totalizava 29,4 bilhões de reais, aumento de 5,9% no trimestre e de 10,1% em 12 meses.

Desde janeiro deste ano, passamos a emitir Letras Financeiras Subordinadas Perpétuas, com o objetivo de fortalecer nossa estrutura de capital. Até o momento, emitimos 494 milhões de reais no mercado local, sendo 100% colocação privada no mercado.

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 10, a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basileia.

Encerramos setembro de 2019 com patrimônio de referência de 5,3 bilhões de reais, e patrimônio líquido de 4 bilhões de reais.

Finalizamos o trimestre com Índice de Basileia em 17,41%, composto por 14,32% de capital de nível 1, sendo 12,77% de capital principal e 1,55% de capital complementar, e 3,09% de capital de nível 2.

A redução do capital principal, no trimestre, é reflexo do crescimento de carteira de crédito mais acentuado em relação aos trimestres anteriores.

Destacamos que 100% do capital está de acordo com as regras de Basileia 3.

No slide 11, apresentamos a evolução da margem financeira.

A margem financeira gerencial atingiu 263 milhões de reais no trimestre, apresentando crescimento de 9,5% em relação ao trimestre anterior e de 11,7% em relação ao mesmo período de 2018.

A receita da remuneração do Patrimônio Líquido a CDI foi de 55 milhões no trimestre, crescimento de 4,9% no trimestre e de 22,7% no ano.

A margem financeira com clientes atingiu 157 milhões de reais, aumento de 14,4% em relação ao trimestre anterior e de 10,8% em relação ao mesmo período de 2018. Esse resultado é explicado pelo crescimento mais expressivo da carteira de empréstimos e títulos privados, bem como pelo aumento da participação dos segmentos Corporate e Middle.

A margem financeira com o mercado atingiu 50 milhões de reais, apresentando crescimento de 1% em relação ao trimestre anterior e aumento de 4% no ano.

A taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) foi de 3,6% no terceiro trimestre de 2019, aumento de 0,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e 0,1 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2018.

No slide 12, 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 Mix de Produtos, com destaque para Derivativos e receita de Float, e pelo crescimento do Volume Médio da carteira de empréstimos.

No segundo gráfico, a evolução dos spreads. Como observamos no gráfico anterior, os spreads praticados com clientes impactaram negativamente a margem. No entanto, como os empréstimos tem crescido a níveis superiores no Corporate e Middle, onde é possível praticar

spreads maiores, e contando também com o efeito do “mix de produtos”, observamos um aumento do spread médio, que atingiu 3,5% no terceiro trimestre de 2019.

Quando ajustamos o spread às despesas de PDD, atingimos um patamar de 2,7% no trimestre, uma redução de 10 basis points em relação ao trimestre passado.

No slide 13, as receitas de serviços.

As receitas de prestação de serviços atingiram 79 milhões de reais no terceiro trimestre de 2019, redução de 9,7% em relação ao trimestre anterior e de 16,5% em relação ao mesmo período do ano passado.

No primeiro gráfico, observamos que a redução trimestral da receita de serviços foi ocasionada, principalmente, por uma menor receita de Mercado de Capitais e M&A. Ressaltamos que a volatilidade trimestral dessa linha é normal e inerente às atividades de Banco de Investimento.

No segundo gráfico, a participação da receita de serviços pela receita total do Banco. No terceiro trimestre de 2019, a receita de serviços representou 24% da receita total do Banco.

Ressaltamos que parte da receita de Cash Management é contabilizada como receita de float na margem com clientes.

Em relação ao nosso Banco de Investimento, gostaríamos de destacar o crescimento do volume de originação em Mercado de Capitais, que no acumulado dos últimos 12 meses findos em setembro de 2019 cresceu 47% em comparação aos 12 meses findos em setembro 2018.

Por fim, incorporamos duas novas atividades que passarão a contribuir com as receitas da Área de Banco de Investimento:

A atividade de Equity Capital Markets e Project Finance Advisory.

No slide 14, a variação das despesas e do nosso índice de eficiência.

As despesas de pessoal e outras administrativas apresentaram crescimento de 0,3% em relação ao trimestre anterior e de 6,0% em relação ao mesmo período do ano passado.

No comparativo dos nove primeiros meses de 2019 com 2018, o crescimento dessa linha foi de 6,7%.

O Índice de Eficiência atingiu 36,6% no terceiro trimestre de 2019, mostrando redução de 1,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e aumento de 1 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2018.

No slide 15, a rentabilidade.

O Lucro Líquido recorrente foi de 123 milhões de reais no terceiro trimestre de 2019, apresentando redução de 1,8% em relação ao trimestre anterior e aumento de 5,9% em relação ao mesmo período de 2018.

Nos nove primeiros meses do ano, o lucro líquido recorrente foi de 369 milhões de reais, crescimento de 9,8% em relação ao mesmo período do ano passado.

O Retorno Anualizado recorrente sobre o Patrimônio Líquido atingiu 12,5% no terceiro trimestre de 2019, redução de 0,5 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e de 0,8 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2018.

No Slide 16,

O nosso guidance para a carteira de crédito expandida permanece entre 6% a 10% de crescimento para 2019.

Para as despesas de pessoal e administrativas, continuamos esperando um crescimento entre 4% a 6%.

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

Muito obrigado!

[Operador]

Obrigado. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um (*1). E para retirar a pergunta da lista, digitem asterisco dois (*2).

A nossa primeira pergunta vem de Tiago Binsfeld, Itaú BBA.

[Perguntas e Respostas]

[Itaú BBA]

Oi, pessoal, boa tarde. Obrigado por receberem minhas perguntas - eu queria fazer duas, na verdade. Primeiro, eu queria ouvir um pouquinho da perspectiva para IPOs, vocês fizeram recentemente o lançamento da nova plataforma de CEM para atender empresas com faturamento de até R\$ 250 milhões.

Eu queria que vocês comentassem um pouco como vocês veem o pipeline de negócios e qual que é o potencial de geração de receita vindo dessa nova plataforma.

E minha segunda pergunta é em relação ao guidance. Mesmo com o crescimento de carteira ali de 11,5%, vocês decidiram manter o guidance em 6 a 10% até o final desse ano, então eu queria saber se é razoável a gente assumir que o guidance ficou conservador e se existe um risco de superar o range do guidance. Obrigado.

[Sr. Sérgio Lulia]

Alô, boa tarde. Aqui é o Sérgio Lulia que está falando. Bom, em relação à primeira pergunta, que é do lançamento da nossa plataforma, de fato, a gente lançou, estamos lançando, né, esse produto agora. A gente encara que foram diversos fatores macroeconômicos, como

estabilidade da economia, inflação baixa, juros e patamares baixos e provavelmente por um período mais longo de tempo.

Isso tende a incentivar que, não só de um lado, mais empresas queiram recorrer ao mercado de capitais, como, de outro lado, os investidores também - dado as taxas menores de juros -, passem a ter uma propensão um pouco maior de risco de alocar uma parte um pouco maior da sua poupança em renda variável.

Se você compara o tamanho médio dos IPOs no Brasil com o de outros países do mundo, a gente vê que no Brasil o valor médio de um IPO nos últimos anos têm sido por volta de R\$ 2 bilhões ou mais ou menos US\$ 500 milhões. Enquanto a média mundial é de US\$ 160 milhões. Isto é, parece haver um espaço desde que a economia permaneça relativamente estabilizada como está – e esse é o cenário que a gente acredita. Parece haver um espaço para trazer empresas menores para o mercado de capitais.

E este tipo de empresa é o nosso core, a gente tem um relacionamento com essas empresas há muito tempo, a gente conhece essas empresas profundamente, somos banqueiros delas não só na parte de empréstimos, como na parte de cash management, na parte de derivativos e de outros produtos, então a gente acha que seria natural que nós fôssemos um dos veículos a trazê-las para o mercado de capital. Esse projeto começa a valer, de fato, a partir do ano que vem.

Agora, não temos condição de ter nenhum tipo de guidance nessa expectativa, não há mandatos ainda obtidos, não há nada disso. A plataforma foi só anunciada. A partir de agora começa o trabalho, de fato, de trazer as empresas, apresentar as empresas para os investidores, fazer eventualmente roadshows, ver quais são as empresas que têm uma receptividade melhor junto aos investidores e daí fazer as transações. Então, a gente acha que complementa a nossa linha de investor banking. Mas, pela natureza específica, né, e concentrada desse CEM, a gente acha muito difícil conceber algum tipo de guidance.

Com relação à segunda pergunta, quer falar, Borejo, do guidance de crédito?

[Sérgio Borejo]

Claro. Referente ao guidance de crédito, já estamos com 7,5% de crescimento nesses nove meses, né.

Eu diria o seguinte, Tiago, a nossa expectativa, é claro, ela está muito mais para o topo do guidance do que para o piso, a gente espera crescer no quatro trimestre. Pode ultrapassar um pouco, sim, só que algumas transações grandes, elas são sim ou não, né. Então, elas podem acontecer como elas não podem acontecer.

Então, a gente achou melhor deixar, manter esse guidance, mas é claro que há uma chance de ele ultrapassar um pouco o seu limite superior.

[Itaú BBA]

Perfeito, muito claro. Obrigado.

[Operador]

Próxima pergunta de Thomas Peredo, BTG Pactual. Senhor Thomas Peredo, sua linha foi liberada, o senhor pode prosseguir.

[BTG Pactual]

Oi, desculpa. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu gostaria de fazer duas perguntas. A primeira é com relação ao NIM, que subiu bastante aí no trimestre, né, 23%, muito por conta aí da mudança no mix da carteira, né. E eu queria ter um pouco da visão de vocês olhando para frente, né, a gente pode esperar que continue, o NIM continue avançando nesse ritmo? Se vocês puderem dar um pouquinho mais de cor nessa linha.

E a outra pergunta é: Com a SELIC em um patamar mais baixo por mais tempo, naturalmente, o ROI de vocês acaba ficando um pouco mais pressionado. Mas justamente com o crescimento da carteira, principalmente em empréstimos para clientes de tíquete menor, né, corporate e middle, que tem um spread mais alto, né, a gente pode observar ou ter uma tendência aí do ROI de vocês aí aumentando ou eventualmente voltando aí para um patamar de 15% em alguns anos?

Eu agradeço se puderem dar um pouco mais de cor nesses pontos. Obrigado.

[Sérgio Borejo]

Thomas, aqui é o Sérgio Borejo falando, obrigado pela sua pergunta. Referente ao NIM, a gente teve... basicamente, são três componentes que fizeram o NIM crescer: O aumento da carteira, né, que fez a margem com clientes crescer; o mix de clientes, quer dizer, o crescimento foi mais concentrado no corporate e no middle; e o mix de produtos, foi um trimestre muito bom de derivativos, de float, de cash management. Então, esses foram os três principais componentes.

Para frente, com o aumento e a maior representatividade do segmento middle na carteira, é esperado que esse NIM no mínimo se mantenha nesses níveis. Muito difícil falar trimestre a trimestre, a gente não tem essa exatidão, né, mas a ideia é que o NIM passe a

apresentar pelo menos uma certa estabilidade em função do mix de segmentos e que compense a queda que teve nos spreads, que foi o que aconteceu, exatamente o que aconteceu nesse trimestre.

E aí, Thomas, indo para a questão que você coloca no mix de carteira ao longo do tempo e um possível aumento da rentabilidade, né, obviamente, esse é o objetivo, esse é o plano.

A gente começou o middle em abriu desse ano. Por enquanto, os resultados têm sido amplamente satisfatórios, todo o cronograma que a gente traçou de implantação desse segmento, o desempenho na cidade de São Paulo, a aquisição de novos clientes, os produtos estão sendo vendidos aos clientes, estão muito aderentes ao nosso plano, tanto que agora nós abrimos em outubro sete novas cidades: Campinas, Ribeirão Preto, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre. E isso vai nos levar a ter um crescimento mais acelerado nesse segmento, que é um segmento que representa não só spreads maiores, como também uma possibilidade de venda de outros produtos não necessariamente ligados à crédito, principalmente na parte de serviços e de cash management, que a gente tem uma plataforma bastante desenvolvida, leve, flexível e madura.

Com isso, o que acontece? Nos segmentos de corporate e large corporate, de um lado, como eu estava colocando, você tem a redução dos spreads, mas do outro lado você tem um aumento da parte de receita de serviços, tanto de cash quanto de banco de investimento. E aí a questão do equity capital market, do project finance, nós estamos começando, fora o M&A e o [incompreensível] que já tinha.

Eu acho que compensam, senão totalmente, pelo menos em parte a queda na receita dos spreads e trazem ao banco uma receita sem utilização de capital.

E por outro lado no middle, isso sim vai impactar no spread médio ao longo do tempo e também vai turbinar a receita de spreads.

Agora, é claro (eu acho) que pra todo mundo que aí tem um investimento inicial que é feito no middle na expansão da área e na contratação de officers que traz, para um primeiro momento, um upfront, uma carga de custos maior, que basicamente é a homologação dessas pessoas, e que já começam a produzir imediatamente, mas daí até atingir o breakeven e trazer a rentabilidade que a gente espera, demora um certo tempo, que a gente não consegue estimar ainda, mas demora um certo tempo. Agora, o segmento é muito promissor.

[BTG Pactual]

Perfeito, muito obrigado.

[Operador]

Seguimos com Giovana Rosa, Bank of America

[BofA]

Oi, boa tarde a todos. Obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas perguntas também. A primeira é em relação à carteira de crédito, que acelerou bem no trimestre, né, então eu queria entender com vocês quais serão os principais drivers de crescimento e como que vocês estão vendo a competição dos grandes bancos se comportando.

Se puderem também elaborar um pouquinho como que vocês esperam o crescimento para os próximos trimestres, para 2020, em grandes números. Eu sei que vocês ainda não deram o guidance, mas seria bom para a gente.

Obrigada, depois eu faço minha segunda pergunta.

[Sérgio Borejo]

Giovana, a gente tem visto o crescimento ao longo dos meses se tornando mais robusto, isto ao longo do ano, a impressão que a gente tem quando converso com as empresas, com os clientes de diversos setores que nós temos entrado em contato é que há um otimismo crescente do empresariado nacional em relação ao potencial de crescimento.

Eu acho que, num primeiro momento, o que as empresas fazem é preencher a capacidade ociosa que elas possuem depois desses anos de crise, e aí basicamente são linhas de capital de giro, porque não há - parece não haver na maioria dos segmentos - uma necessidade de investimentos imediata já que existe capacidade ociosa.

Mas, num segundo momento, também se a economia se recuperar - e esse é o nosso cenário -, os investimentos retomam e aí a demanda por crédito fica maior ainda.

A competição com os grandes bancos sempre existiu, existe e continuará existindo, isso faz parte do nosso história, os grandes bancos participam desse mercado com muita competência.

Agora, se você pegar num período ainda maior, pegar nos últimos 10 anos, por exemplo, aquele gráfico que a gente divulgou aqui sobre qual é o crescimento de crédito para o setor corporativo no sistema financeiro nacional e quanto ao nosso crescimento, você vai ver que, em épocas de crescimento da economia, nós sistematicamente crescemos mais do que a média no sistema.

E é até fácil explicar, porque esse é o nosso principal negócio, nós temos um market share relativamente pequeno, temos estabelecimentos já feitos, com os relacionamentos já estabelecidos com as empresas, de maneira que nós nos sentimos mais confortáveis em crescer por conta de situações de macro e micro melhores, esse crescimento mais acelerado do que o setor é uma consequência e é o que deve acontecer.

Em relação à guidance para o ano que vem, nós não estamos fornecendo ainda, devemos fornecer isso no próximo call.

[BofA]

Tá certo. Obrigada. A minha segunda pergunta é em relação à estratégia digital. Como vocês atuam no segmento de empresas, eu entendo que a oferta digital seja um pouco mais limitada. Vocês já mencionaram sobre a plataforma que vocês lançarão recentemente, mas queria entender um pouco mais sobre as iniciativas digitais de vocês, que frentes vocês estão explorando nesse sentido e o que mais dá para ser feito aí nessa frente? Obrigada.

[Sérgio Borejo]

Tá ok. Não, de fato, sim. Quando a gente pensa no relacionamento dos bancos com os clientes pessoa física ou com clientes pessoa jurídica muito pequenininhos, que são as MEIs, aí acho que fica mais claro qual é o impacto que a oferta digital de produtos teve e está tendo no mercado, tanto pelos incumbentes, né, pelos grandes bancos, quanto pelos novos participantes.

Já no mercado de empresas médias e grandes, que é o nosso mercado, essa alteração do mercado não é tão evidente. Não é tão evidente, mas acontece.

Então, nós estamos aqui com várias iniciativas voltadas ao mundo digital e que se concentram em melhorar aspectos específicos da jornada do cliente, do relacionamento do novo cliente com o banco e de tornar esse relacionamento... deixá-lo com menos atrito e com mais eficiência e com mais rapidez e uma experiência melhor para o cliente.

Então, por exemplo, o onboarding do cliente. O processo de captura de um cliente, modelo tradicional de todos os bancos, é muito penoso. Tem uma série de documentos que têm que ser preenchidos, ficha cadastral, ata, estatuto social das empresas, ata de eleição de diretoria, procurações, etc. e tal. Isso são coisas que hoje a tecnologia permite, de maneira madura, até que sejam absolutamente digitalizados. Isso causa uma diminuição de prazo de definição de clientes muito grande.

Outro aspecto é na análise de crédito. A análise de crédito, que se baseava até um tempo atrás basicamente em informações fornecidas apenas pelo cliente ao banco e, a partir disso, serem feitos relatórios de crédito, hoje há uma série de fontes de informação independente que podem ser consultadas digitalmente - e nós já fazemos isso - de maneira que, quando você vai

visitar o cliente, mesmo pela primeira vez, você já sabe eventualmente 70-80% daquilo que você precisa saber.

De maneira que você não só faz uma prospecção mais dirigida, como também você aborrece menos o cliente na solicitação de informações e você consegue ainda fazer monitoramento muito mais adequado daquele cliente após a concessão do crédito. É uma coisa bastante importante também.

Na parte de cash management e de serviços no geral, tem muito a ser feito também, nós já estamos fazendo, a nossa estrutura de tecnologia já é uma estrutura aberta. A gente funciona já hoje basicamente com APIs. APIs que são de fácil utilização, que estão sendo muito consumidos pelos nossos clientes corporate, large corporate, de maneira que não tem mais aquela questão do passado, que ainda tem com grandes bancos, que o cliente para mandar, por exemplo, a cobrança do Banco ABC teria que fazer uma formatação de arquivo, tem que gerar um arquivo, mandar num PDF para o banco, o banco lê esse PDF. Não. Hoje só se conecta tudo por APIs e a gente inclusive auxilia o cliente a fazer a sua própria API para se conectar à nossa caso seja necessário.

Tem iniciativas, por exemplo, que nós criamos esse ano uma área de data signs, que o banco já tinha, obviamente, estatísticos e cientistas de dados espalhados pelo banco, mas não havia ainda um esforço organizado e centralizado de se pegar todas as informações que nós possuímos com os clientes — e mesmo aquelas que nós não possuímos nós iríamos atrás — e dessa maneira você tem insights não só sobre a situação de crédito do cliente, mas sobre qual produto é melhor ser ofertado para ele, se o cliente comprou isso, também comprou aquilo, next-product-to-buy e outras coisas.

E ainda montando uma área de inovação. E essa área de inovação foi também formatada esse ano, é uma das áreas que se reporta ao Marco Mastroeni, é uma área que está olhando basicamente ideias de inovação que podem ser geradas internamente no banco ou externamente através de parceria com Fintechs.

Então, assim, eu acho que no mundo do corporate, como eu falei, a inovação ou a digitalização não está no aplicativo que a empresa vai usar, mas está em se facilitar, em se automatizar e em se agregar informações em todo o processo de relacionamento do cliente com o banco.

A gente evoluiu bastante esse ano, mas o ano que vem, quando terão ainda investimentos ainda maiores, é o ano que a gente espera que todas essas iniciativas se tornem maduras.

[BofA]

Perfeito. Ótima explicação, Sérgio. Obrigada.

[Operador]

Seguimos com Yuri, JP Morgan.

[JP Morgan]

Obrigado a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta sobre imposto, se vocês já têm uma estimativa de impacto da mudança da CSLL para o ano que vem, e quanto que isso poderia gerar de crédito tributário para vocês e se vocês pretendem fazer igual fizeram lá em 2015, utilizar isso para fazer uma provisão a mais, alguma coisa assim ou quem sabe pagar como dividendo. Essa é a primeira.

E a segunda pergunta é um follow-up na pergunta do Thomas sobre a plataforma de middle de vocês. Eu sei que vocês fasearam, né, o estágio um e o estágio dois. Perguntando mais do estágio dois, que eu acho que começa a entrar mais em 2020, se vocês têm alguma ideia de potencial de clientes. Olha aqui a carteira, no trimestre ela está até abaixo das outras, né, está crescendo 13% na 2682. Aqui não é um crescimento muito expressivo, mas, olhando o número de clientes, acho que vocês adicionaram 60 clientes este trimestre numa base de 200 assim.

Então, perguntando aqui do potencial de novo, se vocês puderem passar um pouquinho de cor quão deveria ser como proporção da carteira, esses 13% quem sabe chegando a algum número assim, só para a gente ter uma ideia do potencial que vocês estão enxergando para o middle. Obrigado.

[Sérgio Borejo]

Oi, Yuri. É o Sérgio Borejo quem está falando. Obrigado pelas suas perguntas.

Começando pela primeira, que é a questão do aumento da Contribuição Social Sobre Lucro Líquido, a ideia é a contabilização do imposto exatamente como a gente fez da outra vez que subiu, que teve um aumento do ativo do crédito tributário.

Se a gente pegar o número que havia de crédito tributário em 30/09, era algo em torno de R\$ 400 milhões. Então, R\$ 400 milhões daria um impacto de algo em torno R\$ 50 milhões, né. E aí o complemento da sua pergunta tinha sido se a gente faria alguma provisão de crédito, porque da outra vez, por uma coincidência de momento, dado o momento que o país estava passando, a gente fez uma provisão de crédito no mesmo trimestre, uma coisa não tem nada a ver com a outra, tá.

Acho que o ambiente hoje é completamente diferente e a gente não vê nenhuma ameaça macroeconômica que venha justificar uma provisão extra. Ao contrário, estamos revertendo a provisão que fizemos lá em 2016.

Quanto à sua segunda pergunta, referente aos estágios um e dois, a gente não tem essa estimativa de aumento. A ideia, eu acho que é uma manutenção desses estágios pra frente, mas a gente ainda não fez nenhuma estimativa de como isso pode vir a afetar os nossos estágios um, dois e três aí olhando para a frente.

[JP Morgan]

Obrigado.

[Operador]

Próxima pergunta de Tatiana Brandt, Eleven Financial.

[Eleven Financial]

Oi, boa tarde. Eu também tenho duas perguntas. A primeira é sobre a carteira de crédito. A gente viu um crescimento do saldo de empréstimos do large corporate nos últimos dois trimestres. E nesse trimestre inclusive outros bancos privados também reportaram um aumento. Se vocês puderem comentar como estão olhando para esse segmento para o próximo ano, dá para entender que isso é uma tendência para a frente ou foi alguma coisa pontual em algum cliente específico? E talvez um crescimento mais relevante deve vir de mercado de capitais.

E a segunda pergunta é no funding. Desde o começo do ano, a gente viu um aumento da representatividade da captação internacional e queda da captação local. Se puderem comentar também um pouco da estratégia para o passivo para a frente, como deve ficar o mix, e não sei se vocês podem passar alguma sensibilidade da queda da SELIC no funding. Obrigada.

[Sérgio Borejo]

Oi, Tatiana, é o Sérgio Borejo falando. Obrigado pela sua pergunta. Vou responder a primeira, que se refere ao comportamento do large corporate, né, e da carteira de empréstimos como um todo.

Eu diria que é o seguinte: A carteira de empréstimos deve crescer, a gente espera que ela cresça mais no corporate e no middle. O large corporate é um segmento que tem sido muito atendido pelo banco de investimento, quer dizer, o funding está vindo através de instrumentos de dívida fora do mercado financeiro.

A gente ainda não vai dar o gás no próximo trimestre, mas o natural é que a carteira de empréstimo cresça mais no corporate e no middle, aumentando a representatividade desses dois segmentos, tá?

[Sr. Sérgio Lulia]

E daí, pegando a sua segunda pergunta, Tatiana, aqui é o Sérgio Lulia, em relação ao funding, né. Bom, o funding continua muito abundante, acho que a gente viu esse ano isso se reflete inclusive na atividade de mercado de capitais, né, de empresas estarem acessando diretamente os investidores.

No caso do banco, por exemplo, como o Borejo colocou, a gente emitiu esse ano praticamente R\$ 500 milhões de letras financeiras perpétuas. Então, o funding está disponível tanto localmente quanto no exterior. Esse aumento aqui do funding internacional está também ligado um pouco à depreciação do real, né, porque a gente coloca esse número aqui em reais.

Mas, via de regra, a não ser em momentos onde por alguma oscilação do Copom cambial local, o funding internacional se mostra mais competitivo, mas no geral o funding doméstico tem sido, em termos de preço, mais competitivo.

Agora, a boa política bancária recomenda a diversificação do funding, né. e então, a gente procura manter todos os canais abertos, nós temos hoje um funding bastante diversificado no mercado doméstico com LCAs, LCI, letras financeiras, CDBs com públicos diferentes de empresas, de family offices, de private banks, de investidores corporativos mesmo, investidores institucionais, e fora também.

Fora são mais de 45 bancos dando linhas para a gente, as instituições multilaterais dando funding. Há oferta de linhas como operações sindicalizadas, que a gente não tem feito porque não há necessidade. Mas a gente espera que no ano que vem, a economia retomando mais fortemente a demanda por crédito também, que a gente possa até utilizar um pouco mais as linhas de crédito disponíveis para o banco, que hoje estão muito folgadas.

[Eleven Financial]

E tem alguma sensibilidade funding?

[Sérgio Borejo]

Você podia repetir a pergunta? Que foi cortada, Tatiana, por favor.

[Eleven Financial]

Se vocês poderiam passar alguma sensibilidade da queda do SELIC no custo de funding?

[Sr. Sérgio Lulia]

Então, a queda da SELIC, ela, de fato, representou um barateamento do funding, embora na nossa atividade como banco basicamente de empresas, tanto o passivo quanto o ativo sejam basicamente indexados ao CDI. Quer dizer, a gente tem pouca coisa pré-fixada.

A gente tem uma parte pequena das operações, que não chega a 10%, que tanto no ativo quanto no passivo com índice de inflação. Temos outra parcela que deve estar por volta de 15% que são operações no passivo e no ativo em dólares, e o resto, 75%, praticamente são operações indexadas ao CDI, tanto no ativo quanto no passivo.

E aí o ganho provém, basicamente, de que no passivo essas capacitações eram feitas como percentual do CDI. Enquanto no ativo são feitas em taxas efetivas CDI+.

Então, no ativo não há nenhuma variação com a queda da SELIC, e no passivo há, porque quando cai a SELIC aquele percentual pago fica menor. Então, isso se refletiu num ganho e esse ganho já apareceu parcialmente e vai estar aparecendo ao longo dos próximos meses dado a duration da carteira.

De agora em diante, é menos significativo, né. De agora em diante, com as taxas já definidas, as operações vão sendo renovadas e o mercado de passivos está migrando de percentual de CDI para CDI+ - que acho até melhor, principalmente porque o percentual do CDI era uma anomalia do mercado brasileiro -, de maneira que os ganhos existiram, mas, na carteira atual, estão sendo reconhecidos lentamente. Novos ganhos dificilmente haverá.

[Eleven Financial]

Tá ótimo. Obrigada.

[Operador]

Próxima pergunta de Júlia Rizzo, HDI.

[HDI]

Oi, boa tarde. Obrigada por pegar a minha pergunta. Eu queria que vocês pudessem falar um pouquinho mais das perspectivas, entender um pouco o que aconteceu com a carteira de garantia, que teve um resultado negativo, e um pouco do outlook para essa carteira nos próximos trimestres ou no curto-médio prazo.

E também em fees, que não só a parte de garantias caiu, a parte de tarifas também foi um pouco mais fraca, e eu queria entender se teve alguma coisa não recorrente nesse ou no trimestre do ano anterior e um pouco do que vocês veem pra frente dessas duas linhas, por favor.

[Sérgio Borejo]

Oi, Júlia. Obrigado pelas suas perguntas. Falando da carteira de garantias, o produto de garantias, ele foi um produto que nos serviu bem durante um período em que o risco de crédito da economia era maior, né. A gente conseguiu fazer boas garantias, com ótimos nomes de crédito, ótimos veículos de crédito, com bons spreads durante o período de maior risco de crédito e crescimento mais baixo da economia.

Com a melhora do ambiente de crédito e o ambiente econômico, a tendência é que essa carteira caísse mesmo – e é o que ela vem apresentando. A gente acredita que ela vai ter uma representatividade menor no nosso mix de produtos. Ele é um produto que, basicamente, ele está no segmento large corporate, né. Então, a expectativa é que essa carteira ainda caia um pouco mais.

No que diz respeito a tarifas, as tarifas acho que subiram R\$ 1 milhão no trimestre, mas o que acaba acontecendo é que, basicamente, é o produto cash management em que grande parte da sua remuneração... um pedaço dele está em tarifas, mas tem um pedaço também

significativo dele que está no float, que é parte daquele mix de produtos que a gente separou ali para explicar o aumento da margem no trimestre.

Então, apesar do valor das tarifas ter crescido R\$ 1 milhão - dado os números de transações que a gente vem fazendo com os clientes ser maior -, uma grande parte desse produto está sendo remunerado e está sendo reflexo da sua receita no float.

[HDI]

Tá. Então, você espera no próximo ano que ela ainda caia ou pelo menos fique...

[Sérgio Borejo]

A gente ainda não tem guidance para o próximo ano, Júlia, isso a gente vai trabalhar agora e a gente deve fornecer isso no próximo call.

[HDI]

Mas poderia fornecer, Borejo, um pouco de perspectiva, porque acelerou significativamente a carteira de empréstimos nesse último tri, e eu queria pelo menos uma ideia de curto-médio prazo, que não seja para o próximo ano, se vocês esperam que a carteira continue se acelerando ou mantendo esse ritmo mais forte, e qual é a consequência disso no custo de risco, né, se agora a gente vai ver níveis de inadimplência um pouco mais alto ou se esse nível que a gente viu já no terceiro tri é um nível normalizado para o curto-médio prazo.

[Sérgio Borejo]

Eu vou te dizer o seguinte, a primeira pergunta, né, a perspectiva do quarto trimestre é para crescer a carteira, sem dúvida, como eu acho que eu respondi até à pergunta anterior, acho que está mais para o topo do guidance, eventualmente podemos até ultrapassar um pouco esse teto do guidance se algumas operações que a gente tem aí no pipeline saíam nesse trimestre. Então, sim, a expectativa é que a carteira cresça.

E no que diz respeito à provisão, né, ao índice de provisão, a gente acha que 0,9%, quer dizer, está absolutamente em linha com aquilo que a gente vinha apresentando nos outros...

até no período anterior à crise e nos outros trimestres. O 0,6 que a gente apresentou no último trimestre é que foi bastante baixo.

Tem uma outra coisa que tem que ser levada em conta é que a carteira cresceu em torno de R\$ 1,5 bilhão, R\$ 1,6 bilhões. Se a gente colocar... e a PDD ela vem na cabeça. Você aumenta a carteira, você tem uma PDD que é contabilizada naquele momento. Se a gente colocar algo em torno de 1% de PDD nessa carteira, são R\$ 16 milhões, que é bookada no primeiro momento.

Então, se a carteira continuar crescendo e crescer, a tendência é que haja PDD, mas uma PDD de crescimento, e não uma PDD de problema, tá?

[HDI]

Tá bom, muito obrigada.

[Sérgio Borejo]

Nada.