

Transcrição da teleconferência de resultados do 4T18

[Anis]

Bom dia a todos e obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados do quarto trimestre e ano de 2018.

No Slide 2 apresentamos os destaques de nosso resultado no quarto trimestre e no ano de 2018:

O Lucro Líquido Recorrente atingiu 458 milhões de reais em 2018, crescimento de 5,7% em relação a 2017. No quarto trimestre o lucro recorrente foi de 121 milhões de reais, crescimento de 4,6% em relação ao trimestre anterior e de 9,8% em relação ao mesmo período de 2017.

O Retorno Anualizado Sobre o Patrimônio Líquido recorrente foi de 13,2% a.a. em 2018, e de 13,3% a.a. no quarto trimestre.

O Banco de Investimento foi um dos destaques do ano. A receita de Fees de Mercado de Capitais e M&A totalizou 90 milhões de reais em 2018, aumento de 58,7% em relação a 2017.

Outro destaque do ano foi a redução da Despesa com Provisão para Devedores Duvidosos, que totalizou 118 milhões de reais em 2018, queda de 46,3% em relação a 2017.

A Carteira de Crédito Expandida encerrou 2018 com saldo de R\$ 26,2 bilhões, crescimento 3,6% em relação ao trimestre anterior e de 7% em 12 meses.

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

Ela apresentou crescimento de 3,6% no trimestre e 7% em 12 meses.

O segmento Corporate continua se destacando e apresentou crescimento de 6,6% no trimestre e de 29,6% em 12 meses.

No segmento Large Corporate, a carteira de crédito expandida cresceu 2,9% no trimestre e 2,4% em 12 meses.

No slide 4, alguns destaques de cada segmento.

No segmento Large Corporate, terminamos o ano com 794 clientes, dos quais 491 possuíam exposição de crédito, resultando numa exposição média de 37,7 milhões de reais por cliente. A carteira Large Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 362 dias.

No segmento Corporate, encerramos o ano com 1.067 clientes. Desses clientes, 738 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 6,9 milhões de reais por cliente. A carteira Corporate terminou o trimestre com prazo médio de 332 dias.

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

No slide 5, a qualidade da carteira de crédito:

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

Esse indicador apresentou uma melhora de 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e encerrou dezembro representando 0,4% da carteira.

No segundo gráfico, o saldo de PDD.

Encerramos 2018 com esse indicador representando 2,9% da carteira de empréstimos, estável em relação ao trimestre anterior.

No terceiro gráfico, as despesas com PDD atingiram 29,5 milhões de reais no quarto trimestre de 2018, redução de 11% em relação ao trimestre anterior e de 42% em comparação com o mesmo período de 2017.

Através do gráfico podemos observar que, em 2016 e 2017 o custo de crédito flutuou por volta de 2% ao ano. Em 2018 essa despesa voltou ao patamar de 1% ao ano.

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

Os empréstimos classificados em D encerraram 2018 representando 2,4% da carteira de empréstimos, e o saldo entre E e H encerrou o ano em 2,9% da carteira.

No slide 6, a evolução de nossa captação.

O gráfico apresenta a abertura da Captação por perfil de investidor. O banco permanece com uma carteira diversificada, com acesso aos mercados local e externo em condições competitivas e com prazos confortáveis em relação ao perfil de seus ativos.

Ao final de 2018, o saldo da captação totalizava 27,8 bilhões de reais, crescimento de 4,2% no trimestre e de 11,7% em 12 meses.

A liquidez permanece elevada e com precificação adequada. O funding de qualidade continua sendo um dos pilares do nosso negócio.

Não há descasamento entre ativos e passivos, com o gap de liquidez permanecendo positivo em todos os períodos futuros.

No slide 7, a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basileia.

Encerramos 2018 com patrimônio de referência de 4,7 bilhões de reais, e patrimônio líquido de 3,7 bilhões de reais.

Encerramos o ano com Índice de Basileia em 17,16%, composto por 13,43% de capital de nível 1 e 3,73% de capital de nível 2.

Em janeiro o Banco emitiu através de colocação privada 100 milhões de reais em Letras Financeiras Subordinadas Perpétuas. Já solicitamos ao Banco Central a incorporação desse capital ao Patrimônio de Referência do Banco, e quando for homologado, deverá adicionar algo entre 35 e 40 basis points ao Índice de Basileia do banco, como capital adicional de nível 1.

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

No slide 8, apresentamos a evolução da margem financeira.

A margem financeira gerencial atingiu 978 milhões de reais em 2018, apresentando retração de 8,5% em relação ao ano anterior. No quarto trimestre, a margem foi de 246 milhões, apresentando crescimento de 2,3% em relação ao trimestre anterior e queda de 11,2% em relação ao mesmo período de 2017.

A receita da remuneração do Patrimônio Líquido a CDI foi de 178 milhões em 2018, representando uma diminuição de 30,9% em relação ao ano anterior, reflexo da queda da taxa

SELIC no período. Na comparação trimestral e anual, respectivamente, essa receita cresceu 5,0% e 0,7%.

A margem financeira com clientes atingiu 591 milhões de reais em 2018, aumento de 0,8% em relação a 2017. No trimestre, essa linha totalizou 158 milhões de reais, aumento de 9,9% em relação ao terceiro trimestre de 2018 e de 1,3% em relação ao mesmo trimestre de 2017.

A margem financeira com o mercado atingiu 209 milhões de reais em 2018, apresentando queda de 7,3% em relação a 2017.

No trimestre, essa linha totalizou 40 milhões de reais, queda de 21,3% em relação ao trimestre anterior e de 45,3% em relação ao quarto trimestre de 2017. A volatilidade de resultados nessa linha é normal e reflete variações nas oportunidades de mercado de um trimestre para outro.

A despesa de PDD foi de 118 milhões de reais em 2018, uma redução de 46,3% em relação ao ano passado. No trimestre, a PDD atingiu 29 milhões, apresentando queda de 11% em relação ao trimestre anterior e 41,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. A redução das despesas de PDD é consequência de um ambiente de crédito mais saudável que voltamos a ter a partir de 2018.

A taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) foi de 3,7% a.a em 2018, redução de 0,5 ponto percentual em relação a 2017. Essa queda é reflexo da diminuição da margem financeira gerencial e da manutenção do caixa do Banco com maior liquidez. No quarto trimestre a NIM atingiu 3,5%.

No Slide 9, as Receitas com Serviços.

Obtivemos bons resultados nas receitas de prestação de serviços, que atingiram 361 milhões de reais em 2018, apresentando crescimento de 17,6% em relação a 2017.

No 4º trimestre, a receita com serviços atingiu 94 milhões de reais, 2,5% inferior ao trimestre anterior mas 12,8% maior que o mesmo período de 2017.

As receitas com garantias prestadas atingiram 225 milhões de reais em 2018, crescimento de 5,9% em relação ao ano anterior.

O grande destaque de 2018 mais uma vez foi o desempenho do Banco de Investimento. Os *fees* de mercado de capitais e M&A atingiram 90 milhões de reais em 2018, crescimento de 59% em relação a 2017.

A área de fusões e aquisições anunciou 14 operações em 2018, o que nos colocou na 5ª posição do ranking da Thomson Reuters.

A área de mercado de capitais realizou 29 operações de renda fixa doméstica em 2018, atuando como Coordenador Líder em 16 dessas emissões. Concluímos o ano entre os 10 maiores coordenadores de renda fixa de acordo com os Rankings da ANBIMA, figurando na 5ª posição em Volume de Originação, 8ª posição em Quantidade de Operações e 10ª posição em Volume de Distribuição.

As receitas com Tarifas atingiram 46 milhões de reais em 2018, crescimento de 22% em relação a 2017.

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

As despesas de pessoal e outras despesas administrativas atingiram 308 milhões em 2018, aumento de 6% em relação a 2017, mantendo-se sob controle e em linha com a faixa de crescimento projetada para o ano, de 4% a 6%.

O Índice de eficiência atingiu 35,6% no ano de 2018 e 35,1% no 4º trimestre.

No Slide 11, a rentabilidade.

O Lucro Líquido recorrente atingiu 458 milhões de reais em 2018, apresentando crescimento de 5,7% em relação ao ano anterior.

No 4º trimestre o lucro foi de 121 milhões de reais, crescimento de 4,6% em relação ao trimestre anterior e de 9,8% em relação ao mesmo período de 2017.

O Retorno Recorrente sobre o Patrimônio Líquido foi de 13,2% a.a. em 2018 e de 13,3 % a.a. no quarto trimestre.

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. No entanto, observamos também que a queda da rentabilidade do Banco foi proporcionalmente menor do que a queda da SELIC, de modo que, ao longo da série, a diferença entre esses dois indicadores cresce de forma consistente, atingindo 7% ao final de 2018.

No Slide 12, nossos comentários sobre as projeções para 2019 e sobre o desempenho do banco em relação às projeções para 2018.

Para o ano de 2019:

- Projetamos crescimento de 11 a 15% para a Carteira de crédito expandida;
- E para as Despesas de pessoal e administrativas, projetamos crescimento entre 4 e 6%.

Para a carteira de crédito expandida, havíamos projetado um crescimento entre 9 e 13% em 2018, e em função do crescimento econômico menor do que o esperado, encerramos o ano com crescimento de 7%, um pouco abaixo da faixa projetada.

Abrindo essa evolução por segmento, no Corporate a carteira cresceu de forma praticamente linear ao longo do ano, e encerrou 2018 com crescimento de 29,6%. Já no segmento Large Corporate, a carteira apresentava variação negativa ao longo dos nove primeiros meses, mas teve bom desempenho no quarto trimestre e encerrou o ano com crescimento de 2,4%.

Para as Despesas de pessoal e outras administrativas, havíamos projetado um crescimento entre 4 e 6% em 2018, e encerramos o ano com um crescimento de 6% para essas despesas, dentro da faixa projetada.

Estes eram os principais destaques que gostaríamos de comentar. Agora ficamos à disposição para responder às perguntas que vocês possam ter. Obrigado.

Perguntas e Respostas

[BTG]

P: Eu tenho duas perguntas hoje. A primeira pergunta é em relação ao cenário de crescimento de crédito. Vimos os bancos grandes anunciando *guidances* com uma aceleração relevante nas carteiras, falando em crescer low double digits (crescer 8-11%, 9,5-12,5%, etc.) e aí nós questionamos em relação ao ABC: vocês obviamente colocaram o *guidance* de vocês um pouco acima desse patamar, mas eu queria entender um pouco mais como vocês estão vendo o cenário. De fato, vocês têm a possibilidade, até pelo tamanho, expertise de vocês no Large Corporate e no Corporate, de crescer mais que esses bancos; crescer com qualidade? Queria entender um pouco mais do cenário. E também, caso possível, comentar um pouco sobre o começo do ano. Me lembro na nossa última conversa, Borejo, que estavam um pouco mais animados, vendo um início de ano bem mais positivo comparado aos últimos anos. Queria entender se esse cenário está se consolidando, durante janeiro, fevereiro... como vocês estão vendo esse crescimento. E também, em relação ao próprio mix. Enfim.... Como é que vocês estão vendo o crescimento tanto na carteira de crédito quanto na própria parte de garantias. Essa seria a minha primeira pergunta. E a segunda, é em relação aos spreads. Ela conversa um pouco também com a minha primeira. Como é que vocês estão vendo o cenário de spreads? Eu sei que tem alguns tipos de produtos que os spreads já vêm se comprimindo. Mas também lembro de várias linhas, como a própria linha de garantias, que ainda pela nossa última conversa, vinham apresentando possibilidades interessantes. Como é que vocês estão vendo o cenário? Isso está mudando ou não? Enfim, como é que vocês estão vendo tudo isso? Obrigado.

[Anis]

R: Obrigado, Thiago pelas perguntas. Aqui é o Anis de novo. Bom, vamos por partes. Primeira pergunta com relação ao crescimento da carteira de crédito no ambiente que nós estamos vivendo. Começamos o ano com um relativo otimismo, uma perspectiva de crescimento melhor do que o ano anterior, entre 2-2,5% que ficou definido para 2019. E acho que é um consenso entre os participantes desse mercado. Aí o que ocorre, nós enxergamos que as empresas como um todo vão demandar recursos. Agora, o crescimento do segmento corporativo, nós vemos de duas formas: as grandes empresas não representarão uma grande oportunidade para o crescimento da carteira de empréstimos. Apesar do fato delas demandarem recursos, nós enxergamos que as grandes empresas têm tido maiores facilidades no mercado de capitais do que na oferta de empréstimo por parte dos bancos, em função de diferença de preço. Nós aqui sentimos isso, aonde o segmento maior sentiu uma dificuldade de crescimento da carteira de crédito, e tivemos ótimas oportunidades de negócios no segmento de mercado de capitais. Por outro lado, o segmento menor, que é o segmento Corporate, mesmo os clientes menores do segmento de Large Corporate, esse é o segmento em que nós temos um grande conhecimento, que mostrou um bom crescimento no ano de 2018 e acreditamos que aí sim, há um grande potencial de crescer empréstimos nessa faixa de clientes. E até mesmo, no decorrer do tempo, os clientes menores que mesmo o segmento Corporate, nessa faixa que temos, de 100 a 800, acabou mirando mais nos clientes acima de 300, nós achamos que existe um potencial bom a ser explorado. Tanto pelo fato que o ambiente comum está melhor, quanto por este segmento ter demonstrado menores custos de crédito, não só para nós mas para os outros bancos. Aonde nos enxergamos otimismo maior para crescimento de carteira, não é nas grandes empresas. É no segmento corporativo, mas na faixa média e faixa menor do nosso range, e que faz parte do nosso modelo de negócios.

Dependendo do ambiente econômico que nós estamos vivendo, nos focamos mais ou no grande ou no menor, e com certeza, agora em 2019, é um momento para crescer carteira de crédito no segmento médio e menor e desenvolver o segmento de grandes empresas para produtos estruturados, notadamente, o mercado de capitais de renda fixa.

Com relação aos spreads, o que ocorre: no segmento das grandes empresas, devido à concorrência com mercado de capitais, é claro que estamos sentindo uma redução gradual e em parte, compensado, por um aumento de participação nos ativos das empresas de tamanho menor. É uma tendência no mercado os spreads baixarem, sim. Mas também é uma tendência de migração para clientes de porte menor, e em parte compensar essa redução, ou não totalmente, pelo esperado aumento de carteira e por aquilo que já obtivemos no ano de 2018, que é a redução do custo de crédito, que é a redução das despesas de PDD.

Então no geral, para o ano de 2019, nos enxergamos um otimismo de crescimento de carteira corporativa como um todo no segmento de empresas médias e menores, e nas maiores a área de mercado de capitais deverá continuar a apresentar um ótimo desempenho. E a queda dos spreads, compensar atuando no segmento de empresas médias e menores, aumentando o volume e procurando manter as despesas de PDD em patamares menores comparado com aquele que tivemos durante a crise passada. É isso.

P: Está tudo super claro, Anis. Só um pequeno follow-up. Aonde estamos vendo os spreads serem uma pressão um pouco maior, é nas empresas que acessam de fato o mercado de capitais. Mas no segmento Corporate, que é, vamos dizer, talvez o segmento que ainda não consiga acessar ou é um pouco mais limitado, nesse segmento vocês ainda conseguem enxergar spreads relativamente resilientes, Anis?

R: Eu diria que, os spreads também têm uma queda, mas menor, e aí é aquela questão de concorrência entre bancos. E a realidade, do sistema financeiro do Brasil, o número de bancos na crise agora, continua os mesmos. O que existe é uma disposição maior a emprestar, por esses bancos, por serem bancos bem capitalizados. Então a concorrência, para a entrada de novos bancos que haviam saído a partir de 2015, isso ainda não sentimos. Sentimos que existe a concorrência de bancos que já estão presentes com uma disposição maior, mas essa é uma concorrência. Diferente de uma grande empresa que você tem o mercado de capitais. Com isso, a queda que se sente no spread é pequena. Então é um segmento bom para se trabalhar. São spreads crescentes e além disso, o custo de crédito nesse segmento tem se mostrado muito baixo.

[JP Morgan]

P: Vou perguntar um pouquinho de Fees. Principalmente em Mercado de Capitais. Eu sei que é uma linha super volátil. Mas dado todo o investimento que vocês fizeram ultimamente nessa linha, e já tem sido o terceiro trimestre muito bom de vocês nessa linha, recorde atrás de recorde. E de novo, eu sei que é uma linha volátil, mas a minha pergunta é se dá para entender que algo nesses 20 milhões, 25 milhões é um novo nível normalizado para a gente tentar pensar essa linha de fees mercado de capitais.

E também perguntar para vocês sobre alíquota de imposto, acho que agora com a redução da CSLL, ela deveria voltar para um nível menor, se vocês conseguem dar alguma cor para a

gente, se a gente deve tentar buscar lá os níveis de 2014, 2013, como algo mais normal para vocês. Obrigada

[Anis - CEO]

R: Obrigado, Yuri. Bom, com relação aos fees, como você mesmo disse, tanto mercado de capitais quanto m&a, são segmentos que as receitas são muito voláteis, oscilam bastante, mas com certeza, em função da equipe que nós estruturamos e a presença que passamos a ter nesse mercado de todas as formas, tanto junto aos clientes como junto aos participantes, desse mercado, nos vemos a condição do banco de gerar receitas muito maior. É difícil te prever valores porque existe oscilação. Mas o ABC Brasil, hoje, no segmento de Mercado de Capitais e Fusões & Aquisições, tem um outro patamar em relação a 3, 4 anos atrás. Quanto a isso nós estamos muito seguros. E mais que isso, quer dizer, não só no segmento do banco de investimentos, mas na parte de serviços, que é onde nós temos tido um crescimento constante das receitas e são receitas aparentemente bem sustentáveis, o produto, pagamento, recebimento, cash management nós temos uma condição de serviço de qualidade muito boa, o que acaba sendo um direcionador desse serviço, é uma relação de linha de crédito que você consegue disponibilizar para os clientes em condições competitiva, a qualidade de serviço que nós temos é tão boa quanto a de um grande banco e uma vez que também somos um banco que tem sido representativo dentro da posição de crédito dos clientes, é mais um segmento que nos vemos com bastante otimismo. Então, os fees como um todo, são receitas que tem tido um crescimento interessante e nós estamos muito otimistas com relação a continuidade dela.

E com relação ao imposto, aí é realização. Agora o imposto cai para 40%, em função da redução da alíquota da contribuição fiscal, então mudou o fee de patamar. Ainda existe o efeito de juros sobre capital próprio, durante o ano de 2019, e aí estamos no aguardo das eventuais mudanças que possam acontecer em função da reforma fiscal que o governo está trabalhando. E aí temos diferentes cenários, a redução de alíquota na PJ, aumento da alíquota no pagamento de dividendos, uma eventual extinção do efeito do JCP, mas no todo, aparentemente, essas mudanças parecem ser positivas. Porque no final, a tributação da pessoa jurídica vai cair, gerando uma tributação nos dividendos que antes não existia. Mas aí você aplica para toda indústria e especificamente para a companhia, pode apresentar uma melhora de rentabilidade.

[WELSS FARGO]

P: Oi, bom dia senhores. Eu só gostaria que vocês explorassem um pouquinho as iniciativas digitais que vocês tiveram desde 2018. Enfim, acho que ainda é novo, mas quais as expectativas que vocês têm em relação a essas iniciativas.

[Sérgio Lulia – Deputy CEO]

R: Olá, Fernando, aqui é o Sérgio Lulia falando. Nós temos tido iniciativas digitais principalmente em duas principais: a primeira é o lançamento de produtos para pessoa física que foi lançado no meio do ano passado e inicialmente distribuindo apenas produtos de banco, como CDBs, LCAs e LCIs, e agora para 2019 tem uma programação já de lançamento de diversos produtos, produtos de terceiros. Começamos agora, ainda no mês de fevereiro, com títulos privados, sendo eles Debentures, CRIs e CRAs, aproveitando a nossa capacidade de originação de avaliação desses riscos de crédito e para oferecer esses investimentos para os nossos clientes Pessoas Físicas, e depois ainda ao longo do primeiro semestre, vamos passar a

oferecer os COEs (Certificados de Operações Estruturadas), as operações de tesouro direto, que já estamos nos preparando para isso, e provavelmente para o segundo semestre, a oferta de fundo de terceiros e eventualmente, também, ações e futuros da B3. Junto a isso, temos um grande investimento em transacionalidade, hoje em dia nós temos a plataforma que é basicamente para investimentos, como eu estava explicando, mas a ideia é que até o final do ano e início do ano que vem, nos estejamos também capacitados a fazer pagamentos, recebimentos, transferências, a ter o banco funcionando 24 horas por dia, 7 dias por semana, que hoje o banco só funciona em horário comercial. Investimentos que vão não apenas nos capacitar a operar no mercado de pessoa física, mas também a oferecer serviços melhores para os clientes Pessoa Jurídica, que continuam sendo clientes principais do banco. Então essa é uma das iniciativas. A Outra iniciativa, fica menos visível porque é uma iniciativa interna. De melhoria de processos, de automatização de diversas partes do processo que envolve o relacionamento do banco com os seus clientes, seja melhorando o on-boarding, com menos papel, melhorando a parte de análise de risco de crédito, usando Big Data, utilizando sistemas mais informatizados, melhorando a parte de vendas e cross-sell, com CRMs mais modernos, e que nos ajudem a entender as necessidades dos clientes, a vender mais produtos para a base de clientes que já temos, produtos que melhorem a formalização depois de realizadas, com contratos eletrônicos, e com assinaturas digitais. Então quer dizer, a gente dividiu essa jornada do cliente em termos de relacionamento com o banco e em cada etapa desse processo tem iniciativas para tornar a relação mais suave e prazerosa vamos dizer assim para o cliente e mais produtivas para o banco. Então acho que é basicamente isso as iniciativas que temos para esse ano.

[BTG]

P: O que vocês estão vendo em relação ao ROE do banco? Ele ficou em um patamar um pouquinho mais baixo, por volta de 13% nesses últimos trimestres. Mas por todo o cenário citado, de crescimento de carteira acelerando, spreads ainda com alguma compressão, mas em algumas linhas com alguma resiliência ou não caindo tanto, e a própria dinâmica positiva para PDD, aparentemente parece que esse ROE pode estar no low ai do ciclo. Como vocês vem a rentabilidade do banco tanto para 2019 como para os próximos anos? Qual o patamar mais justo ou que vocês acreditam que possa chegar?

R: Obrigada pela pergunta. Nós não temos como praticar a guidance de rentabilidade. O que eu posso discorrer com você é uma avaliação histórica. Tivemos uma crise em que a Selic ficou alta, uma PDD alta, crescimento baixo de carteira e spread alto, e aí a rentabilidade, ela foi impactada negativamente pela despesa de PDD e pelo baixo crescimento, positivamente por um spread maior e uma Taxa Selic gorda. Aí passamos uma fase melhor em 2018, em que a Selic caiu muito, o crescimento aumentou e o custo de crédito caiu. E aí, mesmo com a queda Selic, quer dizer tivemos uma queda da rentabilidade principalmente por isso, mas como demonstrado, esse spread acima da Selic subiu e o grande motivador para isso foi a queda do custo de crédito e um crescimento um pouco maior. EM geral, nós nos sentimos muito animados com o negócio, pois temos uma capacidade de crescimento em função de um capital regulatório disponível, temos uma condição de funding muito boa, temos uma presença no mercado corporativo de conhecimento de clientes muito grande, que nos últimos anos ficou mais concentrada nas empresas maiores e só fazendo crédito com elas. Passamos a fazer produtos de banco investimento com as empresas maiores, e enxergamos espaço para crescer nas do meio e estamos inclusive analisando a hipótese de entrar em segmentos menores que antes não entrávamos. Temos visto a indústria praticar bons resultados, temos uma certa

facilidade de penetrar nesses clientes. Então, vejo com otimismo a condição de crescer e gerar resultado. Agora falar de rentabilidade para 19, 20 no momento não temos como prática dar guidance. Então fica difícil eu explorar mais isso. O que posso dizer é que estamos animados e vemos a perspectiva do banco como muito positiva.