



## **TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO BANCO ABC BRASIL**

**3º TRIMESTRE DE 2021**

**05 de novembro de 2021**

**Operadora:** Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do terceiro trimestre de 2021 do Banco ABC Brasil. Estão presentes hoje conosco os senhores Sergio Lulia Jacob, CEO, Sergio Borejo, Diretor Vice-Presidente e CFO e Ricardo Moura, Diretor de Relações com Investidores.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação do Banco ABC Brasil. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando \* zero.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço [ri.abcbrazil.com.br](http://ri.abcbrazil.com.br), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento. Lembramos que os participantes do webcast poderão registrar, via website, perguntas para o Banco ABC Brasil que serão respondidas após o término da conferência, pela área de RI.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, 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 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.

Gostaria agora de passar a palavra ao senhor Sergio Borejo, que iniciará a apresentação. Por favor, Sergio, pode prosseguir.

**Sergio Borejo:** Bom dia a todos e obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados do terceiro trimestre de 2021. No Slide 2 apresentamos os destaques financeiros do período:



A Margem Financeira totalizou R\$380,9 milhões no trimestre, um crescimento de 10,2% em relação ao trimestre anterior e de 26,2% em relação ao mesmo período de 2020. Destaque para a Margem Financeira com Clientes, que totalizou R\$263,7 milhões no trimestre – o nono trimestre consecutivo de crescimento – impulsionada pelo melhor mix de produtos, incluindo derivativos e comercializadora de energia, e pelo crescimento do segmento Middle na carteira.

A Despesa de Provisão Ampliada do trimestre foi de R\$47,7 milhões, queda de 7,9% em relação ao trimestre anterior e de 45,5% em relação ao mesmo período de 2020, consolidando a transição para uma fase do ciclo de crédito com menores despesas de provisão.

A Receita de Serviços atingiu R\$97,0 milhões no trimestre, um crescimento de 33,6% em relação ao trimestre anterior, e R\$241,1 milhões nos 9 primeiros meses de 2021, a maior marca histórica para este período, impulsionada pelas receitas de Banco de Investimentos.

O Lucro Líquido atingiu R\$151,5 milhões no terceiro trimestre de 2021, crescendo 11,1% em relação ao trimestre anterior e 106,1% em relação ao mesmo período de 2020 e superando pela primeira vez em um trimestre a marca de 150 milhões.

O Retorno Anualizado sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) foi de 13,4% no trimestre, um aumento de aproximadamente 110 pontos base em relação ao trimestre anterior, e de 630 pontos base em relação ao mesmo período do ano passado – sendo o quinto trimestre de crescimento consecutivo.

No slide 3, apresentamos os destaques do período. Dando continuidade à estratégia de crescimento da base de clientes. Ultrapassamos no segmento Middle a marca de 1.500 clientes totais e 1.000 clientes com exposição de crédito. Concluímos o 3T21 com a adição de 147 clientes totais e 74 clientes com exposição a crédito no trimestre, equivalente a um crescimento de 60% da base nos últimos 18 meses.

No terceiro trimestre de 2021 o Banco começou a gerar receitas em três novas iniciativas: Corretora de Seguros, Crédito Consignado Privado e Credit to Enterprise. Com relação ao Credit to Enterprise: Ela é uma solução de crédito para pessoa jurídica embarcada em ecossistemas, possibilitando oferecer crédito por canais digitais - incluindo marketplaces, ERPs e softwares, em linha com o conceito de embedded finance. A oferta é disponibilizada via API, com alta escalabilidade e fácil conectividade, atuando por meio de esteiras automatizadas que englobam desde o cadastro até a proposta e a análise de crédito. O produto conta ainda com a garantia de recebíveis de cartões de crédito conectado a todas as registradoras, a fim de mitigar os atuais desafios de interoperabilidade encontrados no mercado.



No Slide 4 apresentamos a evolução da carteira de crédito expandida. A Carteira de Crédito Expandida apresentou um crescimento de 5,9% no trimestre e de 13,2% em 12 meses. A Carteira de Empréstimos cresceu em um ritmo similar apesar da leve queda no segmento C&IB, resultado de uma maior seletividade na alocação do capital.

O segmento Middle segue como um dos nossos principais motores de crescimento. No 3T21 essa carteira teve um incremento de aproximadamente 230 milhões de reais, um crescimento de 9,7% versus o segundo trimestre de 2021 e de 74,4% em 12 meses. Dando continuidade ao aumento de sua participação relativa, o segmento Middle atualmente representa 7,1% da Carteira de Crédito Expandida. O segmento Corporate apresentou crescimento de 4,5% no comparativo trimestral e de 8,8% no comparativo anual, continuando a ser nosso segmento de clientes mais representativo. Já no segmento C&IB, a Carteira de Crédito Expandida teve um crescimento de 7,1% no trimestre e de 12,1% em 12 meses, impulsionadas pelo crescimento em Garantias Prestadas, produto que possui uma menor alocação de capital.

No Slide 5, alguns destaques de cada segmento. Fechamos novamente o trimestre com um aumento significativo de clientes totais e de clientes com exposição de crédito. Destaque novamente para o segmento Middle, que ultrapassou a marca de 1.500 clientes totais e de 1.000 clientes com exposição de crédito, resultado da adição de 140 clientes totais no trimestre e de quase 700 nos últimos 12 meses. Neste segmento, a nova iniciativa do ABC Link já começa a contribuir na aquisição de clientes. Ao mesmo tempo, a exposição média por cliente se manteve praticamente estável em 2,6 milhões de reais, enquanto o prazo médio caiu para 360 dias.

Já o segmento Corporate encerrou o 3T21 com 1.339 clientes. Destes, 949 possuíam exposição de crédito, o que resultou em uma exposição média de 18,8 milhões de reais por cliente. A carteira Corporate terminou o trimestre com prazo médio de 389 dias. Por fim, o segmento C&IB terminou o terceiro trimestre de 2021 com 323 clientes, dos quais 186 com exposição de crédito, resultando em uma exposição média de 69,1 milhões de reais por cliente. A carteira C&IB terminou o trimestre com um prazo médio de 339 dias.

No Slide 6, mostramos a segmentação setorial de nossa Carteira de Crédito Expandida. A Carteira de Crédito Expandida do Banco segue com alta diversificação setorial, apresentando um portfólio de crédito bem diversificado e defensivo na nossa visão. Os setores com maiores aumentos relativos de participação foram: Geração de Energia (+1,9 p.p.) e Insumos Agrícolas (+0,6 p.p.), enquanto os setores com maiores reduções relativas foram: Açúcar & Alcool (-0,6 p.p.) e Outros (-0,5 p.p.). Vale notar que o aumento da exposição ao setor de energia está diretamente relacionado em boa parte ao financiamento de geradores de fontes renováveis, em linha com boas práticas de sustentabilidade e em um setor historicamente relevante para o Banco.



No Slide 7, apresentamos alguns indicadores que refletem a qualidade da nossa carteira de crédito. No primeiro gráfico, as operações com atraso acima de 90 dias. Como podemos observar, esse indicador encerrou setembro representando 1,2% da carteira, estável em relação ao nível apresentado no trimestre anterior e com uma importante queda no segmento C&IB. Essa manutenção está relacionada ao atual cenário benigno do ciclo de crédito que se iniciou no 1T21 e que manteve o indicador mais próximo de sua média histórica, ao redor de 1%.

No segundo gráfico, o Índice de Cobertura, que considera a relação do Saldo de PDD pelas Operações com Atraso Acima de 90 dias, atingiu 259 por cento. Esse indicador da carteira também se manteve estável em relação ao trimestre anterior, apresentando, em nossa análise, um nível adequado ao atual cenário de crédito e próximo aos níveis pré-pandemia.

No Slide 8, mostramos a evolução da Despesa de Provisão Ampliada e os seus principais componentes. A Despesa de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) atingiu 35,7 milhões de Reais no trimestre – uma queda de 23,2% em relação ao trimestre anterior, e de 44,7% em relação ao mesmo período de 2020. O custo de crédito representou 0,7% da carteira de empréstimos 2.682 – redução de 0,2 ponto percentual em relação ao trimestre anterior. A Despesa de Provisão para Desvalorização de Títulos Privados (PDT) totalizou 4,8 milhões de Reais no trimestre, um aumento de 30,7% em relação ao trimestre anterior e redução de 57,5% em relação ao mesmo período de 2020.

Já as Recuperações de Crédito e a Despesa para Bens não de Uso (BNDU), que no trimestre anterior apresentaram valores acima da média histórica, passam novamente a apresentar uma menor relevância. Desta forma, a Despesa de Provisão Ampliada, que inclui os itens mencionados, fechou o trimestre com 47,7 milhões de Reais, equivalente a 0,5% da carteira expandida – redução de 0,1 ponto percentual comparado ao trimestre anterior e de 0,6 ponto percentual em relação ao apresentado no mesmo trimestre de 2020 – dando continuidade a uma fase mais comportada no ciclo de crédito, que se iniciou no primeiro trimestre de 2021.

No Slide 9, apresentamos a evolução de nossa captação. Ao final de setembro, o saldo da captação totalizava 39,3 bilhões de reais, crescimento de 10,3% no trimestre e de 10,2% em 12 meses. Uma das vantagens competitivas do Banco ABC Brasil é o acesso a funding competitivo, tanto em moeda local quando internacional, com bom volume e a prazos interessantes. Essa condição é suportada por notas de rating equivalentes ao rating brasileiro pelas principais agências de risco do mercado, ou, no caso de uma delas, um grau acima do soberano. Acreditamos que a qualidade de nossa captação se tornará ainda mais relevante em um ambiente de rápido aumento na taxa básica de juros, por isso continuamos a ver nossa capacidade de acesso à funding de qualidade como um de nossos principais diferenciais.



No Slide 10, podemos observar a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basiléia. Encerramos setembro de 2021 com Patrimônio de Referência de 5,5 bilhões de reais, e Patrimônio Líquido de 4,6 bilhões de reais. No trimestre, o Índice de Basiléia Total atingiu 14,6% e o de Capital Principal encerrou setembro em 11,9%, uma queda no comparativo trimestral de 130 e 70 pontos base, respectivamente. Essa redução se deu pelo aumento dos ativos ponderados pelo risco – principalmente pelo crescimento da carteira expandida e transações pontuais de curto prazo – bem como pelo decaimento do Nível II pelas regras de capital, sendo parcialmente compensados pela apropriação do resultado do período.

No Slide 11, apresentamos a evolução da margem financeira. A Margem Financeira Gerencial atingiu 380,9 milhões de reais no terceiro trimestre de 2021, apresentando crescimento de 10,2% em relação ao trimestre anterior, e de 26,2% em relação ao mesmo período de 2020. A Margem Financeira com Clientes atingiu 263,7 milhões de reais no terceiro trimestre de 2021, aumento de 8,9% em relação ao trimestre anterior, e de 27,5% em relação ao mesmo período de 2020. A Margem com Clientes será detalhada no próximo slide.

A Margem com Mercado totalizou 70,2 milhões de reais no 3T21, redução de 6,3% em relação ao trimestre anterior e de 10,8% no comparativo de 12 meses. Vale notar que, apesar da queda no trimestre, essa linha continua em níveis acima do histórico, seguindo a tendência observada a partir do 3T20.

A receita da remuneração do Patrimônio Líquido a CDI foi de 47 milhões de reais no terceiro trimestre de 2021, crescimento de 64,8% em relação ao trimestre anterior e de 188,4% em relação ao mesmo período de 2020, em linha com o aumento da taxa básica de juros. Importante notar que a cada 100 bps de incremento na taxa básica, são esperados aproximadamente 40 bps de ROE – dada a natureza “asset sensitive” de nosso balanço. Como resultado, a taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) foi de 3,8% no terceiro trimestre de 2021, crescimento de 0,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e de 0,6 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2020 – atingindo o maior nível desde 2018.

No Slide 12, podemos observar a Evolução da Margem e Spread com Clientes. A Margem Financeira com Clientes atingiu novamente um novo recorde no trimestre, com 263,7 milhões de reais, o 9º trimestre consecutivo de crescimento – sendo 8,9% em relação ao trimestre anterior e de 27,5% em relação ao mesmo período de 2020.

O crescimento do trimestre foi suportado principalmente pela melhora do mix de produtos, com o aumento receitas de derivativos e da comercializadora de energia, além do aumento da representatividade do Segmento Middle na carteira expandida, que gradativamente vem contribuindo através de seus maiores spreads.



Atualmente a Margem Com Clientes se mantém como a principal linha da margem financeira, contribuindo com aproximadamente 70% do total. A evolução do Spread com Clientes no trimestre ficou acima de 4% pela primeira vez desde o 4T18, atingindo 4,2% e crescendo 0,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e 0,5 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2020. Já o Spread com Clientes ajustado pela Provisão, fechou o trimestre em 3,6%, crescimento de 0,2 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e de 1,2 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2020, reflexo de menores Despesas de Provisão e em linha com os níveis pré-pandemia.

No Slide 13, falaremos das Receitas de Serviços. As Receitas de Serviços foram um dos grandes destaques do trimestre com crescimento em todos os seus componentes. Essa linha atingiu 97 milhões de reais no 3T21, aumento de 33,6% em relação ao trimestre anterior e de 42% em relação ao mesmo período de 2020, voltando a passar a marca de 20% de representatividade da Receita Total.

As receitas de Banco de Investimento atingiram 39,1 milhões de reais no terceiro trimestre de 2021, crescimento de 88,2% em relação ao trimestre anterior. Em relação ao mesmo período de 2020 – trimestre em que essa linha foi especialmente afetada pelo efeito da pandemia do COVID-19 – as receitas de Banco de Investimento apresentaram um crescimento de 243,1%. No acumulado de 9 meses, as receitas de Banco de Investimentos totalizaram 80,7 milhões de reais, a maior marca histórica nos primeiros 9 meses do ano.

As receitas de Garantias Prestadas atingiram 45,9 milhões de reais no terceiro trimestre de 2021, crescimento de 9,2% em relação ao trimestre anterior e queda de 6,3% em relação ao mesmo período de 2020.

Finalmente, as receitas de Tarifas e Corretagem de Seguros atingiram 12 milhões de reais no terceiro trimestre de 2021, crescimento de 23,1% em relação ao trimestre anterior, e de 51,8% em relação ao mesmo período de 2020, em linha com o aumento no número de clientes e transações. A Corretora de Seguros, apesar de ter iniciado a sua operação no 3T21, já começa a contribuir com o incremento das Receitas de Serviços.

No Slide 14, apresentamos a variação das despesas e do nosso índice de eficiência. As Despesas de Pessoal, Outras Despesas Administrativas e PLR atingiram R\$148,9 milhões no terceiro trimestre de 2021, crescimento de 4,2% em relação ao trimestre anterior e de 26,2% em relação ao mesmo período de 2020. Esta tendência foi influenciada por um aumento superior a 20% do número de colaboradores nos últimos 12 meses – de modo a suportar o desenvolvimento de iniciativas estruturantes – bem como pelo impacto do dissídio anual, que embora já seja provisionado ao longo do ano – tenha vindo acima das expectativas iniciais.



Esta maior elevação das despesas foi mais que compensada pelo crescimento das receitas no trimestre. Como resultado, o Índice de Eficiência atingiu 33,3%, redução de 2,2 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e de 0,5 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2020. Nossa expectativa é que a continuidade do processo de ganho de escala das novas iniciativas contribua como um fator de redução do Índice de Eficiência.

Já no Slide 15, podemos observar a Evolução do Resultado do 3T21 no comparativo anual. O Lucro Líquido Recorrente do terceiro trimestre atingiu 151,5 milhões de Reais, um incremento de 78 milhões em relação ao terceiro trimestre de 2020, equivalente a um crescimento de 11,1% no trimestre e 106,1% versus o mesmo período do ano passado.

Esta tendência pode ser explicada principalmente pelo aumento da Margem com Clientes; pela redução da Despesa de Crédito e pelo aumento do Patrimônio Líquido Remunerado a CDI. E sendo parcialmente compensado pelo crescimento das Despesas, resultado do investimento em novas iniciativas, como já mencionado no slide anterior; e pelo aumento do Imposto de Renda e Contribuição Social, resultado principalmente da maior rentabilidade do período, mas também influenciado na margem pela majoração da alíquota estatutária, que vigorará até o fim de 2021. O Retorno Anualizado Sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) recorrente foi de 13,4% ao ano no trimestre, aumento de 1,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior, e de 6,3 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2020.

No Slide 16, falaremos da rentabilidade. Quando analisados ao longo dos últimos trimestres, o Lucro Líquido Recorrente e o Retorno Anualizado sobre Patrimônio Líquido do terceiro trimestre de 2021 continuam a mostrar uma tendência consistente de crescimento. O Lucro Recorrente superou pela primeira vez a marca de 150 milhões de Reais em um trimestre, enquanto que o Retorno sobre Patrimônio ultrapassou a marca de 13%, o quinto trimestre de crescimento consecutivo. Esta recuperação de rentabilidade nos permite continuar a investir em novas iniciativas estruturantes, como demonstrado no próximo slide.

Por fim, no Slide 17, falaremos das novas iniciativas. No terceiro trimestre de 2021 tivemos o início da geração de receitas de três novas iniciativas: Corretora de Seguros, Crédito Consignado Privado e Credit to Enterprise (C2e). As atividades do Middle e da Comercializadora de Energia seguem a suas trajetórias de expansão, com a expectativa de uma contribuição mais relevante na Margem Financeira ao longo dos próximos trimestres. As demais iniciativas seguem em processo de ganho de escala, enquanto diversas outras são avaliadas pelo nosso time a todo momento. A ideia é que no médio prazo, e de forma gradativa, as iniciativas recentes contribuam para: a diversificação das fontes de receita; a diluição de custos fixos; e o aumento do ROE estrutural do ABC Brasil.



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

### **Sessão de Q&A**

**Operadora:** Com licença, senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem \*1. Para retirar a pergunta da lista, digitem \*2.

A nossa primeira pergunta vem de Flávio Yoshida, Bank of America.

**Sr. Flávio Yoshida:** Bom dia a todos. Parabéns pelo resultado. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu queria entender um pouco de vocês como é que está a cabeça do ABC olhando para frente, tendo em vista que a gente está num cenário macro um pouco mais desafiador, seja em termos de crescimento, de inflação, de Selic subindo. E, quando a gente pega esse cenário mais desafiador e o que vocês têm feito foi de crescer mais no Middle que, querendo ou não, é um segmento um pouco mais arriscado, eu queria entender um pouco do posicionamento de vocês estou olhando para frente.

E minha outra pergunta é com relação a despesas. Ela está vindo alta - a gente entende que tem bastante iniciativa nova rodando - mas queria entender um pouco como é que a gente pode pensar de despesas para frente. O que vocês estão enxergando e quanto dessa despesa mais alta é relativo a despesas novas, diríamos assim, e quanto seria a recorrente? São essas minhas perguntas. Obrigado.

**Sr. Sergio Lulia:** Flávio, bom dia. Aqui é o Sergio Lulia. Obrigado pelas suas perguntas. Eu vou responder essa primeira sobre o cenário macro, daí o Borejo fala sobre a parte das despesas. Bom, sobre o cenário macro é praticamente um consenso de que a gente vê dos analistas que o ano que vem deve ser um ano mais difícil, com um crescimento do PIB menor, com juros mais altos e essa situação toda que você colocou. A gente vem, ao longo desses últimos dois anos, com uma cautela muito grande na concessão de crédito, embora a carteira esteja aumentando, mas está aumentando principalmente pela entrada em novos segmentos, com novos clientes aonde a nossa penetração ainda é muito pequena.

E a gente vê, por enquanto, as empresas com uma situação financeira boa, com o nível de alavancagem baixo - claro que o nível de despesa financeira das companhias começa a aumentar por conta do aumento da taxa Selic -, mas ainda assim, no geral, a gente vê as empresas muito pouco alavancadas. E a gente construiu provisões. Então, se você pegar neste ano mesmo, no primeiro trimestre, no segmento Middle que você mencionou, a gente fez uma provisão adicional, quer dizer, a gente tem hoje uma





provisão sobre essa carteira que é superior ao que seria se a gente estivesse provisionando apenas pela resolução 2082. Então, o que quero dizer é o seguinte: nós estamos olhando o próximo ano com cuidado, estamos sendo cautelosos na concessão de crédito. Se necessário for, dependendo da direção que economia vai, a gente vai fazer outras provisões ou não, mas, visto de agora, nós temos uma carteira muito bem provisionada, uma carteira diversificada e estamos vendo os clientes numa boa situação econômico-financeira.

**Sr. Sérgio Borejo:** Obrigado, Flávio. Aqui é o Borejo respondendo à pergunta das despesas. Essa é uma despesa que a gente entende aqui, internamente, chamado de despesa boa. Porque a despesa que tem nos permitido crescer. Eu acho que era uma tendência, quer dizer, tendência para ficar. A gente vai continuar investindo porque a quebra dessa despesa, ela... pelo menos aqui das contratações, você pega os últimos... nós contratamos 150 novos colaboradores... se juntaram a nós. Desses 150 que se juntaram a nós, aproximadamente 40%...

**Operadora:** Com licença, senhores palestrantes, podem prosseguir.

Com licença, senhores palestrantes, podem prosseguir.

**Sr. Sérgio Borejo:** Alô. Flávio. Vocês nos ouvem?

**Sr. Flávio Yoshida:** Estou ouvindo.

**Operadora:** Senhores palestrantes, podem prosseguir.

**Sr. Sérgio Borejo:** Eu não sei até que parte vocês ouviram então, desculpa se eu vou ser repetitivo. Vou repetir a resposta inteira e desculpe pela repetição aí. Mas, basicamente, só para ter certeza que a gente não perdeu nada. Mas estava falando das despesas que... essa despesa é o que a gente chama de, internamente aqui, de despesa boa. Porque, principalmente a despesa de pessoal, a gente... 150 novos colaboradores se juntaram aqui ao nosso time esse ano e eu estava mencionando aqui, 40% desses novos colaboradores, eles estão ligados diretamente à força de vendas, produtos, que é o que a gente chama de ponta. Outros 40% estão ligados à área de tecnologia e à área de ciência de dados, que nos permite escalar os nossos processos, ter acesso a mais clientes, oferecer mais produtos de uma forma mais estruturada, ter mais informações sobre os clientes para a gente entender o comportamento e saber o que oferecer, como facilitar a vida do cliente. E 20% da despesa, ela está na área, está ligada à área de suporte, vamos chamar assim. Então essa é uma despesa boa e essa despesa que tem viabilizado esse crescimento de receita e a gente acredita que ela veio para ficar.

A gente vai continuar investindo em tecnologia. Muito provavelmente nós vamos trazer mais oficiais de conta, mais gente para produtos, para novos produtos, nos próximos trimestres, porque a gente acha que tem ainda um caminho grande pra crescer, tem



uma oportunidade para o banco crescer. Então, acredito que essa despesa tenha vindo aí, deva ficar, deva permanecer nos próximos trimestres.

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

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem de Pedro Leduc, Itaú BBA.

**Sr. Pedro Leduc:** Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados Obrigado a pergunta. Primeiro, os spreads com clientes, que melhorou de maneira substancial tri a tri, acho que destoando aí do resto do setor, e vocês citam o mix, energia, maior contribuição do Middle. Se vocês pudessem ajudar a entender um pouquinho a composição disso, passando por spread dos mesmos produtos - estão conseguindo repassar, está tendo alguma melhora? A energia, quão relevante está sendo a contribuição e ela é recorrente? E claro, o mix, a gente imagina que tem um spread talvez aí umas 2x maior que o resto da média. Está correto para a gente tentar fazer a conta de chegada, mas entender um pouquinho melhor a composição dessa melhora com os spreads de clientes. Obrigado.

**Sr. Sérgio Borejo:** Obrigado, Pedro. Aqui é o Borejo falando. Falando aqui um pouco de spread de clientes, os últimos dois trimestres, eles foram marcados pela participação mais forte na margem dos clientes, da participação dos derivativos. E esses derivativos, você tem de tudo: você tem derivativos de moedas, você tem os clientes protegendo moeda, cliente se protegendo contra a variação dos preços de energia, clientes se protegendo contra a variação dos preços de commodities. Então, assim, foi um... foi um produto que, quando a gente fala de mix, muito importante aqui na composição da margem com clientes. Somado a isso, o nosso produto de cash, ele tem crescido também, e o produto de cash, ele está muito... a receita dele está muito mais ligado ao float. Então, não só os volumes aumentando, mas o Selic aumentando, este produto também passa a contribuir, mas na composição da margem com clientes. Então, e são dois produtos, tanto os derivativos quanto cash, que têm uso de capital baixo, baixo uso de capital. Então, eles foram assim... as coisas mais ligadas ao trimestre, mais ligados à conjuntura e aos produtos que a gente tinha aqui para oferecer aos clientes.

No que diz respeito ao mix, hoje, basicamente, assim, o que nós temos... o que a gente tem visto... o spread está estável, os spreads não estão subindo, mas participação maior, relativa maior do cliente Middle no nosso portfólio, como a gente atingiu 7,1% agora, ou seja, esse aumento de participação, ele faz com que o spread médio da carteira aumente. Como comparação, o spread médio antes de crédito, antes da perda, da provisão para devedores duvidosos de um cliente Middle, deve estar entre 6 e 7%, enquanto do C&IB está entre 1 e 2%. Então a diferença é essa: quando esse cliente passa a participar mais, ter uma representatividade maior na carteira do banco, o impacto na margem é direto e, por isso do aumento da margem com clientes e do spread médio da nossa carteira.

**Sr. Pedro Leduc:** Tá legal, bem claro. Então, a parte do mix, ela é recorrente, claro, o Middle segue crescendo com spread bem maior, produtos outros, cash, derivativos, mix



cash parece ser recorrente também. Acho que a gente imagina essa figura aqui do spread melhorando para o final do ano e continuando aí ao longo do 2022. Podemos assumir isso?

**Sr. Sérgio Borejo:** É essa a expectativa. É essa a expectativa.

**Sr. Pedro Leduc:** Bem legal. Obrigado.

**Sr. Sérgio Borejo:** Obrigado você.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem de Carlos Gomez, HSBC.

**Sr. Carlos Gomez:** Bom dia. Obrigado pela ligação. Eu queria perguntar sobre a expectativa na tomada de impostos. Os senhores acreditam que a aprovação da reforma fiscal é agora mais provável ou improvável? E como estão posicionando o balance para minimizar impostos neste ano e nos próximos anos? E que esperam que vai ser a taxa positivamente nos próximos dois, três anos? Obrigado.

**Sr. Sérgio Borejo:** Oi, Carlos, obrigado. Obrigado pela sua pergunta. É uma pergunta difícil de responder. Essa está completamente fora do controle. Eu vou te responder o que a gente tem lido nos jornais aí. Parece que a reforma está, hoje, a tendência está mais difícil de passar. É isso que a gente tem visto nos jornais, mas, mesmo que ela passasse, Carlos, quer dizer, acho que tem uma compensação. Você tiraria, do ponto de vista do impacto para o banco, se você excluir ou eliminar os juros sobre capital próprio, precisar de uma diminuição de alíquota de 800 basis, 900 basis, basicamente você vai compensar uma coisa pela outra. Então, mesmo que ela passasse, deveria ser uma coisa transparente para o banco. O cenário, pelo que a gente tem lido, pelo que a gente tem visto pela imprensa mais provável, é que está mais difícil de passar esse ano. É isso que a gente tem visto.

**Sr. Carlos Gomez:** E a expectativa para os próximos anos?

**Sr. Sérgio Borejo:** Se vai ter reforma? Está difícil de falar para o ano que vem...

**Sr. Carlos Gomez:** Sem reforma, o que acredita que vão ter de impostos?

**Sr. Sérgio Borejo:** Ah, qual alíquota efetiva? Deve ficar em torno de 35, 36%, que é, basicamente, o que a gente tem hoje. Deve ficar estável.

**Sr. Carlos Gomez:** Obrigado.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem da webcast, de Thiago Paura. Primeira pergunta: O resultado de IB veio muito bem no trimestre. Podemos assumir uma sustentabilidade aqui ou foi algo pontual? Qual o pipeline que sustentaria esses resultados para o futuro? Ainda nessa linha, como está a parceria com Inter e como deve



evoluir para frente? Segunda pergunta: ROE de 14% já seria uma realidade? Podemos esperar crescimento de NI forte em 2022 dada a Selic mais alta? Terceira pergunta: Poderia falar um pouco mais de relevância esperada nas novas iniciativas para os próximos ciclos Seguros, Energia, e-Bit e Finance? Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Olá. Aqui é o Sérgio Lulia falando. Bom, quanto aos resultados de bancos de investimento, eles, de fato, vieram fortes. Falar em... eu acho que não dá nem para falar em sustentabilidade ou pontual. O que dá para dizer é o seguinte: nós temos hoje uma franquia de renda fixa muito forte. O mercado de capitais em renda fixa, no quarto trimestre, está acontecendo. A gente tem uma capacidade de originação boa, conhecemos bem os produtos, temos uma distribuição institucional forte e a parceria com o Banco Inter está indo muito bem. Já fizeram os 11 ou 12 de transações juntos e é uma parceria que vai bem. Então, assim, parte macro à parte, eu acho que é um produto que continua indo muito bem. Para o ano que vem tem essa dúvida sobre se o mercado de capitais acontece na mesma intensidade que aconteceu esse ano para o mercado como um todo, mas quanto à nossa competitividade e à nossa penetração de mercado, eu estou muito confiante.

Quanto a ROE, a gente não dá guidance de ROE, mas o que dá para dizer, assim, é que o banco, vocês vêm acompanhando no nos últimos trimestres, como o Borejo destacou na apresentação inicial, a gente começa a ter algumas iniciativas que, nos últimos 24, 30 meses representavam apenas investimentos, começam a dar as primeiras receitas, além do que o Middle começa a se tornar mais relevante, e tem ainda a alta da Selic que ajuda. Então, a gente acredita numa continuidade de um cenário benigno, mas preferimos não dar nível de ROE numérico porque isso não tem sido a nossa prática.

E quanto à relevância das novas iniciativas, eu posso dizer que elas, por enquanto, são pouco representativas nos resultados, até porque tem contratação de times, tem investimentos que foram feitos, o custo dessas iniciativas ainda é alta, e a receita que elas geram não é tão representativa, mas a gente acredita que, num espaço de por volta de 24 meses, elas passem a acrescentar para o banco algo que a gente estima no seu conjunto como 1-2 pontos percentuais de ROE a mais do que o que a gente tinha antes.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem de Yuri Fernandes. Primeira pergunta: Spread com clientes. Imagino que para Corporate haja pouco espaço, mas vocês têm conseguido repassar spreads para SME como essa alta de Selic? Margem com clientes tem sido muito forte e a dúvida é se alguma pressão do spread poderia anular parte do benefício de mix para 2022? Segunda pergunta: Headcount e despesas de pessoal para 2022. Headcount cresceu 150 funcionários em 12 meses, mas estabilizou um pouco no quarter over quarter. Como vocês veem isso, dado o contexto de nossas áreas do banco de inflação? Faz sentido pensar que despesas de pessoas crescendo 2 dígitos em 2021?



**Sr. Sérgio Lulia:** Oi, Yuri. Aqui é o Sergio Lulia falando. Em termos de spread, assim, a alta do Selic não tem uma relação direta com os spreads no nosso caso, até porque a carteira é praticamente toda pós fixada. Então, mesmo no Middle Market, exceto ano passado na FGI que a gente fez um pouco mais de linhas prefixadas, e eu acho que é muito bom, foi um aconselhamento que o banco fez aos clientes para subir que estava num nível muito baixo, então a orientação foi que os clientes tomassem taxas prefixadas, uma boa parte tomou e agora estão protegidos. Mas hoje é um mercado que funciona basicamente na taxa Selic e o spread está mais ligado, eu acho, a um cenário de risco do que à taxa Selic. Por enquanto, como eu respondi anteriormente, a gente vê uma carteira muito saudável, não vemos a inadimplência aumentando na ponta e os spreads, portanto, não aumentam, mas também não cai, estão mais ou menos constantes. No ano que vem nós vamos ver...

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem de Ricardo Peixinho: Gostaria de saber mais detalhes sobre Credit to Enterprise e suas expectativas de receitas e retorno.

Aguardem a reconexão do palestrante. Muito obrigada.

**Sr. Sérgio Lulia:** Eu acho que a primeira pergunta se não conseguiram ouvir a resposta, peço desculpa. Ainda sobre a segunda, eu vou repetir a segunda pergunta era relativa à expansão do número de colaboradores e despesas, e o que eu dizia é que pode se esperar que esta dinâmica que nós apresentamos este ano e ano passado continue. Isto é, um aumento dos investimentos do banco em tecnologia de um lado e ciência de dados, e do outro a expansão da força comercial. A gente acha que tem muitas oportunidades a serem capturadas no mercado. O banco está bem posicionado para isso e, portanto, vai continuar expandindo suas atividades, como eu disse, tanto na força comercial quanto nos investimentos para lançamento de novos produtos em tecnologia.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vinda de webcast é de Ricardo Peixinho: Gostaria de saber mais detalhes sobre Credit to Enterprise e suas expectativas de receitas e retorno.

**Sr. Sérgio Lulia:** Olá, Ricardo. A gente não dá estimativa de receita e retorno. Agora, eu posso te explicar um pouco sobre o que é o produto. O primeiro, vamos dizer assim, a primeira modalidade desse produto, que foi lançado em setembro, é um produto que se destina aos sellers, aquelas empresas que vendem seus produtos nos marketplaces. A nossa estreia foi com a B2W, com a Americanas S.A., de maneira que hoje, aproximadamente, 1500 sellers desta plataforma, se quiserem, têm acesso, através da própria plataforma da Americanas B2W, a financiar suas vendas tanto presentes quanto futuras e isso baseado num modelo de crédito que conta não apenas com os dados financeiros da companhia, mas também com seu histórico de vendas na plataforma, com aceitação do seu produto pelos clientes, com um rating que os clientes dão a esse fornecedor. Tudo isso entra numa modelagem de crédito, os limites são preestabelecidos



e, havendo o interesse do fornecedor, ele aplica para tomar os recursos e recebe os recursos de encontra em D+0, que é uma coisa que eu acho que é um serviço que tem sido muito bem aceito. A gente acha que esse produto tem um grande potencial, mas está ainda no primeiro mês. Então é prematuro falar de é de nível de receitas/retornos. Talvez no futuro, como a gente tenha o produto mais consolidado, a gente possa dar um pouco mais de abertura.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta de webcast vem de Francisco Henrique Silva: Bom dia. Parabéns pelos resultados. Gostaria de saber se é possível nos fornecer um pouco mais de informações sobre o quanto a tecnologia já ajuda no processo de relacionamento com o cliente, aprovação de crédito, constituição de garantias do Middle. Tem alguma métrica interna que vocês olham para medir com mais efetividade os investimentos em tecnologia e seus retornos ainda que em maturação? Obrigada.

**Sr. Sérgio Lulia:** Bom dia, Fran, obrigado pela sua pergunta. A gente tem indicadores internos que nós não estamos ainda divulgando - podemos nos preparar para divulgar numa próxima oportunidade -, mas que são indicadores basicamente de produtividade. Então, por exemplo, você tem indicadores sobre tempo que leva o onboarding de um novo cliente. Nós temos indicadores sobre produtividade na análise de crédito e, não só na análise de crédito que é prévia à concessão, mas depois também no monitoramento e cobrança dos clientes, não só de Middle como atacado estão sendo servidos pelo banco. Há métricas de volume de garantias cobradas, de número de pagamentos feitos, número de empréstimos desembolsados. E a gente consegue ver um aumento de produtividade muito grande, mas posso dizer que, embora já tenha tido aumento de produtividade, eu acho que isso para os próximos trimestres aí sim que a curva vai acelerar ainda mais. Porque era uma série de investimentos que foram feitos e que estão sendo testados, preliminarmente em alguns segmentos, e que, assim que for verificado a sua eficácia, a gente expande para os demais segmentos.

Então, por isso que, quando eu falo que é o aumento de pessoas está centrada em dois eixos, um no aumento da força comercial e o outro investimento em tecnologia e ciência de dados, é porque é esse aumento em tecnologia e ciência de dados que vai permitir que a gente tenha um banco escalável, com um custo baixo de servir aos clientes, muito mais baixo do que de bancos tradicionais, e com muita qualidade, dando para o cliente uma experiência de um relacionamento com o banco melhor do que o que ele tinha antes.

**Operadora:** E nossa próxima pergunta vem de Lucas Martins, Prada.

**Sr. Lucas Martins:** Opa. Bom dia. Tudo bem? Obrigado pela oportunidade de pergunta. Eu queria perguntar um pouquinho sobre a inadimplência de Middle. Eu entendo que ainda a carteira, ela está em um crescimento forte. Eu queria entender, na visão de vocês, quando que a gente vai conseguir enxergar uma inadimplência corrente mais



estável ou mais próximo do que deve ser, enfim, no longo prazo. Vocês têm alguma expectativa, alguma perspectiva de quando isso deve normalizar?

**Sr. Sérgio Lulia:** Olha, Lucas, a gente começou essa atividade há dois anos e pouco. Nós começamos em maio de 2019, então a gente já tem uma avaliação do que... e, assim, e só para contextualizar, aqueles clientes que começaram a operar com o banco no ano de 2019 então já estão operando há dois anos, isso já é uma carteira que para Middle Market é considerada madura, dado que o prazo médio nesse segmento dos empréstimos já é por volta de 180 dias. Então essa carteira já rodou algumas vezes.

Agora, no meio do caminho, teve alguns fatores que são diferentes do que a gente costuma ver. Um é a Selic muito baixa no ano passado. Por um lado, ajudando as empresas, por outro lado da pandemia, com aquela contração da economia muito forte. E teve a linha de FGI do PEAC, que foi uma linha acho que muito bem estruturada pelo Ministério da Economia, pelo Governo Federal, e que deu a essas empresas um acesso ao funding de uma qualidade que acho que eles nunca tenham visto, tanto em prazo como um custo. Isso então deixa um pouco mais difícil a análise, mas o que a gente pode dizer é que, nos clientes mais antigos, a inadimplência está absolutamente sob controle. Eu acho que essa inadimplência só vai aumentar para chegar num nível de perdas mais próximo do que a gente vê do nível histórico de outros bancos que operam no segmento há mais tempo, se a economia piorar um pouco. Por enquanto, a gente não vê sinais de piora. Temos uma provisão adicional que foi feita já se precavendo para caso isso ocorra, mas por enquanto não está ocorrendo não.

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

**Operadora:** Com licença. Encerramos, neste momento, a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Sérgio para as considerações finais.

Por favor, sr. Sérgio, pode prosseguir.

**Sr. Sérgio Lulia:** Apenas agradecer. Obrigado por participarem do nosso call de resultados e espero tê-los todos aqui na próxima. Muito obrigado.

**Operadora:** A teleconferência do Banco ABC Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.