

Transcrição Call 2T18

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

No slide 2 os principais destaques:

O Lucro Líquido recorrente foi de 111,7 milhões de reais, crescimento de 2,9% em relação ao trimestre anterior e de 4,2% em relação ao mesmo período de 2017.

O Retorno anualizado recorrente sobre o Patrimônio Líquido foi de 13%.

A Carteira de Crédito Expandida encerrou junho de 2018 com saldo de 25,3 bilhões de reais, apresentando crescimento de 1,9% no trimestre e de 10,6% em 12 meses.

A qualidade da carteira continua elevada, com 94,9% das operações de empréstimos e 98,7% das operações de garantias prestadas classificadas entre AA e C, de acordo com a Resolução 2.682 do Banco Central. Considerando as duas carteiras, o percentual é de 96,7%.

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

No trimestres o crescimento foi de 1,9%, e no comparativo de 12 meses aumentou 10,6%. Considerando os primeiros 6 meses do ano, o crescimento foi de 3,2%.

No segmento Large Corporate, a carteira de crédito expandida cresceu 1% no trimestre e 6,6% em 12 meses. Nos seis primeiros meses do ano o crescimento foi de 0,8%.

O segmento Corporate continua se destacando, e apresentou crescimento de 5,9% no trimestre e 31,8% em 12 meses. Nos seis primeiros meses do ano, o crescimento foi de 15,2%.

No slide 4 alguns destaques de cada segmento.

No segmento Large Corporate, terminamos junho com 771 clientes, dos quais 498 possuíam exposição de crédito, resultando numa exposição média de 37 milhões de reais por cliente. A carteira Large Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 355 dias.

No segmento Corporate, encerramos junho com 1.068 clientes. Desses clientes, 850 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 5,5 milhões de reais por cliente. A carteira Corporate terminou o trimestre com prazo médio de 322 dias.

Apresentamos também no slide a distribuição geográfica das carteiras, sem variações significativas.

No slide 5, a qualidade da carteira de crédito:

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

Esse indicador praticamente se manteve estável ao longo do segundo trimestre de 2018 e encerrou junho em 0,6% da carteira.

No segundo gráfico, o saldo de PDD.

Encerramos junho de 2018 com esse indicador representando 2,6% da carteira de empréstimos, redução de 0,2 ponto percentual em relação ao trimestre anterior.

Com um saldo de PDD de 2,6% e atraso acima de 90 dias em 0,6% da carteira de empréstimos, o nosso índice de cobertura está em 418%.

No terceiro gráfico, as despesas com PDD atingiram 33 milhões de reais, aumento de 47,5% em relação ao trimestre anterior e redução de 41,5% em comparação com o mesmo período de 2017.

Através do gráfico podemos observar que, em 2016 e 2017 o custo de crédito flutuou por volta de 2% ao ano. Em 2018, apesar do aumento do segundo trimestre em relação ao primeiro trimestre, essa despesa tem variado em torno de 1% ao ano, patamar que consideramos adequado dentro do segmento de negócios que atuamos.

No 4º gráfico a evolução dos empréstimos de rating D e E-H.

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

No slide 6, a evolução de nossa captação.

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

Ao final de junho de 2018, o saldo da captação totalizava 25,8 bilhões de reais, apresentando crescimento de 3,9% no trimestre e de 5,5% em 12 meses.

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

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

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

Terminamos junho de 2018 com patrimônio de referência de 4,1 bilhões de reais, e patrimônio líquido de 3,4 bilhões de reais.

Encerramos o segundo trimestre com Índice de Basileia em 16,14%, composto por 13,08% capital de nível 1 e 3,06% capital de nível 2.

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

No slide 8, apresentamos a evolução da margem financeira.

A margem financeira gerencial atingiu 257 milhões de reais, apresentando crescimento de 10% em relação ao trimestre anterior e retração de 6,8% em relação ao mesmo período de 2017.

A receita da remuneração do Patrimônio Líquido a CDI cresceu 9,7% no trimestre e caiu 34,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Essa redução em 12 meses já era esperada e é consequência da queda da taxa SELIC no período.

A margem financeira com clientes atingiu 145,2 milhões de reais, crescimento de 2% em relação ao trimestre anterior e retração de 3,7% em relação ao mesmo período de 2017. Esse aumento em relação ao trimestre anterior é reflexo do crescimento da carteira de crédito, especialmente no segmento Corporate, e também pelo maior número de dias em relação ao trimestre anterior.

A margem financeira com o mercado atingiu 67,3 milhões, apresentando crescimento de 33,2% em relação ao trimestre anterior e de 19,2% em relação ao mesmo período do ano passado. Esse aumento em relação ao trimestre anterior é reflexo, principalmente, da maior volatilidade de câmbio e taxas de juros no segundo trimestre em relação ao primeiro trimestre, que resultou no aumento do volume de operações da Tesouraria.

A despesa de PDD foi de 33 milhões de reais, aumento de 47,5% em relação ao trimestre passado e queda de 41,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. Como já foi dito, apesar do aumento desta despesa no segundo trimestre em relação ao primeiro, estamos trabalhando em um novo patamar de custo de crédito, inferior ao observado nos últimos três anos.

A taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) foi de 4,0% a.a., apresentando aumento de 0,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e redução de 0,3 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2017.

As receitas de prestação de serviços atingiram 91,5 milhões de reais no segundo trimestre de 2018, crescimento de 17,8% em relação ao trimestre anterior e de 20,8% em relação ao mesmo período de 2017.

A receita de garantias prestadas cresceu 3% em relação ao trimestre anterior e 4,3% em relação ao mesmo período do ano passado.

Os fees de mercado de capitais e M&A apresentaram crescimento de 58,6% em relação ao trimestre anterior e de 86,9% em relação ao mesmo período de 2017. O crescimento da receita nessa linha reflete principalmente o bom desempenho do segmento de mercado de capitais.

As receitas de tarifas cresceram 45,9% no trimestre e 34,3% em 12 meses. Esse crescimento é explicado principalmente pelo aumento da utilização do cash management pelo clientes do banco.

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

As despesas de pessoal e outras administrativas apresentaram crescimento de 4,2% em relação ao trimestre anterior e de 4,1% em relação ao mesmo período do ano passado.

No comparativo do primeiro semestre de 2018 com o primeiro semestre do ano anterior, o crescimento dessa linha é de 5,5%. Esse aumento é explicado principalmente pela inflação do período e pelo aumento do headcount.

O Índice de Eficiência atingiu 34,6% no segundo trimestre de 2018, melhorando 1,8 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e aumentando 4,3 pontos percentuais em relação ao mesmo período do ano anterior.

No slide 11, a rentabilidade.

O Lucro Líquido recorrente foi de 111,7 milhões de reais segundo trimestre de 2018, apresentando crescimento de 2,9% em relação ao trimestre anterior e de 4,2% em relação ao mesmo período de 2017.

No semestre o lucro líquido recorrente foi de 220,2 milhões de reais, crescimento de 0,9% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O Retorno anualizado sobre o Patrimônio Líquido recorrente atingiu 13,0% a.a. no segundo trimestre de 2018, permanecendo estável em relação ao trimestre anterior e reduzindo 1 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2017.

No Slide 12, o nosso guidance para 2018, que permanece inalterado.

Para a carteira de crédito expandida, a projeção de crescimento continua entre 9% e 13%;

E para as despesas de pessoal e administrativa, continuamos esperando um aumento de 4% a 6%.

Estes são os dados que gostaríamos de apresentar. Nos colocamos agora à disposição para responder eventuais dúvidas que os participantes desta teleconferência possam ter.

Muito obrigado!

Q&A

[Itaú BBA]

Eu tenho duas perguntas. A primeira em relação a originação de crédito, ou melhor, a demanda de crédito. O que vocês estão vendo nos últimos meses, na parte de demanda de crédito das empresas? Imagino que tenha dado uma diminuída com a greve dos caminhoneiros. Então, se pudessem nos contar como vocês tem visto essa demanda de crédito e como a greve dos caminhoneiros impactou a carteira?

A segunda pergunta, em relação a provisão, nós vimos um aumento nesse trimestre. Isso foi mais concentrado em alguns clientes ou foi mais disseminada? O quanto a greve dos caminhoneiros impactou as despesas de PDD?

[ANIS]

Bom dia, Thiago e obrigado pela pergunta. Com relação a demanda de crédito, realmente o desempenho que foi atingido ficou aquém do que nós imaginávamos. Atribuímos boa parte disso à greve dos caminhoneiros e também ao quadro de indefinição política que o Brasil está passando no momento. A gente acha que isso é um aspecto transitório. Nós tivemos um crescimento de carteira expandida, como foi dito, no segundo trimestre, em boa parte ajudado pela variação cambial. Se não tivesse ocorrido a greve dos caminhoneiros e também essa questão política, fatalmente o crescimento da carteira teria sido melhor, mas ainda assim foi um bom desempenho. Acredito ainda que, com a conclusão das eleições no final do ano e após os efeitos da greve terem passado, eu vejo com muito otimismo a nossa condição de crescimento da carteira de crédito. Mas, especificamente no segundo tri, nós entramos no trimestre imaginando que iríamos fazer mais do que fizemos.

Com relação à provisão, ela teve um aumento, mas no primeiro trimestre ela foi muito baixa. 0,7% anualizado, em termos históricos, em poucos trimestres atingimos esse patamar. E, o aumento no segundo trimestre, que levou a uma despesa de PDD anualizada de 1,1% da carteira 2.682, está em linha em ter uma despesa de PDD em torno de 1% ao ano. Então, entendemos que o patamar das despesas de PDD que estamos convivendo agora é um patamar diferente daquele visto nos últimos 3 anos e temos a expectativa que deva permanecer assim para 2018. E, esse aumento no trimestre não teve nada específico, foi uma mera reclassificação de rating de clientes, com um pouco de crescimento de carteira, mas nenhum evento isolado que justificasse o aumento por si só.

[Itaú BBA]

Obrigado.

[BTG Pactual]

Bom dia a todos. A minha pergunta é sobre esse gap do ROE para o CDI. Vocês colocaram um gráfico muito interessante no slide 11, onde vocês mostram que a apesar do ROE ter caído nos últimos trimestres, o gap ROE CDI aumentou. Quer dizer, na verdade vocês estão gerando mais valor. Eu queria comparar isso com o Itaú, que tem mostrado um gráfico parecido nos últimos trimestres, também mostrando essa geração de valor que no caso seria o gap do ROE com o Custo de

Capital, e aí eles dão o custo de capital estimado por eles, que eles estavam projetando algo próximo de 13,5% e agora no call o Itaú falou que isso poderia aumentar para 14,5%. Então, eu queria entender como vocês veem esse custo de capital de vocês, óbvio que a SELIC/ CDI acaba sendo uma proxy, mas eu queria entender como vocês olham para isso e se vocês acham que é possível aumentar esse gap para os próximos anos.

[ANIS]

Bom dia, Rosman e obrigado pela pergunta. Basicamente, quando nós montamos essa comparação com relação ao CDI é uma mera comparação para demonstrar o quanto nós estamos gerando de valor ou rentabilidade acima da taxa básica de juros. Essa taxa tem um impacto direto no retorno, porque o patrimônio do Banco basicamente é caixa e esse caixa gera uma receita remunerada a CDI. Isso não tem nenhuma interferência na performance do management, é basicamente uma receita dada pela aplicação na taxa SELIC. Tudo aquilo que geramos a mais, é uma referência em relação a essa taxa. E o nosso objetivo, é óbvio, é aumentar esse gap o máximo possível. E estamos otimistas em relação a isso, quer dizer, quando dizemos que os anos de 2015/16 e 17 com nível Selic alto e despesa de PDD alta com dificuldade de crescimento. A partir de 2018, esse crescimento começa a dar um horizonte melhor. A receita SELIC cai e as despesas de PDD também caem, de maneira que o gap do CDI para a rentabilidade aumenta, mas o número absoluto dessa rentabilidade diminui. Com o tempo, nós acreditamos que com a queda das despesas de PDD e com o crescimento da carteira de crédito, essa rentabilidade, esse gap fique maior. É nessa direção que temos trabalhado, dentro do modelo de negócios do segmento corporativo, enfatizando bastante o cross-sell na área de serviços e Banco de Investimento e com um bom desempenho da Tesouraria. Tivemos uma iniciativa agora com o Banco Digital, que ainda não conseguimos colocar em números o que vai ser sobre o que vai ser sobre o resultado dessa atividade, mas nesse ambiente em que estamos convivendo, onde a tecnologia tem se mostrado uma ferramenta muito boa, o horizonte de diversificação de atividade, como Fintechs, está no nosso radar, mas não é nada que possa ser dito no curto prazo. De maneira que, a intenção do management é aumentar esse gap com crescimento e resultados de qualidade.

E em relação ao custo de capital, fazendo a comparação com a forma como o Itaú faz a comparação com o retorno obtido, esse custo de capital não somos nós que dizemos, são vocês, todos os analistas de mercado, cada qual tem um critério para estipular o custo de capital de diferentes setores e empresas que atuam na bolsa e é claro que cabe aos gestores, procurarem atingir e ultrapassar esse custo. Estamos saindo de uma crise, estamos em um período de transição. O país tem muita condição para melhorar, é claro que vai depender de quem for administrá-lo. Concluído esse processo eleitoral, com a entrada de um novo governo, nós estamos muito otimistas, quem quer que entre, a gente acredita que vá entrar para fazer o melhor. Independente disso, nesse ambiente o Banco está muito bem estruturado, bem capitalizado, tanto do ponto de vista de capital regulatório, quanto do ponto de vista de ter condições de captar recursos para fazer frente ao crescimento da carteira de crédito e com um bom conhecimento do nosso negócio. Existe muito otimismo e vontade de trabalho e que a perspectiva que vemos para frente é positiva.

[BTG Pactual]

Ótimo, Anis. Obrigado.

[JP Morgan]

Minha primeira pergunta é sobre novas iniciativas digitais. Eu sei que vocês lançaram agora a plataforma de captação para pessoa física e tentaram entrar na parte de serviços do Banco Neon, foi um dos bancos que fizeram a proposta. Eu queria entender para mais para frente, o que pode vir a ser do Banco ABC, se vocês estão com alguma iniciativa, talvez explorar novos mercados, vocês fazerem alguma

parceria com alguém? Minha segunda pergunta se refere ao segmento Corporate. O mix de vocês tem mudado bastante, era um segmento de cerca de 20% da carteira de crédito classificada e hoje é cerca de 35%, e cresceu bem mais do que o Large Corporate. Eu só queria entender qual o tamanho que essa linha pode chegar, porque tem muito potencial, tem muita empresa que vocês podem entrar, é um mercado de baixa penetração, mas por outro lado, é um crédito mais difícil de originar, é um ticket menor, exige um esforço maior de underwriting do crédito, então eu gostaria de entender qual o potencial que existe nesse segmento Corporate.

[Anis]

Bom dia Yuri e obrigado pela pergunta. Com relação a primeira pergunta, a nossa plataforma digital foi uma iniciativa com objetivo de diversificação de atividade e também com o objetivo de praticar um mercado que não vínhamos praticando e com todas as condições de praticar. Num primeiro momento, como já foi dito, é atingir pessoas físicas por meio de nossos produtos como um LCA/LCI e alguma venda de título público via tesouro direto e logo mais, colocarmos os produtos de distribuição de renda fixa originados pela área de underwriting e oferecer também por essa plataforma e acreditamos que tenha uma boa demanda. Num segundo momento, pretendemos aumentar um pouco a base de produtos, não se restringindo exclusivamente a produtos do Banco mas podendo distribuir produtos de terceiros. No entanto, não temos concluído e estamos avaliando essa possibilidade. De imediato, nosso objetivo é participar desse mercado, colocando nossos produtos e sem gerar uma expectativa adicional de rentabilidade, é mais para nos colocarmos nesse mercado que achamos importante. Num segundo momento, aí sim, concluindo nossos estudos, podemos pensar em algo mais ambicioso, mas anda que justifique uma mudança na rentabilidade, nos resultados ou no crescimento do Banco, no curto prazo.

Com relação ao crescimento do Corporate, dentro da carteira de crédito, entre o Large e o Corporate, o Corporate tem crescido bastante. É um segmento que se mostrou muito resiliente a essa crise que passamos, inclusive em relação às despesas de PDD. Foi a primeira vez que um segmento menor teve um custo de crédito menor do que o maior segmento, e está apresentando um crescimento da carteira muito bom. Nós imaginávamos que isso ia acontecer com ele mas não imaginávamos que seria tão forte, mas também, a gente imagina que o crescimento no Large seria um pouco maior do que realmente foi. Então, no final, eu diria que essa boa performance do Corporate deva continuar, mas o Guidance que nós estamos colocando, já está contemplando esse crescimento do Corporate e um crescimento menor no Large Corporate. Então, em termos de previsão de crescimento, o guidance está bem fiel a isso. O primeiro semestre ficou um pouco aquém daquilo que imaginávamos, mas estamos confiantes de poder atingir esse guidance no ano, contemplando os efeitos do Large e do segmento Corporate.

[JP Morgan]

Anis, você consegue só lembrar para gente qual que é a diferença da margem entre o Corporate e o Large Corporate?

[Anis]

O spread médio do Large Corporate, levando em conta o cross-selling e o spread praticado com o cliente, deve gerar em torno de 3% ao ano. O spread médio do segmento Corporate deve girar em torno de 4% a 5% ao ano.

[JP Morgan]

Ok, obrigado.

[Prada Investimentos]

Bom dia. Eu queria entender ainda nessa questão do crescimento da carteira do segmento Corporate, o crescimento do ticket médio, se vocês estão aumentando o valor de exposição nas mesmas empresas ou se tem conseguido atuar nas maiores empresas desse segmento, eu queria entender um pouco isso.

[Anis]

Bom dia, Pedro. Realmente o segmento Corporate cresceu e uma das características foi o ticket médio da carteira. Dentro da faixa de R\$100 a R\$800 milhões, esse crescimento tem ocorrido na parte de cima, mais próximo dos R\$800 mm do que dos R\$100 mm, entre R\$300, 400 mm a R\$800 mm. Isso é um primeiro movimento, mas nós acreditamos que com a boa perspectiva da economia brasileira em termos de crescimento e custo de crédito mantendo-se estável, há uma possibilidade que o segmento passe a aumentar o crescimento na parte menor. Eventualmente, poderia haver uma queda de ticket médio. Mas, num primeiro momento, esse crescimento foi dado no preenchimento dos limites abertos na parte de cima desse segmento.

[Prada Investimentos]

Ok. Se você puder comentar também as diferenças de garantias (colaterais) que vocês conseguem ter no Corproate e Large Corporate, especialmente no setor de cima onde vocês tem crescido mais.

[Anis]

O segmento Corporate, é um segmento o percentual da carteira que apresenta alguma garantia é maior do que no Large. É um segmento de clientes que tem um rating um pouco pior, esse rating é compensado com colaterais. No Large, boa parte da carteira tem garantias mas clientes com rating melhor.

[Prada Investimentos]

Ok, obrigado.

[Bradesco]

Bom dia. Eu gostaria de falar sobre receita de serviços. Ali fica claro que mer5cado de capitais e M&A oscila bastante, mas queria entender tarifas, que vem crescendo forte e como essa linha evolui daqui para frente?

[Anis]

Bom dia. Interessante sua pergunta. Basicamente, além das atividades do Banco de Investimento, a parte de tarifas, que é fruto do cash management, é onde nós estamos investindo bastante. É um mercado que nós vemos oportunidade de aumentar a nossa participação e hoje, através da internet, é possível obter pagamentos e recebimento de uma forma competitiva e que era impossível de ser feito há alguns anos atrás pelo fato de não termos agência na rua. Como hoje os serviços são praticados, na grande maioria, através da internet, estamos investindo e os resultados estão vindo. Acreditamos que o crescimento foi grande, a base era baixa, por isso dá esse percentual alto, mas acreditamos que isso veio para ficar. Usamos bastante isso como cross-selling. Acreditamos que nessa nova fase de custo de crédito menor, a tendência é que os spreads fiquem mais competitivos e vamos compensar essa redução dos spreads em função da melhoria do ambiente com o cross-selling e o produto forte no cross-selling é o cash, que gera receita no resultado, como temos mostrado.

[Bradesco]

Perfeito, obrigado.

[Bank of America]

Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade. A minha pergunta é a respeito da base de capital e como está a remuneração que vocês tem do próprio equity. Qual é o capital mínimo que vocês trabalham? O CET1 de vocês está 13,08% em junho, ele caiu em relação a março. Eu queria entender qual é o mínimo aqui e se, dado que vocês não tem tido um crescimento forte nas operações de crédito, de empréstimos especificamente, teria até tido uma possibilidade de uma distribuição de capital via dividendos ou uma recompra mais acelerada, porque se a gente olha a remuneração do seu equity, está caindo 35% em bases anuais, então eu queria entender se essa distribuição possível não foi feita porque vocês tem um mínimo de capital e quanto seria esse mínimo, 12,5%, 13,0%, 13,5%? E porque não considerar uma distribuição de capital num período em que as operações de crédito tem tido essas limitações que vocês já explicaram? Isso poderia até estar ajudando o ROE. Obrigado.

[Anis]

Bom dia, Gustavo. Obrigado pela pergunta. Hoje, nós entendemos que o nível de capitalização que o Banco tem, é um nível adequado. Esse nível de capital, principalmente capital de nível 1, cresceu na crise, pelo baixo crescimento de ativos que foi imposto, mas foi um crescimento de tier 1 bem vindo. Eu diria que quando nos comparamos com os grandes bancos de mercado, nós estamos vendo o CET 1 entre 12 a 13% e mesmo aqueles que estão abaixo de 13% colocam o objetivo de estarem acima. Então, nós trabalhamos com um cenário muito parecido. Acho que é possível chegar com um Tier 1 próximo de 12% e eventualmente, trabalhar com a emissão de bonds perpétuos (AT1) quando o mercado permitir, coisa que hoje não permite, mas mirando sempre chegar num tier 1 de 13%. Isso não somos nós que dizemos, nós também temos uma questão regulatória que devemos ter nossos colchões, você tem os grandes bancos praticando níveis parecidos no Brasil e mesmo nos padrões internacionais, a figura do Tier 1, mesmo nos grandes bancos internacionais tem tido uma postura mais conservadora. E o tier 2, acaba sendo uma captação a preços interessantes, principalmente aqui no mercado doméstico e que nós usamos como um colchão, mas não é possível utilizar o tier 2 como base para sustentar um crescimento de ativos no médio e longo prazo. Cada vez mais as agências de rating e o próprio regulador, tem reduzido a importância do capital de tier 2, mesmo levando em conta o tier 2 da basileia 3. O crescimento desse ano, pelo menos desse segundo trimestre, que está um pouco aquém do nosso potencial, mas imaginando que com a definição do quadro político e um ambiente melhor para o país, que será no curto prazo e mais tardar em 2019, nós acreditamos que temos um banco bem capitalizado, bem estruturado para fazer frente a um crescimento de PIB e consequentemente da carteira de crédito de todo o sistema. Como nós somos um player com uma participação pequena no setor, quando a indústria financeira cresce, a nossa condição de crescimento é acima da indústria. Por conta disso, nós entendemos que a recapitalização de dividendos é importante. Porque, caso contrário, se não fizemos essa recapitalização, talvez faltasse capital para fazer frente a um crescimento que o Banco tem condição de fazer. Então nós entendemos que, se temos condições de crescer a um nível de rentabilidade aceitável pelos acionistas, esse crescimento deve ser feito. Então por isso, a gente não enxerga que a recapitalização de dividendos não deva continuar. Pelo contrário, a gente acredita que ela deva continuar, mesmo que, eventualmente, esse ano seja um crescimento não muito forte, mesmo dentro do guidance que colocamos entre 9% e 13% e que terminemos o ano com uma basileia de 16% com 13% de tier 1, não é um nível exagerado, é um nível prudente, adequado, e que nos deixa fortalecidos para fazer frente a um ambiente mais virtuoso a partir do ano que vem.

[Bank of America]

Ok, obrigado.