



CONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO BANCO ABC BRASIL

4º TRIMESTRE DE 2022

9 de fevereiro de 2023

Sr. Ricardo Moura: Bom dia a todos, eu sou o Ricardo Moura, Diretor de Relações com Investidores, Estratégia e M&A Proprietário. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do quarto trimestre de 2022 do Banco ABC Brasil.

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

Antes de iniciarmos, gostaríamos de compartilhar seguintes disclaimers:

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

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

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

Todo o conteúdo, inclusive a apresentação, estão disponíveis no nosso site de RI. Para acompanhar melhor as apresentações, sugiro que baixem o conteúdo no QR Code que está na tela. E atenção, no final teremos o momento de perguntas e respostas.

E aqui ao meu lado estão presentes hoje Sérgio Lulia, nosso CEO, e Sérgio Borejo, nosso CFO. Bem-vindos.

Sr. Sergio Lulia: Obrigado Moura. Bom dia a todos e obrigado por participarem da nossa teleconferência de resultados.

Sr. Sergio Borejo: Bom dia pessoal. Prazer em estar mais um trimestre aqui.



Sr. Ricardo Moura: Convido agora nosso CEO para falar dos resultados do ABC Brasil, trazendo os principais destaques financeiros e operacionais. Caso queiram acessar a apresentação, leiam o QR Code na tela. Sérgio, por favor, é com você.

Sr. Sergio Lulia: Obrigado, Moura. Eu vou começar pelos destaques do quarto trimestre de 2022 e do ano como um todo. Encerramos o ano com um crescimento de 27% na margem com clientes em relação ao ano anterior – resultado da gradual diversificação do mix de produtos, segmentação de clientes e canais. No mesmo período, a carteira de crédito expandida apresentou um crescimento de 14,7%. Destaque ao segmento Middle, com uma expansão anual de 40%, ultrapassando a marca de 4 bilhões de reais e já correspondendo a 9,6% da carteira de crédito expandida.

A receita de serviços apresentou um crescimento de 18% em relação a 2021 – impulsionada, mais uma vez, por uma receita recorde de 145 milhões de reais do banco de investimento e pela contribuição da corretora de seguros.

Por fim, o lucro líquido atingiu 800 milhões de reais, um crescimento de 40% em relação a 2021, equivalente a um retorno anualizado sobre o patrimônio líquido (ROAE) de 16,2%. Isso representa uma expansão de 343 pontos base em relação ao ano anterior.

E agora, vamos assistir a um vídeo com os nossos destaques.

Continuando nossos destaques, em relação à carteira de crédito expandida, tivemos um crescimento de 14,7% em 12 meses, valor dentro do Guidance de crescimento para o ano que era entre 12 e 16%.

Além do já mencionado crescimento do Middle, é importante notar a performance do segmento Corporate, com uma expansão de 20% nos últimos 12 meses, atingindo quase 57% da carteira de crédito expandida.

Na comparação trimestral, o destaque da performance foi do segmento C&IB, que expandiu 7,8% no período.

Como podemos observar, a carteira de crédito expandida segue com alta diversificação setorial, apresentando um portfólio de crédito bem pulverizado e defensivo. Esta composição, aliada à originação de operações de qualidade, vem contribuindo para a resiliência da carteira ao longo dos ciclos econômicos.

Os macro setores com maiores aumentos relativos de participação foram: Energia (+2,8 p.p.) e Agronegócio (+0,9 p.p.), enquanto os macro setores com maiores reduções relativas foram: Comércio (-1,2 p.p.) e Transporte & Logística (-0,4 p.p.).



Agora, vamos enfatizar a margem financeira com clientes, que teve seu 14º trimestre consecutivo de expansão, resultado da gradual diversificação de mix de produtos e segmento de clientes.

O spread com clientes anualizado atingiu 4,3% – o 6º trimestre consecutivo acima da marca de 4%.

Já o spread com clientes ajustado pela provisão fechou o trimestre em 2,8%, redução de 80 pontos base em relação ao trimestre anterior, reflexo do aumento das despesas de provisão – influenciado principalmente por um evento isolado relativo ao segmento C&IB.

Dando continuidade, vejam que no 4º trimestre tivemos novamente a expansão das três linhas que formam nossa margem financeira.

A margem com clientes – a principal linha da margem financeira – encerrou o quarto trimestre em 335 milhões – um crescimento de 4% em relação ao trimestre anterior, e de 27% em relação ao mesmo período de 2021.

O patrimônio líquido remunerado a CDI foi de 139 milhões de reais no trimestre e 475 milhões no ano, em linha com a evolução da taxa básica de juros no período.

Já a margem com mercado totalizou 82,5 milhões de reais no trimestre e 294 milhões no ano de 2022.

Como resultado, destacamos que a margem financeira gerencial atingiu 557 milhões de reais no quarto trimestre, o 8º trimestre consecutivo de expansão, ultrapassando pela 1ª vez o valor de 2 bilhões de reais no acumulado anual.

Finalmente, a taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) fechou o quarto trimestre em 4,8%, contribuindo para uma NIM no ano de 2022 de 4,6% – incremento de 90 pontos base em relação a 2021.

Falando agora sobre a carteira de crédito, as operações com atraso acima de 90 dias, encerraram o trimestre em 0,5% da carteira – abaixo da média histórica.

Na visão por segmento, houve um aumento no índice do segmento Middle, acima de 2% - tendência, de certa forma, já esperada dada a natureza das empresas do segmento e a maturação da carteira.

Já os atrasos dos segmentos Corporate e C&IB ficaram estáveis em relação ao trimestre anterior. É importante ressaltar que este nível de atraso ainda não captura o impacto do evento isolado no segmento C&IB.



Seguindo nossa apresentação, a despesa de provisão ampliada fechou o trimestre em 115 milhões de reais, equivalente a 1,1% da carteira expandida. Deste montante, aproximadamente 13 milhões de reais foram referentes ao crescimento da carteira de crédito.

A maior parte deste aumento foi reflexo do evento no segmento C&IB, que gerou um aumento de constituição de provisões específicas da ordem de 67 milhões de reais. Além disso, foi realizada a alocação de provisões genéricas previamente constituídas de 50 milhões de reais – atingindo um nível de provisionamento ao redor de 30% para este caso.

É importante frisar que vemos este evento como um caso isolado, de uma empresa de grande porte, que não está diretamente relacionado ao momento do ciclo de crédito.

Enquanto isso, o saldo de PDD em relação ao percentual da carteira, encerrou o trimestre em 2,7%, um aumento de 40 pontos base no trimestre.

Na visão por segmento, o Corporate e o Middle mantiveram os níveis do trimestre anterior, resultando em um índice estável no comparativo trimestral.

Já no segmento C&IB, efetuamos um aumento devido à situação já mencionada.

Nosso índice de cobertura atingiu 543% - 130 pontos percentuais abaixo do nível observado no trimestre anterior, mas ainda muito confortável.

Passando agora para a receita de serviços, esta atingiu 15,4% da receita total no trimestre e 17% no comparativo anual. Esta performance foi resultado da receita recorde de 145,1 milhões de reais no banco de investimentos durante o ano de 2022; e da contribuição da linha de tarifas e corretagem de seguros, que fechou o trimestre com crescimento de 67,2% em relação ao mesmo período de 2021, reflexo tanto da contribuição crescente da corretora de seguros, quanto do incremento da base de clientes.

No item despesas, podemos observar que a despesa total cresceu 48,5% na comparação anual, enquanto o índice de eficiência médio no ano atingiu 38,4% – dentro do Guidance para o ano.

Como mencionado em trimestres anteriores, o aumento da despesa total foi impactado principalmente pelo ciclo de investimentos em várias iniciativas estruturantes, incluindo a continuidade da expansão no segmento Middle, o lançamento de novas linhas de negócio e as frentes de inovação e digitalização da organização.

Já observamos uma redução na velocidade do crescimento das despesas no 4º trimestre. Nossa expectativa é que esta tendência continue em 2023, enquanto as receitas



manterão sua velocidade de expansão através da maturação de novas iniciativas e da captura de alavancagens operacionais, contribuindo para uma melhora gradual do índice de eficiência.

Esta será mais uma alavanca a contribuir para a nossa rentabilidade.

Em relação à evolução da nossa captação, ao final de dezembro, o saldo da captação totalizava cerca de 45,6 bilhões de reais, crescimento de 1,7% no tri e de 18,4% em 12 meses.

Um dos fatores de sucesso do ABC Brasil é o acesso a *funding* competitivo, tanto em moeda local como internacional, com bom volume, prazos interessantes e preços competitivos. Esta condição é suportada por notas de rating equivalentes ao rating brasileiro pelas principais agências de risco do mercado, ou, no caso de uma delas, um grau acima do soberano.

Como vocês podem observar, encerramos o trimestre com um patrimônio de referência de 6,4 bilhões de reais e um patrimônio líquido de 5,2 bilhões de reais.

O índice de Basileia total atingiu 15,2% e o capital nível I se manteve estável em 13,1%, mesmo com o crescimento da base de ativos e as maiores despesas de provisão.

Esta estabilidade da base de capital é resultado direto de nosso maior nível de rentabilidade. Consideramos que este atual nível de capitalização é muito confortável e suficiente para continuarmos a executar o nosso plano de negócios.

Agora na tela, o gráfico demonstra a evolução do resultado anual. O lucro líquido recorrente do ano de 2022 atingiu 800 milhões de reais, um crescimento de 40% em relação ao ano anterior.

Esta tendência pode ser explicada principalmente pelo aumento da margem com clientes, mas também do patrimônio líquido remunerado à CDI e da receita de serviços. E estes aumentos foram compensados parcialmente pelo aumento das despesas administrativas e de provisão.

O retorno anualizado de 2022, foi de 16,2% - expansão de 343 pontos base em relação a 2021.

Já em bases trimestrais, o lucro recorrente do 4º trimestre foi de 197 milhões de reais, enquanto que o retorno sobre patrimônio foi de 15,3%.

Caso não tivéssemos a situação pontual no segmento C&IB, o lucro líquido teria sido de 226 milhões de reais e o retorno sobre patrimônio teria sido 17,5%.



E mesmo considerando este efeito, apresentamos um retorno sobre patrimônio anualizado, no quarto trimestre, ao redor de 120 pontos base superior ao do mesmo período de 2021.

Analisaremos agora os resultados de fechamento de 2022 em relação ao Guidance para o ano anunciado que tinha sido anunciado.

Atingimos um crescimento anual da carteira de crédito expandida de 14,7%, sendo impulsionado pela expansão do segmento Middle, com crescimento anual de 40,1%. ambos dentro do Guidance fornecido.

Já o crescimento de despesas encerrou 2022 em 48,5%, acima do Guidance de 30% a 40% que tinha sido dado – resultado de uma inflação maior, além da expansão de nosso time de colaboradores e investimentos em tecnologia, com foco principal em áreas comerciais e de transformação digital.

Este maior crescimento das despesas foi compensado por uma maior expansão das receitas, contribuindo para que o índice de eficiência de 2022 atingisse 38,4% - portanto dentro do Guidance que havia sido fornecido.

E agora para finalizar, apresentamos nosso Guidance para 2023.

Com relação à carteira de crédito expandida, nosso Guidance é de um crescimento anual entre 12% e 16%, novamente impulsionado pela expansão do segmento Middle, com uma expectativa de crescimento anual entre 35% e 45%.

Em relação ao Guidance de crescimento anual de despesas – que considera despesas de pessoal, outras despesas administrativas e PLR – nossa projeção para 2023 é de um crescimento entre 15% e 20%, substancialmente menor que o crescimento apresentado em 2022.

A expectativa é que 2023 apresente um crescimento mais lento de despesas e a continuidade da expansão das receitas, através da maturação de novas iniciativas e da captura de alavancagens operacionais. Este é o racional para a definição do Guidance do índice de eficiência que estamos projetando entre 35% e 38% para 2023.

Bom, estes são os destaques que gostaríamos de apresentar. Agora ficamos à disposição para responder todas as perguntas que vocês possam ter. Muito obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Sérgio, por nos trazer o panorama dos resultados do banco neste quarto trimestre. Agradeço também a todos que nos acompanham na transmissão. Agora, como mencionado, abriremos a seção de perguntas e respostas.

Sessão de Q&A

Sr. Ricardo Moura: E a todos que nos acompanham, fiquem à vontade para fazer perguntas e respostas. Para participar, é só levantar a mão, clicando no ícone na parte inferior da tela. Estamos à disposição para responder a todas as dúvidas. Algum momento para saber se temos alguma pergunta? Ah, primeira pergunta vem de Ricardo Buchpiguel do BTG Pactual. Por favor.

Sr. Ricardo Buchpiguel: Bom dia, pessoal, e parabéns pelo resultado. É, primeiro, eu queria entender quanto o ABC falta ainda de, para provisionar relacionado ao caso da Americanas nesse ano, se vocês esperam provisionar 100% da exposição e quanto ela seria. É, e também mesmo com o cenário de aumento de PDD por conta desse caso específico no ano, seria possível a gente ver, é, uma expansão de ROE pelos outros fatores que vocês comentaram, né? Os juros mais altos, é, Middle, e outras iniciativas ganhando tração, não é? E sobre outro tema, o ABC, ele vem crescendo bastante, né, a carteira nos últimos anos, inclusive, a expectativa para esse ano. Então, queria entender, né, se o banco busca fazer alguma mudança na estrutura de capital. Sei que vocês comentaram que vocês são confortáveis com o índice de Basileia, mas, talvez, se fazer alguma mudança relacionada a emissão de capital Tier 2 ou AT1, esse ano, mudando um pouco o mix do capital, se faria sentido, é, até para esse ano, ou para o próximo, né, para entender um pouco a perspectiva. Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Bom, Ricardo, obrigado pelas suas perguntas. No caso da, das Americanas, né? É, foi feito um provisionamento, como nós dissemos, de 30 %. Esse é o nosso procedimento para casos de recuperação, é, judicial, aonde num primeiro momento, normalmente, você tem muito poucas informações a respeito da situação da companhia, e ao longo do tempo, é, você vai avaliando o andamento do caso e vai vendo quais são, e se são necessárias provisões adicionais. Nesse caso, especificamente, eu acho que ainda, o nível de informação é muito baixo. Não se conhece exatamente qual a situação financeira da companhia, os dados não foram divulgados. Há uma grande expectativa que os acionistas de referência, que afinal de contas, são responsáveis pela administração da companhia, e sempre foram muito atuantes, é, venham a comparecer, de alguma maneira, tentando resolver a situação. De maneira, que nós vamos acompanhar o desenvolvimento desse caso, vamos acompanhar o desenvolvimento das negociações, e aí, sim, quando tiver um nível um pouco maior de informações, a gente vai definir qual o nível de provisões, e se será necessário, provisões adicionais. Se forem necessários, vamos fazer como sempre fizeram e não tem problema nenhum. É, com relação a previsão de provisões para o ano, é, cedo para dizer, obviamente, o ano está só começando. Eu quero dizer que, como sempre, a gente tem uma carteira que a gente considera muito saudável e muito bem provisionada. Agora, não subestimamos, por outro lado, é, uma, é, continuidade das taxas de juros, onde estão uma desaceleração da economia, que pode vir ou não a piorar, o ambiente do teto durante o ano. Mas quero dizer que, é, esse é um mundo que a gente sabe navegar, né? Esse é o nosso mercado,



é uma coisa que a gente fez a vida inteira, e estamos muito tranquilos de navegar mais, por este ano aqui. É, com relação ao, a outra pergunta, da estrutura de capital. Olha, a gente tem, como eu disse a pouco, uma estrutura de capital que a gente acha muito confortável. Dependendo da aceleração do crescimento do banco ou não, o que vai depender, principalmente, eu acho, de variáveis macroeconômicas, já que do ponto de vista interno, nós somos muito bem preparados e equipados para continuar crescendo num ritmo mais forte, pode ser necessário aquela recapitalização de dividendos, que a gente já fez no passado. Isto é, a gente distribui os dividendos, e se a gente achar que há uma boa oportunidade de crescimento, a gente propõe aos investidores, a oportunidade de reinvestimento. Isso não é ainda uma decisão tomada, a gente vai decidir isso ao longo do ano.

Sr. Ricardo Buchpiguél: Não, super claro.

Sr. Ricardo Moura: Muito obrigado, Ricardo. Passaremos então, agora, para nossa próxima pergunta, de Gustavo Schroden do Bradesco. Gustavo?

Sr. Gustavo Schroden: Bom dia, pessoal. Bom dia, Sérgio, bom dia, Borejo, bom dia, Ricardo, obrigado pela oportunidade. Eu queria explorar um pouquinho a questão de, como é que está o ambiente, até mais especificamente aqui, do setor de Middle, ah, e talvez, um pouco acima de Middle, né? Acho que, é, independentemente do caso específico da Americanas que já foi mencionado, parece que esse começo de ano, né? A gente começou a ver uma série de, é, vamos dizer, uma outra empresa já, é, pediu o RJ. A gente consegue ver no jornal uma outra empresa já também, preparando para fazer um tipo de reestruturação, não necessariamente, uma RJ, mas já indicando que precisa fazer uma estruturação, enfim. É, várias notícias de empresas, é, com algum tipo de, vamos dizer assim, problema ou uma dificuldade de tocar, vamos dizer assim, as operações. E aí, eu queria então, entender como é que vocês estão vendo isso, né? E de novo, independentemente de Americanas, é que está, aparentemente, é um caso específico ali isolado, com uma natureza diferente, né? Eu estou pensando aqui, mais no lado operacional e de negócio, de endividamento, capacidade de geração de caixa das empresas. Eu vi que o Guidance de vocês, na minha humilde opinião aqui, particular, eu achei o Guidance agressivo para crescimento de médias empresas. Mas eu queria, é, entender, como é que vocês tão enxergando? Se existe aí, algum, sinal amarelo ou se, né? Faz parte do negócio, queria entender isso. Porque a gente passou aí, talvez, um ano e meio, dois anos que o setor, né? De PJ de uma maneira geral, tirando as pequenas, né? As bem, as smalls mesmo, acho que as empresas médias e grandes, bastante saudáveis, inadimplência num nível muito baixo. E acho que nesse começo de ano, assim, a gente teve umas notícias meio inesperadas, e para menos de, 45 dias do ano. Então, eu queria entender como é que vocês tão enxergando isso? De novo, isolando o caso de Americanas, que eu acho que é um caso isolado aqui, está.



Sr. Sergio Lulia: Gustavo, bom, bom dia, obrigado pela participação e pela pergunta. É da maneira como a gente vê, você falou, Americanas não é um caso de deterioração do cenário econômico, né? É um caso de fraude, está? Então isso, é, poderia ter sido, ter saído no ano passado, quando a gente estava muito melhor. Então, ele independe do ciclo. É, esses outros casos, como você mesmo disse, a gente passou por um período, e a gente vinha dizendo isso nas últimas divulgações, em que a inadimplência estava abaixo da média histórica. E isso, estando nesse mercado você sabe que um dia retorna. É, no Middle market, especificamente, a gente já viu uma piora relativa do, da performance do setor, né? Ao longo do segundo semestre de 2022. É, os atrasos foram crescendo, a gente tinha um atraso na carteira de Middle por volta de 1%, 1,2%; agora, ultrapassou um pouco 2%, chegou agora ao ultrapassar esses 2%, no nível que estava no nosso Business Plan, quer dizer, quando a gente fez um Business Plan para o segmento de Middle, a gente nunca considerou, é, que teria um segmento com este nível de spreads, com um atraso de 1%, ao menos, né? Então, ele chegou acima de 2,5%, 2%, próximo 2,5%, e dá a impressão de estar estabilizado. É, nos outros segmentos, no Corporate e no C&IB, há casos específicos, mas eu vou te dizer que dos casos que foram divulgados até agora, são casos que a gente acompanha, é, casos que, de empresas que são conhecidas e que já vinham numa situação financeira um pouco mais apertada. Então, não tem surpresa ali, entendeu? Aí, é parte do negócio mesmo, e não vemos isso como uma grande surpresa. No geral, a carteira continua muito saudável. Eu acho que esses casos de empresas mais apertadas no universo corporativo brasileiro, ainda são muito pouco. Então, a gente vê com relativa tranquilidade. Agora, por outro lado, e não sei do outro lado lá, as condições de financiamento se apertam, né? Então, é, pelos eventos já anunciados, o mercado de capitais está um pouco mais restritivo a novas emissões, mercado de capitais foi uma, é, um veículo importante, né? Ao financiamento das companhias brasileiras, desde a pandemia, está um pouco menos presente. Então assim, no dia que eu ia sinal amarelo, como você falou, mas é uma certa cautela que é natural ter, e que nós tivemos em vários outros momentos. Quanto a expansão do segmento Middle, é, a nossa confiança, eu acho que não é um Guidance agressivo, não; porque ela se dá a partir da conquista de novos clientes em regiões, principalmente, onde a gente não está presente, né? Então, é uma questão de pulverização do risco de crédito, é, de maior diversificação de carteira, tanto do ponto de vista regional, quanto do setor de atividade. E a gente acha que por ter ainda, é, um market share tão pequeno nesse segmento, mesmo num momento de maior cautela com crédito, como atual, dá para a gente crescer com qualidade, aumentando o número de clientes.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Gustavo. Passamos agora, para nossa próxima pergunta. Flávio Yoshida, Bank of America. Flávio, por favor.

Sr. Flávio Yoshida: Olá pessoal, tudo bem? Obrigado pela oportunidade. Eu queria pegar um gancho no que foi falado agora. É, a gente vê que a linha de fees tem sido bastante positiva para o ABC, acho que especificamente, a parte de mercado de capitais; e dado o evento da Americanas, é, a gente percebe que, principalmente, acho que, é,

emissões de títulos aí, de renda fixa. Acho que fica um pouco mais, é, difíceis de acontecer, e isso acho que acabou sendo um bom propulsor aí, de resultado em 2022. Eu queria entender um pouco a visão de vocês, é, sobre o que que vocês tão esperando para essa linha específica de DCM, para esse ano. E também acho que já fazendo um gancho também, e na parte de despesas, né? O que a gente vê aqui, conversando com as empresas que a gente, é, cobre, que, recorrentemente, a gente vê, é, o tópico de eficiência sendo cada vez mais discutido. É, a gente viu Guidance de vocês, mas queria entender se vocês acham que pode ter alguma, algum esforço adicional dado que o cenário econômico para o ano é desafiador. Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Flávio, obrigado. Eu vou responder a primeira pergunta, e depois, vou pedir ajuda para o Borejo aqui, na resposta da segunda. É, o mercado DCM, é, assim, estruturalmente, a gente vê como o mercado, é, em expansão no Brasil, com cada vez mais o maior número de companhias podendo acessar de diferentes tamanhos. Isso nos beneficia muito, porque a gente vai desde os, as empresas muito grandes, até aquelas médias, pequenas, como você sabe. Então, é um mercado que a gente acredita muito que nós estamos muito bem equipados, nós estamos, inclusive agora, no início do ano, fazendo uma, é, uma reestruturação do nosso banco de investimento, dando mais destaque a ele. Nós estamos, nós vamos constituir uma empresa independente, é um partnership, onde os executivos do banco de investimentos serão sócios minoritários do Banco ABC Brasil, nessa iniciativa, visando atrair cada vez mais profissionais de qualidade, dar a eles uma condição de competitividade e remuneração, e para a expansão dessa atividade. Agora, conjunturalmente, o mercado está ruim, está certo? É, pelos casos já anunciados, casos esses que tinham, é, uma grande participação das dívidas dessas companhias no mercado de capitais, o mercado de capitais se retrai, né? Os fundos ou gestores. Ficou um certo receio da qualidade do passivo deles, e ficam mais temerosos de fazer novas compras, há uma reprecificação no mercado secundário, de maneira que conjunturalmente, esse mercado está mais difícil. Agora, visão para o ano, temos que esperar um pouco para ver, né? Quer dizer, se eu falasse qualquer coisa aqui, acho que eu estaria falando um pouco sem base. Tudo mais constante, não havendo novos casos, eu acredito que em breve esse mercado retorne. Agora, a gente vai ter que esperar um pouquinho para ver. Na questão das despesas, para o Borejo me ajudar aqui.

Sr. Sergio Borejo: Está, bom, obrigado pela pergunta, Flávio. É, a questão da despesa, é, esse, essa diminuição no crescimento, no ritmo de crescimento para 2023 é algo que a gente até já vinha falando em alguns calls aqui com vocês, né? O, a gente teve um ano de 2021 e de 2022 em que vários investimentos estruturantes foram feitos, reorganização de áreas, é, transformação de processos e incorporação de várias, é, vários grupos trabalhando de forma específica para melhorar, e para incrementar os serviços do banco, eles foram feitos nesses dois anos. O que acaba acontecendo agora para 2022, investimentos continuarão sendo feito, mas numa forma mais, é, moderada, né? Está dentro do plano que nós fizemos já há dois, três anos atrás. E caso seja preciso



apertar um pouco mais, tem espaço, o banco tem, historicamente, o banco tem um mecanismo de ajuste de despesa às suas receitas muito-muito diligente. Então, eu acho que a gente está muito confortável com esse Guidance de crescimento de despesa, que nós demos para o ano que vem. E no, na melhoria da alavancagem operacional do banco.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Flávio. Passando então, para nossa próxima pergunta. É Marlon Medina do Banco de JP Morgan. Marlon, por favor.

Sr. Yuri Fernandes: Opa, é o Yuri aqui. Acho que estou com o link errado aqui, pessoal. Bom dia e parabéns aí, pelo ano de 2022, apesar de um trimestre mais desafiador aí, e esses casos corporativos, de fato, atrapalhando aí. Nesse caso corporativo, Lulia, se eu puder, é, só voltar um pouquinho nele, eu sei que é bem específico. É mais duas dúvidas, né? Como que fica o reconhecimento de receita, né? O NII desse, dessa carteira, vocês pararam já de accruar, continuam accruando mais um trimestre, é, algum impacto significativo vindo daí? E também sobre o provisionamento, eu entendi, assim, a sua mensagem, né? Vai depender de como isso evoluir, vai depender de uma capitalização, mas caso nada aconteça, esse crédito, agora, teoricamente, ele está em atraso, né? Eles devem ter parado de pagar com a recuperação judicial, isso vai cair nas letrinhas normais? Se nada acontecer, assim, você vai, "Ó, chegou mais dois, três, quatro meses de atraso, eu vou provisionando, conforme as letrinhas do Banco Central", só para entender, um pouquinho, isso? E uma outra dúvida, fugindo um pouquinho do tópico de Americanas, a gente viu aqui, que as outras receitas e outras despesas operacionais, elas vieram fortes, né? Acho que você teve alguma reversão de despesa. Eu só queria entender o que que foi isso, o que que aconteceu? É isso? A gente deveria ver isso em alguns outros trimestres? Só para entender. Obrigado, pessoal.

Sr. Sergio Lulia: Está bom, eu vou começar a responder, e depois eu passo para o Borejo para me ajudar nessa parte mais, é, específica, né? É, quanto ao, é, quanto a nossa exposição com Americanas, a exposição é toda de prazo muito curto. É, era uma exposição que tinha vencimentos entre fevereiro a junho de 2023. Portanto, não há nada vencido ainda, mas logo vai estar, né? Em caso como esse, o que acontece? Ah, o critério de provisionamento do ABC Brasil é, ou você faz por atraso, seguindo a regra do, de 2682, ou você faz dos dois, o pior. Então, é, se a empresa tem um downgrade de rating, mesmo não estando em atraso, a gente já faz a provisão. Vocês viram isso muitas vezes, onde o índice de cobertura subia bastante, depois, algum atraso, eventualmente, aparecia. Ou também tem o contrário, eventualmente, tem clientes pode estar com ainda acha bom, a operação, pode ter um bom que você tem garantias, colaterais, etc. Mas se ficar atrasado, a gente provisiona. Num caso como este, é, o critério vai ser muito, provavelmente, o rating, certo? Então, a gente vai ter, espera ter brevemente, uma clareza maior do caso. E tendo a clareza maior do caso, e tendo uma condição de precificar adequadamente, a, é, o potencial de recuperação desse crédito, as provisões que forem necessárias, se necessárias serão feitas imediatamente, né? Agora, nesses outros, é, casos que tenham que passar para o Borejo.



Sr. Sergio Borejo: Ah, bom, a conta de outras receitas e despesas operacionais, o principal item aí, é, são provisões para possíveis perdas operacionais, e que a gente veio constituindo ao longo do ano para vários eventos, especificamente, no 4º trimestre, Yuri, alguns desses eventos não aconteceram. Então, nós, é, revertermos parte destas provisões. Ahm, se a gente olhar ano contra ano, o número está muito parecido, inclusive, isso a gente já fez em alguns trimestres. Não é exclusivo. É que esse foi um valor um pouco maior. Mas no todo, o valor é bem inexpressivo. Então, se a gente comparar ano com o ano, o número está muito parecido. Acho que tem quatro, cinco milhões de reais de diferença de um ano para o outro. No trimestre específico houve essa reversão.

Sr. Yuri Fernandes: Maravilha, pessoal. Muito obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Yuri. Nossa próxima pergunta pra Carlos Lopez do HSBC. Carlos, por favor.

Sr. Carlos Gomez-Lopez: Alô?

Sr. Ricardo Moura: (inglês). Você poderia falar mais alto?

Sr. Carlos Gomez-Lopez: (inglês) Sim. Consegue me ouvir?

Sr. Ricardo Moura: (inglês) Sim. Muito melhor, obrigado.

Sr. Carlos Gomez-Lopez: (inglês). Ok, minhas desculpas. Primeiro, voltando ao tema de qualidade de ativos e o que você vê daqui para a frente: vimos outros bancos dizendo o que todos sabemos que a qualidade dos ativos tem sido muito boa, e esperamos a normalização este ano. Vocês esperam a normalização ou estão preocupados que, dado o nível da taxa de juros, possamos ver o início de um ciclo de crédito ruim, ou isso é apenas uma normalização voltando para o que vocês normalmente teriam? E faz diferença se os as taxas de juros vão reduzir nos próximos meses ou levará de três a seis meses? Quão sensível é a carteira de crédito de vocês ao atraso na redução da taxa de juros? E a segunda pergunta é se vocês têm alguma visão sobre a próxima reforma tributária e como isso pode afetá-los. Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: (inglês) Ok, Carlos.

Sr. Sergio Lulia: (inglês) Ok, Carlos, obrigado pelas suas perguntas. Vou começar e então o Ricardo pode me ajudar aqui. Bem, em termos de qualidade de ativos, como descrevi antes, acho que temos agora, digamos que, uma qualidade decente em nossa carteira de crédito. No segmento de Middle market, especificamente, houve alguma deterioração, mas era de algum modo previsível porque achamos que neste segmento, os níveis que temos agora de NPLs são os níveis que estávamos projetando. Agora parece ter se estabilizado e esperamos que o resto do ano no Middle market especificamente,



continue como está agora. No corporativo e no C&IB, digamos que quando estamos falando de grandes empresas, estes são eventos mais idiossincráticos. Então é mais difícil estabelecer uma porcentagem correta de NPLs na carteira de crédito geral porque você depende de um nome ou outro. Se você tem dois, três, quatro nomes em um ano, sobe. Se não tiver, fica muito baixo. Mas o que posso dizer da nossa experiência nesses mais de 30 anos fazendo negócios nesse segmento é que nos últimos dois anos tivemos um nível de inadimplência anormalmente baixo. E nossas expectativas, pelo menos quando fizemos nossos orçamentos para 2023, era que a inadimplência voltaria aos níveis históricos. Não vemos uma crise de crédito. Achamos que, no geral, as grandes empresas brasileiras não estão alavancadas. Elas têm pouca alavancagem. Elas têm se recuperado bem das pandemias. Eles tiveram acesso ao mercado de capitais em condições de prazos e valores que deram a elas um perfil de dívida muito melhor do que costumava ser, de uma forma que estamos confortáveis, mas vigilantes. Então com uma taxa de juros de 13,75% e a economia desacelerando, temos que ser muito cautelosos. E então Ricardo.

Sr. Ricardo Moura: (inglês) Ok. Carlos, irei trocar para o português para o benefício da audiência, para que eles possam nos acompanhar, se vocês concordarem.

Sr. Ricardo Moura: Mas, na questão, ah, da reforma tributária, a gente tem que entender exatamente o que vai ser proposto, está certo? É, o que a gente pode, é, falar agora, é que, por exemplo, na questão, ah, de distribuição de proventos, é, nossa distribuição é feita 100 % dentro do, atualmente, 100 % dentro dos juros sobre capital próprio. Então, é temos que ver qual vai ser a alteração ali, é, mas uma eventual taxa de dividendos, por exemplo, traria essa distribuição mais no mesmo nível, ou a par, que já é taxado o JCP para o acionista final. Acho que esse é o primeiro ponto. Segundo, qualquer alteração seria, ah, provavelmente, aplicável somente a partir do ano que vem. É, e terceiro, é, eu acho que a gente tem que analisar o pacote, é, e não, ah, pontos específicos, e ver o eventual impacto, ah, que haveria no nosso, na nossa rentabilidade, com uma rentabilidade maior, ah, também o efeito do JCP, ele é menor. Então, tem que esperar um pouquinho para entender exatamente qual é o efeito, mas temos que levar esses pontos em consideração.

Sr. Carlos Gomez-Lopez: Obrigado.

Sr. Ricardo Moura: É, obrigado Carlos pela pergunta. Nossa próxima pergunta então, é, vem de Pedro Leduc do Banco Itaú. Pedro, por favor.

Sr. Pedro Leduc: Olá, obrigado a todos. Bom dia. É, voltando para segmento de Middle, está? Que acho que foi alegria por alguns anos, segue sendo uma alegria; mas me espanta um pouquinho, né? Que um caso como a gente teve agora, consumiu aí, vai consumir já mais da metade do seu estoque de provisões, né? Você, naturalmente, deveria ter que remontar, é, provisões ao longo do ano. Quando eu olho para o Middle,



3º, 4º trimestre seguido que se expande o prazo médio das operações. A gente está agora em 317. Isso é prazo médio. Acima até do se C&IB, no momento em que parece macro, está mais difícil condições de refinanciamento, mais difícil, e vocês, estendendo prazos. Pelo menos, é o que parece, está? É, estou entendendo isso errado, ou não? Você imagina, difícil monitorar um caso grande. Imagina 2.3 mil clientes menores. Né? Com tickets menores. Me surpreende essa expansão de prazo médio. Sinceramente, eu queria entender, que é claro, é uma equação. Às vezes, você está conseguindo oferecer prédios maiores que compensem, né? Quanto mais prazo, geralmente, mais prêmio. Aí, você consegue embutir na operação. É assim que você está olhando? Percebemos mais risco? Estamos estendendo o prazo, mas cobrando mais por isso também.

Sr. Sergio Lulia: Bom, Pedro, é, obrigado pela participação e obrigado pela pergunta. É, nesse caso, é, não é isso. O caso do Middle market, você tem hoje, se a gente for separar, dois conjuntos de operações, né? Tem as operações que são garantidas pelo FGI, pelo PAC e tem as operações que estão fora desses programas. Nas operações que são garantidas pelo FGI e pelo PAC, onde a gente voltou após 2020, né? Quando teve aquela primeira, é, de operações dessa durante 2021, praticamente não teve nada. Em 2022, o programa voltou e voltou em condições, é, muito boas para os nossos clientes; tanto em termos de taxa, quanto de prazo, e a garantia para o banco, claramente, é boa. Então, nesses casos, que foram programas onde a gente operou muito no 2º semestre de 2022, os prazos são mais extensos e eles contaminam o prazo médio da carteira. Se você for pegar a nossa carteira, sem contar essa prancha de PAC e FGI, eu te diria que ela deve estar com o prazo médio por volta de 180 dias, ou até um pouco inferior. Agora, a questão de risco retorno, sem quanto menor o segmento, né? E você entende bem disso, quanto maior o segmento, é, grandes tickets não tem conta de risco retorno, porque a perda quando vem, ela é muito severa. No caso de segmento Middle market, de onde os tickets médios são menores dá para você fazer uma conta dessa. Mas eu vou te dizer que num ambiente de crédito um pouco pior, não há de que justifique uma expansão de, a não ser que você tenha um colateral muito bom, que neste caso é a garantia, que é concedida pelo-pelo fundo garantidor.

Sr. Ricardo Moura: Fico feliz de ter complementado também, Sérgio, aqui é importante ressaltar, é, se você olhar o prazo médio da carteira Middle, é, nesse tri, você tinha estava lá por volta de 317 dias, ele está com uma certa estabilidade com relação ao trimestre anterior, e ao mesmo tríduo do ano passado. O ano passado estava com 310 dias. Então, é, existe um pouco, ah, um pequeno aumento de prazo; mas ele não é também tão significativo assim.

Sr. Pedro Leduc: Consegue dar uma ideia de quanto dessa carteira.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Pedro, pela pergunta. É, nossa próxima pergunta, ela vem de Lucas Martins da Prada. Lucas, por favor.



Sr. Lucas Martins: Bom dia a todos, obrigado Sérgio, obrigado Borejo, obrigado Ricardo pela oportunidade de perguntar. Eu queria seguir a pergunta que o Schroden fez, a gente tem três casos grandes de, é, empresas que estão dificuldades, uma que já foi bem discutida aqui, no qual a outra de Telecom, e uma terceira de varejo. Primeira pergunta é sobre a cadeia de fornecedores dessas empresas, se vocês tão monitorando, como que vocês tão entendendo essa cadeia de fornecedores e exposição de vocês? E a segunda é sobre spread dessas novas operações com mercado de crédito, e até spread de Corporate e Middle, como que vocês tão entendendo que está sendo a concessão, é, desses novos créditos em relação a spreads, vocês tão conseguindo fazer spreads um pouco melhor ou não? Como que está esse cenário?

Sr. Sergio Lulia: Lucas, obrigado pela participação e pela pergunta. É, eu vou dizer o seguinte, nas cadeias de fornecedores, é, lógico que a gente acompanha, a gente está sempre acompanhando em alguns casos, em clientes onde nós estamos presentes, a gente tem uma condição melhor de acompanhamento em clientes, onde nós não estamos presentes, que são alguns desse caso, a gente tem uma condição menor de acompanhar. É, mas, é, estamos acompanhando, né? É, e são operações, normalmente, muito boas, viu? Exceto, como a gente viu no caso de fraude aí, obviamente, não existe operação boa. É, mas essa relação fornecedor-companhia, é uma relação que mesmo companhias em dificuldades, privilegiam, porque ela sabe que quando elas interrompem a sua cadeia de fornecimento, a chance do seu negócio, se é, se inviabilizar, é muito grande. Então, e nesses casos estão muito tranquilos, as posições, é, não são relevantes, e vida que segue, né? com relação aos spreads, eu vou te dizer que assim, há uma tentativa, eu acho dos bancos de reprecificar um pouco isso, nós especificamente, não temos visto ainda. É, talvez, pelo nível de cliente que a gente opera, são clientes que, normalmente, tem um acesso a crédito muito bom conosco, e com vários outros bancos. E nós estamos vendo um nível de spread, relativamente constante. Eu acho assim, minha opinião aí, né? Se essas condições de crédito mais apertadas, mercado de capitais mais fechados e assim por diante, permanecer por mais alguns meses, é possível que os aumentem. Mas no momento, a gente ainda não percebeu isso.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Lucas, pela pergunta. Nossa próxima pergunta, Leonardo Abboud da Set Investimentos.

Sr. Leonardo Abboud: Opa, bom dia a todos, tudo bom? Obrigado pela atenção, estão me escutando?

Sr. Ricardo Moura: Tudo bem.

Sr. Leonardo Abboud: Maravilha. Bom pessoal, primeiro, parabéns aí, pelos resultados. É, eu queria tirar, eu queria entender um pouquinho, como é que está o andamento do Middle, em termos um pouquinho mais estratégicos, especial. É, como é que tem sido a contribuição hoje, do Middle para o ROE da companhia? É, se está puxando mais pra



baixo, se já está se aproximando do ROE? Porque esse é um projeto que ainda está, é, caminhando. E quando é que vocês imaginam que o vai contribuir mais para o ROE da companhia, a gente está falando tipo em quanto tempo, em quantos anos?

Sr. Sergio Lulia: Boa pergunta, Ricardo. Olha, eu vou começar e daí o Borejo pode dar mais detalhes, né? É, o Middle market, ele já passou do break-even, né? Quer dizer, hoje, ele não é mais um, uma, um segmento que subtrai imagens do banco, mas ele ainda não chegou no nível de rentabilidade, é, dos outros segmentos. O que quer dizer é o seguinte, em 2022, por exemplo, se não fosse o segmento Middle, o nosso ROE teria sido maior do que este que aconteceu. Em 2023, nós já esperamos pelo que está orçado, que ele atinja o nível de rentabilidade dos outros segmentos. E a partir de 2024, provavelmente, ele vai superar tudo, mais constante o nível de rentabilidade dos outros segmentos. É, é um segmento que, estrategicamente, a gente acha que nunca vai ser o principal segmento do banco, do ponto de vista de exposição de crédito. Ele representa, mais ou menos, quase 10 % da carteira expandida, mas já representa mais de 20 % da margem com clientes. É, isso deve continuar crescendo ao longo dos anos, mas o nosso core market, vamos dizer, do ponto de vista de portfólio, eu acho que sempre vai ser o segmento Corporate que é esse segmento onde de empresas faturam de 300 milhões a 4 bilhões de reais por ano, né? Que é o seguimento que a gente opera desde os primórdios da organização, e vamos continuar operando. Agora, quando a gente entra no segmento Middle, a gente não só acrescenta rentabilidade para o banco, a partir desse ano, principalmente, a gente pulveriza, é, o risco de crédito, e a gente começa a acompanhar essas empresas muito mais cedo. E conforme essas empresas vão crescendo e vão se desenvolvendo, e vão se tornando bem sucedidas, elas passam a ser atendidas por outros segmentos que vão ter um de produtos muito maior, vão agregar fees, vão agregar outras coisas. Então, eu acho que é um segmento que, estrategicamente, para nós, é muito importante, e veio aqui também para ficar.

Sr. Sergio Borejo: Perfeito. Não, acho que só complementando o que o Sérgio falou, é, esse é um segmento que ele passa também a se beneficiar de uma escala, ele é um, é muito mais escalável hoje, do que ele era o ano passado, e, principalmente, o ano anterior, né? Grande parte dessa alavancagem operacional que a gente falou, que o Sérgio mencionou no início da apresentação, ela vem do Middle, né? E com a maturação, com o tempo dos clientes aqui, é utilizando os, o, os serviços do banco, a tendência é que a penetração desses serviços também aconteça. Então, quando você coloca esses três itens como o Sérgio falou, a gente espera que agora em 2023, é, ele alcance a rentabilidade do banco, e para a frente aumente essa rentabilidade.

Sr. Ricardo Moura: Perfeito, estamos chegando, é, ao fim da nossa transmissão da conferência de resultados do 4º trimestre, 2022. Passo a palavra então, ao Borejo e ao Lulia para fazerem suas considerações finais. Borejo, por favor.



Sr. Sergio Borejo: Só agradecer pela participação, por mais um ano, e que espero encontrar todos aqui, da nossa próxima vídeo conferência.

Sr. Sergio Lulia: Eu, da mesma maneira, queria agradecer a todos a participação. Eu acho que foi um ano, é, muito bom para o banco. Foi um ano onde a gente diversificou fonte de receita, onde várias áreas cresceram. Apesar desse, é, desse evento no final do ano, o banco apresentou uma rentabilidade adequada. O banco está capitalizado, estamos com as equipes muito bem montadas, é, com todos os processos bem desenvolvidos. Então, a gente olha para 2023 também, com expectativa e com muita confiança que vai ser de novo um grande ano. Obrigado a todos e até a próxima.

Sr. Ricardo Moura: Muito obrigado, Lulia e Borejo pela apresentação. Agradeço também a participação de todos. A apresentação está disponível no site de RI, além disso, o vídeo da transmissão estará no nosso canal do YouTube. Se você quiser ouvir a transmissão em formato de áudio, está disponível no Spotify do ABC Brasil, e qualquer dúvida, a nossa equipe de RI está à disposição para atendê-los. Obrigado e um bom dia.