

**Banco ABC Brasil | Relações com Investidores**  
**Transcrição da Teleconferência de Resultados do 2T19**  
**06 de agosto de 2019**

**[Anis Chacur –CEO]**

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

No slide 2 os principais destaques do trimestre:

O Lucro Líquido recorrente foi de 125,2 milhões de reais, crescimento de 3,3% em relação ao trimestre anterior e de 12,2% em relação ao mesmo período de 2018.

O Retorno anualizado recorrente sobre o Patrimônio Líquido foi de 13%.

A Carteira de Crédito Expandida encerrou junho de 2019 com saldo de 27,1 bilhões de reais, apresentando crescimento de 2,1% no trimestre e de 6,9% em 12 meses.

O Banco inaugurou o ABC LAB, um espaço apartado de sua sede, dedicado à construção, análise e implementação de projetos com uso intensivo de tecnologia, dando suporte às iniciativas que englobam as disciplinas de inovação e transformação digital do Banco ABC Brasil.

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

Ela cresceu 2,1% no trimestre, e no comparativo de 12 meses aumentou 6,9%. Do início do ano até junho o crescimento foi de 3,1%.

Apresentamos também as variações por segmento, já considerando a nova segmentação de clientes do Banco, conforme anunciado no trimestre anterior.

No segmento Large Corporate, a carteira de crédito expandida cresceu 1,4% no trimestre e 0,3% em 12 meses. Em 6 meses há uma redução de 0,5% na carteira.

No segmento Corporate o crescimento foi de 2,8% no trimestre e 16,4% em 12 meses. Nos seis primeiros meses o crescimento foi de 7,9%.

E o segmento Middle cresceu 11,3% no trimestre e 2,2% em 12 meses. Do início do ano até junho o crescimento foi de 7,9%.

No slide 4 alguns destaques de cada segmento.

No segmento Large Corporate, terminamos junho com 399 clientes, dos quais 255 possuíam exposição de crédito, resultando numa exposição média de 52 milhões de reais por cliente. A carteira Large Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 303 dias.

No segmento Corporate, encerramos junho com 1.313 clientes. Desses clientes, 866 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 11,8 milhões de reais por cliente. A carteira Corporate terminou o trimestre com prazo médio de 439 dias.

No segmento Middle, encerramos junho com 142 clientes. Desses clientes, 100 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 4,1 milhões de reais por cliente. A carteira Middle terminou o trimestre com prazo médio de 384 dias.

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

No slide 5, a qualidade da carteira de crédito:

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

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

No segundo gráfico, o saldo de PDD.

Encerramos junho de 2019 com esse indicador representando 2,9% da carteira de empréstimos, redução de 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior.

No terceiro gráfico, as despesas com PDD atingiram 19,3 milhões de reais no segundo trimestre de 2019, o que representa 0,6% da carteira de empréstimos, de forma anualizada, um pouco abaixo da média observada ao longo de 2018 e início de 2019, por volta de 1% da carteira.

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

Os empréstimos classificados em D encerraram junho de 2019 representando 2,4% da carteira de empréstimos, e o saldo entre E e H em 3,1%. No slide 6, a evolução de nossa captação.

Ao final de junho, o saldo da captação totalizava 27,8 bilhões de reais, redução de 1% no trimestre e crescimento de 7,5% 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 7 a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basileia.

Encerramos junho de 2019 com patrimônio de referência de 5,1 bilhões de reais, e patrimônio líquido de 3,9 bilhões de reais.

Finalizamos o trimestre com Índice de Basileia em 17,91%, composto por 14,43% de capital de nível 1, sendo 13,36% capital principal e 1,07% capital complementar, e 3,49% de capital de nível 2.

Ressaltamos que no 1º semestre de 2019 o Banco emitiu 464 milhões de reais em Letras Financeiras Subordinadas Perpétuas, com 307 milhões já compondo o capital do Banco, e 157 milhões aguardando autorização do Banco Central para sua incorporação ao Patrimônio de Referência. Assim que for homologado, deverá adicionar aproximadamente 55 basis points ao Índice de Basileia, como capital adicional de nível 1.

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

No slide 8, apresentamos a evolução da margem financeira.

A margem financeira gerencial atingiu 240 milhões de reais no trimestre, apresentando crescimento de 2,5% em relação ao trimestre anterior e retração de 5,4% em relação ao mesmo período de 2018.

A receita da remuneração do Patrimônio Líquido a CDI foi de 52,7 milhões no trimestre, crescimento de 10,2% no período e de 18% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A margem financeira com clientes atingiu 137,6 milhões de reais, queda de 2,5% em relação ao trimestre anterior e de 4,6% em relação ao mesmo período de 2018.

A margem financeira com o mercado atingiu 49,6 milhões de reais no segundo trimestre de 2019, apresentando crescimento de 10% em relação ao trimestre anterior e queda de 23,3% em relação ao mesmo período do ano passado.

A despesa de PDD foi de 19,3 milhões de reais, queda de 35,3% em relação ao trimestre passado e de 41,6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) foi de 3,3% no segundo trimestre de 2019, estável em relação ao trimestre anterior e redução de 0,7 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2018.

No slide 9, as receitas de serviços.

As receitas de prestação de serviços atingiram 87,3 milhões de reais no segundo trimestre de 2019, crescimento de 17,2% em relação ao trimestre anterior e queda de 0,6% em relação ao mesmo período de 2018.

A receita de garantias prestadas cresceu 0,9% em relação ao trimestre anterior e caiu 10,7% em relação ao mesmo período do ano passado.

Os fees de mercado de capitais e M&A apresentaram crescimento de 84% em relação ao trimestre anterior e de 47% em relação ao mesmo período de 2018. O crescimento da receita nessa linha reflete o bom desempenho do segmento de mercado de capitais.

As receitas de tarifas caíram 13% no trimestre e 35% em relação ao mesmo período de 2018.

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

As despesas de pessoal e outras administrativas apresentaram crescimento de 2,9% em relação ao trimestre anterior e de 6,8% em relação ao mesmo período do ano passado.

No comparativo do primeiro semestre de 2019 com o primeiro semestre do ano anterior, o crescimento dessa linha é de 7%.

O Índice de Eficiência atingiu 37,7% no segundo trimestre de 2019, aumento de 0,7 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e de 2,5 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2018.

No slide 11, a rentabilidade.

O Lucro Líquido recorrente foi de 125,2 milhões de reais segundo trimestre de 2019, apresentando crescimento de 3,3% em relação ao trimestre anterior e de 12,2% em relação ao mesmo período de 2018.

No semestre o lucro líquido recorrente foi de 246,4 milhões de reais, crescimento de 11,9% em relação ao mesmo período do ano passado.

O Retorno Anualizado recorrente sobre o Patrimônio Líquido atingiu 13% no segundo trimestre de 2019, permanecendo estável em relação ao trimestre anterior e também em relação ao mesmo período de 2018.

No Slide 12, o nosso guidance para 2019.

Para a carteira de crédito expandida, a projeção de crescimento foi alterada de 11 a 15% para 6 a 10%, mais factível com o atual momento do país, considerando a expectativa do crescimento econômico hoje abaixo do que esperávamos no início do ano.

E para as despesas de pessoal e administrativa, permanece alterada com projeção de crescimento entre 4 e 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!

### **[Perguntas e Respostas]**

[Itaú BBA]

Bom dia a todos, eu tenho duas perguntas, a primeira é sobre o crescimento da carteira no Large Corporate, eu queria saber se agora com o avanço da reforma da previdência vocês já sentem alguma mudança na demanda de crédito nesse segmento ou pelo menos no sentimento dos clientes, ou se vocês acreditam que por hora esse é um segmento que ainda vai crescer mais nas linhas de curto prazo. E minha segunda pergunta é mais sobre o ABC LAB eu queria entender mais um pouquinho dessa parte dessa iniciativa, se o desenvolvimento desses projetos vai ser feito In House ou por terceiros, se em algum momento vocês enxergam uma parceria com Fintechs, qualquer detalhe adicional que vocês puderem passar é bem-vindo.

[Anis]

Bom dia Thiago, aqui é o Anis, obrigado pelas perguntas, em relação ao crescimento do Large, esse crescimento está em linha com essa revisão de Guidance que nós fizemos, ou seja, o Guidance foi modificado agora, o motivo foi diferença de crescimento de PIB do que esperávamos no começo de ano com o que estamos vendo agora e também esse ambiente onde a indústria ainda está um pouco tímida, em relação a mais investimentos, aguardando possivelmente a aprovação das reformas que estão sendo trabalhadas e propostas pelo governo. Então o cenário que nós estamos vendo agora é um cenário em linha com essa revisão de Guidance, ou seja em crescimento do seguimento atingido, dentro de um patamar menor do que aquilo que nós imaginávamos no começo do ano. Entretanto, com as reformas sendo aprovadas, e esse ambiente para novas iniciativas dentro da economia real melhorando, estamos muito otimistas do que está por vir principalmente a partir do ano que vem, então acho que é um ano de crescimento um pouco frustrante, não é a pauta que imaginávamos, incluindo a carteira do Large, mas o banco está numa situação bem capitalizada, convivendo com uma carteira de crédito de qualidade muito boa, um limite de créditos disponíveis a bons nomes, na medida que esse ambiente evolua positivamente como a gente acha que é possível, as perspectivas positivas se realizem a partir de 2020. Em relação ao ABC LAB, o ABC LAB é um conjunto de vários fatores, primeiro a iniciativa que tivemos em relação ao banco digital, voltado totalmente para a pessoa física e foi construída a plataforma, foi contratada a equipe, e

essa equipe acabou sendo instalada dentro das instalações do ABC LAB. Junto com ela nos optamos por alocar toda nossa área de desenvolvimento de tecnologia, e nessa parte de tecnologia de desenvolvimento, passamos também a ter desenvolvimento próprio e contratação eventualmente de terceiros mas de uma forma muito consolidada e direcionado para nós. É uma mistura de um novo segmento de mercado de pessoa física que nós ainda não tínhamos, mas que acabou trazendo uma necessidade de tecnologia digital que era praticado em uma quantidade menor dentro do banco, em um primeiro momento para o segmento que não é pessoa física, toda essa tecnologia está sendo absorvida nos processos internos, e possivelmente ela será utilizada em escala maior dentro do segmento novo que deveremos entrar, como foi dito, que é o segmento de empresas com faturamento abaixo de 100 milhões de reais, então é algo que está sendo bem feito, com uma equipe de qualidade, tem trazido ótimos insights aqui para a organização e resultados nos deveremos enxergar no tempo, tanto no definir da pessoa física, com o incremento da atividade de clientes, e no volume de captação principalmente, que é onde temos trabalhado, e também na re-segmentação com a entrada de clientes com faturamento abaixo de 100 milhões de reais.

[Itaú BBA]

Perfeito, muito obrigado.

[J.P Morgan]

Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas, eu tenho uma pergunta sobre captação, sobre Funding, continua um banco muito liquido, acho que isso não é um problema, eu só queria saber sobre a estratégia de vocês, em particular a gente notou uma redução aí no trimestre em depósitos, então só pra entender se tem alguma mudança de estratégia, talvez algum outro tipo de Funding um pouco mais barato, então tentar entender essa quedinha de depósitos aí, Intern Deposits. E uma segunda pergunta é sobre a seca de margem, como vocês estão vendo a evolução de margem na ponta, essa competição por spread continua muito alta, como que o banco está vendo essa outlook de uma SELIC talvez mais baixa, como isso poderia impactar um pouquinho o spread de vocês? Obrigado.

[Anis]

Bom, obrigado Yuri pela pergunta. Anis aqui de novo, com relação especificamente a captação, esse item que você coloca, redução de depósitos é uma variação acho que de quatorze bilhões e setecentos e dezenove para quatorze bilhões trezentos e cinquenta e oito reais, que seria a captação de depósito institucional em Corporate CDB. Olha Yuri nada significativo, eu diria pra você o seguinte; na parte do Funding hoje, o Funding sênior, sem falar dívida subordinada, ele está muito disponível, valores de limites junto a contratados e investidores acima daquilo que nós estamos utilizando, esse Funding nós temos procurado deixar de uma forma diversificada, com critérios muito rígidos para evitar grandes concentrações e a estratégia de utilização do externo e interno tem muito a ver com a oportunidade de custo dependendo do cambial, mas eu vou te falar com relação ao Funding sênior em termo de estratégia a preocupação é poder ter um bom nível de diversificação dentro do universo de investidores que nós temos relacionamento tanto no mercado local como no mercado externo e dentro do ambiente digital privilegiar bastante a abertura de novas contas dando condições um pouco diferenciadas para as pessoas físicas, que são os clientes que o banco vem conquistando dentro desse segmento. Eu diria que no Funding sênior não tem assim nada de específico em termos de estratégias diferentes daquilo que estamos praticando, e no Funding subordinado teria dois tipos de captação, o Funding subordinado Tier 2 e o Tier 1, o Additional Tier 1 que seria o

perpetuo. O Funding subordinado Tier 2, esse nós temos incentivado menos por que já está com um nível bem significativo em relação a aquilo que nós temos condições de fazer e está com um colchão muito forte, então o nível de captação é basicamente a manutenção do que já existe, e também temos visto uma ótima resposta junto dos investidores institucionais desse tipo de papel então é um trabalho que foi bem feito nos últimos anos. E a novidade é o Funding perpetuo, que ele começou a ser praticado em janeiro desse ano, como foi mencionado aqui na apresentação, foram feitas duas iniciativas, duas muito bem recebidas pelos investidores, sentimos que existe ambiente até pra mais, mas é uma questão de nós dosarmos a colocação desse Funding perpétuo, que é o capital adicional nível 1, com o crescimento da carteira de crédito mais acelerada, de imediato e a partir do possível o pagamento dos dividendos sem propor a capitalização, dentro dos níveis de crescimento que nós temos agora, e mesmo se fosse o crescimento que havíamos previsto no começo do ano, com o Guidance anterior teria sido possível pagar os dividendos sem a capitalização para o ano todo, e a forma como nós estamos hoje capitalizados, e como estamos vendo a liquidez para esse tipo de recurso, entendemos que o banco está em condição de fazer frente a todo crescimento que poderá vir em dois mil e vinte dentro de um ambiente inclusive mais benigno em termos de crescimento, sem ter que praticar o procedimento de proposição de capitalização de dividendo pago, eu acho que na parte do Funding seria mais ou menos essa questão. Na outra questão que você colocou...

[J.P Morgan]

Só para ver se eu entendi, desculpa te interromper, eu só ia comentar se então do lado do passivo vocês não estão dando pressão em custo de fundo nem nada, do lado do passivo líquido, várias oportunidades, mesmo tendo mais bancos, talvez bancos médios voltado ao mercado, o Funding não é uma coisa que preocupa vocês, uma pressão de passivo está tranquila?

[Anis]

Está muito tranquilo e a liquidez esta abundante, a impressão que passa, não exclusivamente para nós, mas é uma questão sistêmica, inclusive essa presença das Assets e dos investidores institucionais junto ao segmento de Large Corporate nas emissões de debentures e notas incentivadas, é uma evidencia clara que realmente liquidez é um nicho muito tranquilo para os players desse mercado inclusive para nos.

[J.P Morgan]

Maravilha.

[Anis]

Desculpa, e a outra pergunta que você colocou em relação a margem, qual foi seu ponto mesmo?

[J.P Morgan]

Agora é mais voltando por lado do ativo né, porque a gente está vendo as taxas de juro indo pra baixo, o banco sofre um pouquinho na parte do capital, ali na remuneração do capital próprio. Mas de maneira geral, como não tem demanda de Corporate eu imagino que isso deve estar pressionando o próprio preço. Assim, é uma questão não só do capital, mas uma questão do spread no credito também, então se vocês puderem comentar um pouquinho como vocês estão vendo o spread no ativo acho que pode ser bacana porque eu notei que nesse trimestre

teve mais 20 bps de impacto então só para entender assim a demanda está fraca, talvez o preço sob pressão, está chegando mais no piso disso ou deve continuar caindo mais o spread no crédito mesmo?

[Anis]

A questão do spread, dentro do modelo de negócios que é o ABC, tem momentos que nós concentramos mais no grande cliente, tem momentos em função do cenário econômico nos vamos para o cliente menor, e essa re-segmentação teve como propósito começar a ser mais agressivo nesse segmento de clientes menores porque com os clientes maiores a disputa e o spread diminuiu. E é isso que nós estamos trilhando, então o que está acontecendo num primeiro momento como o volume do cliente grande é mais significativo, a gente percebe essa queda de margem financeira com cliente que é uma consequência da queda de spread, mas no tempo, a medida que o segmento menor, não só o Corporate mas também o Middle, passa a crescer e ser mais representativo na carteira total do banco, da carteira expandida, essa questão de spread acaba compensando, o que é o desafio é verificar como que vai ficar o custo desse crédito livre de provisões, que até o momento está muito bom, ou seja, mesmo no novo segmento que nós estamos entrando, temos sentido a qualidade dos clientes muito boa, temos aqui adotado um processo de crédito muito eficiente, então em termos de médio e longo prazo a perspectiva é muito boa, porque estamos preparadas para passar a crescer em segmentos menores que já a algum tempo não estávamos atuando, e esse segmento tem demonstrado uma boa condição de captar recursos, um risco de crédito aceitável, inclusive em relação aquilo que se remunera no spread, mas demora um pouco de tempo para você construir esse portfólio.

[J.P Morgan]

Super claro, muito obrigado.

[J.P Morgan]

Aproveitar para fazer um follow-up, obrigado novamente. É sobre Asset Quality, essa desaceleração na economia, eu esperava que o Cost of Risk fosse ser um pouquinho mais alto esse trimestre, na verdade a qualidade da carteira veio muito boa, não só no Cost of Risk mas NPL, Formation, tudo veio bem alinhado. Então só queria se vocês puderem comentar um pouquinho a perspectiva para o segundo semestre se as coisas deveriam continuar boas, ou se essa recente tensão comercial poderia ter algum impacto talvez na parte mais exportadora de vocês, só tentar entender como vocês estão vendo a qualidade da carteira, se deve continuar tão boa assim ou se a gente poderia esperar uma pequena piora. Obrigado.

[Anis]

A nossa expectativa é que a qualidade da carteira continue boa, especificamente esse trimestre o nível de despesas foi um pouco baixo, até abaixo do que imaginávamos desde começo do ano. Mas sem ser um Guidance, mas esse range de 0,6 a 1 por cento da carteira 2682 é perfeitamente possível de ser justificado dentro de um cenário benigno, com conviver com uma despesa de PDD de até um por cento ao ano em um negócio como o nosso nos entendemos que seja saudável, o que nos precisamos ver acontecendo é um crescimento maior e também uma melhora de spread em função de mudança de perfil de cliente, e até um por cento ao ano de despesa de PDD dentro desses segmentos na média da carteira, que é onde nós pretendemos crescer nos achamos bem possível e traria resultados bem interessantes para a organização.

[J.P Morgan]

Maravilha, muito obrigado.

[Brasil Plural]

Bom dia, obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Minha pergunta é relativa ao segmento de pessoa física, se vocês poderiam dar um pouco mais de cor sobre como estão seus dados, número de clientes. E se puderem complementar sobre qual que vai ser a estratégia, a gente está vendo muitos players digitais indo pelo Referall de fees, qual que é a ideia de vocês de criação de novos produtos, etc? Obrigado.

[Anis]

Obrigado Marcelo pela pergunta, a questão de pessoa física até o momento a nossa estratégia é o banco digital voltado a produtos nossos, então num primeiro momento produtos exclusivos de captação, passamos agora também a vender produtos ligados a coe, um pouco de derivativos e debentures tanto originados aqui pela nossa área de mercado de capitais como emissão de mercado secundário, e com o tempo essa estratégia será revista. Nós estamos começando agora a ter um processo de posicionamento mais próximo do onboard de clientes, do crescimento da base de clientes e os valores estão começando a ser algo mais interessante. Não há uma estratégia extremamente agressiva onde procuramos aumentar a base de clientes a qualquer custo, independente da experiência ou do resultado que este cliente esteja dando para a organização, é uma estratégia de crescimento e obtenção de clientes e transacional, nós fazemos negócios. Então até o momento pessoa física é isso. É algo que poderá se expandir com o tempo? Poderá. A partir do momento que você tem a condição de digital ele abre oportunidade para qualquer instituição financeira que tenha conhecimento de produtos e de negócios, desenvolver relacionamentos, coisa que não existia até um tempo atrás que é você não ter agência era uma limitação, só que nós temos que fazer aqui uma ordem de prioridades. Como tem essa questão do segmento Middle 1 que foi iniciado do começo desse ano, tem o segmento das empresas menores de faturamento abaixo de cem milhões de reais, tem a questão do desenvolvimento tecnológico para poder atender todos esses clientes, enfim, o pipeline de iniciativas é grande. Agora, existe uma questão de escolher as prioridades, no tempo eventualmente uma agressividade de captação de pessoa física é possível, no curto prazo estamos restringindo a nossa atividade de pessoa física no banco digital aos produtos da própria organização.

[Brasil Plural]

Perfeito, muito obrigado.

[HDI]

Olá, bom dia a todos, obrigado por pegar minha pergunta. Eu gostaria de um pouquinho mais de cor, um pouquinho mais de panorama sobre o estado de garantias, os volumes foram fracos, eu queria saber um pouco mais sobre o posicionamento de vocês se é uma questão de Market Share, ou se é mesmo o mercado em geral.



[Anis]

Bom dia Julia obrigado pela pergunta, olha, o portfólio de garantias ele é um portfólio que existe algumas variantes que influenciam pelo tamanho dele, então por exemplo; quando você tem uma fase de crise, a crise de dois mil e quinze principalmente, onde houve uma retração muito forte dentro do Brasil, e o mercado de seguradoras praticando esse produto era muito restrito, então você teve uma boa oportunidade de crescimento desse portfólio com bons níveis de spread. Assim que o tempo passou, você teve uma situação em que o mercado está um pouco mais agressivo para realizar esse tipo de operação de negócios, então você tem uma concorrência maior tanto de bancos como de seguradoras, e como também uma boa parte desse portfólio é um portfólio em termos de disputas judiciais, e as vezes essas disputas vencem e as garantias caem, então ela não tem necessariamente uma correlação direta com o ambiente de crescimento econômico ou não, eu diria que já tivemos uma época melhor em termos de negócios desse segmento, notadamente dois mil e quinze, dois mil e dezesseis, também dois mil e onze e dois mil e doze, quando nos fizemos a nossa primeira dívida subordinada de Basileia 1, foi uma oportunidade boa para crescer esse portfólio, e esse crescimento de dois mil e onze ele foi replicado em quatorze e quinze e deu excelentes resultados, hoje tem um portfólio ainda bom, mas a condição de crescimento desse portfólio hoje do que os outros segmentos de produto, eu diria que dentro da nossa estratégia a de crescimento, eu contaria mais em empréstimos, títulos, e nas garantias talvez mais a garantias de pagamento do que as garantias que envolvam disputas judiciais, como foram maiores num passado recente. Ele é um portfólio bom para se ter, mas é um portfólio onde a condição de crescimento parece um pouco mais contida.

[HDI]

Muito obrigada.

[FIM]