



CONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO BANCO ABC BRASIL

2º TRIMESTRE DE 2022

10 de agosto de 2022

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

Caso queira acompanhar essa transmissão em inglês, por favor, cliquem no botão de tradução à direita e abaixo de sua tela.

Antes de iniciarmos, gostaríamos de compartilhar seguintes disclaimers:

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

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

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

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

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

Sr. Sergio Lulia: Obrigado por estarem conosco hoje. Bom dia a todos.

Sr. Sergio Borejo: Bom dia, pessoal. Prazer compartilhar esse momento com vocês.



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

Sr. Sergio Lulia: Obrigado, Ricardo. Vou começar pelos destaques do período. No segundo trimestre de 2022, o Lucro Líquido atingiu 202 milhões de Reais, um crescimento de 10% em relação ao trimestre anterior e de 48% em relação ao mesmo período de 2021 – equivalente a um Retorno Anualizado sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) de 16,6% – o oitavo trimestre consecutivo de expansão.

Encerramos o trimestre com um crescimento na Margem com Clientes de 6% em relação ao trimestre anterior e em torno de 26% em relação ao mesmo período do ano passado – atingindo um Spread com Clientes de 4,4% no período. A qualidade da carteira de crédito continua saudável com baixo volume de atrasos e alta cobertura.

Ao longo do segundo trimestre de 2022, expandimos a nossa presença comercial própria em mais 8 cidades, atuando agora em 48 municípios. Este movimento visa ampliar a estrutura de atendimento aos nossos clientes, principalmente, nos segmentos Corporate e Middle. Essa estratégia nos permitiu continuar crescendo a base de clientes, que atingiu ao fim do trimestre 3.988 clientes corporativos, um crescimento de 547 clientes o comparativo trimestral, o maior crescimento histórico em um único trimestre.

E para apoiar este crescimento, continuamos investindo em capital humano. Ultrapassamos, pela primeira vez, a emblemática marca de 1.000 colaboradores, resultado da expansão em novos segmentos de clientes, da diversificação do portfólio de produtos e do desenvolvimento de novos canais de distribuição.

Por fim, gostaríamos de destacar o resultado do Banco de Investimentos, que atingiu uma receita de 44 milhões de reais no trimestre, o melhor de sua história, impulsionado não somente pela área de Debt Capital Markets, mas também por uma importante contribuição da área de M&A.

Seguindo com a apresentação, vamos relembrar nossa estratégia de crescimento: expandir o número de clientes e, por consequência, o volume de transações; adicionalmente, servir não somente nossos clientes, mas também seus stakeholders, incluindo fornecedores, colaboradores e seus próprios clientes; expandir nosso portfólio de produtos, alavancando nosso relacionamento com as empresas, diluindo o custo de aquisição e manutenção de clientes e diversificando nossas fontes de receita, reduzindo, assim, a dependência a linhas específicas de negócios; utilizar também canais de terceiros para distribuir nossos produtos e também distribuir produtos de terceiros através de nossos próprios canais, tudo isso com o objetivo de expandir o retorno estrutural do ABC Brasil.



E é importante destacar que continuamos a aumentar nossa presença geográfica. Vamos agora ver um breve vídeo com os destaques dessa expansão comercial. E, completando, o ABC Link já foi o responsável por aproximadamente 10% do incremento de operações no segmento Middle no segundo trimestre. E, finalmente, nossa base de clientes continua sua expansão com a adição de 547 novos clientes no segundo trimestre, o maior da história, equivalente a um crescimento anual de 966 clientes, ou seja, uma expansão de 32% em 12 meses.

E vamos ao próximo tema. A Carteira de Crédito Expandida apresentou um crescimento de 13,6% na comparação anual, dentro do *Guidance* de crescimento para o ano entre 12% e 16%, impulsionada pelo segmento Corporate, com uma expansão anual de 21%, e pelo segmento Middle, que cresceu 34% em 12 meses e atualmente corresponde a 8,1% do total da carteira de crédito expandida. O destaque também para Carteira de Títulos Privados, que expandiu 37% do trimestre, impulsionada pela emissão de Cédulas de Crédito Rural nos segmentos Corporate e C&IB, instrumento que passamos a estruturar a partir de fevereiro de 2022.

No slide 7, mostramos a segmentação setorial da nossa Carteira de Crédito Expandida, que segue bem diversificada, apresentando um portfólio bem pulverizado e defensivo. Esta composição, aliada a originação de operações de qualidade, vem contribuindo para a resiliência da carteira ao longo dos ciclos econômicos. No trimestre, os setores com maiores aumentos relativos de participação foram Serviços (+2,1 p.p.) e Agronegócio (+0,8 p.p.), enquanto os setores com maiores reduções relativas foram os Setores de Energia (-1,0 p.p.) e Construção e Incorporadoras (-1,0 p.p.).

Aqui damos ênfase na evolução da Margem e Spread com Clientes. A Margem Financeira com Clientes teve seu 12º trimestre consecutivo de expansão, crescendo 6% no trimestre e 26% em 12 meses, impulsionada pela mudança do mix de produtos, com maior participação de derivativos, cash management e câmbio, que são produtos que comandam maiores spreads e menos utilização de capital, e pela mudança no mix de segmento de clientes, com maior relevância dos segmentos Corporate e Middle dentro da carteira do banco. O Spread com Clientes Anualizado atingiu 4,4%, 10 pontos-base superior ao trimestre anterior e 50 pontos-base superior ao mesmo trimestre de 2021, o maior nível dos últimos 5 anos. Já o Spread com Clientes ajustado pela Provisão fechou o trimestre em 3,8%, redução de 10 pontos-base em relação ao trimestre anterior, reflexo do aumento das Despesas de Provisão, que incluiu a constituição de 50 milhões de reais de provisões adicionais.

Vamos agora apresentar a Margem Financeira. O Patrimônio Líquido Remunerado a CDI foi de 111 milhões de reais no trimestre, enquanto a Margem com o Mercado ficou em 61 milhões de reais no trimestre. Como resultado, a Margem Financeira Gerencial atingiu 477 milhões de reais no segundo trimestre, um crescimento de 7% em relação ao trimestre anterior, e de 38% em relação ao mesmo período do ano passado, sexto



trimestre consecutivo de expansão. Finalmente, a Taxa Anualizada da Margem Financeira Gerencial (o NIM) foi de 4,5% no segundo trimestre de 2022, um incremento de 120 pontos base em relação ao mesmo período do ano anterior; e o maior nível desde 2017.

Agora, alguns indicadores que refletem a qualidade da nossa carteira de crédito. No primeiro gráfico, as Operações com Atraso Acima de 90 dias, que encerraram o trimestre em 0,4% da carteira – abaixo da média histórica que é ao redor de 1%. Essa melhora no atraso aconteceu tanto nos segmentos de clientes C&IB quanto no Corporate.

Já o segmento Middle experimentou um leve aumento do atraso para 2%, índice ainda confortável para o segmento que comanda maior diversificação e spreads, e substancialmente abaixo dos níveis de provisionamento para o segmento, que atualmente se encontram em 4,5%. No segundo gráfico, o Índice de Cobertura atingiu 619%, 175 pontos percentuais acima do nível observado no trimestre anterior, resultado da queda do volume de atrasos e do reforço de provisão nos segmentos C&IB e Corporate.

No slide 11, mostramos a evolução da Despesa de Provisão Ampliada. A Despesa de Provisão Ampliada, fechou o trimestre com 48 milhões de Reais, equivalente a 0,5% da carteira expandida – aumento de 0,1 ponto em comparação ao trimestre anterior e redução de 0,1 ponto percentual em relação ao mesmo trimestre de 2021.

A Despesa de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) atingiu 31,5 milhões de Reais no trimestre, um aumento de 18,8% em relação ao trimestre anterior e redução de 32,4% em relação ao mesmo período do ano passado, mesmo considerando-se a constituição de uma provisão adicional, que é genérica e anticíclica, de 50 milhões de reais para o segmento C&IB e Corporate, e bem como níveis marginais de Recuperação de Crédito. Agora vocês podem observar na tela o Saldo de PDD em relação a carteira, que encerrou o trimestre em 2,3%. Na visão por segmento, houve uma redução dos índices do segmento C&IB e Corporate, mesmo com a constituição da provisão adicional de 50 milhões, que eu mencionei a pouco, enquanto que o índice do segmento Middle manteve-se como 4,5% da carteira, após a formação da provisão adicional que realizamos no primeiro trimestre.

E no próximo slide vamos falar das Receitas de Serviços. A Receita de Serviços atingiu 19,5% da receita total, ultrapassando pela primeira vez a marca de 100 milhões de reais em um único trimestre, positivamente influenciada pela contribuição crescente da Corretora de Seguros, que iniciou sua operação no segundo semestre de 2021, e pela recuperação na linha de Garantias Prestadas, que havia experimentado uma receita um pouco menor no trimestre anterior. Mas o maior destaque mesmo foi o *Investment Banking*, responsável por uma boa parte desta Receita de Serviços. Vamos dar uma olhada no vídeo. Como vocês viram, esta foi a maior Receita de Serviços da história em um único trimestre.



E vamos apresentar agora a variação das Despesas e do nosso Índice de Eficiência. A Despesa de Pessoal cresceu 39% em comparação ao mesmo trimestre do ano passado, reflexo dos efeitos inflacionários e do crescimento de 32% no número de colaboradores do banco nos últimos 12 meses. Ultrapassamos, nesse trimestre, pela primeira vez, a emblemática marca de 1.000 colaboradores, resultado da expansão em novos segmentos de clientes, diversificação do portfólio de produtos e desenvolvimento de novos canais de distribuição.

O investimento em Capital Humano inclui desde o reforço em nossa força comercial, passando por áreas de suporte, responsáveis pela sustentação das operações, até, finalmente, pela adição de novas capacidades, como inovação, ciência de dados e cyber segurança. A despesa total cresceu 46,8% na comparação anual, enquanto que o Índice de Eficiência atingiu 38,8% no trimestre, dentro da faixa do *Guidance* entre 36% e 39%, que foi anunciada no início do ano, resultado de um aumento relevante das receitas contrabalançando o incremento das despesas relacionadas com a expansão das nossas operações.

Em relação à evolução de nossa Captação, ao final de junho, ela representava cerca de 43 bilhões de reais, um crescimento de 8% no trimestre e de 20% em 12 meses. Um dos fatores de sucesso do ABC Brasil é o acesso a *funding* competitivo, tanto em moeda local quando internacional, com bom volume e prazos interessantes. Essa condição é suportada por notas de rating equivalentes ao rating brasileiro pelas principais agências de risco de mercado, ou, no caso de uma delas, um grau acima do soberano. Acreditamos que a qualidade de nossa captação se torna ainda mais relevante em um ambiente de rápido aumento na taxa básica de juros, mais do que nunca se destacando como um de nossos principais diferenciais.

Podemos observar também a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basiléia. Encerramos o segundo trimestre com um Patrimônio de Referência de cerca de 6 bilhões de reais e Patrimônio Líquido de 4,9 bilhões de reais. O Índice de Basiléia Total permaneceu ao redor de 15% enquanto que o Capital Nível 1 atingiu 13,1%, índices que julgamos adequados para suportar a estratégia de crescimento da organização.

Aqui no slide 17, podemos observar a Evolução do Resultado anual. O Lucro Líquido Recorrente no segundo trimestre de 2022, atingiu 202 milhões de Reais, um crescimento de 48% em relação ao mesmo período do ano passado.

Esta tendência pode ser explicada principalmente pelo aumento da Margem com Clientes, pelo aumento da Receita de Serviços e pelo aumento da remuneração do Patrimônio Líquido pelo CDI, e sendo parcialmente compensada pelo crescimento das Despesas, resultado do investimento em novas iniciativas, como já mencionei anteriormente, e pelo aumento do Imposto de Renda e Contribuição Social, resultado principalmente da maior rentabilidade do período.



O Retorno Anualizado Sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) recorrente foi de 16,6% no trimestre, aumento de 430 pontos base em relação ao mesmo período de 2021. Quando analisamos ao longo dos últimos trimestres, o Lucro Líquido recorrente e o Retorno Anualizado sobre o Patrimônio Líquido continuam a mostrar uma tendência consistente de crescimento, consolidando uma elevação estrutural da rentabilidade da organização.

O Lucro recorrente trimestral superou pela primeira vez a marca de 200 milhões de reais em um único trimestre, enquanto que o Retorno sobre o Patrimônio apresentou seu oitavo trimestre de crescimento consecutivo, atingindo, como já disse, 16,6%.

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

Mais uma vez, gostaríamos de reforçar a nossa tese de investimento – que balanceia três elementos distintos. Primeiro, somos uma instituição com longo histórico de rentabilidade, entregando um retorno aos acionistas atrativo, consistente e crescente, através da distribuição de proventos, que é o *dividend yield*.

Além disso, nossa geração de resultados é suficiente para suportar não só a remuneração do acionista, mas também o reinvestimento necessário ao crescimento e ganho de escala das operações atuais – o que inclui a contínua busca pela redução do custo de aquisição e do custo de servir nossos clientes.

Finalmente, temos investido recursos e esforços para expandir nossas operações em áreas onde temos sinergias óbvias – o chamado "*right-to-win*". Isto inclui a captura de opicionalidades e o destravamento de valores ocultos, ainda não totalmente explorados em nossa operação, visando a diversificação dos fluxos de receita, o maior crescimento de nosso resultado e finalmente, o aumento do retorno estrutural do ABC Brasil.

Esses são os destaques que gostaríamos de apresentar.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Sérgio, por nos trazer o panorama dos resultados do banco neste último trimestre. Agradeço também a todos que acompanharam a transmissão até esse momento. Agora abriremos a seção de perguntas e respostas. A todos que nos acompanham fiquem à vontade para fazer perguntas. Para participar é só levantar a mão clicando no ícone na parte inferior da tela. Estamos à disposição para responder todas as dúvidas.



Sessão de Q&A

Sr. Ricardo Moura: Vamos começar liberando a primeira pergunta de Ricardo Buchpieguel, do BTG Pactual

Sr. Ricardo Buchpieguel: Bom dia, pessoal, e parabéns pelo resultado. E obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. A gente tem visto a inadimplência do ABC e mínimas históricas, e mesmo que a gente tenha visto uma boa saúde financeira das grandes empresas de uma forma geral, eu entendo que talvez deveria normalizar para os níveis históricos ao longo do tempo, né? Então minha dúvida é como deve ser... Deveria ser esse ritmo de normalização, se é que a gente deveria chegar, né, nos níveis históricos de inadimplência. E eu também queria entender um pouco o do racional da provisão adicional que vocês fizeram, dado a boa performance em termos de inadimplência, e se faria sentido a gente ver algum consumo de reserva de provisão nos próximos trimestres e... O que faria sentido, né, para pensar em um nível de cobertura estrutural para o banco. Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Bom, obrigado pela sua pergunta. É uma pergunta que envolve diversos aspectos, né? De fato, a gente experimenta hoje uma inadimplência mais baixa do que do que a média histórica do banco, e inclusive quando se considera o aumento da taxa Selic como nós experimentamos, né, que tem subido consistentemente ao longo do ano do último ano e meio. E a razão dessa inadimplência tão baixa, que, aliás, eu acho que, no nosso caso, está extremamente, mas você vê no setor como um todo. A inadimplência corporativa de empresas maiores está muito baixa, eu acho que tem alguns fatores que podem ajudar a entender, como, por exemplo, o fato das empresas do Brasil, infelizmente, ter atravessado uma sequência de crise desde 2014 e 2015, isso fez com que as empresas tivessem uma gestão prudente, no nosso entendimento, da sua... Da sua estratégia de investimentos, da sua estratégia de alavancagem, do perfil da sua dívida, e ajudou que as empresas estivessem agora numa situação melhor. Outro fator foi o acesso a linhas de financiamento de qualidade que houve. No caso das empresas maiores, muito relacionado ao desenvolvimento do mercado de capitais. A gente mesmo apresentou aqui ao longo da nossa apresentação essas operações de debêntures, de infraestrutura, de CRIs, de CRAs e outras, que atenderam com funding de qualidade uma boa parte dos clientes. Então os clientes apresentam perfil de dívida adequado. E no caso das empresas menores, também auxiliadas pelas linhas que foram propostas pelo governo federal durante a pandemia como o Pronampe e o FGI, que também trouxeram um funding de qualidade. Então hoje a gente experimenta uma leve piora no Middle, que a gente mostrou, os atrasos indo a 2%, mas que para o segmento ainda é uma cifra relativamente baixa, e nos segmentos de Corporate e Large Corporate uma inadimplência baixa e sem perspectiva, pelo menos no curto prazo, de deterioração. Quer dizer, a gente não enxerga sinais antecedentes de deterioração na nossa carteira.



Em que pese isso, e quando se considera o nível da taxa de juros e as perspectivas da economia mundial, né, que aumento da taxa de juros no mundo inteiro, algumas pessoas apontando para uma chance maior de recessão em economias desenvolvidas, que sempre afeta também a economia brasileira, a gente resolver fazer um provisionamento adicional ao que seria recomendado pela resolução 2.082. Então já tínhamos feito isso para o segmento Middle no trimestre passado, fizemos agora para o segmento de Corporate e C&IB, de maneira que mesmo que houvesse uma deterioração dessas carteiras, e que, de novo, não é percebida hoje pela organização, mas, mesmo que houvesse, a gente entende que a carteira já estaria protegida.

Sr. Ricardo Moura: Nossa próxima pergunta de Flavio Yoshida, do Bank of America.

Sr. Flávio Yoshida: Olá, bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. A minha pergunta ainda é na parte de qualidade da carteira, né? A gente viu o portfólio do Middle com uma deterioração para 2%, tudo bem que para esse nicho ainda não é um nível alarmante, mas eu queria entender se vocês já estavam de certa forma esperando esse aumento, se isso muda o apetite de crescimento nessa linha e se o nível de provisionamento que vocês mostraram, como o percentual da carteira que está em 4,5, se eu não me engano — não é? —, se vocês acham que é suficiente, se deve crescer ainda mais. E a minha segunda pergunta é com relação às despesas, né? Vocês vêm contratando bastante gente. O dissídio deve vir forte no 2º semestre. Então eu queria saber o quão confortável vocês são com o guidance de crescimento de despesas. Eu sei que vocês têm o guidance de índice que eficiência que tão dentro, então eu queria entender como é que vocês enxergam isso. E, no fim do dia, de fato é mais importante olhar o índice de eficiência do que a despesa em si. Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Está bom. Obrigado, Flavio, pelas suas perguntas. Eu vou começar respondendo, daí vou pedir para o Borejo me ajudar a complementar, né? Na questão do Middle Market, ali a exposição, como a gente vem destacando, e uma exposição mais pulverizada e mais diversificada, por conseguinte. Então você trata menos de casos específicos, como é no Corporate e no C&IB, né, onde às vezes uma empresa inadimplindo já muda esse índice de um trimestre para o outro, e você trata mais do portfólio como um todo. Ele é um segmento que apresenta hoje um spread total, quando a gente considera não apenas o spread da operação de crédito, mas também de outros produtos que são feitos o cross sell, como cash management, como seguro, como outros, é um segmento que apresenta um spread entre 8,5% e 9% ao ano. E nós estamos com um provisionamento de 4,5%, como você mesmo disse. Não é adequado, eu acho não é de se esperar, e o nosso business plan, de se esperar uma inadimplência como a gente vinha tendo de 0,7, 0,8, num segmento que apresenta spreads dessa magnitude, né? Então posso te dizer que houve essa pequena deterioração, estamos acompanhando, parece que estabilizou por ali. Não podemos garantir, mas a impressão que nós temos é que está estabilizando por volta desses 2%. Portanto, o provisionamento de 4,5% que foi feito no primeiro trimestre é mais do que suficiente e não pretendemos aumentar isso



no curto prazo e muito menos pretendemos rever nossa estratégia de crescimento do Middle. Essa é uma estratégia estrutural. Ela é uma estratégia que vai levar o banco, como a gente pretende, a ser um banco que atende empresas de todos os tamanhos, em todos os segmentos. É um banco especializado em empresas, em vender produtos e serviços e crédito. E a gente entende que tem um potencial ainda de crescimento muito grande. A nossa penetração nesse mercado é pequeno. Nós temos o capital disponível, temos equipes montadas, temos investimento em tecnologia. Esse é constante, né? Nós estamos investindo bastante em tecnologia para ter uma estrutura escalável e estamos ainda muito animados com o setor. A tua segunda pergunta que é a parte de despesas vou pedir para o Borejo ajudar que ele tem mais detalhes.

Sr. Sergio Borejo: Obrigado, Sérgio. Bom dia, Flavio, obrigado pela sua pergunta. Na questão da despesa, Flávio, quer dizer, a gente vem num ritmo forte, né, de contratações. Nós contratamos 268 pessoas de um ano para cá. E se você pegar isso somado à inflação, você vai chegar mais ou menos nesses 45% de aumento de despesa no período. Essa era uma despesa... Era um ritmo esperado. A gente imaginava que isso ia acontecer, está dentro da nossa expectativa, estava dentro da nossa expectativa. O ritmo de contratações devem continuar acontecendo no segundo semestre, provavelmente não no mesmo ritmo que elas aconteceram no primeiro, e trazendo, né, essa curva trazendo de volta o ritmo das despesas para o *Guidance* das despesas. Então nós estamos confiantes que vamos cumprir tanto o *Guidance* do crescimento de despesas, quanto o do índice de eficiência. Está dentro do que a gente havia planejado, está, ambos.

Sr. Flávio Yoshida: Está ótimo, pessoal. Obrigado.

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

Sr. Eric Ito: Bom dia, pessoal. Bom dia, Ricardo, Sérgio, Borejo, obrigado pela oportunidade de fazer perguntas e parabéns pelo resultado. Eu tenho uma só, uma em relação ao follow-up de NPL. A gente teve... Viu uma melhora bem significativa em C&IB e, ao mesmo tempo, vocês fizeram essa provisão adicional, né? Só queria entender se tem algum novo impacto aqui, algum caso específico de provisão aqui que... Algum caso específico que teve no trimestre pra C&IB. E a minha segunda pergunta é em relação a fees, especificamente em *Investment Banking*. Queria que estejam para vocês para DCM desse trimestre. Se vocês acham que o pipe ainda continua forte para esse ano e também o que vocês esperam de dinâmica para o ano que vem. Obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Perfeito, Eric. Começando pelo Banco de Investimento, aqui foi um trimestre realmente bom para a renda fixa, né, Debt Capital Markets, mas também teve uma contribuição importante de M&A. O que que nós vimos para a frente? Uma... Um pipeline bom para os dois. Então tanto na parte de renda fixa, o mercado continua líquido, ativo, e tanto também na parte de M&A, que é um produto tradicionalmente com



ciclo mais longo e que nós já temos operações aí em fases avançadas ou já tendo sido tendo *signing* e esperando somente o fechamento da operação. Então para o próximo tri a gente vê... Tem uma visibilidade boa e a gente vê um trimestre bom também. Tá certo? Falando um pouco sobre a questão do atraso pra C&IB e para o Corporate, você não tem um grande evento. São alguns eventos. No C&IB obviamente você tem uma estrutura, por natureza, mais concentrada, mas não tem um único caso específico que acaba fazendo esse movimento que houve uma queda de atraso importante, mas foi uma confluência de fatores que acabaram resultando na queda de atraso nesse trimestre específico.

Sr. Eric Ito: Beleza, obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Nossa próxima pergunta é de Yuri Fernandes, do J.P. Morgan.

Sr. Yuri Fernandes: Bom dia, pessoal. Parabéns, Lulia, Borejo, Ricardo, um trimestre muito bom. Eu tenho dúvida sobre crescimento de carteira. A gente viu que vocês voltaram agora para o meio do *Guidance* ali na parte da carteira expandida, mas a parte de Middle está um pouquinho abaixo, apesar de terem crescido muito forte acho que no trimestre... no quarter over quarter, né? Acho que... Então minha dúvida é assim qual que é a cabeça de vocês para o fim do ano? Vocês vão conseguir chegar para o *Guidance* de Middle ou vão continuar rodando nesses *mid-thirty* aí que é o que a gente está vendo no ano contra ano. Então um pouquinho só para entender o volume, como vocês tão vendo essa questão de demanda e mesmo o apetite de vocês. E pensando também em receita de... Receita financeira, né? O NII tem sido muito forte. Acho que o banco tem crescido muito bem. A parte de capital de giro ajuda, com certeza, mas mesmo no spread de clientes, né, os resultados têm sido bons. Então um pouquinho do outlook, se a gente deve continuar vendo, né, esse... Essa margem financeira expandindo no tri... No quarter over quarter, nessa... Nessas magnitudes de 5%, 6% no tri a tri de NII. Como vocês tão vendo, né? Ou se o spread está um pouquinho mais difícil de repassar agora? Ou não, o Middle, o mix de Middle continua ajudando. Só para entender aqui, porque eu entendo que tem uns desafios de despesa, mas a receita tem sido muito forte. Então se a gente conseguisse ter um pouquinho mais de confiança no NII eu acho que tudo continua muito bem para vocês. Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Perfeito, Yuri. Obrigado pelas suas perguntas. O segmento de Middle ele de fato ele tinha perdido um pouco de tração no primeiro trimestre e essa tração retornou no segundo trimestre. E aí você tem também uma questão natural de acomodação quando você contrata novas equipes de gerentes, você abre novas cidades. Então reportou que a gente abriu escritório de Middle Market em oito novas cidades, né? E no segmento Corporate também, a gente expandiu um pouco a presença comercial. Demora para pouco para pegar ritmo, está certo? Tanto pelo acultramento das pessoas, pelos filtros de crédito do banco, por todas as esteiras serem cumpridas. Agora passados um, dois, três meses dessas contratações, a gente vê que o crescimento começa a pegar



tração e é isso que ocorreu no segundo trimestre e é isso que a gente espera que ocorra no segundo semestre de 2022. Então o *Guidance* está mantido. Estamos muito confiantes que vamos atingir esse *Guidance*. Tem tido boas oportunidades de negócio no segmento Middle. Nós não vemos os spreads aumentando. Tem perguntas que vêm do lado de "puxa, mas numa... Num de Selic mais alta, todos os spreads não tão aumentando?" Não, não tão aumentando, até porque a inadimplência está sob controle e há competição no segmento, mas também não tão reduzindo. A gente está tendo boas condições de precificar nossas operações de acordo o que achou correto, do ponto de vista de risco e retorno. Estamos tendo uma boa condição de cross sell. No nosso business plan, quando a gente imaginou entrar no segmento Middle, a gente imaginava que o produto de entrada seria o crédito, como é tradicional no segmento corporativo, e que daí ao longo do tempo, depois de um ano, dois anos, em que você já está com aquele cliente, você teria condição de começar a vender outros produtos. E não é isso que nós estamos vendo. A gente está vendo o cliente saindo de cross sell já acontece muito mais rápido. Nós estamos tendo clientes em que a gente já entra antes, por exemplo, com o cash management, que tem uma solução muito boa desenvolvida aqui, entramos até primeiro com o cash para depois entrar com o crédito. Então isso tem sido uma grata surpresa. Temos visto operações de câmbio sendo contratadas, operações derivativas para a proteção das exposições a taxa de juros, moedas e outros, de maneira que... Que a gente continua muito otimista. E a surpresa maior, surpresa positiva, né, tem vindo da expansão também do número de clientes e de crescimento da carteira do Corporate. Esse é o... Como você sabe, é o nosso segmento mais tradicional, é o segmento onde nós operamos desde que esse banco existe, e sempre fomos competitivos e continuamos sendo. É o nosso core. E é um segmento que tem apresentado um desempenho super satisfatório. Estamos muito satisfeitos. A questão das despesas é monitoramento diário é exagero dizer, mas eu vou dizer para você assim é semanal. E a gente tem consciência dos riscos que uma expansão das despesas na magnitude de 40% ao ano traz à organização caso as receitas não acompanhem. Esse monitoramento a gente faz muito de perto. Então as coisas tão indo bem. Eu acho que iniciativas que nós tomamos há 1 ano atrás ou há 18 meses atrás tanto de produto quanto de segmentos quanto de expansão geográfica elas já tão trazendo a receita, e é esse monitoramento que a gente faz porque você manter o índice de eficiência num patamar competitivo é fundamental para o nosso modelo de negócio.

Sr. Yuri Fernandes: Obrigado, pessoal.

Sr. Ricardo Moura: Próxima pergunta, Pedro Leduc, Itaú.

Sr. Pedro Leduc: Bom dia a todos. Obrigado pelo call, pela pergunta, e parabéns por mais um trimestre aí de expansão de ROAE, Lucros. A pergunta, uma, vem na evolução de Margem com Clientes. Acho que o Lulia acabou de mencionar que os spreads não tão aumentando, mas eu achei que poderia ter sido um pouco mais veloz o que a gente vê como margem financeira com clientes, os 304 milhões nesse tri. Eu sei que tem outros



produtos ali que não crédito que ajudam essa margem, então talvez ajude a explicar por que ela ficou um pouquinho aquém do que eu imaginava. Essa é a primeira pergunta. Ai daqui a pouco eu pulo para a próxima. Mas vamos ficar nessa da Margem com Clientes, por enquanto.

Sr. Sergio Lulia: Pode ser. Pedro, a Margem com Clientes você tem nesse tri e nos tris anteriores, você tinha três grandes vetores influenciando essa margem. Primeiro é uma mudança de mix de produto que a gente continuou vendo nesse trimestre talvez não tão forte quanto a gente viu em outros, mas isso continua acontecendo de uma maneira importante. Segundo, é uma mudança de mix de clientes. Então conforme você tem a entrada do segmento Middle, como eles comandam na média um spread maior, isso ajuda para uma expansão de margem. Nós não vimos isso de forma importante no último tri, mas a gente volta a ver isso nesse trimestre, e isso a gente espera que aconteça para a frente também. É gradual, é lento, mas ele é poderoso para essa expansão de margem que nós temos. Por último, você tem que monitorar o spread intra-segmento. Nesse trimestre, como o Lulia mencionou, essa... Não houve uma mudança nem para cima nem para baixo do spread intra-segmento. Então acaba que você teve uma expansão interessante dessa margem. O que que a gente espera um pouco para a frente? A evolução do Middle continua, a evolução de produtos deve continuar, talvez não tão forte quanto o ano passado, e você deveria ter sim a expansão de carteira ajudando nessa expansão de margem também. Tá? Não sei se responde exatamente a tua pergunta, mas esses são os drivers por trás da expansão que nós tivemos. E só lembrando um ponto que talvez seja importante, o nosso negócio tem um pouco de sazonalidade. Então historicamente o segundo semestre tende a ser mais dinâmico do que o primeiro. Isso também deve influenciar o resultado para o segundo semestre do ano.

Sr. Pedro Leduc: Está ótimo. Obrigado. E para completar a discussão de Margem com Clientes, em linha de... Uma coisa é a taxa final do produto, outra é o custo da captação. Sabemos que vocês operam geralmente hedgeado, só que as novas operações vão sendo geradas com esse funding atual que, claro, é mais alto, e se a gente olha aqui o slide de vocês sobre captação, teve uma queda sequencial de alguns instrumentos, o a prazo, à vista, LCAs, etc., e que ganhou muito espaço letra financeira e outros repasses. Tem alguma coisa aqui que a gente precisa se atentar em termos de custo médio de captação no que tange a essa questão de margem com clientes para o segundo semestre?

Sr. Sergio Lulia: Não, acho que de maneira alguma. Eu vejo assim, esta parte de captação normalmente é assim, e desta vez se repete, né, a gente tem uma abundância de limite de crédito tanto no mercado internacional quanto no mercado doméstico, e você tem isso de um lado, do ponto de vista, vamos dizer, da disponibilidade de crédito, o outro você tem a atratividade dos produtos. Então, por exemplo, quando a Selic estava mais baixa, a atratividade do produto LCA diminuiu um pouco, porque, como você mesmo sabe, é um produto direcionado a pessoas físicas, pela isenção tributária, e as



pessoas físicas, em parte, passarão a ir para instrumentos de risco um pouco maior, como títulos de crédito privado e outros, porque os títulos bancários estão vendendo pouco. Agora, com a Selic aumentando, esta atratividade volta a aumentar e, portanto, a venda também. A outra questão é a, vamos dizer, é a flutuação entre a taxa de juro doméstica e a taxa de juro internacional. Então embora você tenha limites disponíveis tanto no mercado doméstico quanto no internacional, algumas vezes fica mais barato captar recursos no exterior e trazer para o Brasil e fazer o hedge para reais do que captar aqui e às vezes fica mais caro. E a gente, tendo esses limites abertos, a gente pode tentar fazer essa arbitragem em busca do custo de funding mais eficiente que é o que nós temos feito. Do ponto de vista da carteira de crédito, a nossa carteira de crédito é uma carteira que tem fortemente dois indexadores, né? Ela tem... Aí o Ricardo até me corrija, mas ela tem por volta de 80% a 85% dela em CDI e mais ou menos uns 15% da carteira em dólares. A carteira precifica... Pré-fixada é praticamente inexistente, de maneira que o aumento da taxa Selic tem um aumento muito... Tem uma... Um impacto muito desprezível do ponto de vista de precificação das nossas operações.

Sr. Pedro Leduc: Está legal. Eu posso fazer uma próxima pergunta? Ela vem na direção da linha de serviços, é um enorme salto aí na receita de Bancos de Investimentos. Parabéns. Vocês mencionaram no call atividade de DCM e também M&A. E em DCM, no vídeo foram mostrados aí grandes volumes. E aí é mais por curiosidade minha mesmo, quanto disso vocês estão retendo nas carteiras, quanto vocês conseguem distribuir através de canais próprios ou terceiros? Eu vou lembrar da parceria com o Inter também. Então, para estar fazendo mais emissões de renda fixa, vocês estão precisando reter mais, menos? A distribuição está ajudando na originação também? Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Está ok. Boa pergunta. Essas operações de mercado de capitais são operações que são feitas para distribuição. Eventualmente, em situações específicas e pouco representativas no volume de operações que nós fazemos, a nossa tesouraria proprietária pode o livro que está sendo formado para distribuição colocar uma ordem como qualquer outro investidor, mas a gente não faz a operações de mercado de capitais para encarteiramento. Para isso, a gente desenvolveu uma área de distribuição que é muito forte. É uma área de distribuição que atinge desde os grandes clientes instituições, as grandes assets, os grandes fundos de pensão e assim por diante, até investidores menores e mais especializados. Então a gente desenvolveu relacionamento com grande número de assets de médio e pequeno porte que são especializados em assumir risco de renda fixa e risco de crédito, que nos acompanham nessas operações e compram essas emissões, né? E a parceria com o banco Inter também vai nessa direção, quer dizer, a gente tem uma distribuição que é muito bem estruturada para distribuir nesse mercado institucional, mas não temos, obviamente, uma distribuição de varejo, e aí o Inter entra com esta complementariedade, do ponto de vista de distribuição, quando se trata de operações que são mais voltadas a pessoa física do que a pessoa jurídica. Agora nossa tesouraria ela tem uma carteira de títulos hoje que, eu não me lembro o valor direito, o Ricardo pode me ajudar aqui, mas são títulos que são adquiridos menos até de emissões



que o banco faz e muito mais de emissões de mercado, em que ela participa, como eu disse, como investidor qualquer colocando suas ordens nos livros que tão sendo formados para estruturar essas operações.

Sr. Pedro Leduc: Bem interessante. Obrigado, novamente parabéns.

Sr. Ricardo Moura: Nossa próxima pergunta é de Lucas Martins, da Prada.

Sr. Lucas Martins: Oi, bom dia, obrigado pela oportunidade...

Sr. Ricardo Moura: Lucas, acho que teve algum probleminha no áudio.

Sr. Lucas Martins: Alô, teste. Estão me ouvindo?

Sr. Ricardo Moura: Por favor.

Sr. Lucas Martins: Está legal. obrigado. Então bom dia, Lulia, bom dia, Borejo, bom dia, Ricardo, obrigado pela oportunidade de fazer perguntas e parabéns pelo resultado. Minha primeira pergunta é sobre o ciclo de investimento no Middle. Não sei se vocês já podem comentar, mas acho que você comentou bastante sobre o índice de eficiência, se vocês pretendem ter um ciclo de investimento no ano que vem um pouco mais tranquilo e entendem que nesse ano vocês já fizeram boa parte das contratações. Queria entender qual que é a visão de vocês nesse sentido. E a segunda, eu queria só ter uma interpretação correta sobre a inadimplência no Middle. Se essa inadimplência ex FGI ou não e qual que é a interferência que o FGI teve nessa inadimplência.

Sr. Sergio Lulia: Perfeito, Lucas. O investimento do Middle é um investimento contínuo. Né? A gente acha que nós temos ainda hoje um tamanho de participação, tanto do ponto de vista de penetração no segmento quanto do ponto de vista de Share of wallet que está ainda muito abaixo do que é nossa ambição. Então é um investimento que continua ao longo dos anos. Agora o importante é que mesmo que em números absolutos este investimento no Middle continue semelhante, vamos assumir isso, né? Não estou dizendo, mas supondo que ele continua constante, de maneira proporcional ao tamanho da organização, ele é decrescente no tempo. Quer dizer, a organização vai tendo no ganho de escala, o próprio segmento vai tendo uma relevância maior, de maneira que você contratar, por exemplo, 30 ou 40 novos gerentes comerciais no Middle e expansão pra novas cidades, quando você tem só 30 ou 40, você dobrou, quando você já tem 150, você contratar 30 a mais é 20% a mais, né? Então, dessa maneira, do ponto de vista relativo, eu acredito que esses investimentos são decrescentes ao longo do tempo. Um outro ponto, a gente vai iniciar o processo orçamentário agora, mais um outro ponto é o seguinte, também nas outras áreas, você tem a expansão que foi feita em força comercial e você tem a expansão que foi feita do ponto de vista estrutural no banco, como a gente falou, principalmente nas áreas de inovação, nas áreas de ciências de dados, na área de tecnologia mesmo, onde a gente mais do que duplicou o contingente



de pessoas nos últimos três anos, eu acho que assim hoje nós já temos uma... Uma massa crítica de talentos no banco e uma... Um tamanho de áreas que é um tamanho que já nos suporta bem pra esse nosso crescimento, do que a gente planeja do nosso crescimento pros próximos anos. Portanto, este nível de expansão de *headcount* certamente vai se... Vai... Nós vamos continuar crescendo o *headcount* nos próximos anos, mas numa... Num nível bem menor do que aquele que a gente apresentou nos últimos dois anos.

Sr. Ricardo Moura: Tem a pergunta do nível de provisão para...

Sr. Sergio Lulia: Ah, sim, do Middle.

Sr. Sergio Borejo: A inadimplência.

Sr. Sergio Lulia: Do nível de inadimplência do Middle, né? Eu vou começar também, se quiser complementar, Borejo...

Sr. Sergio Borejo: Fala. Por favor.

Sr. Sergio Lulia: Mas a inadimplência do Middle ela, como eu disse assim, é uma... É uma inadimplência que nós estamos bastante confortáveis. O papel do FGI, né, que foi o papel que você perguntou, a gente até acompanha as médias que o BNDES divulga, a gente vê bancos que tiveram 4%, 5%, 6% de inadimplência na carteira do FGI, a nossa não chega a 1%, a 0,7%. A inadimplência que nós temos na carteira de FGI, perda efetiva, é igual a inadimplência que a gente tem na carteira que não é FGI, porque a gente não teve uma... Né? A gente usou para carteira FGI a mesma política de crédito que nós aplicamos para nossas próprias operações, de maneira que eu acho que não teve um grande efeito. Quando entra em atraso, se houver a inadimplência, de fato, aí claro que uma parte disso vai ser ressarcida, né, pelo seguro que foi comprado com o FGI, mas isso hoje ainda é bem secundário.

Sr. Ricardo Moura: E deixando claro, os índices de atraso que a gente tem, eles estão antes de qualquer cobertura do FGI.

Sr. Lucas Martins: Perfeito. Obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Nossa próxima pergunta de Gustavo Schroden, do Bradesco.

Sr. Gustavo Schroden: Bom dia, bom dia, pessoal. Bom dia, Lulia, Borejo, Ricardo. Parabéns pelos resultados. Eu queria fazer, na verdade, uma pergunta relacionada às garantias, né? Sempre foi um business importante acho que para o banco. Queria mais é que vocês pudessem colocar para a gente como é que está a questão de precificação dessas garantias nesse cenário de juros mais altos, né? Eu sei que tem umas características diferentes, dependendo de ciclo, então queria explorar um pouquinho, se



você puder elaborar como é que estão as garantias, a evolução. A gente viu que ficou um pouquinho de lado a carteira no trimestre, não acompanhou tanto a evolução das outras linhas. Então eu queria explorar um pouquinho essa linha de garantias que sempre foi importante para o banco. E minha segunda pergunta é referente àquelas novas iniciativas, né, o consignado privado e seguros. Se puder passar um update para a gente, até para a gente entender questão de modelagem, como é que a gente... Se já tem algum número relevante para a gente começar a incluir nos modelos ou se ainda está no estágio inicial. Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Está bom, Gustavo. Olha, na questão das garantias, o que tem ao longo dos últimos anos é uma certa mudança na natureza do... Da garantia prestada. Você vai lembrar que anos atrás a maior parte dessas garantias estava relacionada a contingências das companhias, né, fossem elas contingências fiscais ou trabalhistas, e você emitia aquelas fianças de prazo indeterminado e normalmente depositadas em juízo, e as companhias discutindo essas questões com chance de ganho ou de perda, e essas fianças estavam garantindo isso. Isso ainda é uma parte importante desse portfólio de garantias que nós temos, mas este produto ele começou a sofrer a concorrência muito forte do seguro garantia. quer dizer, o seguro garantia, embora tenha características diferentes da fiança bancária, ele passou a ser aceito por muitos tribunais e é um produto mais barato e, portanto, a fiança perdeu um pouco competitividade, e é uma das razões que a gente tem também, não a única, óbvio, mas é uma das razões que nós abrimos a nossa corretora de seguros e a corretora de seguros hoje oferta o seguro garantia nos casos em que as companhias pedem esse produto. Hoje, você tem uma... Uma dinâmica mais favorável ao produto fiança bancária nas fianças relacionadas a projetos, projetos de infraestrutura, onde você tem... Onde você tem garantia de várias naturezas que são dadas, você tem a garantia de cumprimento das obrigações assumidas no leilão, você tem garantias de performance, você tem garantias de... Que são dadas, por exemplo, ao BNB, ao BNDES, com base em desembolsos que eles fazem para esses projetos. Então ainda onde está o maior dinamismo e a precificação é muito adequada até porque muitas fianças dessas, como uma fiança de performance, por exemplo, a alocação de capital dela é mais baixa, né? Ela tem uma alocação de capital de 50%. Então você tem um risco muito reduzido, porque são clientes que a gente conhece e sabe qual é a capacidade que eles têm de entregar os projetos que eles adquiriram e como uma alocação de capital mais baixa. E daí a sua segunda pergunta qual que era mesmo?

Sr. Ricardo Moura: Corretora.

Sr. Sergio Lulia: Ah, da corretora e novas iniciativas, né? Ah, então, a corretora vai muito bem. Nós estamos até estudando se a gente passa a dar alguma divulgação mais específica dela ou não, mas posso dizer que até por ser uma empresa que não envolve capital, não envolve funding nem nada, tem uma estrutura de pessoas mesmo muito enxuta, então é um negócio que já é bastante rentável para o banco, embora, ainda dentro da... Dos resultados gerais da organização, não sejam tão expressivos, mas é



uma linha que com certeza já contribui positivamente. Já o crédito consignado, continuamos animados com o produto, mas ele está tendo um ramp-up um pouco mais lento do que a gente imaginava. Isso por conta de várias questões. Uma das questões é o tempo que as companhias... Uma vez fechado o acordo com a companhia, você tem que fazer uma integração tecnológica, que é, no nosso caso, bem leve. A gente desenvolveu um sistema, o sistema é todo na nuvem, o sistema ajuda até a área de recursos humanos da companhia a fazer consignação, ajuda ela a fazer a contabilização, de maneira que não traz um grande serviço, né, um workload para o RH das companhias, mas você entra na esteira de prioridades da companhia, e, às vezes, a gente imaginava que pudesse levar 60, 90 dias pra... Após fechado o acordo, para você fazer a implantação, e tem chegado às vezes a 150 dias. Então é um negócio que está tendo o seu ramp-up, mas que, por enquanto, ele é... Ele é bastante pequeno em relação aos resultados da companhia.

Sr. Ricardo Moura: Bem... Por favor.

Sr. Gustavo Schroden: Obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Bem, vamos então encaminhando para o encerramento da transmissão da conferência de resultados do segundo trimestre de 2022. Passo a palavra ao Borejo e ao Lulia para fazerem as considerações finais, começando, por favor, por você, Borejo.

Sr. Sergio Borejo: Só, novamente, obrigado pela oportunidade. Um prazer estar aqui. E espero revê-los aí na videoconferência do próximo trimestre. Muito obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Bom, obrigado a todos também. Queria dizer que estamos muito animados com o projeto que nós estamos conduzindo aqui. Os resultados tão começando a aparecer. A gente sente que estamos com times muito bem preparados, temos os talentos internos que a gente precisa, temos o apoio do acionista principal para fazer as transformações que nós estamos fazendo e elas tão começando a aparecer, o que nos dá muita satisfação. Então obrigado pela sua participação e até nossa próxima divulgação.

Sr. Ricardo Moura: Muito obrigado, Lulia e Borejo pela apresentação. Agradeço também a participação de todos. E a apresentação já está disponível no site de RI. Além disso o vídeo da transmissão estará no nosso canal do YouTube. Qualquer dúvida, a equipe de RI está à disposição para atendê-los. Até o próximo trimestre. Obrigado.