



## CONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO BANCO ABC BRASIL

**2º TRIMESTRE DE 2023**

**14 de agosto de 2023**

**Sr. Ricardo Moura:** Bom dia a todos. Eu sou o Ricardo Moura, Diretor de Relações com Investidores, M&A Proprietário e Estratégia. Sejam bem-vindos a conferência de resultados do segundo trimestre de 2023 do Banco ABC Brasil.

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

Antes de iniciarmos, gostaria de compartilhar os seguintes disclaimers:

Eventuais declarações que possam ser feitas durante esta conferência relativas às perspectivas de negócio 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 ABC Brasil, e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais condições futuras.

Em cumprimento à Lei de Proteção Geral de Dados informamos também que esta apresentação está sendo gravada e veiculada em nossas 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 em nosso site de RI. Para acompanhar melhor as apresentações sugiro que baixem o conteúdo no QR Code que está na sua tela e no final teremos a nossa sessão de perguntas e respostas.

Aqui conosco, presente hoje, para apresentação de resultados Sérgio Lulia, nosso CEO.

Bem-vindo, Sérgio.

**Sr. Sérgio Lulia:** Obrigado Moura! Bom dia, pessoal! É um prazer estar aqui mais um trimestre com vocês. Vamos então aos nossos resultados.

Vou começar pelos destaques do primeiro trimestre, nós tivemos um aumento de 185 clientes no trimestre, passando pela primeira vez da marca de 4.500 clientes



corporativos. É uma marca muito importante para nossa organização. Isso representa um crescimento de 14,8% na comparação anual e de 4,2% na comparação com o trimestre anterior.

Outro destaque está na linha das despesas que cresceram este ano em comparação com o mesmo período do ano anterior, por volta de 12,4%. Se nós pegarmos apenas as despesas médias por colaboradores, seria um aumento de apenas 1,1%. Só para lembrar, a gente vem de um nível de crescimento de despesas de 2022 em relação a 2021, de praticamente 48%.

Então, isto mostra como a gente já vinha guiando que o banco entra em uma fase de maior rigor na perseguição das suas despesas, possibilitando um crescimento com maiores índices de eficiência. Do ponto de vista da qualidade da carteira, os atrasos acima de 90 dias ficaram por volta de 0,8%. Se nós desconsiderarmos o caso daquela varejista que aconteceu no primeiro semestre.

E como outros destaques, temos aqui o lançamento da célula do Projeto Agro, o setor agro, já é um segmento em que o banco é muito atuante. É o principal segmento da carteira, mas que o banco se dedicava até agora, principalmente nas grandes corporações. A gente lança agora o Projeto Agro, é uma célula especializada comercial, mas também envolvendo equipe de dados, equipe de crédito, de produtos para desenvolver produtos que sejam específicos ao segmento Middle do agro.

E um outro destaque é a publicação do nosso segundo relatório de sustentabilidade nesta caminhada que nós temos como outras organizações também, já com grandes avanços em relação ao primeiro relatório, que foi publicado há um ano atrás e contando pela primeira vez com a asseguuração externa.

Vamos agora assistir um vídeo com os nossos principais destaques.

**Sr. Sérgio Lulia:** Continuando com a nossa apresentação, vamos falar um pouco agora da carteira de crédito expandida.

No ano, a carteira de crédito expandida cresceu 8,4% em comparação com o mesmo período do ano anterior. Os destaques aqui no segmento Corporate crescendo 11,8%, e do segmento Middle crescendo 22,2% na comparação anual. O segmento se C&IB ficou mais ou menos estável por volta de 0,3%.

No trimestre, especificamente, houve uma pequena queda por volta de 0,7%, sendo que o segmento que apresentou o melhor desempenho foi o Corporate, que é o segmento mais tradicional do banco, com crescimento de 0,9%. Esta pequena queda no trimestre é decorrência de uma série de fatores. A gente teve, como se sabe, no primeiro semestre alguns ventos contra no mercado corporativo como um todo, começando pela questão da inadimplência daquela grande varejista, passando por incertezas macroeconômicas quanto a nova política que seria implementada, uma taxa de juros muito alto, com as



companhias procurando reduzir suas necessidades de tomada de capital de giro, a parte de mercado de capitais e banco de investimento um pouco mais parado. Eu acho que esses números que a gente apresenta aqui se espelham muito nos números do setor que estão sendo divulgados pelo Banco Central e Febraban e mostram em um primeiro semestre, um mercado corporativo um pouco mais suave. A expectativa é que isso melhore no segundo semestre, acho que já há sinais disso, quando você vê tanto pela queda da curva de juros, retomada de banco de investimentos, de maneira que a gente espera que no segundo semestre essa dinâmica do mercado corporativo como um todo e para o Banco ABC Brasil especificamente, se torne mais positiva.

Do ponto de vista de produtos houve um desempenho muito forte dos títulos privados, com crescimento anual de 73,8% e de 8,9% na comparação trimestral. Aqui, os destaques são as CPRs, que são títulos agrícolas emitidos ou por produtores rurais, ou por outras entidades desta cadeia de valor, que tem uma grande aceitação por parte do mercado e por conta do ABC Brasil também, então é uma linha que foi muito bem.

Passando para exposição setorial, continuamos tendo uma exposição setorial muito diversificada e aqui é importante lembrar que pelo fato de nós termos um banco de nicho, que tem um market share por volta de 1,5%, mais ou menos do crédito corporativo, essa exposição setorial é by design melhor do que by default. Então, você tem setores que são relativamente defensivos, como agronegócio, como energia, comércio financeiro e transportes e logísticas representando a maior parte da carteira, é uma carteira diversificada, sem nenhum tipo de concentração. E em setores que a gente considera que, no geral, são mais anticíclicos.

Vamos falar agora um pouquinho da margem. A margem com clientes apresentou aqui no trimestre R\$ 327 milhões, é uma pequena queda em relação aos R\$ 345 milhões, mas continua sendo a linha que representa a maior parte da nossa margem financeira, isto quer dizer, a margem com clientes representa por volta de 60% da margem financeira total do banco. E aqui é bom ter perspectiva que, embora tenha tido uma pequena queda no trimestre, nós vínhamos de 15 trimestres consecutivos de expansão. Só para vocês terem uma ideia, se nós pegarmos há 15 trimestres atrás, quando essa expansão começou, a margem com clientes variava por volta de R\$ 140 milhões por ano, quer dizer que a gente veio de R\$ 140 milhões numa trajetória que chega a esses 330 a 340, é um crescimento de mais de 130% ou 140% no período. E não é um trimestre de uma leve queda que nos vai levar a crer que essa trajetória vai se alterar. A trajetória continua sendo aquela que nós viemos demonstrando ao longo dos anos.

O spread com clientes anualizada atingiu 4,2% ao ano. Se nós desconsiderarmos o custo de risco 3,3%, uma leve melhora em relação ao trimestre anterior, muito pelo fato das provisões estarem agora sem o impacto daquele caso específico do segmento de C&IB.

Do ponto de vista agora da NIM como um todo, não pensando só em clientes, a margem financeira atingiu um 1.94 bilhões no primeiro semestre do ano, em comparação aos



924 milhões do primeiro semestre 2022, um crescimento de 18%. Se nós pegarmos no trimestre uma pequena queda, como eu já falei, muito influenciada pela linha que nós já vimos da margem, com clientes. Na margem com o mercado, houve até uma pequena alta e a margem do patrimônio remunerado a CDI foi praticamente constante. O NIM por volta de 4,6%, muito estável em relação aos trimestres anteriores e na comparação anual também um pequeno aumento, mas podemos dizer que muito próximo da estabilidade.

Vamos falar um pouco da qualidade da carteira de crédito. Os atrasos há mais de 90 dias atingiram 1,2% da carteira. Se nós desconsiderarmos, aquele caso específico seria de 0,8%. Isto é, uma qualidade de carteira muito estável e muito constante. Isso é importante porque, claro, depois de um período de alta de juros, como que nós experimentamos com incertezas macroeconômicas, a gente mostra de novo aqui a resiliência da carteira do banco e como nós sabemos operar nesse segmento. Falando dos segmentos especificamente, o segmento Corporate, com uma inadimplência de 0,4% se comportando muito bem, inclusive abaixo da nossa média histórica. O segmento de C&IB, sofrendo os impactos desse caso específico e, no Middle, uma certa estabilidade por volta de 3% ao ano.

Vamos falar um pouquinho agora das despesas de provisão. As despesas de provisão ampliada, considerando-se PDD, provisão para títulos, recuperação de crédito e assim por diante, atingiram R\$ 70 milhões no período. Isso vem de uma redução em relação aos 98 milhões no primeiro tri e aos 115 no quarto tri, que estavam impactados por aquele caso específico. Esse 70 milhões representam 0,6% da carteira de crédito expandida. Isto está muito em linha com a nossa média histórica. Se nós pegarmos ao longo dos ciclos, normalmente o provisionamento fica entre 0,5% e 0,7% da carteira de crédito ampliada. Então, achamos que é um nível bastante adequado. Nas comparações, como eu disse, uma queda de 28% em relação ao trimestre anterior, já não há mais o impacto daquele varejista e um aumento de 46% em relação ao mesmo período do ano passado, quando as perdas estavam para nós e para o segmento como um todo, muito abaixo da média histórica.

O saldo de PDD representa 3,4% da carteira para todo o banco, sendo que no segmentos, 1,4% no segmento Corporate, 5,1% no segmento Middle e 11% no segmento C&IB. Do ponto de vista do índice de cobertura, nós continuamos, como fizemos nos trimestres anteriores, a mostrar os dois índices, o índice de cobertura total e o índice de cobertura desconsiderando-se o impacto daquela varejista. Hoje, os dois estão muito próximos da casa de 270%, 280%, que é um nível muito adequado.

Vamos falar um pouco da receita de serviços. As receitas de serviço no trimestre atingiram 79,4 milhões, praticamente estáveis em relação aos 79,7 milhões do trimestre anterior. A gente já repara aqui uma leve recuperação do segmento de banco de investimento, embora ainda muito inferior ao que a gente olhava, que a gente considera uma época normal de mercado. Quer dizer, esta recuperação a gente espera que



continue no segundo semestre. Nós já temos visto vários sinais de retomada desse mercado, o pipe de operações está grande, está crescendo. Algumas delas ainda com expectativa de conclusão nesse semestre. Do ponto de vista de tarifas e corretagem, praticamente estável também em relação ao trimestre anterior, mas quando a gente olha no comparativo anual, a gente vê que são R\$ 44 milhões nesse ano, em comparação com R\$31,8 milhões do primeiro semestre de 2022. É uma grande expansão. A gente espera que essa expansão continue.

Esse gráfico aqui eu acho muito útil para a gente entender a dinâmica do setor. É um período maior, é semestre contra semestre. A gente vê que nas garantias você tem praticamente uma estabilidade. É um segmento que a gente atua há muito tempo, tradicional para o banco, importante para o banco e muito estável.

No segmento de banco de investimentos, como eu já disse, foi onde houve uma retração, para o mercado como todo. Vocês têm visto a divulgação de outros bancos que são muito importantes nesse segmento e isso tem sido uma constante nesse mercado e, de novo, esperamos uma retomada no segundo semestre, talvez não suficiente para recuperar o que ficou para trás no primeiro, mas, sem dúvida, para ter um segundo semestre melhor do que foi o primeiro semestre.

E aqui, na parte de tarifas e seguros, a expectativa é que essa expansão continue.

Vamos falar um pouco do índice de eficiência. O índice de eficiência atingiu agora 40,1% nesse trimestre, em comparação com os 38,8% no trimestre anterior, uma leve alta. O índice de eficiência, como vocês sabem, ele nada mais é do que uma divisão de despesas sobre receitas. Isto é, nesse caso específico, eu acho que nas despesas nós fomos bem, como tinha dito, são 2,6% de crescimento de despesas em relação ao trimestre anterior e 12,4% em relação ao ano anterior. Se a gente pegar o comparativo do primeiro trimestre de 23 contra o primeiro trimestre dia 22, essa diferença era de 20%. Se nós pegamos o ano de 22 contra o ano de 21 acima de 40%, então mostra-se uma grande convergência do aumento de despesas para o que era nossa expectativa de ter um banco que cresce as despesas um pouco menor. E o índice de eficiência aumentou, principalmente porque houve uma fraqueza relativa das receitas. Como eu disse anteriormente, há uma expectativa nossa que isso melhora no segundo semestre. Tanto é que nós estamos mantendo o nosso guidance do índice de eficiência, que é de atingir no final do ano um índice de eficiência de 35 a 38%, comparados com os 40% que nós temos agora.

A captação. Vou falar um pouquinho do nosso funding, funding que continua sendo uma grande fortaleza do banco. Nós temos os ratings todos iguais aos ratings soberanos, inclusive um deles um norte acima, por conta do suporte do controlador. A gente tem acesso a uma captação que é bastante diversificada, tendo 27,5% vindo de investidores institucionais locais, 15% vindo de depósitos feitos pelas próprias companhias que são nossos clientes, 16% vindo de títulos vendidos a pessoas físicas.



Depois nós temos repasses do BNDES, temos aqui toda a parte de capital nível um e nível dois, representado pelas letras financeiras subordinadas e perpétuas, patrimônio do banco e a parte internacional, que representa mais ou menos 20% do funding, 10% no Trade Finance e 10% em agências multilaterais. É importante lembrar, e isso eu destaco sempre, que o banco não tem nenhum mismatch de caixa, isto é, em todos os vértices nós temos a captação mais longa do que os ativos, isso é da nossa história, isso não é de agora. Isso sempre nos trouxe uma grande tranquilidade para administrar o banco ao longo dos ciclos.

Do ponto de vista anual, a captação atingiu R\$ 45,9 bilhões, mais ou menos 7% acima do que era um ano atrás.

Falando um pouquinho de capital agora. O nosso índice da Basiléia atingiu 15%, sendo que são 12,9% de capital nível um, 2,1% capital nível dois, praticamente estável, uma leve alta em relação aos 14,8% que a gente apresentava em março.

Do ponto de vista de patrimônio, nosso patrimônio de referência por volta de R\$ 6,6 bilhões e o patrimônio líquido do banco por volta de R\$ 5,4 bilhões. Esse índice da Basiléia é um índice que nós consideramos já bastante apropriado para o banco, dá uma folga de capital, e nós esperamos que ele melhore ainda um pouco mais nesse segundo semestre, basicamente por dois fatores: o primeiro é a recapitalização do JCP, a gente acabou de fazer, ela deve impactar o patrimônio assim que concluído o processo, as aprovações do Banco Central; e o segundo é a resolução 229 do Banco Central, que reponderou os ativos ponderados à risco e deve trazer para o banco um benefício. Esses dois fatores somados, tanto da recapitalização, quanto da resolução 229, devem agregar para o banco mais ou menos 0,7% no índice da Basiléia.

Vamos falar um pouco dos resultados aqui na comparação anual. O lucro líquido do segundo trimestre de 2023 comparado ao segundo trimestre de 2022, praticamente uma estabilidade. Nós vemos que na parte de geração de receitas, há um aumento nos três principais componentes, embora gostássemos que tivesse subido um pouco mais, especialmente na margem com clientes, mais fatores já explicados. Então um aumento da margem com clientes de R\$ 22 milhões, na margem com o mercado de R\$13 milhões e na remuneração do patrimônio da CDI de R\$31 milhões.

Por outro lado, os detratores foram um aumento da inadimplência, já explicado, muito concentrado naquele caso específico, mas também vindo de um ano que tinha tido inadimplência muito baixo. A parte da receita de serviços, aqui, o grande impacto do banco de investimento, como também já foi explicado, e finalmente, o aumento de despesas. Essa, de acordo com o que nós planejamos, achamos que sempre vai ter um crescimento de despesas, mas que ela já está em uma proporção de crescimento que está muito próximo do que a gente quer ter para o banco.



O ROAE recorrente ficou então em 15,1% neste trimestre, em comparação com os 14,4%. E se nós pegarmos no semestre consolidado 14,8% em relação aos 16,1%. Aqui eu queria gastar alguns segundos para comentar uma coisa com vocês. Quer dizer, assim como eu expliquei já ao longo dessa apresentação, eu acho que nós tivemos nesse semestre uma série de fatores que, embora não agudos, trouxeram um certo enfraquecimento conjuntural para o mercado onde a gente atua. Então, como eu disse, começou o ano com um caso de inadimplência grande, que assustou um pouco o mercado e fez com que tanto tomadores, como os emprestadores se retraíssem. Isso se refletiu numa fraqueza do mercado de capitais, que perdurou praticamente até o final do semestre. Tivemos uma taxa de juro mais alta, muitas vezes onerando o balanço, principalmente das empresas menores, fazendo com que bancos como nós, que respeitam muito o ciclo de crédito, fossem mais cautelosos na concessão de crédito para esse mercado.

E, por outro lado, nas grandes empresas, onde esperava-se que houvesse uma reprecificação por conta do cenário de risco um pouco maior. Essa reprecificação não ocorreu e nós também, em momentos como esse, preferimos poupar o nosso capital para expandir quando há condições mais favoráveis. Mas nós achamos que essas condições são, na sua grande maioria, conjunturais, tanto que já estão se transformando agora. Mas o ponto é o seguinte, mesmo com todos esses, vamos dizer assim, esses pontos que ocorreram no primeiro semestre, o ROAE se situa na casa dos 15%, que, embora longe de ser aquilo que a gente gostaria de apresentar e que nós pretendemos apresentar, mas mostra uma certa resiliência do nosso modelo de negócios.

Finalmente vamos falar um pouco dos nossos guidances. O crescimento da carteira de crédito expandida, que era anteriormente o guidance de 12% a 16%, nós estamos mudando agora para 4% a 8%. Lembrando o seguinte, já que o crescimento até junho foi próximo de zero, quando nós falamos que nós vamos crescer de 4% a 8% no segundo semestre, isso equivale a um crescimento anual, entre 8% a 16%, como o ritmo de crescimento no segundo semestre.

A mesma coisa aqui para o Middle. Nós tínhamos um guidance de 35% a 45% ao ano. Por conta dessas políticas de crédito um pouco mais restritivas, o crescimento foi praticamente flat, não houve crescimento. Estamos nos propondo a crescer de 5% a 15% no segundo semestre, ano acumulado, o que significaria um ritmo de crescimento no segundo semestre, entre 10% a 30%.

Na parte das despesas e de novo mostrando o quanto o nosso modelo de negócio se adapta rapidamente à mudança de cenário. Nós tínhamos um guidance de crescimento de despesas de 15% a 20%. Estamos revisando para baixo, para um nível de crescimento de despesas no ano entre 10% a 15% e o índice de eficiência é mantido de 35% a 38%. Lembrando que nós terminamos o segundo tri em 40% nesse indicador, então, na nossa melhor estimativa, a gente deve conseguir uma melhora expressiva desse indicador no segundo semestre.



Então, era isso que eu tinha a apresentar para vocês. Volto então agora a palavra para você, Ricardo, é contigo!

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Lulia, por nos trazer os panoramas do resultado neste segundo trimestre. Agradeço também a todos que estão acompanhando a transmissão.

Em um minuto vamos iniciar a nossa sessão de perguntas e respostas.

### **Sessão de Q&A**

**Sr. Ricardo Moura:** A todos que nos acompanham fique à vontade para fazer perguntas. Para participar, é só levantar a mão clicando no ícone na parte inferior de sua tela.

Aqui ao meu lado, além do Sérgio, temos também o nosso CFO o Sergio Borejo.

Bem-vindo, Borejo!

**Sr. Sergio Borejo:** Obrigado Ricardo! Bom dia! Bom dia, Sérgio. Bom dia a todo mundo que está nos assistindo. Prazer estar com vocês mais um trimestre aqui. Estou à disposição para responder às perguntas que vierem. Obrigado, Ricardo.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Borejo. Vamos então para nossa primeira pergunta de Flávio Yoshida, do Bank of America. Flávio, obrigado pela participação e microfone liberado.

**Sr. Flávio Yoshida:** Olá, bom dia, Lulia, Borejo e Ricardo. Obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. A minha questão aqui é mais relacionada ao ano que vem, não querendo pegar um guidance com vocês, mas essa revisão que vocês fizeram no guidance acabou que bem significativa no que se relaciona no crescimento da carteira para este ano, o que a gente vê um carregamento um pouco menor da carteira e do accrual de juros em 2024. Então, eu acho que isso pode pressionar um pouco a geração de receita, principalmente o NII ano que vem. Então, eu queria entender como deveria pensar isso. Se vocês estão vendo que, de fato, com a queda da Selic, a originação deve aumentar e pode, de fato, compensar um pouco essa carteira um pouco mais fraca este ano. Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Oi, Yoshida. Tudo bem? Obrigado por sua pergunta. Olha, essa questão do crescimento a gente sempre gosta de colocar em perspectiva, porque ainda mais para um banco como o nosso, que tem um market share relativamente pequeno. Você consegue crescer mesmo em cenários um pouco mais adversos, como foi o primeiro semestre. Se nós quiséssemos crescer, a gente teria crescido. Agora, a questão é, a gente gosta de crescer com a relação de risco retorno correta. Na nossa opinião, o que se apresentou no primeiro semestre eram oportunidades de crescimento que não tinham a relação risco retorno correta, principalmente porque você teve um aumento de cenário, da percepção de risco, pelo menos no nosso entendimento. E, por outro lado, uma relativa compressão de spread ou até estabilidade, mas os spreads não acompanharam





o risco que se apresentava. Bom, o que a gente vê agora? A gente vê agora, primeiro, do ponto de vista de risco, a impressão que nós temos a se confirmar é que nós estamos no final de um ciclo. Então, a gente vê, não só pela questão da Selic, que começou a se reduzir, a questão das incertezas macroeconômicas que estão sendo endereçadas por essas reformas. A curva de juros melhorando, a moeda apresentando uma certa melhora, o mercado de capitais voltando. Isso nos dá impressão que as condições monetárias estão num momento de relaxamento um pouco maior e deve-se refletir numa melhora da situação econômico financeira das empresas e até da retomada de projetos que às vezes ficam inviáveis em taxas de juros maiores. Então, a gente tem uma perspectiva de retomada no segundo semestre desse ano e que pode ser, dependendo do cenário, um pouco mais rápida, um pouco menos rápida. Mas de maneira que a gente já entra em 2024 no ritmo de aceleração da carteira, um pouco maior.

**Sr. Flávio Yoshida:** Está ótimo pessoal, obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Flávio. Passando então agora a nossa próxima pergunta. Brian Flores, do Citi. Obrigado, Brian, pela participação. Obrigado pela nova cobertura. Microfone aberto.

**Sr. Brian Flores:** Obrigado vocês! Bom dia, Lulia, Borejo, Ricardo. Eu queria perguntar para vocês um pouquinho mais sobre a margem. Sérgio você falou um pouquinho com a gente aqui do problema de reprecificação. Então, como que a gente deveria pensar dessa segunda metade para frente? O que a gente poderia esperar nessa margem, com essas condições do mercado que você acabou de colocar? Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Obrigado, Brian. É um prazer falar contigo. Eu vou começar a resposta daí o Borejo e o Ricardo fiquem à vontade para complementar.

A questão da margem ela se dá hoje em dois grandes componentes. Um é o spread de crédito em si em relação ao risco percebido, que foi um pouco o que eu acabei de comentar na questão do Yoshida, mas que basicamente se refere a entender se os spreads que estão sendo apresentados, lembrando que o ABC Brasil é um price taker não é um price maker. Então a gente avalia os preços que o mercado pratica e vê se esses preços estão de acordo com as nossas métricas de risco. O que nós estamos vendo agora é que os preços estão mais ou menos constantes, mas a percepção de risco está melhorando pouco. Então, isso pode dar oportunidade de crescimento um pouco maior. Mas o segundo componente da margem, que também é importante, é o mix de produtos. A gente vem ao longo dos anos aumentando a participação de produtos menos intensivos em capital no total da carteira. Para você ter uma ideia, se a gente pegar mais ou menos quatro anos atrás, os produtos que a gente considera pouco intensivos em capital, eles representavam mais ou menos 20% da margem obtida com clientes. Agora, eles estão próximos de 40%. Só dá margem com clientes, não considerando margem com mercado e patrimônio remunerado da C&IB. Esses produtos, que vêm então de uma evolução muito forte nos últimos anos, apresentaram conjuntamente no segundo trimestre uma



performance um pouco pior. A gente acredita que retorne também. Então, pegando esses dois componentes, quer dizer, de um lado uma percepção de risco um pouco menor. Do outro, uma retomada de produtos que são menos intensivos em capital regulatório. Eu acho que há uma boa expectativa para o segundo semestre, sim.

**Sr. Ricardo Moura:** Pergunta respondida, Brian?

**Sr. Brian Flores:** Perfeito. Se eu puder fazer um follow up rápido, então na parte Middle vocês estão enxergando esse risco melhorando ainda? Ou acho que bate com esse guidance que você colocou, um pouquinho mais conservador, esse segmento ainda está meio difícil?

**Sr. Sérgio Lulia:** Olha, estamos vendo uma leve melhora. Aí tem que ser cuidadoso, tem que fazer o cherry picking, porque tem empresas menores que sofreram ao longo desse ano, um ano e meio e que a situação de crédito, então ficou um pouco mais arriscada. E que a gente vê, então, desde outubro, novembro do ano passado, fechando as torneirinhas desse crédito, agora estamos começando a abrir um pouquinho, mas esse processo de abertura não é virar 180 graus, é um processo que vai aos poucos, você vai testando, vai sentindo. Há uma percepção de que terminou o ciclo de piora e começa a melhorar aos poucos. Não é um cavalo de pau, é uma leve melhora.

**Sr. Brian Flores:** Perfeito, pessoal! Obrigado!

**Sr. Sérgio Lulia:** Obrigado você.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Brian. Passando agora para nossa próxima pergunta, então, de Ricardo Buchpiguel do BTG Pactual. Ricardo, obrigado pela participação. Microfone aberto.

**Sr. Ricardo Buchpiguel:** Bom dia, Lulia, Borejo, Ricardo. Eu tenho dois temas que eu queria perguntar. Primeiro poderiam passar uma ideia de magnitude que os programas de governo FGI, PRONAMPE ajudaram na originação da carteira Middle ao longo dos anos. Se teve alguma mudança recente desses programas que poderia explicar um guidance pouco menor, principalmente no segmento Middle. E outro tema que eu queria entender, se poderiam passar um pouco a sensibilidade de resultado em relação a cada 100 bps de queda de Selic e também pensando numa Selic indo para a casa de 9%, mas também considerando outros efeitos, como mudança de mix, carteira, novos produtos que foram criando ao longo do tempo, melhora no índice de eficiência. O que o cliente pode pensar de ROI sustentável para o ABC nos próximos anos? Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Tá bom! Quer começar essa Borejo? Depois eu complemento.

**Sr. Sergio Borejo:** Perfeito. A primeira, qual é? Desculpa eu me perdi.

**Sr. Ricardo Moura:** Da ajuda governamental.



**Sr. Sergio Borejo:** Desculpa. Sem dúvida o FGI foi importante para o nosso crescimento. Alguma coisa, deve ser em torno de 60% do nosso portfólio, Ricardo. Agora, não teve nenhuma mudança significativa, esse não crescimento como o Sérgio explicou ele está muito mais ligado à nossa percepção de risco e de retorno desses portfólios do que a alguma questão governamental. Como o Sérgio já disse anteriormente, a gente tem uma questão em que a gente estava percebendo que o risco estava aumentando e os spreads estavam praticamente estáveis. Então, poderíamos ter originado mais ativos? Poderíamos. Tivemos condições, apareceram operações. A gente tem uma participação ainda pequena no mercado, tem oportunidades para crescer. Mas a questão maior deste crescimento está ligada ao risco retorno que nós, no nosso entendimento, não compensava crescer. A segunda pergunta?

**Sr. Ricardo Moura:** Sensibilidade em taxa de juros.

**Sr. Sérgio Lulia:** Em relação ao CDI.

**Sr. Sergio Borejo:** O CDI a conta é bastante simples a cada 100 bps, basicamente 0,3 de ROI tanto para cima quanto para baixo. Agora ele só conta vista quando você leva em perspectiva uma linha. Por outro lado, esse CDI alto ele aumenta muito o custo da dívida, o que faz com que a originação de ativos, como a gente disse, ela valha a pena desde que o spread compense. Então, tem uma questão de crescimento aqui que, sem dúvida, com a queda da Selic, ela deve acontecer. É só uma questão de tempo. E aí o portfólio aumenta, a atividade aumenta, as receitas de serviço tendem a aumentar. O mercado de capitais tende a ficar mais ativo, você tem uma série de outras linhas que vão compensar a questão do CDI. Nós não temos a menor dúvida. Haja vista os dois últimos anos, a gente já estava dando 17%, 17,5% de ROI, o banco já estava com o CDI muito menor do que 13,75%, que é o que teve nos últimos dois trimestres.

**Sr. Sérgio Lulia:** Eu queria complementar, só reforçando o que o Borejo colocou, porque, na verdade, assim, a sensibilidade do resultado da taxa de juros você tem uma linha, que é a remuneração do patrimônio CDI, que todo mundo faz a conta muito facilmente. Esse é um lado explícito da melhora ou da piora dos resultados por conta da variação do CDI. Agora, você tem uma série de outros componentes que ficam escondidos, então, por exemplo, quantos projetos deixaram de ser feitos por que a taxa de juro está muito alta ou porque o custo médio da dívida deles não compensava o projeto, ficar engavetados? Quantos clientes tiveram seu crédito negado no comitê de crédito? Porque a gente achava que uma taxa de juro dessa magnitude eles poderiam não sobreviver. Quantas linhas de crédito foram encurtadas? Eu falo o seguinte, olha nessa situação, eu vou operar mais no curto porque se eu alongar com o cliente a incerteza está maior. Então eu quero dizer o seguinte, o nosso banco, e a gente tem um banco que já está aqui há 33 anos, esperando que fique muito mais do que isso. É um banco que está preparado para operar nesse segmento ao longo dos ciclos, sejam ciclos de juro mais altos, sejam ciclos de juro mais baixos, sejam ciclos de inadimplência mais alta, de inadimplência mais baixa. E o grande segredo, e que eu acho que nós



continuamos aqui com muita vitalidade e outros deixando de estar, era porque eram bancos que não conseguiram entender esse ciclo. Você respeitar e entender esse ciclo é muito importante. Nosso caso eu tenho certeza que do ponto de vista de accrual insustentável, a gente prefere muito mais ter uma Selic mais baixa do que essa. Obviamente, não vai voltar aos 2% anteriores, porque aquilo também foi uma distorção, mas não vai ficar nos 13%, vai ficar provavelmente logo no meio do caminho. E é uma taxa de juros que remunera bem os depositantes, que permite que projetos sejam desenvolvidos, que permite que o crédito seja concedido, que permite que a inadimplência fique sob controle. E a gente vê isso como uma coisa muito positiva para a organização.

**Sr. Ricardo Moura:** Pergunta respondida, Ricardo?

**Sr. Ricardo Buchpiguel:** Sim, muito obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado a você. Passando para a próxima pergunta. Carlos Gomez-Lopez, do HSBC. Carlos, obrigado pela participação. Microfone aberto.

**Sr. Carlos Gomez-Lopez:** Vou falar em inglês, muito obrigado. Dois perguntas específicas, uma é qual o impacto na base de capital da resolução 229, você consegue isolar o impacto da resolução 229? E a segunda é nas despesas tributárias tiveram um aumento de 32%, essa taxa é relacionada a que?

**Sr. Ricardo Moura:** Eu vou passar para português também. Obrigado, Carlos. Eu vou só para os ouvintes nossos. A primeira pergunta está relacionada com a 229, com a resolução 229. Qual seria o impacto individual na base de capital, resultado da aplicação da resolução 229.

**Sr. Sergio Borejo:** Posso responder a essa. Bom, basicamente nós temos dois impactos positivos aqui o Carlos, um é da 229, que deve dar por volta de 35 bps. E o outro é a recapitalização dos juros sobre capital próprio, que deve dar outros 35 bps. Somando os 70 bps que o Sérgio se referiu na apresentação. E a segunda era impostos, né? Taxa de imposto.

**Sr. Carlos Gomez-Lopez:** Não taxa de impostos. Despesas tributárias como parte dos custos totais.

**Sr. Sergio Borejo:** A despesas tributárias, despesa tributária ela é uma conta bastante simples tem que pegar, óbvio, trimestre a trimestre ela varia muito, mas quando você pega uma série temporal pouco maior, seis meses alguma coisa, basicamente ela é 4,65% sobre a margem, que é o que é o PIS/Cofins e sobre as receitas de serviço. Ela é algo em torno de 9,65%, é 5% de ISS, mas mais 4,65% de PIS/Cofins. Então você fazendo essa conta, no longo prazo, você pode ter uma diferença no trimestre. Esse trimestre, por exemplo, foi um trimestre que ela foi bem abaixo do que costuma ser o



nosso histórico. Mas quando você pega uma série um pouco mais longa, ela não vai fugir muito disso, Carlos.

**Sr. Carlos Gomez-Lopez:** Obrigado. De impostos em geral, a uma expectativa sobre abertura de capital próprio.

**Sr. Ricardo Moura:** Expectativa sobre o JCP.

**Sr. Sérgio Lulia:** É, olha, a gente tem acompanhado pela imprensa. As discussões que têm, não seriam nem discussões, né? Seria aquele negócio de fontes afirmando que o governo deveria. Isso vira e mexe esse assunto volta à tona nos últimos anos. O que eu acho é que há uma percepção da equipe econômica nos contatos que o setor tem feito de que a carga tributária sobre os bancos especificamente já é muito alta e os bancos são intermediários financeiros, como é óbvio para todos. Então, um aumento de carga, ele automaticamente vai implicar num aumento do custo final dos tomadores e com um impacto muito grande, porque tem o efeito multiplicador do crédito sobre o desempenho da economia. A nossa percepção é que a equipe econômica entende isso e nessas discussões que estão tendo, o ideal seria que, se houver alguma modificação no juros sobre capital próprio, ela fosse compensada do outro lado, com uma revisão de alíquotas do Imposto de Renda sobre Pessoa Jurídica. Mas, por enquanto, não há discussões concretas, há só notícias de imprensa. Então a gente tem que esperar a maneira como esse assunto vai vir e então tratá-la adequadamente.

**Sr. Ricardo Moura:** Perguntas respondidas, Carlos? Perfeito.

**Sr. Carlos Gomez-Lopez:** Sim, muito obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado você. Passando então agora a nossa próxima pergunta. Yuri Fernandes, do JP Morgan. Yuri, obrigado pela participação. Microfone aberto.

**Sr. Yuri Fernandes:** Obrigado, Ricardo. Bom dia, Borejo, Lulia. Eu tenho uma pergunta sobre qualidade de carteira. A gente olha ali as letrinhas, né? A gente vê uma piora na letra D coisa de uns 250 milhões. Eu queria só perguntar se vocês poderiam comentar, é algum caso específico, ou são vários casos. Esse aumento em D é algo que a gente deveria ficar mais preocupado para eventualmente trigar mais provisão de vocês ou não, é só uma questão de balizamento da carteira acho que vocês tiveram mudanças mais recentemente. Então, primeira pergunta é isso que aconteceu ali na letrinha D e ainda mantendo no tópico de qualidade de carteira, o NPL formation de vocês ajustado pelo caso específico foi bem parecido com a provisão que vocês fizeram, se a gente tirar lá o bailout corp que foi basicamente um caso específico, ele está rodando perto desses 65, 70 milhões. Então, tirando de lá da pergunta sobre a letrinha D, faz sentido manter esse cost of risk ali de vocês? Desse 1,2, eu sei que vocês não têm um guidance, mas é por aí mesmo que deveria rodar o cost of risk de vocês. Obrigado, pessoal!



**Sr. Sérgio Lulia:** Yuri, obrigado por suas perguntas. Posso responder, pessoal fica à vontade aqui para complementar. Essa questão da letra D de fato, parte da nossa atividade você tem clientes corporativos melhorando todo ano. Nesse trimestre, houve de fato, alguns clientes corporativos que a gente resolveu provisionar um pouco mais. Visto de hoje, as provisões estão adequadas. Quer dizer, isso não é aquele tipo de cliente que fala, não, já deteriorou mais, não. Essas provisões estão adequadas, foram alguns casos. Não é um caso específico, são três casos e que impactaram a letra D nesse trimestre. Do ponto de vista do NPL formation e do nível de provisões, eu acho que são de um nível muito adequado. Quer dizer, quando você vê R\$ 70 milhões, embora de novo, respeitando as particularidades do nosso segmento, que surpresas podem surgir, mas não temos nada identificado no momento. Sem surpresas, eu acho que você pensar num nível de provisionamento que é mais ou menos 0,6%, 0,7%, 0,5% da carteira de crédito expandida, que são mais ou menos esses R\$ 70 milhões para os próximos trimestres, parece um nível adequado.

**Sr. Yuri Fernandes:** Maravilha! Obrigado, Lulia. Super claro.

**Sr. Sérgio Lulia:** Obrigado, Yuri.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Yuri! Passando então para nossa próxima pergunta. Pedro Leduc, Itaú. Pedro, obrigado pela participação. Microfone aberto.

**Sr. Pedro Leduc:** Bom dia, obrigado. Bom dia a todos! Pergunta um tópico um pouquinho diferente. O índice de eficiência e as despesas mantidas, apesar da revisão do guidance de carteira implicar talvez uma receita menor. Então eu queria entender um pouquinho mais como isso se deu. Quais foram as frentes de economia que vocês acharam. Seja comercial ou projetos, como isso talvez impacte 2024, ficou alguma coisa postergada, ou talvez até mais serviço do QII isso está ajudando o índice. Então só um pouquinho mais de cor sobre como vocês conseguiram manter o índice de eficiência apesar de talvez uma receita menor. Obrigado!

**Sr. Sérgio Lulia:** Bom dia, Pedro. Obrigado pela sua pergunta. Muito boa pergunta. E eu acho que tem uma série de fatores para a gente considerar aqui. Primeiro, quando você olha os próprios guidances iniciais, tanto do ano de 2022 quanto do ano de 2023, já se notava um atingimento, uma desinclinação dessa curva de crescimento. Por quê? Porque o grosso daqueles investimentos, que a gente chama de estruturantes para o banco, foram realizados, isso não quer dizer que deixaram de ser feitos outros investimentos. Eu acho que a questão do investimento é uma constante. Veio para ficar. Nós sempre vamos investir, porque senão você perde o passo da inovação. Mas a intensidade deles talvez já tenha atingido o pico em 2022. E agora possa se reduzir, esse é um ponto. Entre o guidance desse ano, que era de 15% a 20%, para o guidance revisado, que agora é entre 10% e 15%. A grande mudança e que eu acho que é um aspecto importante do nosso modelo de negócio, é a menor participação de remuneração variável. Quer dizer, a gente tem a remuneração variável do banco para toda



organização, para o Comitê Executivo, de maneira muito destacada, mas também para o resto da organização, a remuneração variável, ela representa uma parte significativa da remuneração total e ela se ajusta rapidamente de acordo com fatores de desempenho do banco, do segmento, de produtos e assim por diante. Então, num momento onde você percebe uma fraqueza relativa das receitas, isso automaticamente se traduz num ajuste de custos, porque você acaba tendo um custo de pessoal mais baixo. Não houve nenhum impacto do ponto de vista de investimentos em projetos estruturantes e nem no desenvolvimento das novas frentes de negócio, que continuam absolutamente intactas. Uma outra coisa que está contribuindo e que nós estamos tendo também resultados surpreendentemente positivos, a gente fez ao longo do último ano, como a gente divulgou aqui para vocês nos últimos calls de resultado uma reorganização organizacional aqui no banco e nós montamos algumas áreas, sendo uma delas que a gente está chamando de operações de tecnologia que ela está desenvolvendo, um projeto de manufaturização de todo o nosso back-office. Então você pega não só a parte do operation, como você pega a parte de tecnologia mesmo, você pega a parte de onboarding, pega a parte de controle de garantias e outras. Estão sendo feitos novos processos, que são processos mais fabris, com maior escalabilidade, com muito mais automação. E isso já está se revertendo em custos operacionais mais baixos. Então acho que já teve um pouco aqui. A gente espera que para o segundo semestre isso se intensifique de uma maneira sustentável o banco passa a ter uma eficiência de Middle back-office maior do que tinha até então. Isso é compreensível, para você imagina a nossa história é de um banco de atacado, de grandes corporações, onde o back-office acompanha a linha de frente e é um back-office muito customizado para as necessidades do cliente. Quando a gente passa a um crescimento de Middle, isso é um processo que já vem ocorrendo, você passa a ter que ter processos mais manufaturáveis, com custo de produção unitário menor, com erros por milhão menor. Tudo isso monitorado. Tudo isso com KPIs e esses impactos que a gente começa a sentir agora.

**Sr. Pedro Leduc:** Excelente resposta, obrigado. Três grandes fatores, o variável, o cíclico comercial acabando o grosso e o estrutural. Dois deles com certeza parecem carregar para 24. Correto? O cíclico eu espero que não, para todos. Mais os outros dois acho que sim.

**Sr. Sérgio Lulia:** O estrutural, e assim, o nome do negócio do nosso banco é você passar a ter uma alavancagem operacional positiva, que assim do ponto de vista da infraestrutura já começa a ocorrer, do ponto de vista das receitas se postergou por um semestre que teve um semestre mais fraco do ponto de vista de receitas. Mas que olhando para frente, pelo que ele já discutiu, há uma razão para ter um certo otimismo.

**Sr. Pedro Leduc:** Excelente. Obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Pedro. Passando agora para a nossa próxima pergunta. Lucas Martins, da Prada. Lucas, obrigado pela participação. Microfone aberto.



**Sr. Lucas Martins:** Bom dia. Tudo bem, gente? Bom dia, Borejo, Lulia, Ricardo. Obrigado pela oportunidade. Gente, vocês anunciaram uma iniciativa no Agro, queria entender um pouquinho melhor como vocês vão ingressar esse setor se vocês estão pretendendo atender clientes menores, pretendem aumentar a exposição do banco no setor como um todo. E se também vai na linha de vocês agregarem outros produtos financeiros, como head, seguros etc., como que isso se conversa com esse anúncio.

**Sr. Sérgio Lulia:** Tá bom, Lucas. Olha, esse anúncio já é uma coisa que nós vínhamos embalando internamente há alguns meses. É decorrência de alguns fatores. Primeiro, o seguinte, não preciso gastar muito tempo aqui para explicar qual a importância do agronegócio na economia brasileira. Então é um segmento que é muito competitivo internacionalmente falando. É um segmento que cada vez tem uma participação maior no PIB. É um segmento que é intensivo em crédito, que então é bom para as instituições financeiras. E é um segmento onde a cadeia acaba ficando um pouco estressada do ponto de vista de crédito que a concessão de crédito ocorre não apenas pelos bancos, mas pelos vendedores de insumos, pelas grandes tradings e por todos que participam, pelas cooperativas e por todos que participam nesse segmento. A nossa atuação no segmento já é grande. Eu mostrei aqui 22% do nosso portfólio está nesse segmento. Nós estamos em grãos, estamos em açúcar e álcool, estamos nas cooperativas, estamos na pecuária, estamos em todos os segmentos. Agora, nos produtores de grãos, especificamente a gente está hoje só nos grandes produtores. A gente está em produtores grades, que não é uma regra tão rígido, mas normalmente produtores que têm mais do que 20.000 ou 25.000 hectares de plantação de grãos, têm um nicho interessante, que são os produtores de tamanho médio. Quer dizer, inicialmente nós vamos começar com produtores aí por volta de 10.000 a 15.000 hectares. Já são grandes produtores, está certo. Não estamos falando de gente pequena, mas que é considerado um Middle aí nesse negócio, tem algumas particularidades, porque são pessoas físicas, muitas vezes não são pessoas jurídicas, porque há benefícios tributários de se manter como pessoas físicas. Eles possuem relacionamentos com a cadeia de insumos, de fertilizantes, de trading. Nós somos banqueiros dessa cadeia há muito tempo. Estamos desenvolvendo produtos para esses entes que os ajude a vender ou a financiar as suas vendas para os produtores de médio porte. Mas temos que desenvolver uma tecnologia para o entendimento desses produtores, para monitoramento das suas lavouras, para constituição de garantias adequada. E é isso que nós iniciamos agora e pretendemos a fazer, é um número enorme de clientes. Quando você pega, a gente fala de Middle market, nós temos hoje essa carteira de mais ou menos R\$ 4 bilhões com 2000 e poucos clientes não tem agro ali, não tem agro.

Então você imaginar que você quer ser um banco de Corporate Middle no Brasil e não atuar no agro, era um link dessa cadeia que estava faltando que nós pretendemos atingir agora e com carrossel de produtos grande, que dizer, você falou de seguros, tem seguros, tem financiamento de lavoura, tem heads de todos os tipos, tem intermediação do relacionamento deles com as trades, tem intermediação do relacionamento deles com





os fornecedores de insumo e de semente. Então é uma proposta bastante abrangente, claro que uma coisa de cada vez, um passo de cada vez, isso ao longo do tempo, acho que vai ter um resultado bastante legal para a gente.

**Sr. Lucas Martins:** Perfeito! Obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Lucas. Então nós agora encerramos a sessão de perguntas e respostas. Gostaríamos de agradecer a participação de todos. E estamos chegando agora ao fim da nossa transmissão da nossa conferência de resultados do segundo trimestre. Passo então a palavra ao Borejo e ao Lulia para fazer as considerações finais. Borejo, por favor.

**Sr. Sergio Borejo:** Só agradecer novamente a participação de todos. Estamos à disposição. Se houver alguma pergunta, alguma coisa que tenha ficado fora, fica à vontade aqui para contactar a gente. E espero encontrá-los logo aqui na próxima oportunidade? Muito obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Isso aí também aqui do meu lado. Agradecer vocês pela audiência, pelo prestígio, dizer que para nós é sempre um prazer estar aqui contando um pouco do que a gente está fazendo para vocês. E, como disse o Borejo, também recado, estamos aqui à disposição para outras dúvidas que vocês tenham. Esperamos encontrá-los em breve. Muito obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Lulia e Borejo pela apresentação. Agradecemos também a participação de todos. E a apresentação já está disponível no nosso site RI. Além disso, o vídeo da transmissão vai estar no nosso canal de YouTube e se você quiser ouvir a transmissão em formato de áudio, ela também vai estar disponível no Spotify, do ABC Brasil. E para qualquer dúvida adicional, a equipe de RI está à disposição para atender a todos até a próxima de resultado e a gente agradece mais uma vez pela audiência.