



CONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO BANCO ABC BRASIL

3º TRIMESTRE DE 2022

7 de novembro de 2022

Sr. Ricardo Moura: Bom dia a todos, eu sou o Ricardo Moura, Diretor de Relações com Investidores e M&A Proprietário. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do terceiro 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 essa apresentação será 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.

Aviso a todos que esse evento está sendo gravado e sendo transmitido simultaneamente na Internet, via YouTube e LinkedIn. Todo o conteúdo, inclusive a apresentação, estão disponíveis em nosso site de RI. Para acompanhar melhor as apresentações, sugiro que baixem o conteúdo. E, atenção, no final teremos o momento de perguntas e respostas.

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

Sr. Sergio Lulia: Bom dia a todos e obrigado por participarem da nossa teleconferência de resultados do terceiro trimestre de 2022.

Sr. Sergio Borejo: Bom dia. Obrigado pela oportunidade.



Sr. Ricardo Moura: Convido agora nosso CEO para falar dos resultados do ABC Brasil nesse terceiro trimestre de 2022, trazendo os principais destaques financeiros e operacionais. Caso queiram acessar o material, leiam o QRCode na tela. Sérgio, por favor, é com você.

Sr. Sergio Lulia: Obrigado, Moura. Agora, vou começar pelos destaques do período. No terceiro trimestre, o Lucro Líquido atingiu 218 milhões de Reais, um crescimento de 8% em relação ao trimestre anterior e de 44% em relação ao mesmo período de 2021 – para mostrarmos a evolução do Retorno sobre o Patrimônio Anualizado, vejam esse breve vídeo com os nossos destaques.

Encerramos o trimestre com um crescimento de 6% na Margem com Clientes em relação ao trimestre anterior e 22% superior em relação ao mesmo período do ano passado – resultado da gradual diversificação do mix de produtos e segmentação de clientes.

Tanto a Margem com o Mercado quanto o Patrimônio Líquido Remunerado a CDI apresentaram expansão do trimestre, contribuindo para o crescimento de 12,8% da Margem Financeira Gerencial, maior taxa de crescimento trimestral desde 2015, equivalente a uma NIM de 4,8%, expansão de 100 pontos base em relação ao mesmo trimestre do ano passado.

Continuando nossos destaques, a Receita de Serviços apresentou um crescimento de 26% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, impulsionada por mais um trimestre recorde do Banco de Investimentos, com receita de R\$57 milhões de Reais – valor acumulado nos 9 primeiros meses de 2022 já superior ao ano inteiro de 2021.

A Carteira de Crédito continuou a apresentar métricas saudáveis no 3º trimestre. A Despesa de Provisão Ampliada se manteve em 0,5% da Carteira Expandida, sendo que a maior parte deste montante foi relacionada à provisões de crescimento da carteira.

Em paralelo, as Operações com Atraso Acima de 90 Dias como percentual da Carteira encerraram o trimestre em 0,3%, com um baixo volume de operações baixadas a prejuízo e de créditos renegociados. Como resultado, o Índice de Cobertura atingiu 673%, reflexo da expansão das provisões.

Já a Carteira de Crédito Expandida apresentou um crescimento de 11% em 12 meses, com destaque para o segmento Middle, com uma expansão anual de 48% – valor que está na parte superior do *Guidance* de crescimento para o ano.

Vale ressaltar que, pelo segundo trimestre consecutivo, mais de 10% da originação da carteira do Middle foi gerada pelo ABC Link – já se consolidando como um canal complementar de originação desse segmento.



Seguindo com a apresentação, vamos falar agora sobre a expansão do ABC Brasil. Adicionamos 321 novos clientes no trimestre, ultrapassando pela primeira vez a marca de 4.000 clientes corporativos – um crescimento de 8% no trimestre e de 36% em 12 meses.

O segmento Corporate cresceu quase 100 clientes no trimestre, enquanto o Middle atingiu quase 2.300 clientes – número que é maior que o total de clientes do Banco há dois anos atrás. Esta expansão cria as bases para o crescimento futuro, à medida que crescemos o número médio de produtos por cliente.

Vamos para o próximo tema. A Carteira de Crédito Expandida apresentou um crescimento de 11,4% na comparação anual, impulsionada pelo Segmento Corporate, com uma expansão anual de 22%, e pelo Segmento Middle, que cresceu 48,2% em 12 meses, atingindo 9,5% da Carteira de Crédito Expandida. A evolução do segmento CI&B está em linha com a estratégia de aumento de receitas através de operações de Investment Banking com menor utilização de mercado de capitais.

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 performance da carteira ao longo de todos os ciclos econômicos. Os macro setores com maiores aumentos relativos de participação foram: Transporte & Logística (+1,1 p.p.) e Comércio (+1,0 p.p.); enquanto os macro setores com maiores reduções relativas foram: Energia (-1,1 p.p.) e Agronegócio (-0,7 p.p.).

Agora, vamos dar ênfase à Margem Financeira com Clientes, que teve seu 13º trimestre consecutivo de expansão – crescendo 6% no trimestre e 26% em 12 meses – resultado da gradual diversificação de mix de produtos e segmento de clientes.

O Spread com Clientes Anualizado atingiu 4,3% – 5º trimestre consecutivo acima da marca de 4%, resultado da estratégia de diversificação de segmento de clientes, produtos e canais. Já o Spread com Clientes ajustado pela Provisão fechou o trimestre em 3,6%, redução de 20 pontos base em relação ao trimestre anterior, reflexo do aumento das Despesas de Provisão em comparação com o trimestre anterior, a níveis mais próximos da nossa média histórica.

Dando continuidade, vejam que a receita do Patrimônio Líquido a CDI foi de 134 milhões de reais no trimestre, crescimento de 21% em relação ao trimestre anterior, em linha com o crescimento do CDI no período. Como resultado, a Margem Financeira Gerencial atingiu 538 milhões de reais, um crescimento de 13% em relação ao trimestre anterior, e de 41% em relação ao mesmo período do ano passado, sendo este o 7º trimestre consecutivo de expansão.



Finalmente, a Taxa Anualizada da Margem Financeira Gerencial (NIM) foi de 4,8% no terceiro trimestre de 2022: um incremento de 100 pontos base em relação ao mesmo período do ano anterior.

Falando agora sobre a Qualidade da Carteira de Crédito, vamos dar uma olhada no próximo vídeo. Comentando esses dados com mais detalhes, no primeiro gráfico, as Operações com Atraso Acima de 90 Dias encerraram o trimestre em 0,3% da carteira – abaixo da nossa média histórica. Essa melhora no atraso aconteceu em todos os segmentos de clientes.

No segundo gráfico, o Índice de Cobertura, atingiu 673%, 54 pontos percentuais acima do nível observado no trimestre anterior, mesmo com um menor volume de operações baixadas a prejuízo e de créditos renegociados no período.

A Despesa de Provisão Ampliada fechou o trimestre em 51,6 milhões de Reais, equivalente a 0,5% da carteira expandida – percentual estável em comparação ao trimestre anterior e também em relação ao mesmo trimestre de 2021. É importante notar que aproximadamente 34 milhões de Reais deste montante referem-se a provisões de crescimento de carteira.

Agora vocês podem observar na tela o Saldo de PDD em relação ao percentual da carteira, que encerrou o trimestre estável em 2,3%. Na visão por segmento, houve um aumento marginal no índice do segmento C&IB, sendo que os segmentos Corporate e Middle mantiveram-se em níveis mais ou menos constantes em relação ao trimestre anterior, resultando em um índice estável no comparativo trimestral.

Agora esse gráfico apresenta que a Receita de Serviços atingiu 20,1% da receita total, ultrapassando pelo 2º trimestre consecutivo a marca de 100 milhões de Reais. A performance foi forte em diversos produtos, como Cash Management, seguros e operações de Investment Banking. Vejam os nossos destaques.

Além da contribuição de Mercados de Capitais, vale ressaltar as operações de M&A que continuaram contribuindo de forma muito importante no trimestre.

Em complemento, a linha de Tarifas e Corretagem de Seguros fechou o trimestre com crescimento anual de 89%, reflexo tanto da contribuição crescente da Corretora de Seguros quanto do incremento da base de clientes – contribuindo para a maior diversificação desta linha de receitas. Vale ressaltar que iniciamos a comercialização de seguros agrícolas neste trimestre.

Podemos observar agora que a Despesa Total cresceu 57,8% na comparação anual, enquanto que Índice de Eficiência atingiu 38,7% no trimestre – dentro da faixa do *Guidance* entre 36-39% anunciado no início do ano – resultado da contratação de novos colaboradores e dos investimentos em iniciativas estruturantes.



Podemos observar que o maior crescimento se deu na linha de Participação nos Lucros, dada a melhor performance do Banco. Na comparação trimestral, já observamos uma redução na velocidade de crescimento das Despesas de Pessoal e Outras Administrativas vs. o crescimento destas mesmas linhas em trimestres anteriores.

Na Captação, os gráficos indicam, que o saldo total de Captação totalizou cerca de 45 bilhões de Reais, crescimento de 5% no trimestre e de 14% em 12 meses. Um dos fatores de sucesso do ABC Brasil é o acesso a funding competitivo, tanto em moeda local como internacional, com um bom volume e a prazos muito interessantes. Essa condição é suportada por notas de rating equivalentes ao rating brasileiro pelas principais agências de risco do mercado, ou, no caso de uma delas, um grau acima do soberano.

Acreditamos que a qualidade de nossa captação se torna ainda mais relevante em um ambiente de rápido aumento na taxa básica de juros, mais do que nunca se destacando como um de nossos principais diferenciais.

Observamos, também, agora a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basiléia. Encerramos o trimestre com um Patrimônio de Referência de 6 bilhões de Reais e um Patrimônio Líquido de 5 bilhões de Reais.

O Índice de Basiléia Total atingiu 14,7% e o Capital Nível I 13,1%. Essa variação resultou principalmente do aumento dos ativos ponderados por risco e da distribuição de proventos, parcialmente compensada pela apropriação de resultados do período. Vale ressaltar a estabilidade do Capital Nível I no trimestre, mesmo com uma expansão de 3,3% dos ativos ponderados por risco no período – resultado de iniciativas para melhor utilização de nosso capital.

Já nessa tela, observamos que o Lucro Líquido Recorrente no terceiro trimestre de 2022 atingiu 218 milhões de Reais, um crescimento de 48% em relação ao mesmo período do ano passado. Esta tendência pode ser explicada principalmente pelo aumento da Margem com Clientes; pelo aumento da Receita de Serviços; e também pelo aumento do Patrimônio Líquido Remunerado a CDI. Sendo parcialmente compensada pelo crescimento das Despesas, resultado do investimento em novas iniciativas, como já mencionado anteriormente.

Quando analisados ao longo dos últimos trimestres, o Lucro Líquido Recorrente e o Retorno Anualizado sobre Patrimônio Líquido continuam a mostrar uma tendência consistente de crescimento, consolidando uma elevação estrutural da rentabilidade da organização.

O Lucro Recorrente trimestral superou novamente a marca de 200 milhões de Reais, enquanto que o Retorno sobre Patrimônio líquido apresentou o seu nono trimestre de crescimento consecutivo, atingindo 17,5%.



Acreditamos que este seja o resultado – ainda inicial – de diversas iniciativas que visam o crescimento e a diversificação da base de clientes e das fontes de receitas, e ao mesmo tempo uma maior diversificação da exposição ao risco – resultando em retornos maiores e mais resilientes ao longo dos ciclos de crédito.

Esses são os destaques que gostaríamos de apresentar. Agora ficamos à disposição para responder às perguntas dos participantes da teleconferência, muito obrigado.

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

Sessão de Q&A

Sr. Ricardo Moura: A todos que nos acompanham pelo Zoom fiquem à vontade para fazer perguntas. Para participar é só levantar a mão clicando no ícone na parte inferior da tela. Estamos à disposição para responder todas as dúvidas. Vamos liberar a primeira pergunta de Ricardo Buchpieguel do BTG Pactual. Ricardo, por favor, pode fazer sua pergunta.

Sr. Ricardo Buchpieguel: Bom dia, estão me escutando agora?

Sr. Ricardo Moura: Sim.

Sr. Ricardo Buchpieguel: Ótimo. Bom dia, todo mundo e parabéns pelo resultado. Tem uma pergunta só aqui, do meu lado. Nesse trimestre o ABC atingiu aí, como vocês mostraram, um ROE recorde desde IPO de 17.5%. E considerando que o banco vem se beneficiando de fatores que talvez são é... conjunturais, né? Com juros mais altos, uma inadimplência de grandes empresas abaixo dos níveis históricos, faria sentindo pensar nesse patamar de ROE como pico para os próximos trimestres ou talvez a expectativa que as novas iniciativas, sejam no Middle, corretoras de seguros é... na parte de Investment Banking também, ajudem a manter essa rentabilidade, né, estrutural próximo desses níveis 17 e meio por cento, mesmo quando os juros começarem a cair ou talvez a inadimplência voltar aos seus níveis históricos.

Sr. Sergio Lulia: Ok, Ricardo, é... obrigado pela sua pergunta, uma pergunta super pertinente. E, de fato, o que a gente tem visto é... há uma... Quando você olha o desempenho do banco ao longo desse ano há uma combinação de fatores, que de um lado são fatores que podem ser visto mais como conjunturais, que são aqueles que você citou, que é uma Selic acima do nível histórico e uma inadimplência no segmento



corporativo, principalmente abaixo, né, do segmento como um todo pro ABC Brasil especificamente que, de fato, tem ajudado nosso resultado, mas de outro lado você tem um aumento de despesas que é muito relevante, que foi descrito aqui, que são é... despesas que se, que a gente coloca como investimentos que estão sendo feitos pra suportar depois o crescimento das receitas do banco, né? Então da maneira como nós vemos, eu acho que a gente conseguiu aproveitar bem esse momento que tem um vento de cauda favorável, de uma Selic mais alta, uma Inadimplência mais baixa para viabilizar investimentos que seriam de qualquer maneira feitos, mesmo que esse ambiente favorável não existisse, esses investimentos são estruturantes, tem que ser feitos e continuarão sendo feitos, mas puderam ser feitos numa conjuntura que o banco melhor, né? Isso posto, embora a gente não dê guidance de ROE como você sabe, porque tem vários fatores de ROE que compõe o da organização que não estão apenas sob a gestão do comitê executivo, mas a gente encara que esses níveis de rentabilidade são níveis que a gente considera, vamos dizer assim, são níveis abaixo dos quais a gente estaria muito satisfeito. Então nós estamos nos preparando, as estruturas, as iniciativas estruturantes, sejam do Middle, seja de mais produtos, banco de investimentos, corretora de seguros e outras, são iniciativas que ainda tem o potencial de maturidade muito nobre que se apresentam atualmente e, portanto, podem agregar rentabilidade ao banco no momento seguinte quando houver ou a queda da taxa de juros ou o retorno da inadimplência a níveis próximos à média histórica.

Sr. Ricardo Moura: Nossa próxima pergunta, Flávio Yoshida do Bank Of America. Flávio, por favor.

Sr. Flávio Yoshida: Olá, bom dia a todos, é... parabéns pelos resultados é... Lulia, Borejo e Ricardo. Eu queria que vocês me ajudasse a entender um pouco aqui essa dinâmica de inadimplência e cobertura, né, ao mesmo tempo que a gente vê uma inadimplência super baixa, eu acho que talvez seria até natural esperar que ela aumentasse, é... nos próximos trimestres, é... eu queria entender se vocês também esperam isso e com qual velocidade isso deve se dar no ano que vem, e se essa cobertura alta tem alguma coisa por trás disso no sentido de vocês estão já observando alguma deterioração da carteira, porque assim, no final do dia, a inadimplência do tri foi bastante baixa, a cobertura aumentou. Então queria saber se é mais um movimento preventivo ou se vocês já estão vendo alguma coisa pela frente. Obrigado e parabéns pelos resultados mais uma vez.

Sr. Sergio Lulia: Bom, Flávio, obrigado pela sua pergunta. Eu vou começar respondendo aqui e daí o Borejo e o Ricardo podem me ajudar. Mas eu acho que a resposta a esta pergunta está diretamente ligada à pergunta anterior que foi feita pelo Ricardo, no sentido de que nós estamos passando por um momento, no mercado corporativo brasileiro como um todo, e no ABC Brasil, que tem uma carteira muito saudável, normalmente mais saudável do que a média do mercado em particular, de inadimplências baixas. Agora, dada a nossa experiência de 35 anos aqui nesse mercado



de crédito, a gente sabe que isso em algum momento volta para a normalidade. Então nós vimos construindo provisões de crédito que a gente acha adequadas para o perfil da nossa carteira e para os segmentos que a gente atua, embora a inadimplência neste momento seja mais baixa e isso faz com que o índice de cobertura fique nesses níveis que, de fato, são muito altos. No tempo duas coisas podem acontecer. Uma, que é o que a gente acredita, embora ainda não tenha nenhum sinal disso, no tempo, pode ser que a inadimplência volte à média histórica e daí nós já construímos as provisões adequadas ou não. Ou pode ser que, inacreditavelmente, o Brasil passe por mais vários anos de inadimplência muito baixa e daí ao longo do tempo pode ser que essas provisões adicionais que a gente construiu possam ser revistas. Do momento agora a gente acha que a gente tem provisões bem adequadas, nós estamos preparados para um... quando você pensa em um, uma taxa Selic de 13,75%, uma economia desacelerando desafios diversos que podem vir no ano que vem, a gente acha que a gente está bem preparado e de novo, não há nenhum sinal de deterioração na nossa carteira. Não sei que vocês querem complementar alguma coisa, o Borejo, Ricardo?

Sr. Sergio Borejo: Eu quero sim. Acho que é em linha do que o Sérgio acabou de falar, se você pegar a nossa inadimplência hoje, está em 30 bps, né? 30 bps parece ser um número bem abaixo da história, não só do banco, como do mercado financeiro, então se você trazer isso para alguma coisa mais próxima de sei lá 100 bps, essa cobertura ela estaria em linha, mais ou menos, com 200%, que acho que também parece ser uma cobertura bem razoável. E o segundo ponto é que nesse trimestre especificamente você teve também um aumento da carteira, e quando a carteira aumenta, principalmente no segmento Middle, a gente faz... o banco tem a política de fazer 4,5% de provisão sobre todo o ativo Middle que é gerado no banco. São provisões preventivas? Sim, mas como o Sérgio disse, o ciclo pode vir, pode mudar e a gente tem que estar com o balanço protegido e preparado para uma situação como essa.

Sr. Ricardo Moura: Nossa próxima pergunta, Eric Ito do Bradesco BB.

Sr. Eric Ito: Bom dia, Sérgio, Borejo, Ricardo, tudo bem? Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas e parabéns pelo resultado. Eu tenho duas aqui, a primeira em relação a alavancagem operacional, queria saber se para o ano que vem você já vê um ganho expressivo com esses investimentos que fizeram ao longo desses anos ou a gente deve esperar que vocês devam continuar investindo no ano que vem e talvez o ganho mais expressivo de alavancagem de operar... operacional venha em 2024. E minha segunda pergunta em relação a receita de IB, tiveram resultado bem forte nesse trimestre, acho que principalmente por DCM, vocês acham que aqui teve uma dinâmica de antecipação de *deals* por conta de eleição e o quarto tri deve ficar um pouco mais forte ou vocês continuam vendo um pipeline forte para o final do ano? Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Bom, Eric, obrigado pelas suas perguntas e pela participação na nossa teleconferência. A alavancagem operacional, ela vai ter um efeito crescente e constante



ao longo dos próximos anos. Por exemplo, as ondas de expansão do Middle, as ondas, elas têm mais ou menos o mesmo tamanho. O que faz quando você tem, você tem só a primeira onda de contratação de gerentes ou de expansão de filiais, por exemplo, e você faz a segunda onda, você praticamente dobrou o tamanho, quando você faz a terceira onda, você aumentou 50%, e assim por diante. As ondas vão continuar acontecendo, de maneira que uma alavancagem operacional melhor já começa a se sentir em 2023 sem dúvida, mas com efeitos crescentes ao longo do tempo. Quando a gente olha pra 24, 25, 26, essa realidade se torna, é uma realidade estrutural do banco. É onde você vai tendo uma grande diluição de custos fixos, você vai tendo um crescimento de despesas na ponta, que é basicamente a contratação de força de vendas, esta força de vendas, no primeiro momento, ela é mais um custo que receita porque demora para nas novas regiões ser formada carteira, clientes, refletindo em receitas e tudo. As provisões são feitas antecipadamente, como o Borejo mencionou agora a pouco, mas isso vai tendo um efeito mais diluído na medida que as ondas vão ficando menores ao longo do tempo. Com relação às receitas de Banco de Investimento, olha, Banco de Investimento eu posso dizer o seguinte, nós temos hoje uma franquia de Banco de Investimento que está muito bem consolidada, está sedimentada, é uma franquia que é reconhecida pelo mercado. Hoje tem... antigamente, e era muito comum com vários bancos, né, quando você começa uma franquia como essa, você consegue conquistar as operações basicamente pelo relacionamento que já existe com o cliente, você já é banqueiro dele, já tem negócio de outras naturezas, já é credor daquele cliente muitas vezes, e aí em reciprocidade você tem uma obtenção de mandatos. O que a gente vê hoje é que em muitos casos a gente estava obtendo mandatos, inclusive de clientes onde nós não temos nenhuma outra operação feita. Quer dizer, o mandato é obtido único e exclusivamente por conta da capacidade que nós temos de entrega dos produtos de banco de investimento, principalmente as operações de renda fixa e as operações de M&A e um pouco menos as operações de ECM, mas o Project Finance vindo muito forte também. O terceiro tri foi um trimestre forte e acho que, provavelmente, para o mercado como um todo vai ser também e nós estamos vendo um bom quarto tri também. Não temos números ainda, obviamente, o trimestre está no seu início, né? Mas tem um impacto bom para este ano e para o ano que vem. Eu acho que o mercado de capitais no Brasil não vai mais sofrer aqueles apagões que ele sofria em anos anteriores, né, onde o mercado praticamente desaparecia, claro que você tem momentos mais aquecidos, momentos menos aquecidos, mas o mercado assumiu um tamanho em que ele não para mais. E estamos muito otimistas, estamos com os times bem estruturados, estamos originando operações de qualidade, estamos sindicalizando bem com bancos, distribuição muito forte, não só nos grandes nomes, como também em nomes de segunda ou terceira linha, de investidores que não tinham acesso a esse tipo de transação e agora estão tendo, de maneira que a gente tem uma visão muito positiva para o Banco do Investimento, não para o quatro tri, mas os anos que se seguem.



Sr. Ricardo Moura: E, Sérgio, complementando o primeiro ponto de alavancagem operacional, que eu acho que o mercado olha muito mais um crescimento de despesa vindo abaixo do crescimento de receita. E outro ponto importante que é o crescimento da base de cliente. No momento que a gente coloca mais de 300 clientes adicionais no trimestre, são 300 clientes de um único produto. Então você tem um potencial relevante para fazer o *cross selling* de outros produtos da base, que inclusive está crescendo. Então, o novo cliente de hoje é um potencial novo cliente de outros produtos para a frente. E no momento em que você tem um crescimento de 36% ano contra ano da base de cliente, isso é um potencial a ser esperado, a ser explorado para 23 e para os anos que vem é pela frente.

Nossa próxima pergunta é de Pedro Leduc do Itaú. Pedro.

Sr. Pedro Leduc: Legal. Bom dia a todos, obrigado pela pergunta e parabéns pelo oitavo resultado acima do esperado aqui do lado de vocês, está? Aí eu vou é... perguntar algo em relação à qualidade da carteira só que de uma maneira diferente. Quando eu olho ticket médio e prazo que vocês divulgam nos respectivos segmentos da carteira expandida, esse trimestre marcou uma mudança de tendência. Em todas as linhas a gente vê o prazo médio das operações subindo, por exemplo no Middle estava um prazo médio de 270 dias no segundo trimestre, agora pulou para 315 dias. Teve também aumento de prazo médio em Corporate e no C&IB. Também teve ticket maior, o maior ticket médio que vocês já mostraram no Middle. E aí casando isso com um pouco gestão de risco, claro, vocês têm feito as coberturas credenciais etc., mas me estranha um pouco ver tanto ticket e prazo subindo tão rápido e mudando a tendência que eles vinham, principalmente no Middle, no momento mais incerto esperaria talvez ao contrário, né, um "encurtamento um pouco de prazo, encurtamento de ticket, certo? Então só para ser um pouco advogado do diabo, após parabenizá-los, né, mas esse aqui é o nosso papel também. Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Obrigado, Pedro. Quer dar uma ajuda aqui, Ricardo?

Sr. Ricardo Moura: Vamos lá. Pedro aqui você tem é um movimento que é interessante? Se você olha por segmento, no Middle, por exemplo, você tem algum efeito do FGI, está? Isso ajuda um pouco na extensão de prazos como aconteceu lá atrás no passado. Está certo? Agora, quando você olha a carteira como um todo, se você pegar o número de clientes que nós temos e dividir pelo ticket médio, essa é uma tendência de queda constante. Isso acontece desde o segundo trimestre de 2020. Então, no todo a gente continua com essa percepção, essa visão de reduzir o ticket médio total da carteira pelo número de clientes para ter essa diluição dessa mitigação, essa diluição de risco, sendo que hoje a gente tem, no Middle, especificamente, 9,5% da carteira total, que é algo que a gente não tinha no passado. Nós vemos uma oportunidade de continuar crescendo nos clientes em alguns casos você acaba indo um pouco mais, estendendo um pouco mais esse crescimento, mas o nosso nível de colaterização, o nível de spread, o



nível de garantias continua na nossa visão bastante adequada. Então, colocando de outra forma, nós não mudamos de forma relevante o apetite a risco, e no todo da carteira a gente vê uma redução do ticket médio e não um aumento.

Sr. Sergio Lulia: É, é isso mesmo. O que o Ricardo falou, e mesmo segmento a segmento, Pedro, que é o que você perguntou, no Middle tem essa questão do FGI, que voltou do FGI agora no terceiro tri, a gente está operando bastante produto e é um produto, acho que até a intenção do programa, é que você estenda um valor de linha superior àquele que você daria sem FGI, se não o programa não atinge o seu objetivo, né? E, no geral, que tem também uma questão que a gente discute aqui, se você pegar dados nominais, né, a gente teve nos últimos dois anos, dois anos e meio, mais de 20% de inflação. Então se você pegar esses valores, do ponto de vista de valores reais, você vai ver que os valores continuam muito parecidos.

Sr. Ricardo Moura: Nossa próxima pergunta é de Gustavo Schrodin do Bradesco. Gustavo por favor. Gustavo, você nos ouve? Tá? Vamos passar então para a pergunta de Eric Ito do Bradesco. Eric, por favor.

Sr. Sergio Lulia: O Eric já tinha perguntado, né?

Sr. Eric Ito: Opa, e aí, pessoal, obrigado aí desculpa a falha técnica aqui. É um prazer falar de novo aí, Sérgio, Borejo, Ricardo, obrigado pela oportunidade, parabéns pelo resultado muito forte, realmente. Eu queria mudar um pouquinho aqui, queria discutir as novas iniciativas, né, principalmente consignado e seguro, né? Acho que aqui é... dado que o banco, tudo que o banco sempre fez, acho que aqui tem uma questão um pouco diferente, então eu queria entender como é que está, se pudesse passar para a gente um update da carteira de consignado, se tiver algum tipo de número para passar, alguma informação até para a gente acompanhar a evolução dessa carteira de consignado. E também a venda de seguros, se puder também passar um update para a gente referente ao tamanho do negócio. E se isso aqui, Sergio, se esses dois business você considera um adicional de ROE que a gente possa pensar, aí eu não sei o prazo, né, se você puder passar para a gente se é um prazo de um ano, dois anos, três anos, enfim, se pudesse comentar esses dois negócios seria interessante. Obrigado mais vez.

Sr. Sergio Lulia: Tá, obrigado. Olha, são dois negócios, os dois importantes, os dois que a gente encara como negócios que vão ser importantes nessa diversificação do nosso *range* de produtos e segmentos. O aumento é... estrutural do ROE, no fato de você conseguir atender não só o cliente, mas também todos são em torno, seus stakeholders, certo? Mas eles apresentam dinâmicas bem diferentes. A gente não está ainda divulgando números e vamos passar a divulgar em breve, mas o que a gente pode dizer é o seguinte, que na parte de seguros a gente está muito satisfeito dentro do business plan que tinha sido estabelecido, essa área de seguros está muito a frente, ela já está com uma rentabilidade que a gente esperava atingir só no terceiro ano de operações e



nós estamos no completando o primeiro ano, completamos o primeiro ano há dois meses atrás. Estamos lançando novas famílias de produtos, como é o caso dos seguros para o segmento agrícola, que é um segmento onde a gente tem uma participação muito relevante. De maneira que já é um negócio rentável, que é um negócio de custo fixo baixíssimo, é uma corretora, não é uma seguradora. Então a receita é fio puro de uma boa parte daquele aumento que vocês veem na linha de tarifa, serviços, seguros em comparação com o ano anterior, uma parte relevante é do ponto de vista dos seguros. Como eu disse a gente deve passar a divulgar no ano que vem dados específicos sobre essa iniciativa. Já no caso do consignado é... embora, de novo, é uma iniciativa importante, é uma iniciativa que nós estamos perseguindo, mas um pouco contrário. As dificuldades encontradas no primeiro momento foram maiores do que as previstas pela organização. Dificuldades que vão do, é... uma coisa é a empresa se dispor a receber o banco e todas se dispõem, a gente encontra muitas portas abertas nas empresas que são clientes do banco, conhecem o banco, conhecem sua seriedade, conhece a credibilidade que o banco tem, mas disso até a área de recursos humanos, por exemplo, é um dos problemas, é se dispor a integrar mais um banco no seu crédito consignado, tem levado mais tempo do que a gente imagina. A parte também de venda desse produto para os clientes vai bem em uma primeira onda, mas daí a recorrência disso tem sido um pouco abaixo do que a gente, do que a gente esperava. Esse é um segmento muito novo para nós, porque sabe que o banco tem uma tradição de operar basicamente com empresas. Então é o primeiro nicho de fato que nós estamos indo para pessoa física, embora em um ambiente protegido, está certo? A gente não está indo em mar aberto, estamos indo para os funcionários das nossas empresas. Mas a gente tem tido aprendizados relevantes, tanto de como facilitar a vida do RH das companhias, como oferecer um processo de onboarding para a companhia para os seus clientes muito mais simplificado do que o que a gente oferece até então, como maneiras também de atingir o cliente e aumentar a recorrência da venda desse produto. É um produto que, por enquanto, é muito pequenininho. Esse do ponto de vista de resultados, ele ainda está abaixo d'água, né? As despesas para desenvolvimento do produto e para sua manutenção são maiores do que as receitas que ele vem gerando e isso tem sido suportado pelos resultados que o banco traz em outros segmentos.

Sr. Ricardo Moura: Vamos caminhando para o encerramento da nossa teleconferência de resultados do terceiro trimestre de 2022, passo agora a palavra ao Borejo e ao Lulia para fazerem as considerações finais. Borejo, começando por você.

Sr. Sergio Borejo: Apenas agradecer novamente a oportunidade e espero encontrá-los todos aqui daqui três meses com mais novidades ainda. Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: É isso aí, obrigado a todos por participarem. Acho que a gente esteve aí demonstrando resultados consistentes ao longo dos últimos trimestres. Posso dizer aqui que o time está muito animado, estamos todos muito motivados, não só o comitê executivo como a organização inteira, estamos vendo os frutos dos investimentos que a



gente fez aparecendo e amadurecendo. É uma organização que hoje tem um outro tamanho, um outro nível de complexidade e esperamos também um outro nível de retorno para os nossos acionistas. Então obrigado a todos, e como o Borejo disse, até daqui a três meses.

Sr. Ricardo Moura: Agradeço também a participação de todos. A apresentação já está disponível no site de RI. Além disso, o vídeo da transmissão estará no nosso canal de YouTube. Se você quiser ouvir a transmissão em formato de áudio, também está disponível no Spotify do ABC Brasil. Qualquer dúvida a equipe de RI está à disposição para atendê-los. Até a próxima divulgação de resultados. Obrigado.