

**Banco ABC Brasil | Relações com Investidores**  
**Transcrição da Teleconferência de Resultados do 1T19**  
**07 de maio de 2019**

**[Sérgio Lulia – Deputy CEO]**

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

Antes de irmos para os destaques financeiros, gostaria de apresentar algumas mudanças que implementamos recentemente.

Há dois fatores que, no nosso entendimento, vão influenciar o ambiente competitivo do mercado financeiro nos próximos anos: a aprovação das reformas, que trarão maior previsibilidade e força à economia, e a evolução tecnológica, que permitirá a entrada de novos players, de maneira competitiva, em mercados antes restritos aos grandes bancos. Entendemos que esse cenário apresenta grandes oportunidades ao ABC Brasil, um banco capitalizado, com franchise reconhecido, agilidade no processo decisório e com plataforma tecnológica leve e maleável.

Como primeiro passo para aproveitar essas oportunidades, a partir de maio passamos a operar com uma nova segmentação de clientes, visando atender melhor a base de clientes já existente, aumentando nosso “share of wallet”, e ao mesmo tempo expandir nossa atividade no segmento de empresas menores. Dessa maneira:

O segmento Large Corporate passou a ser composto por empresas com faturamento anual acima de 2 bilhões de reais. A estratégia de atuação será baseada numa abordagem sob o modelo de Corporate & Investment Banking, com foco de atuação nas regiões Sul e Sudeste. Antes, nesse segmento, tínhamos 5 equipes com 30 profissionais, e agora teremos 2 equipes com 12 profissionais, focadas em expandir o volume de negócio com os clientes, incrementar o cross-selling de produtos, tais como M&A, mercado de capitais, derivativos, câmbio e cash management, e aumentar a penetração de mercado. O segmento Large Corporate começa com 310 clientes, representando uma penetração de mercado de 46%, e uma carteira de crédito de 14,6 bilhões de reais. Até 2022 pretendemos chegar a 340 clientes, com penetração de mercado de 50%.

O segmento Corporate passou a ser composto por empresas com faturamento anual entre 250 milhões e 2 bilhões de reais. Entendemos poder crescer nossa penetração nesse segmento, que hoje representa importante área de atuação do Banco. Teremos uma estratégia de atuação regional, com 3 diretores e 10 equipes localizadas nas regiões com alta representatividade no PIB do país. O foco será no aumento do número de clientes e no aumento da rentabilidade através do cross-selling de produtos. O segmento Corporate começa com 1.176 clientes, representando uma penetração de mercado de 31%, e uma carteira de crédito de R\$ 11,6 bilhões de reais. Até 2022 pretendemos chegar a 1.380 clientes, com penetração de mercado de 35%.

Neste primeiro momento, o segmento Middle será composto de empresas com faturamento anual entre 100 e 250 milhões de reais. Estamos estudando a ampliação desse segmento até empresas que faturam R\$ 30 milhões de reais por ano, com a perspectiva de início no começo

de 2020. Para ser competitivo nesse segmento, o Banco tem desenvolvido uma série de ferramentas que permitirão:

1. Conhecer melhor o cliente e suas necessidades;
2. Tornar o processo de vendas mais rápido e assertivo;
3. Melhorar a experiência do cliente, de modo a crescer de maneira escalável e a custos baixos.

O segmento Middle começa com 380 clientes, representando uma penetração de mercado de 2%, e uma carteira de crédito de 331 milhões de reais. Até 2022 pretendemos chegar a 2.400 clientes, com penetração de mercado de 10%.

Passo agora a palavra para o Sergio Borejo, que continuará a teleconferência apresentando os principais destaques dos resultados do Banco no primeiro trimestre de 2019.

### **[Sérgio Borejo – CFO & IRO]**

Obrigado, Sérgio. Bom dia a todos!

No Slide 3 apresentamos os destaques do nosso resultado no primeiro trimestre de 2019:

- O Lucro Líquido Recorrente atingiu 121 milhões de reais, redução de 0,2% em relação ao trimestre anterior e crescimento de 11,6% em relação ao mesmo período de 2018.
- O Retorno Anualizado Sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) recorrente foi de 13% a.a. no primeiro trimestre de 2019, queda de 0,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e estável em relação ao mesmo período de 2018.
- A Carteira de Crédito Expandida encerrou março de 2019 com saldo de 26,5 bilhões de reais, crescimento 1,0% em relação ao trimestre anterior e de 6,6% em 12 meses.

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

Ela apresentou crescimento de 1% no trimestre e 6,6% em 12 meses.

O segmento Corporate continua se destacando e apresentou crescimento de 3,7% no trimestre e de 23,6% em 12 meses.

No segmento Large Corporate, a carteira de crédito expandida cresceu 0,3% no trimestre e 2,9% em 12 meses.

No slide 5, alguns destaques de cada segmento.

No segmento Large Corporate, terminamos o primeiro trimestre de 2019 com 780 clientes, dos quais 490 possuíam exposição de crédito, resultando numa exposição média de 37,6 milhões de reais por cliente. A carteira Large Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 351 dias.

No segmento Corporate, encerramos o primeiro trimestre de 2019 com 1.086 clientes. Desses clientes, 715 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 7,3 milhões de reais por cliente. A carteira Corporate terminou o trimestre com prazo médio de 333 dias.

Em relação à distribuição geográfica das carteiras, não houve variações significativas.

No slide 6, a qualidade da carteira de crédito:

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

Como podemos observar, esse indicador encerrou março representando 1,3% da carteira. O aumento apresentado no trimestre se deve a um caso específico que já estava devidamente provisionado desde o ano passado, e entrou em atraso somente agora.

No segundo gráfico, observamos que o saldo de PDD representou 3% da carteira de empréstimos no final do primeiro trimestre, aumentando 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior.

No terceiro gráfico, as despesas com PDD atingiram 29,9 milhões de reais no primeiro trimestre de 2019, praticamente estável relação ao trimestre anterior, e dentro da média observada ao longo de 2018, por volta de 1% da carteira.

No quarto gráfico, podemos observar que os empréstimos classificados em D caíram para 2% da carteira de empréstimos ao final de março de 2019, e o saldo entre E e H aumentou para 3,4% da carteira.

No slide 7, a evolução de nossa captação.

Ao final de março, o saldo da captação totalizava 28 bilhões de reais, crescimento de 0,7% no trimestre e de 12,9% 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 8, a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basileia.

Encerramos março de 2019 com patrimônio de referência de 4,8 bilhões de reais, e patrimônio líquido de 3,8 bilhões de reais.

Finalizamos o trimestre com Índice de Basileia em 17,31%, composto por 13,68% de capital de nível 1, sendo 13,31% capital principal e 0,37% capital adicional, e 3,64% de capital de nível 2.

Ressaltamos que no 1º trimestre de 2019 o Banco emitiu 300 milhões de reais em Letras Financeiras Subordinadas Perpétuas, sendo 100 milhões em janeiro, que já está compondo o capital, e 200 milhões em março, aguardando autorização do Banco Central para sua incorporação ao Patrimônio de Referência, e assim que for homologado, deverá adicionar algo em torno de 75 basis points ao Índice de Basileia, como capital adicional de nível 1.

Além disso, temos o aumento do capital através da recapitalização do JCP, homologado em abril pelo Banco Central, o que deverá adicionar por volta de 25 basis points ao Índice de Basileia do banco no próximo trimestre.

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

No slide 9, apresentamos a evolução da margem financeira.

A margem financeira gerencial atingiu 241 milhões de reais no primeiro trimestre de 2019, apresentando queda de 2% em relação ao trimestre anterior e crescimento de 3,1% em relação ao mesmo período de 2018.

A receita da remuneração do Patrimônio Líquido a CDI foi de 47,8 milhões de reais no primeiro trimestre de 2019, crescimento de 1,1% em relação ao trimestre anterior e de 17,5% em relação ao mesmo período de 2018.

A margem financeira com clientes atingiu 145 milhões de reais no primeiro trimestre de 2019, queda de 8,4% em relação ao trimestre anterior e crescimento de 1,8% em relação ao mesmo período de 2018. Desconsiderando as recuperações de crédito e a diferença entre o número de dias entre os trimestres, a margem com clientes teria sido estável em relação ao trimestre anterior e apresentado crescimento de 2,9% em relação ao primeiro trimestre de 2018.

A margem financeira com o mercado atingiu 48 milhões de reais no primeiro trimestre de 2019, crescimento de 19,5% em relação ao trimestre anterior e queda de 5% em relação ao mesmo período de 2018.

A despesa de PDD foi de 29,9 milhões de reais no primeiro trimestre de 2019, praticamente estável em relação ao trimestre anterior e aumento de 33% em relação ao mesmo período de 2018. Essa despesa representou aproximadamente 1% da carteira de empréstimos, de forma anualizada.

A taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) foi de 3,4% no primeiro trimestre de 2019, redução de 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e de 0,3 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2018. Essa queda é reflexo de uma recuperação de crédito menor que no último trimestre de 2018 e da manutenção do caixa do Banco com maior liquidez.

No Slide 10, as Receitas com Serviços.

Obtivemos bons resultados nas receitas de prestação de serviços, que atingiram 77,7 milhões de reais no primeiro trimestre de 2019, queda de 17,6% em relação ao trimestre anterior e estável em relação ao mesmo período de 2018.

As receitas com garantias prestadas atingiram 50,3 milhões de reais no primeiro trimestre de 2019, queda de 8,6% em relação ao trimestre anterior e de 8,2% em relação ao mesmo período de 2018.

As receitas de mercado de capitais e M&A atingiram 16 milhões de reais no primeiro trimestre de 2019, queda de 42,5% em relação ao trimestre anterior e crescimento de 18,8% em relação ao mesmo período de 2018. A volatilidade de resultado dessa linha é normal, devido à dinâmica dos negócios de Banco de Investimento.

As receitas com Tarifas atingiram 11,4 milhões de reais no primeiro trimestre de 2019, praticamente estável em relação ao trimestre anterior, e crescimento de 21,8% em relação ao mesmo período de 2018.

No Slide 11, a variação das despesas e do nosso índice de eficiência

As despesas de pessoal e outras despesas administrativas recorrentes atingiram 81,2 milhões de reais no primeiro trimestre de 2019, crescimento de 1,3% em relação ao trimestre anterior e de 10% em relação ao mesmo período de 2018.

O Índice de eficiência atingiu 36,6% no primeiro trimestre de 2019, variação de 1,5 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e praticamente estável em relação ao mesmo período de 2018.

No Slide 12, a rentabilidade.

O Lucro Líquido recorrente atingiu 121,2 milhões de reais no primeiro trimestre de 2019, estável em relação ao trimestre anterior e crescimento de 11,6% em relação ao mesmo período de 2018.

O Retorno Anualizado Sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) recorrente foi de 13% ao ano no primeiro trimestre de 2019, queda de 0,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e estável em relação ao mesmo período de 2018.

Apresentamos também a comparação da evolução do ROE com o CDI, onde observamos o impacto da queda da SELIC, e consequentemente do CDI, na rentabilidade do banco ao longo do tempo. Observamos que a diferença entre esses indicadores cresce ao longo do tempo, atingindo 6,6% no primeiro trimestre de 2019.

Em relação ao guidance para 2019, ele permanece inalterado. Relembrando, para a carteira de crédito expandida mantemos a perspectiva de crescimento entre 11% e 15%, e para as despesas de pessoal e outras administrativas, espera-se um crescimento entre 4% e 6%.

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

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

[Itaú BBA]

Bom dia. Gostaria de fazer duas perguntas. A primeira relacionada ao crescimento de crédito. Nós vimos um início de ano com crescimento de crédito bem modesto. O guidance foi mantido, mas onde devemos ancorar o crescimento da carteira? Quais riscos vocês vêem para o guidance para o fim do ano? Minha segunda pergunta, para a nova segmentação do Middle. Quais as vantagens competitivas do ABC nesse segmento? A entrada na segunda fase do Middle deve exigir novos investimentos? O ABC tem já capacidade suficiente para atender a esse mercado?

[Lulia]

Tiago, aqui é o Sérgio Lulia. Quanto ao crescimento de crédito, estamos mantendo o guidance para o ano, reconhecendo no primeiro trimestre, o que acho que é consenso, que a economia veio mais fraca do que se esperava, mas a expectativa é de uma retomada gradual da economia ao longo do ano e com isso as perspectivas de crescimento da carteira continuam sólidas. Se pegarmos nos últimos anos, sempre o primeiro trimestre foi mais fraco. Estamos bem posicionados, estamos sentindo um momento de inadimplência baixa, muitas empresas novas aparecendo nos comitês de crédito, limites de crédito sendo aprovados, mas a verdade é que a demanda por crédito continua baixa. Com isso a gente espera ao longo do ano que a demanda cresça e com isso podemos atingir o guidance e continuar ganhando Market share nesse mercado corporativo, que é o que aconteceu nos últimos anos.

Com relação ao segmento Middle, é um segmento que nós já atuamos no passado. Durante os anos de maior recessão miramos em empresas de porte maiores, mais seguras. Agora, com a perspectiva de uma economia mais estável e com a aprovação das reformas, adicionado ao fato de que as ferramentas tecnológicas permitem que você conheça o cliente melhor e a um custo mais baixo, achamos que é uma boa aposta para o futuro.

Nesse tipo de cliente há dois grandes desafios, o primeiro é como você chegar no cliente. O segundo é como entendê-lo e oferecer soluções que melhor atendam às suas necessidades, mas que ao mesmo tempo não exijam do banco um grande custo fixo. Para isso, já estamos investindo nessas ferramentas há praticamente um ano, ferramentas que vão permitir conhecer melhor o cliente antes mesmo de visitá-lo, com base em informações que temos disponíveis não só em como em Fintechs, como informações que o próprio banco tem desenvolvido e vão permitir uma prospecção mais assertiva e a prospectar, de fato, o cliente que já tenho uma boa noção que está dentro do meu target e assim que os clientes tiverem o limite pré-aprovado, poder ter uma oferta de produtos que usem uma base tecnológica maior, como contratos eletrônicos, assinatura digital e soluções desenhadas para atender a necessidade desses clientes com informações que a gente vai ter. Então, é uma iniciativa que não impacta tanto os resultados no curto prazo, pois é uma implementação gradual, mas que em 2,3,4 ou 5 anos pode ser uma parte importante da nossa atividade.

[JP Morgan]

Bom dia. Tenho duas perguntas. A primeira é sobre o nível de garantias de vocês. O que aconteceu com a queda de volume e receita. A questão do preço já afeta essa linha há algum tempo. Os prêmios que vimos em 2016 e 2015 não devem se repetir. Então, poderiam dar mais cor em como está competição, nível de spread que a gente poderia trabalhar aqui, pois isso já rompeu a casa dos 2%, agora estão cobrando um pouquinho abaixo disso. Minha segunda pergunta é sobre a qualidade da carteira. A gente viu um aumento importante do NPL 90 dias. Não teve grande impacto em PDD, acho que vocês já tinham provisionado isso, mas qual o setor está relacionado a isso? Isso estaria relacionado a Avianca? Podemos esperar mais cobertura? Podem explorar mais também sobre as garantias que vocês tem nesse caso?

[Borejo]

Bom dia, Yuri. Vou começar a responder pela sua segunda pergunta, sobre a questão do aumento dos atrasos. Como mencionamos, é um caso específico. A gente não fala especificamente de clientes, mas é um caso esperado, tínhamos um nível de cobertura que estava exagerado, como vínhamos falando nos últimos calls e achávamos que um atraso poderia acontecer e aconteceu. Esse caso está devidamente provisionado, não esperamos nenhuma grande surpresa, pelo menos não temos no nosso horizonte de médio prazo nenhuma surpresa esperada e achamos que a provisão está adequada para o risco que corremos nesse cliente específico.

[JP Morgan]

Apenas para ficar claro a resposta, o base case de vocês é continuar esperando um cost of risk, eu sei que vocês não dão guidance de PDD mas tentar trabalhar com um custo de PDD baixo, perto desses 1% da carteira?

[Borejo]

Não damos guidance de despesa de PDD mas nos últimos 5 trimestres o comportamento da nossa despesa de PDD foi em torno de 1%. Não conseguimos enxergar nada no médio prazo que faça esse comportamento mudar. Óbvio, pode aparecer algo inesperado, positivo ou negativo, mas seria inesperado.

Com relação a primeira pergunta, estamos reprecificando a carteira de garantias. Você foi direto ao ponto, se pegarmos o 1T18, o spread praticado era algo próximo a 2,15% e agora no

1T19 está por volta de 1,9%. Isso é fruto de uma melhora do perfil da carteira, do cliente e um menor risco de crédito. É natural e esperado que esse spread diminuísse. É algo esperado e dentro do nosso planejamento para 2019.

[JP Morgan]

Obrigado, pessoal!

[Bradesco BBI]

Bom dia. Gostaria de voltar na nova segmentação do Middle. Até pensando na segmentação de Middle 1 e Middle 2. Tem algum produto que vocês queiram implementar a mais? Adquirência ou algum produto que falta hoje para esse novo segmento de clientes? Minha segunda pergunta, sobre Basileia, tivemos emissão de nível 1 e ainda tem R\$200 milhões a serem homologados. Minha pergunta é: pretender continuar aumentando o nível 1? Com tudo isso de capital, é claro que usarão algo para fazer face ao crescimento de carteira, mas pretendem recapitalizando o JCP? Como fica o planejamento para esse capital?

[Lulia]

Oi Alain. Obrigado pelas suas perguntas. Na questão do Middle, não pensamos em entrar em adquirência. É um mercado que está bastante concorrido, vários players entrando, margens decrescentes ao longo do tempo. Agora, isso não quer dizer que não pense entrar em pagamentos ou recebimentos. O que a gente acha é que esse segmento vai ter ainda grandes transformações tecnológicas, incluindo pagamentos instantâneos. Já existem minutas do Banco Central circulando para normatizar esse produto. Então, sim estamos acompanhando todos os produtos e não pretendemos entrar na adquirência mas sim no que entendemos ser o próximo passo em termos de pagamentos e recebimentos, coisas de futuro. Basicamente será através do conhecimento da vida do cliente, poder oferecer soluções que diminuam o seu custo financeiro e que torne a sua vida um pouco mais fácil. Na questão do capital, passo a palavra ao Borejo.

[Borejo]

Oi Alain. No que diz respeito ao capital, você observou bem. Nosso Tier 1 está subindo e deve subir mais assim que o Banco Central homologar os 200 milhões de reais que já emitimos. Nós temos o programa aberto ainda, então a ideia é propor ao Conselho que os dividendos sejam pagos agora em Junho sem a necessidade de recapitalizar os dividendos. A diferença é a não recapitalização a partir desse semestre, pois já estamos com um tier 1 robusto e temos um guideline dentro do banco de perseguir um tier 1 em algo próximo a 13%, o que seria saudável para nós. Então, a nossa recomendação é a não recapitalização dos dividendos a partir de Junho/ 2019.

[Bradesco]

Perfeito, pessoal. Obrigado!

[Onyx]

Bom dia. Gostaria que vocês comentassem os dois itens que passaram na linha de não recorrente. São dois valores altos, um sobre reversão de provisão, que já era esperado, e o outro um custo de reestruturação. Se puder explicar isso melhor para a gente, por favor.

[Borejo]

Bom dia, Guilherme. Basicamente, foram despesas que tivemos com essa reestruturação, não só no final do ano passado com a mudança da estrutura dentro do comitê executivo como agora no primeiro trimestre de 2019 com essa ressegmentação. Tivemos alguns desligamentos, que tiveram um custo e estão incorporados dentro dessa despesa não recorrente e algumas despesas com consultorias para que nós conseguíssemos essa reorganização que nós tivemos. Então, com despesas administrativas, são basicamente essas consultorias que nos ajudaram a chegar nessa estrutura atual. Na parte de despesas de pessoal, são desligamentos de ex-colaboradores. E a reversão da PDD tem a ver com uma melhora do ambiente de crédito. Estamos com 37,5 milhões de reais ainda de PDD adicional, que não está alocada a nenhum cliente, mas a gente vinha com esse saldo de 50 milhões desde 2015. Com a melhora do ambiente, esperamos continuar, gradualmente, revertendo esse saldo da PDD. Não vemos mais razão para manter esse saldo extra de PDD. Nos próximos trimestres as reversões devem continuar no mesmo ritmo.

**[FIM]**