



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

**1º TRIMESTRE DE 2021**

**17 de maio de 2021**

**Operadora:** Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do primeiro 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.abcbrasil.com.br](http://ri.abcbrasil.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 primeiro trimestre de 2021. No Slide 2 apresentamos os destaques financeiros do período:



O Lucro Líquido atingiu 122,4 milhões de Reais no 1T21, crescimento de 15,5% em relação ao trimestre anterior e de 51,1% em relação ao mesmo período de 2020, evidenciando a continuidade do processo de normalização do resultado do Banco após os impactos da COVID-19.

O Retorno Anualizado Sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) foi de 11,3% no primeiro trimestre de 2021, aumento de 130 pontos base em relação ao trimestre anterior e de 330 pontos base em relação ao mesmo período de 2020.

A Margem Financeira totalizou 315,9 milhões de Reais no 1T21, – apresentando expansão em todas as suas linhas em base trimestral - com um crescimento de 5,4% em relação ao 4T20 e de 23,7% em relação ao 1T20. Destaque para a Margem Financeira com Clientes, que totalizou 216,7 milhões de Reais no trimestre – o sétimo trimestre consecutivo de crescimento e o quarto com valor acima de R\$200 milhões.

A Despesa de Provisão Ampliada - que inclui as provisões de empréstimos, títulos privados, garantias prestadas e BNDU, bem como as recuperações de crédito - foi de 49,3 milhões de Reais no trimestre, queda de 48,9% em relação ao 4T20 e de 16,5% em relação ao 1T20, demonstrando uma clara inflexão de tendência em relação aos trimestres anteriores.

No slide 3, apresentamos os destaques do período. Adicionalmente, o Banco continua seu foco na expansão da base de clientes, principalmente no segmento Middle, com uma adição em base trimestral de 150 clientes totais, destes 35 com exposição à crédito. Estes valores já consideram a nova segmentação de clientes, que entrou em vigor em janeiro de 2021, com os seguintes segmentos:

Corporate & Investment Banking: (anteriormente denominado Large Corporate): passa a incluir clientes com faturamento anual acima de 4 bilhões de Reais. Corporate: faturamento anual de 300 milhões até 4 bilhões de Reais. Middle: faturamento anual de 30 até 300 milhões.

A nova segmentação visa melhor atender grupos similares de clientes, com necessidades e características específicas.

Já no slide 4, podemos observar a Evolução do Resultado do 1T21 no comparativo anual. O Lucro Líquido Recorrente do primeiro trimestre atingiu R\$122,4 milhões, um crescimento de 51,1% em relação aos 81,0 milhões de Reais apresentados no primeiro trimestre de 2020, explicado principalmente pelo crescimento da Margem com Clientes e com o Mercado; e pelo aumento da Receita com Serviços. Esses efeitos positivos foram parcialmente compensados pelo aumento do Imposto de Renda e Contribuição Social, reflexo da maior rentabilidade no período; e pela redução do Patrimônio Líquido Remunerado ao CDI, em linha com a queda da taxa de juros.



No slide 5, apresentamos a evolução da carteira de crédito expandida. A Carteira de Crédito Expandida apresentou crescimento de 3,2% no trimestre e de 14,1% em 12 meses.

O segmento Middle apresentou um crescimento de 4,9% versus o quarto trimestre de 2020 e um crescimento de 163% em 12 meses. O segmento atingiu 10,2% da Carteira de Empréstimos e 6,3% da Carteira Expandida. O aumento da representatividade gradual do segmento Middle na Carteira de Crédito Expandida do Banco contribui para pulverização da base de clientes, diversificação de risco e manutenção do spread. O segmento Corporate apresentou crescimento de 1,3% no comparativo trimestral e de 6,7% no comparativo anual. Finalmente, no segmento C&IB (nova denominação para o Segmento Large Corporate), a carteira de crédito expandida teve um crescimento de 5,5% no trimestre e de 14,3% em 12 meses.

No slide 6, alguns destaques de cada segmento: O segmento Middle, teve uma adição de 146 clientes totais no trimestre e 619 no ano – um crescimento de 2,1x em 12 meses, atingindo quase 1.200 clientes. Ao mesmo tempo, a exposição média por cliente se manteve estável em 2,8 milhões de reais. A carteira Middle terminou o trimestre com prazo médio de 449 dias.

Já o segmento Corporate encerrou o 1T21 com 1.291 clientes. Destes, 996 possuíam exposição de crédito, o que resultou em uma exposição média de 17,1 milhões de reais por cliente. A carteira Corporate terminou o trimestre com prazo médio de 430 dias.

Por fim, no segmento C&IB, terminamos o primeiro trimestre de 2021 com 315 clientes, dos quais 190 com exposição de crédito, resultando em uma exposição média de 68 milhões de reais por cliente. A carteira C&IB terminou o trimestre com um prazo médio de 346 dias.

No slide 7, mostramos a segmentação setorial de nossa Carteira de Crédito Expandida: A Carteira de Crédito Expandida continua a mostrar alta diversificação setorial, e uma maior exposição a setores, na nossa visão, com perfil mais defensivo, incluindo: agronegócio (como cadeia de grãos, agricultura & pecuária), infraestrutura, geração e transmissão de energia, entre outros. Adicionalmente, a distribuição de exposição aos setores se manteve similar ao trimestre anterior.

No slide 8, 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 março representando 0,3% da carteira, uma queda de 0,2 ponto percentual em relação ao nível apresentado no trimestre anterior. E ainda a níveis substancialmente abaixo da média histórica – mais próxima de 1%

No segundo gráfico, observa-se mais um trimestre com baixa formação de inadimplência. Até o momento, com a informação que temos disponível, lembrando



que o ambiente tem sido muito dinâmico, a performance da formação de inadimplência continua a mostrar um nível de atrasos bastante comportado.

No Slide 9, em seu primeiro gráfico, observamos que o saldo de PDD representou 2,9% da carteira de empréstimos no final do primeiro trimestre, aumento de 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior, principalmente devido à constituição de uma Provisão Adicional de 38,5 milhões de Reais para segmento Middle, com o objetivo de ajustar o nível de provisionamento à evolução do perfil da carteira, de formação mais recente e focada em clientes de faturamento menor quando comparado a outros segmentos.

No gráfico inferior apresentamos o Índice de Cobertura. A continuidade na constituição de provisões, combinada principalmente com a queda do saldo em atraso a níveis significativamente inferiores à média histórica, resultou em um aumento substancial no Índice de Cobertura da carteira de crédito, que atingiu 1.156 por cento.

No slide 10, apresentamos a evolução do Saldo de Créditos Renegociados. O Saldo de Créditos Renegociados passou de 212,2 para 244,1 milhões de Reais, aumento de 15% e correspondendo a 1,1% da carteira de empréstimos, índice abaixo da média histórica. O montante das operações de crédito prorrogadas desde o impacto da pandemia da COVID-19, sofreu uma redução de 243 milhões de reais, totalizando um saldo 554 milhões de reais no primeiro trimestre (versus 797 milhões de reais no trimestre anterior), atingindo 2,6% da Carteira de Crédito (2.682).

No slide 11, mostramos a evolução da Despesa de Provisão Ampliada e os seus principais componentes. As Despesa de Devedores Duvidosos (PDD) atingiu 34,4 milhões de Reais no trimestre – já incluindo a PDD adicional para o segmento Middle - uma queda de 4,9% em relação ao trimestre anterior, e uma queda de 43,4% em relação ao mesmo período de 2020. O custo de crédito representou 0,6% da carteira de empréstimos 2.682 – uma queda de 0,1 ponto percentual frente ao trimestre anterior.

A Despesa de Desvalorização de Títulos Privados (PDT) atingiu 20,4 milhões de Reais no trimestre. uma queda de 57,7% em relação ao trimestre anterior, e de 32,0% em relação ao mesmo período de 2020. Despesa de Provisão Ampliada, que inclui Despesa de PDD, bem como Provisão para Desvalorização de Títulos Privados, Provisão para Devedores de Garantias Prestadas, Provisão Para Bens Não de Uso Próprio, além das Recuperações de Crédito, fechou o trimestre com 49,3 milhões de Reais, equivalente a 0,6% da carteira expandida – comparado a 1,1% no trimestre anterior e 0,8% no mesmo trimestre de 2020.

Importante mencionar que estes valores já capturam aproximadamente 45 milhões em Reversões de crédito no trimestre.



No slide 12, apresentamos a evolução de nossa captação. Ao final de março, o saldo da captação totalizava 37,8 bilhões de reais, crescimento de 5,7% no trimestre e de 10,9% em 12 meses. A posição de liquidez do Banco no final do trimestre girava em torno de R\$11 bilhões, o que corresponde a mais de 2x o valor do patrimônio líquido e a mais de 40% da carteira de empréstimos e títulos.

Com relação nossa pauta ESG do lado das captações, em setembro de 2020 emitimos um Social Bond de 525 milhões de Reais com o BID, com foco no segmento Middle e em empresas do setor de saúde. Embora tenhamos nos comprometido a atingir volumes de desembolso de recursos em até 2 anos, conseguimos completar o enquadramento das operações em apenas 3 meses. Isso mostra a força de nossa capacidade de originação e reforça nossa parceria com o BID no apoio à causas Sociais.

No slide 13, podemos observar a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basiléia. Encerramos março de 2021 com Patrimônio de Referência de 5,4 bilhões de reais, e Patrimônio Líquido de 4,4 bilhões de reais. No trimestre tivemos uma redução de 91 pontos base no Índice de Basiléia e de 65 no Índice de Capital Principal, em função do aumento da carteira de crédito e do vencimento líquido de títulos de dívida com características de capital Nível II, efeito esse que foi parcialmente mitigado pela apropriação do resultado do período.

Importante também notar que a recapitalização de 62,5 milhões de Reais em proventos referentes ao 2º semestre de 2020, recentemente aprovada pelo Banco Central, resultará em um aumento pro-forma de 18 bips no Índice de Basiléia, chegando a 16,12%.

No slide 14, apresentamos a evolução da margem financeira. A Margem Financeira Gerencial atingiu 315,9 milhões de reais no primeiro trimestre de 2021, apresentando crescimento de 5,4% em relação ao trimestre anterior, e de 23,7% em relação ao mesmo período de 2020.

A Margem Financeira com o Mercado atingiu 82,0 milhões de reais no primeiro trimestre de 2021, aumento de 19,4% em relação ao trimestre anterior, e um crescimento de 78,2% em relação ao mesmo período de 2020. Essa performance é oriunda da maior volatilidade de mercado sobre posições proprietárias de juros, moeda e inflação.

A receita da remuneração do Patrimônio Líquido a CDI foi de 17,3 milhões de reais no primeiro trimestre de 2021, crescimento de 8,2% em relação ao trimestre anterior e queda de 51,3% em relação ao mesmo período de 2020, em linha com os movimentos da taxa básica de juros. A Margem Financeira Gerencial continua com a menor dependência histórica advinda do Patrimônio Líquido Remunerado a CDI.



Como resultado, a taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) foi de 3,2% no primeiro trimestre de 2021, estável em relação ao trimestre anterior e crescimento de 0,2 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2020.

No slide 15, apresentamos a evolução da margem e spread com clientes. A Margem Financeira com Clientes atingiu 216,7 milhões de reais no primeiro trimestre de 2021, o 7º trimestre consecutivo de crescimento - sendo 0,7% em relação ao trimestre anterior e de 24,6% em relação ao mesmo período de 2020. Ajustando a margem pelo mesmo número de dias do quarto trimestre, a mesma resultaria em uma receita adicional de aproximadamente R\$5 milhões.

O crescimento do trimestre foi suportado tanto pelo aumento do volume médio, reflexo da expansão de clientes e da carteira de crédito, quanto pela expansão do spread, que mais que compensaram o feito de um menor número de dias no trimestre. A evolução do Spread com Clientes no trimestre foi de 3,5%, apresentando queda de 0,2 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e crescimento de 0,2 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2020. Já o Spread com Clientes ajustado pela Provisão, fechou o trimestre em 2,6%, crescimento de 0,4 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e de 0,5 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2020, reflexo de menores Despesas de Provisão.

No Slide 16, falaremos das Receitas de Serviços. As Receitas de Serviços atingiram 71,6 milhões de reais no primeiro trimestre de 2021, queda de 16,6% em relação ao trimestre anterior, e crescimento de 46,1% em relação ao mesmo período de 2020.

Olhando cada um dos componentes das Receitas de Serviços, temos: As receitas de Garantias Prestadas atingiram 42,5 milhões de reais no primeiro trimestre de 2021, redução de 9,6% em relação ao trimestre anterior e crescimento de 7,3% em relação ao mesmo período de 2020.

As receitas de Banco de Investimento atingiram 20,9 milhões de reais no primeiro trimestre de 2021, queda de 26,8% em relação ao trimestre anterior. Em relação ao mesmo período de 2020 – trimestre em que essa linha foi especialmente afetada pelo efeito da pandemia da COVID-19 – as receitas de Banco de Investimento apresentaram um crescimento de aproximadamente 4,8 x.

Finalmente, as receitas de Tarifas atingiram 8,1 milhões de reais no primeiro trimestre de 2021, redução de 20,5% em relação ao trimestre anterior, e crescimento de 60,2% em relação ao mesmo período de 2020, em linha com o aumento no número de clientes e transações.

No Slide 17, apresentamos a variação das despesas e do nosso índice de eficiência. As Despesas de Pessoal, Outras Despesas Administrativas e PLR atingiram R\$132,8 milhões no primeiro trimestre de 2021, crescimento de 3,1% em relação ao trimestre anterior e de 3,8% em relação ao mesmo período de 2020.



Esta dinâmica resultou principalmente de um aumento de 5,7% nas Despesas de Pessoal em base trimestral, reflexo do aumento de 10% no número de colaboradores no período, visando suportar a estratégia de aumento de clientes e produtos. E foi parcialmente compensada por uma queda de 6,6% no trimestre em Outras Despesas Administrativas, reflexo de medidas de otimização de custos.

Como resultado, o Índice de Eficiência atingiu 36,2% no primeiro trimestre de 2021, aumento de 1,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e redução de 7,5 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2020.

Por fim, no Slide 18, falaremos da rentabilidade. O Lucro Líquido Recorrente atingiu 122,4 milhões de reais no primeiro trimestre de 2021, crescimento de 15,5% em relação ao trimestre anterior e de 51,1% em relação ao mesmo período de 2020. O Retorno Anualizado Sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) recorrente foi de 11,3% ao ano no primeiro trimestre de 2021, aumento de 1,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior, e de 3,3 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2020.

E por fim, gostaríamos de reiterar a manutenção do Guidance para o ano de 2021, conforme previamente anunciado na teleconferência de resultados do quarto trimestre e ano de 2020.

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:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para realizar uma pergunta, por favor, digitem asterisco 1 (\*1). Para retirar a pergunta da lista, digitem asterisco 2 (\*2). Aguardem enquanto coletamos as perguntas.

A nossa primeira pergunta vem de Pedro Leduque, do Itaú BBA. Por favor, Pedro, pode prosseguir.

**Sr. Pedro:** Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados e obrigado pela oportunidade de fazer a pergunta. Vou tanger alguns temas aqui. Primeiro, se vocês puderem nos passar um *update* de como estão sentindo a demanda do crédito na conta, a gente viu o *Middle* continuando a crescer bastante com vocês. Sei que está dentro da estratégia, mas como isso tem se encaixado no cenário atual? Principalmente no que se encaixa aí o Pronampe, podendo ser estendido ou não. Como você vê o impacto disso, resumindo, na carteira. Esse é o primeiro. Obrigado.

**Sergio Lulia:** Bom dia Pedro, aqui é o Sergio Lulia falando. Obrigado por participar da teleconferência e pela pergunta. Olha, a gente sente a demanda de crédito, como



acontece todos os anos, no primeiro trimestre é uma demanda um pouco mais fraca. E nesse ano, especificamente, eu tenho a impressão que por conta do segmento *Middle* principalmente, por conta das linhas do PEAQ, as empresas de *Middle Market* no geral, tiveram uma sensação de qualidade, por prazos bons, custos bons e de diversos bancos. E com isso, elas estenderam de certa maneira o perfil da sua dívida, e reduziram a necessidade de financiamentos no primeiro trimestre. Foi o que a gente sentiu. A expansão da carteira continua correndo basicamente pela conquista de novos clientes. E assim que deve ser.

Agora, a gente já percebe, e você tem visto nos jornais todos os dias, que os índices de atividade econômica têm surpreendido para cima. Tanto no setor de serviços, como hoje, por exemplo, tinha uma notícia no jornal sobre arrecadação de ICMS pelos estados. Quer dizer, a economia está respondendo positivamente, nós temos sentido isso de boa parte dos nossos clientes. Então a perspectiva é que a demanda por crédito retorne, a partir do segundo tri em diante, e de maneira que, como o Borejo disse durante a exposição, a gente mantém o nosso *guidance* para o ano de 2021.

Como relação ao Pronampe, eu acho que é uma medida bem-vinda. Agora, o problema é que ele atinge um perfil de *Middle* abaixo do perfil que nós operamos. Então, para nós especificamente, tem muito pouco impacto.

**Sr. Pedro:** Legal. Aproveitando nesse gancho, a cobertura de vocês, o número, 1000%. Acho que tem a ver, talvez, com esse crescimento mais forte em *Middle*, sem que a inadimplência tenha vindo ainda, ou talvez carências e renegociações. Se puder só elaborar um pouco em volta da cobertura, o que a gente tende a ver com essa linha ao longo do ano. E aí por último, ia perguntar de despesas pessoais, administrativas, que foi super bem controlada esse trimestre, *vis-à-vis* aí o ritmo que tinha vindo e o que a gente espera para o restante do ano. Mais para entender se foi algo que vocês *managed* aqui para esse trimestre em específico, se volta o investimento que a gente vinha vendo nos próximos tris aí nas linhas de despesa. Eram essas. Obrigado.

**Sergio Lulia:** Olha, eu vou responder sobre a questão do índice de cobertura, depois o Borejo conversa um pouco sobre as despesas. Em relação ao índice de cobertura, é sempre importante ter em mente o perfil da nossa atividade. Quer dizer, a gente tem uma atividade que tem hoje, dos 35 bilhões de reais aproximadamente de carteira de crédito estendido, 33 bilhões de reais são de empresas maiores. Como a gente classifica no segmento *Corporate* e agora no *CID*. E 2 bilhões de reais são do segmento *Middle*. No segmento de *Corporate*, o *ticket* médio é maior. Isso faz com que, um ou dois ou três clientes ficando em atraso, muda rapidamente essa relação de índice de cobertura. A gente faz as provisões com base na nossa percepção de risco dos clientes naquele momento. Então o que eu posso dizer é o seguinte, eu acho que nós estamos muito bem provisionados. Todos os clientes que se deterioraram ao longo do ano passado, foram feitas provisões mais do que adequadas para proteger o banco de possíveis perdas futuras.





E no segmento de *Middle*, especificamente, a gente fez no primeiro trimestre, como é uma carteira muito recente, e é uma carteira ainda que se beneficiou em grande parte pela garantia do FGI, como já foi falado antes. É uma carteira que tem apresentado uma inadimplência muito baixa, muito baixa. Mas quando a gente olha outros bancos que operam nesse segmento há mais anos, a gente vê que no tempo pode ser que essa perda aumente. E até no nosso *business plan* era esperado uma perda maior do que aquela que nós temos encontrado hoje. E para isso a gente tem essa provisão adicional. Quer dizer, a gente já trouxe o segmento *Middle* com uma provisão média de 1,5% que tinha antes, para uma provisão média por volta de 3,5 ou 4, e a gente acha que esse é o nível adequado, embora a perda nesse instante seja mais baixa do que isso e não haja perspectiva no curto prazo dela aumentar. Mas eu vejo hoje, a provisão do banco como uma provisão adequada. Adequada, uma carteira bem protegida. Nós estamos vendo uma dinâmica boa de solvência dos nossos clientes. Você pode ver que um outro indicador, que é o volume de operações que foram postergadas ao longo do ano passado, reduziu nesse trimestre. Mais de 250 milhões de reais. Isso é um outro bom sinal. O nível de percentual de créditos renegociados em relação à carteira também está se comportando bem.

Então é isso, eu acho que pelo segmento que a gente trabalha, a gente tem que operar com um bom índice de cobertura, para se precaver de eventuais atrasos que possam vir. Mas olhando no curto prazo, a gente tem uma visão um pouco mais otimista em relação ao comportamento da carteira. Quer falar mais alguma coisa?

**Sergio Borejo:** Pedro, falando um pouco das despesas, o crescimento de 3,1%, na verdade ele está muito em linha com o que a gente esperava para o trimestre. A gente está tendo um aumento das despesas de pessoal, dado o aumento de número de colaboradores que o banco está contratando. Por outro lado, a gente tem conseguido manter aqui dentro da nossa política de otimização de custos etc., alguns custos como aluguéis, como viagens, coisas mais administrativas a gente tem conseguido manter bastante sob controle. Então assim, a gente está muito positivo, como a gente falou lá no final da apresentação, de que o crescimento de despesas deve ficar em linha com o *guidance* que a gente apresentou.

**Sr. Pedro:** Está certo. Muito Obrigado.

**Operador:** A nossa próxima pergunta vem de Yuri Fernandes, do banco JP Morgan. Por favor, Yuri, pode prosseguir.

**Sr. Yuri:** Bom dia a todos. Bom dia, Lulia, Borejo, Ricardo. Parabéns aí pelos resultados de novo. A primeira pergunta é sobre diversificação de *fees*. Vocês falaram bastante sobre as linhas de crédito, do cliente *Middle*, e queria que vocês dessem um *update* para a gente aqui sobre diversificação de tarifas, que seria bacana, em particular a... [inaudível – 0:30:50]...a estratégia de desenvolver um pouco mais de crédito pra mais... [inaudível – 0:30:58]... se vocês puderem disso acho que interessa,



mas assim, acho que a plataforma de energia também é uma coisa interessante, então só falar um pouquinho para gente como estão essas estratégias de vocês de receita de tarifas o que a gente poderia esperar, essa é a primeira pergunta, e a segunda pergunta vou...[inaudível – 0:30:18]...

**Sergio Lulia:** Yuri, desculpa te interromper, mas a sua conexão está ruim, não estamos conseguindo te entender.

**Sr. Yuri:** Ok, vou mandar por escrito. Talvez seja mais fácil. Vou mandar pelo *webcast*.

**Sergio Lulia:** A gente pega aqui e já te responde.

**Operador:** Lembrando que para realizar perguntas, basta digitar asterisco 1 (\*1).

A nossa próxima pergunta vem de Antonio Rueti, do Bank of America. Por favor, Antonio, pode prosseguir.

**Sr. Antonio:** Bom dia, pessoal. Parabéns pelos resultados e muito obrigado pela oportunidade de fazer a pergunta. [inaudível – 0:32:25]

**Sergio Lulia:** Antonio, me desculpa, mas eu não consegui também entender. Se você puder mandar a sua pergunta pelo *webcast*, eu acho que ficaria mais fácil. Porque está picotando a sua ligação. A gente não conseguiu entender a sua pergunta. Nos desculpe. Por favor.

**Sr. Antonio:** Tá. Vou mandar pela *webcast*, pessoal. Mas seria basicamente a dinâmica de *Large Corporate* e investimento de *Middle*. Obrigado

**Sergio Lulia:** Agora nós entendemos. Quer falar?

**Sergio Borejo:** Pelo que a gente entendeu aqui seria sobre a dinâmica de NPL de *Large Corporate* e de investimentos no *Middle Market*. É isso?

**Sr. Antonio:** Isso. Exato.

**Sergio Borejo:** Bem. Vamos lá. A dinâmica de NPL no *Large Corporate*, é muito assim, durante o ano de 2020, houve alguns casos, esses casos eram, principalmente, de companhias que, de certa maneira, já tinham entrado na pandemia com uma situação financeira um pouco mais fragilizada, mas teriam chances de se recuperar e com a pandemia, a sua situação financeira se deteriorou e as provisões foram feitas. Olhando agora, assim, quando você tem um nível de provisão mais alta como o que a gente faz, é claro que esse nível de provisão, ele pressupõe que algumas companhias podem vir a enfrentar problemas no seu vencimento. Mas nesse caso, as provisões já estão feitas. Então a gente não tem casos que a gente preveja que haverá NPL imediatamente. No futuro podem acontecer. Mas caso aconteça, a gente acredita que tem um nível de cobertura suficiente para enfrentar esse possível NPL.



Com relação ao investimento em *Middle*, é um investimento que continua sendo feito. Esse ano tem uma expansão que já foi de dois terços da expansão do ano, que é de mais ou menos 40 officers, já foi feita no primeiro trimestre. Já foram contratadas as pessoas. As agências já foram abertas. E concomitante a isso, nós começamos aquela experiência, que ainda está em NVP, de ter também dinheiro de nação do *Middle Market* através de correspondentes bancários. E que digamos, em si, de escritórios. Escritórios que tem profissionais especializados, que muitas vezes trabalharam no *Middle Market* em outras instituições e que agora originam operações para o banco. Então com essas duas coisas, a gente quer sustentar a expansão do *Middle*. É uma expansão grande, de mais ou menos 50% esse ano. E provavelmente também com utilidade nos anos seguintes.

**Operador:** A nossa próxima pergunta, vem de Lucas Vasconcelos Martins, da Prado. Por favor, Lucas, pode prosseguir.

**Sr. Lucas:** Bom dia Sergio, bom dia a todos e obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Gente, eu gostaria de entender um pouquinho mais em detalhe, um pouquinho a visão de vocês sobre as iniciativas dentro do banco de empreendedorismo, como a Celeres. Queria entender se vocês veem como novas frentes de negócios, como investimentos do banco. Queria entender um pouco a perspectiva de vocês sobre esse projeto.

**Sergio Lulia:** Obrigado pela sua pergunta. De fato, o banco tem tido várias iniciativas, tanto de diversificação de produtos, como por exemplo, durante o ano passado mesmo, o lançamento da nossa comercializadora de energia elétrica. A estruturação da área de *Project Finance*, a estruturação da área de *Equity Capital Market*, como também através de um programa de empreendedorismo, que a gente chama aqui internamente de ABC Try Out. E esse Try Out teve na sua primeira leva, dois negócios que foram escolhidos. Um deles já se tornou público e o outro ainda não, por isso a gente não pode anunciar. E o que se tornou público é exatamente a Celeres. Fico contente até que você tenha sabido.

A Celeres é uma plataforma totalmente online e digital, desenvolvida na nuvem, e voltada à negociação de precatórios no mercado secundário. A gente identificou que esse mercado de precatórios, é um mercado onde existe uma desarbitragem muito grande. Porque é um mercado ilíquido, é um mercado que depende de uma análise jurídica muito aprofundada. Você tem que entender quem que é o emissor do precatório, em que lugar aquele precatório está na fila de pagamento, e assim por diante. O que faz com que haja um enorme *gap* de preço e de assimetria de informações entre comprador e vendedor. Então a gente criou a plataforma, essa plataforma está inicialmente voltada para os advogados que possuem precatórios, mas num segundo momento vai ser expandida para qualquer detentor de precatório. E ela procura dar mais transparência, dar mais liquidez, mais celeridade ao processo de negociação do precatório, e por isso o nome Celeres. A negociação de precatórios já



era uma atividade do banco. A Celeres ela apenas se torna um novo canal de originação de um produto que já era praticamente do banco. Assim como essa, a gente pretende, ao longo do ano, lançar outras iniciativas. Tanto de empreendedorismo, como também de lançamento de produtos, entre outras coisas, à medida que forem acontecendo, a gente vai explicando para vocês.

**Sr. Lucas:** Perfeito, obrigado.

**Operador:** A nossa próxima pergunta vem da Webcast, é de Islas Bezerra, que pergunta. Qual a perspectiva de porcentagem de *payout* em 2021? Obrigado.

**Sergio Borejo:** O Islas, obrigado pela sua pergunta. A gente fez aqui no primeiro trimestre, uma provisão de pagamentos e dividendos e ele saiu em torno de 40%, e acreditamos que deva se manter em torno disso. Não deve ter muita diferença, que é o limite dos juros sobre capital próprio.

**Operador:** Ok, obrigado. Com isso encerramos a nossa sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Sergio para as considerações finais. Por favor, Sergio, pode prosseguir.

**Sergio Borejo:** Só queria agradecer a todos a participação na teleconferência. E espero encontrar com todos no final do próximo trimestre. Muito obrigado. Até logo.

**Operador:** A teleconferência do banco ABC Brasil está encerrada. Agradecemos a participação. Tenham um bom dia e obrigado por usarem o Chorus Call. Podem se desconectar agora.