



**CONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO BANCO ABC BRASIL**  
**2º TRIMESTRE DE 2025**  
**13 de agosto de 2025**

**Sr. Ricardo Moura:** Bom dia a todos. Bem-vindos à conferência de resultados do segundo trimestre de 2025 do Banco ABC Brasil. Eu sou o Ricardo Moura, diretor de Relações com Investidores, M&A Proprietário e Estratégia. Como sempre, vamos começar a nossa apresentação de resultados do período com o nosso CEO Sérgio Lulia.

Depois da apresentação, teremos o nosso tradicional momento de perguntas e respostas.

Se você está assistindo a transmissão via Zoom e deseja acompanhar em inglês, por favor clique no botão de tradução à direita da sua tela. Todo o conteúdo, inclusive a apresentação, estão disponíveis em nosso site de Relações com Investidores. Para acompanhar melhor as apresentações, sugiro que baixem o conteúdo no QR Code que está na tela.

Para dar sequência a apresentação, passo então a palavra para o nosso CEO, Sérgio Lulia. Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Obrigado, Moura. Bom dia a todos! É um prazer estar aqui com vocês com a divulgação dos resultados do segundo trimestre de 2025. Como sempre, nós vamos começar pelos nossos destaques. Primeiro, a rentabilidade. O lucro líquido foi de R\$244 milhões, um ROAE de 15% no trimestre. Recuperação em relação aos 14,1% do trimestre anterior.

A carteira atingiu R\$52 bilhões, um crescimento de 7,9% quando comparado com o segundo trimestre de 2024. Do ponto de vista de qualidade da carteira, ela veio bem em todos seus indicadores, inclusive no índice de cobertura que a gente trouxe como destaque. O índice cobertura atingiu 307% do ponto de vista de saldo de provisões, dividido pelos atrasos acima de 90 dias, e 93% quando nós consideramos as provisões totais dividido pelas operações que estão em Estágio 3. As despesas também foram um grande destaque um crescimento de 1,2% nominal do segundo trimestre 2025 em comparação ao segundo trimestre 2024, trazendo o índice de eficiência para 38,4%.

Aqui um pouco mais de detalhe no crescimento da carteira. No trimestre a carteira cresceu por volta de 1,8%. O destaque no tri foi o segmento C&IB, que apresentou um crescimento de 5,3%. O segmento Corporate ficou mais ou menos de lado e o Middle, cresceu por volta de 3,7%. Já na comparação anual, o crescimento foi de 7,9%. Isso considerando-se a variação cambial. Se a gente retirar o efeito da variação cambial, esse crescimento teria sido de mais ou menos 8,3%. No crescimento anual o C&IB fica mais



ou menos flat, com uma queda de 1% nominal. O segmento Corporate apresenta um crescimento de 13,5% e o Middle um crescimento de 7,8%.

Do ponto de vista da exposição setorial, é um gráfico que a gente tem trazido para vocês nos últimos trimestres. Ele se movimenta pouco de um trimestre para o outro. Neste trimestre, especificamente, houve um aumento do setor de energia de mais ou menos um ponto percentual e do setor de serviços também por volta de um ponto percentual. O resto mais ou menos constante. É o portfólio que continua muito diversificado, com maior exposição nos segmentos que a gente acha menos cíclicos e mais defensivos. O banco, presente em praticamente todos os setores importantes da atividade empresarial brasileira.

As receitas com o cliente tiveram no trimestre uma recuperação, uma dinâmica muito boa em comparação ao primeiro trimestre de 2025. Veio a receita total com clientes de R\$443 para R\$486 milhões. E de novo, com uma participação daquelas receitas de baixo consumo de capital por volta de 46%, é um patamar que se consolidou no banco. É um patamar bastante saudável e que demonstra não só a maior presença que o banco tem nos seus clientes, como maior diversidade de produtos, que faz com que as receitas com clientes sofram uma menor volatilidade ao longo dos ciclos.

A margem financeira gerencial também apresentou uma recuperação em relação ao primeiro tri, quando ela tinha sido de R\$567 milhões. Atinge agora R\$604 milhões, com um grande destaque para a margem com clientes que a gente acabou de falar que veio de R\$341 milhões para R\$373, aqui na margem com clientes os dois efeitos principais são primeiro, os spreads, que estão mais altos. Os spreads subiram no trimestre mais ou menos 30 basis points. Isso é algo que a gente vinha trazendo para vocês já nos trimestres anteriores, que depois de um período de spreads muito baixos que foram praticados pelo mercado, não só pelo ABC Brasil, no segundo semestre de 2024, em 2025, os spreads das operações originadas começam a se recuperar. Leva um tempo para que isso se reflita, vamos dizer, no accrual da carteira total do banco. Nesse trimestre, esse efeito começou a aparecer. A gente espera que isso continue também no segundo semestre, mas há também aqui um efeito de mix de produtos, produtos que têm melhor margem e que tiveram um melhor desempenho no segundo trimestre. Considerando-se já que o primeiro trimestre é sazonalmente mais fraco mesmo.

Na parte de receitas com mercado, houve uma queda de R\$83 para R\$71 milhões. É um desempenho que fica abaixo do que é a média histórica das receitas com mercado. Esse desempenho pouco pior que se explica principalmente por dois fatores: primeiro, um apetite menor a risco de mercado mesmo, dado a volatilidade que tem se apresentado, principalmente nos mercados de juros, mas também no mercado de moedas, o que traz para a gente uma cautela melhor na montagem de posições. E o segundo efeito é uma liquidez maior que o banco conviveu ao longo desse período, liquidez que sempre tem um custo. A gente acha que é um custo razoável, mas, de qualquer maneira, há uma



perspectiva de uma relativa melhora dessas receitas ao longo do segundo semestre. E, finalmente, as receitas do patrimônio remunerado a CDI tiveram um bom desempenho, o CDI apresentou um aumento no período e essa receita deve ficar mais ou menos constante ao longo do segundo semestre.

Esse desempenho das receitas se refletiu num NIM maior. O NIM atingiu agora 4,1%, se recuperando da queda que tinha havido no primeiro trimestre. E a gente espera também que esse NIM se mantenha acima dos 4% pelo menos nos trimestres que nós temos uma visibilidade agora, no segundo semestre.

As receitas com serviço representaram 23% do total de receitas auferidas de clientes, com uma dinâmica que veio muito boa nas garantias prestadas, uma receita de R\$45,7 milhões. Isso, como a gente sempre fala para vocês, dos componentes aqui ele é o mais estável de todos, tanto é uma carteira que tem um certo duration, são clientes que tomam esse produto já há algum tempo. De qualquer maneira, se a gente olhar nos últimos trimestres ele vem aos pouquinhos melhorando sua performance. O banco de investimento com uma performance muito semelhante àquela que houve no primeiro tri, no primeiro tri foram R\$32,9 milhões, agora, R\$34 milhões, porém inferior àquela do mesmo período do ano passado, quando essas receitas tinham sido de R\$43,9 milhões. Esse é um comportamento que a gente tem visto praticamente em todo o mercado. A gente tem uma concentração das receitas vindo de operações de renda fixa. O mercado de renda fixa continua muito dinâmico do ponto de vista de volume de operações, no ponto de vista de diversificação dos tomadores, no ponto de vista de diversificação de produtos. Desde FGC, CRIs, CRAs, debêntures, notas comerciais e assim por diante. Mas de fato, é o mercado que está mais competitivo e as comissões cobradas para a estruturação desses negócios estão hoje mais baixas do que estavam há um ano. Isso se reflete em receitas um pouco menores. Do ponto de vista de share de mercado de ranking, nós continuamos muito bem até com pequeno aumento em relação ao que se apresentava no ano passado. E as receitas de corretagem de seguros e tarifas tiveram de novo um bom trimestre. Recuperação também em relação ao primeiro tri, atingindo R\$33 milhões.

Quando a gente olha semestre contra semestre, a figura é muito semelhante. Você tem uma melhora nas receitas vindas de garantias prestadas. Você tem uma queda no banco de investimento pelas razões já explicadas e uma certa estabilidade na parte de receitas com seguros e tarifas.

Qualidade da carteira de crédito continua sendo um destaque do banco. O nível de provisões efetuadas no trimestre foi de R\$79 milhões, um aumento em relação aos R\$63 milhões no trimestre anterior, mas ainda um nível abaixo da nossa média histórica, tendo feito nesse trimestre 0,6% de provisão em relação à carteira, comparado com 0,5% do tri anterior. Vale destacar também que no trimestre anterior, o nível de provisões brutas foi muito semelhante ao desse trimestre. É que no trimestre anterior houve mais



recuperações de crédito do que neste, portanto, diminuindo o número final de provisões líquidas já das suas recuperações.

Os saldos de provisões permanecem mais ou menos constantes. Estavam por volta de 2,1% da carteira. Sobem agora para 2,2%. Do ponto de vista de segmentos, uma provisão no Middle vindo de 6,4% para 6,7%, no Corporate, vindo de 1,6% para 1,7% e no segmento C&IB mais ou menos constante em 0,8%.

As operações com atraso acima de 90 dias tiveram um comportamento muito bom no tri. Se a gente pegasse no final do primeiro trimestre, haviam R\$485 milhões de operações atrasadas a mais de 90 dias. Esse volume se reduziu para R\$382 milhões agora, o que fez com que o percentual total sobre a carteira reduzisse de 0,9% para 0,7% da carteira. Aqui vocês têm as quebras pelos segmentos 3,8% são do Middle, 0,6% do segmento Corporate, e no C&IB os atrasos estão em zero.

Partindo aqui para o próximo slide. Bom, os atrasos a gente acabou de comentar. É importante comentar aqui o saldo de operações em Estágio 3 permanece constante, por volta de 2,4%, é outro sinal de qualidade da carteira. Quando a gente compara, inclusive com a concorrência. E aqui na parte de índice de cobertura, uma grande melhora o índice cobertura que já era confortável de 227%, ele sobe para 307%, tanto pelo aumento das provisões que foram feitas quanto pela redução dos atrasos acima de 90 dias. O outro indicador que passou a ser divulgado, que é o total de provisões dividido pelo total da carteira em Estágio 3, permanece muito bom e subiu inclusive de 90% para 93%.

As despesas, como já foi dito nos destaques, é um trabalho muito forte que a gente tem feito de contenção de despesas. Há, no trimestre uma redução nominal de 2,4% quando comparado ao primeiro tri de 2025. Na comparação anual fica em 1,2%. E se nós pegarmos o primeiro semestre inteiro em comparação com o primeiro semestre inteiro de 2024 há um crescimento de 5%. Já do lado das receitas, que vinham tendo um comportamento muito mais suave pelos pontos já explicados de redução dos spreads, das operações contratadas no ano passado, por receitas vindas de mercado um pouco mais baixas, há uma recuperação no tri. Então, quando a gente olha o primeiro tri em comparação ao segundo, o crescimento foi de 6,8%. Esses dois fatores somados, levando a uma melhora do nosso índice de eficiência, que depois de ter dado uma escapada no primeiro trimestre para 42,1% volta agora para a faixa dos 38%.

A captação continua muito confortável, é uma captação diversificada, é uma captação com prazos muito adequados, sempre superiores aos prazos das operações ativas, é uma captação a taxas bastante competitivas. De maneira que isso, desde que a gente fez nosso API em 2007 a gente repete isso. É importante repetir, é um dos pontos fortes da nossa instituição.



Do ponto de vista de capital, o índice de Basileia fechou em 17,3% dos 17,2% anteriormente, isso considerando-se que foram pagos dividendos que excederam 50% dos lucros gerados durante o primeiro semestre e um dividend yield de aproximadamente de 10% ao ano.

O capital Nível I sobe de 14,7% para 14,8%, sendo que o core equity Tier I, vai de 11,7% para 11,8%. Nesses números ainda não estão contempladas o resgate parcial das notas perpétuas que foi feito em julho e que deve reduzir esse valor de 3% para mais ou menos 2,5%. De qualquer maneira, é um capital confortável. É um capital de qualidade e é um capital que nos permite acelerar nosso crescimento assim que a gente achar que o cenário está propício para isso.

Aqui a comparação do lucro líquido recorrente do primeiro trimestre com o segundo, então do lucro líquido do primeiro trimestre R\$225,6 milhões, como eu disse um ROAE de 14,1% para um lucro líquido de R\$244 milhões, um ROAE de 15%, com as contribuições positivas da margem com clientes, uma contribuição menor da margem com o mercado, e uma contribuição maior do PL a CDI, as outras linhas, linhas menos significativas, uma compensando a outra. De maneira que é um crescimento de 8,2% do lucro de um trimestre para o outro.

E a gente termina a apresentação lembrando para vocês nossos guidances que estão todos mantidos. No guidance de crescimento da carteira expandida, nós temos nos últimos 12 meses um crescimento de 7,8%, como foi dito dentro do guidance, o segundo semestre costuma ser o semestre mais dinâmico do ponto de vista de crescimento da carteira. A gente espera que seja assim também, embora nesse ano haja uma cautela maior da instituição por conta dos riscos macroeconômicos que se apresentam. De qualquer maneira, visto de hoje, a nossa expectativa é que esse crescimento fique mais próximo do piso desta banda.

Já na parte de despesas, dado o desempenho também que vem acontecendo e o controle de custos está mantido o guidance de 6% a 11%, a expectativa é que fique mais próximo do piso desse guidance, significando um desempenho bastante bom.

E no índice de eficiência, aí vai depender um pouco do comportamento de receitas. Há uma ciclicidade positiva de receitas no segundo semestre. Esperamos que continue sendo assim. Visto de hoje, mais provável que fique na parte de cima da banda.

Bom, é isso que eu tinha para dizer para vocês hoje na nossa apresentação. Então eu devolvo agora a palavra para o Moura para a gente continuar a nossa apresentação de resultados.

Muito obrigado.



**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Sérgio, por trazer o panorama dos resultados do Banco nesse trimestre de 2025. Agradeço também a todos que estão acompanhando a transmissão.

Agora contamos com a participação de vocês na nossa sessão de perguntas e respostas.

### **Sessão de Q&A**

**Sr. Ricardo Moura:** E agora, para nos acompanhar no momento de perguntas e respostas, contamos também com a presença de Sergio Borejo, nosso CFO. Bem-vindo, Borejo.

**Sr. Sergio Borejo:** Obrigado, Ricardo. Bom dia! Bom dia, Sérgio. Bom dia a todos que estão aqui nos assistindo. Mais uma vez um prazer enorme estar aqui com vocês.

**Sr. Ricardo Moura:** Maravilha, Borejo. A todos que estão nos acompanhando, fiquem à vontade para fazer as perguntas. Para participar é só clicar no levantar a mão que fica no ícone na parte inferior do Zoom. E nos agora vamos começar a nossa sessão de perguntas e respostas. A primeira pergunta que nós temos é de Ricardo Buchpiguel do BTG Pactual. Ricardo, obrigado pela participação. Por favor, fique à vontade. Microfones abertos.

**Sr. Ricardo Buchpiguel:** Bom dia, pessoal! Eu tenho duas perguntas aqui do meu lado. Olhando os indicadores da Anbima, de DCM a gente até vê um aumento de spread médio, em relação a CDI no começo do ano, mas ele praticamente já voltou para os patamares que eram mais apertados do segundo semestre do ano passado. Pensando nisso, faz sentido a gente esperar que essa redução no mercado contamine o NIM de clientes do banco, seja no final desse ano ou eventualmente, só no ano que vem, assim como a gente viu que aconteceu nesse efeito do ano passado para o primeiro trimestre. E para minha segunda pergunta, o Banco ABC Brasil sempre foi um banco cujo ROAE acompanhava bastante as mudanças na taxa de juros. Mas nos últimos anos, o banco fez uma série de investimentos e novas iniciativas com o objetivo de deixar esse ROAE mais elevado, mesmo em um cenário de juros mais baixos. Pensando nisso, caso a gente caminhe para um cenário de queda de juros talvez até ano que vem, faz sentido a gente esperar que o banco consiga manter seus patamares de rentabilidade. E qual deveria ser os gatilhos que permitam isso? Talvez uma aceleração no crescimento da carteira no Middle, mais receitas de C&IB de outras linhas de investment banking que vocês investiram nos últimos anos, ou mesmo uma abertura de spread dentro do principal segmento que é o Corporate e o C&IB. O que deveria ser mais relevante para a gente pensar nesse ponto de inflexão que a gente pode ver em 26 ou em 27 com a queda de juros? Obrigado.



**Sr. Sérgio Lulia:** Bom, bom dia, Ricardo. Obrigado pelas perguntas. Boas perguntas. Sobre a primeira delas na questão dos spreads e do impacto disso no NIM agora no segundo semestre. De fato, há uma briga permanente no nosso dia a dia entre volume e spread. Então, se você pegar o nosso volume, como a gente disse, nos últimos 12 meses, o volume total da carteira subiu aproximadamente 8%. Nesse ano, especificamente, se a gente comparar com dezembro, é um crescimento praticamente nulo. Isso por conta de nós termos sido muito persistentes na questão dos spreads. Se a gente fosse um pouco mais solto nesse requisito, provavelmente a carteira teria crescido muito mais. E essa briga vai continuar no segundo semestre. A gente percebe a situação também das empresas um pouco melhor, de uma boa parte delas. Isso se reflete também em ratings, a questão do spread está sempre voltada, claro, a uma relação de risco retorno. Então, se há uma melhora de rating, você pode ter um spread um pouco menor, porque a própria alocação de capital fica mais baixa. Então, é o que nós estamos acompanhando por enquanto, a produção vem se mantendo em um mesmo nível de spreads que a gente viu no primeiro semestre. Vamos ter que acompanhar o mercado e ver como é que fica. Mas pelo menos no visto de hoje não temos expectativa de queda muito grande. O que preocupa e sim é a questão do volume. Quer dizer, o quanto é possível você crescer de volume, mantendo os spreads num patamar um pouco mais elevado. Sobre a outra questão, que é uma questão mais estrutural de ROAE, eu acho que assim, na própria pergunta, você demonstrou um bom entendimento da organização. A gente tem hoje uma organização que tem fontes de receita muito mais diversificadas e tem produtos que performam melhor num cenário, eventualmente taxas de juros mais alta e outros que performam melhor num cenário de taxas de juro mais baixos. Principalmente, eu acho, se você pegar a parte do Project Finance, é uma área que se prejudica muito com taxas de juros mais altas por conta de projetos que acabam ficando na gaveta quando isso acontece, a própria parte de renda variável, como você falou no banco de investimento, para pegar a outra parte do banco de investimento, também sofre desse mal de se retrair no momento de taxas de juro muito alta. A parte de M&As também, e M&As que a gente se concentra, que são principalmente M&As de empresas de médio porte. Também os valuation se prejudicam e a atividade sofre em momentos de taxa de juro mais alta. Por outro lado, o cash management, por exemplo, se beneficia de taxa de juro mais alta, do ponto de vista de segmentos, a gente está preparado já há um bom tempo aliás, e a gente vem aprimorando as réguas de crédito, as esteiras de monitoramento, de cobrança do Middle Market. Não aceleramos ainda porque a gente acha que é um segmento que num momento de taxa de juros mais alta, sofre mais. Então a gente está mais conservador, num momento de queda na taxa de juros certamente você pode esperar uma expansão do Middle Market a taxas mais aceleradas. Então, com tudo isso, eu vejo o nosso ROAE muito resiliente e inclusive há ainda uma insatisfação da nossa administração com este ROAE que nós estamos mostrando agora. A gente tem certeza de que nós temos condição de printar mais para a frente ROAE mais alto do que esses.



**Sr. Ricardo Buchpiguel:** Está ótimo. Obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Ricardo, pela participação. Próxima pergunta Olavo Arthuzo, do UBS. Olavo, por favor, fique à vontade.

**Sr. Olavo Arthuzo:** Bom dia, Sérgio, Ricardo, Borejo, obrigado aí pelas perguntas. Eu tenho duas delas e eu queria explorar primeiro essa margem com os clientes e depois com o mercado. E no primeiro tópico eu entendo toda a reprecificação da carteira esses spreads mais altos e aí eu faço a comparação com a janela que a gente viu no segundo semestre do ano passado e pelo que deu para ver dos dados do Banco Central e o que vocês reportaram agora no segundo tri, o mês de junho, ele veio bem forte. Ele representou um pouco mais de 40% do total do resultado do banco. Então, nessa primeira parte, para entender um pouco a margem com o cliente, eu só queria entender como é que está a expectativa para o segundo semestre e colocando como contraponto o que a gente viu nesses dados da Anbima, mostrando uma certa flatness assim ao longo desses últimos meses. Então, o que eu queria entender é basicamente o seguinte, a gente tem metade ainda, grosso modo, do portfólio, que deve ser reprecificado a esse novo patamar que a gente viu do início do ano para cá. Então, dado isso, o meu ponto é daria então para esperar que a margem com o cliente crescesse acima do que vocês estão projetando da carteira expandida, que imagino que vai ficar nesse patamar de 7% ou 8%. Então daria para falar que a gente pode esperar uma margem com clientes expandindo talvez 9%, 10%. Faria sentido? E depois eu vou para minha segunda pergunta. Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Bom, Olavo, bom dia, obrigado pela sua pergunta. Eu vou dar uma resposta mais qualitativa, daí eu passo para o Ricardo para fazer essa parte mais quantitativa. De fato, como eu disse há pouco na pergunta do Ricardo, a gente está dando muita ênfase aos spreads, sempre levando em conta, claro. A expectativa de perda é uma conta de risco-retorno, como sempre foi feita. Há momentos em que a gente vê mesmo com spreads mais altos, se o risco, proporcionalmente, aumentou mais ainda aquilo continua não valendo a pena. Hoje nós temos uma situação, eu acho, de risco retorno adequado para a carteira que nós estamos buscando, mas não temos tido a condição de expandir muito a carteira a uma velocidade mais alta mantendo esse risco retorno adequado, isso a princípio é o que eu que eu vejo o segundo semestre, quer dizer, o desafio maior do ponto de vista do volume e por isso até aqui, que eu indiquei durante a apresentação que nós estamos vendo, possivelmente o piso do guidance como algo mais factível, mas mantendo os spreads mais altos e esses spreads mais altos, como você mesmo colocou, tem o efeito acumulativo, porque a medida que operações antigas vão vencendo e operações novas vão sendo contratadas, você tem um impacto maior no accrual do ponto de vista da margem com clientes. Você tem alguma coisa para acrescentar, Ricardo?



**Sr. Ricardo Moura:** Não. Eu acho que está muito bem colocado. O único ponto que eu colocaria é que é interessante se a gente notar os dados que você pega dos bancos de modo geral, dados do Banco Central e reportados por outros bancos desde o final do ano passado até o primeiro semestre que nós tivemos em 2025, você teve um descolamento entre esses dados e o que a gente viu nos spreads de mercado de capitais. Então, isso não acontece sempre. Mas a impressão que nos dá é que o mercado bancário teve um pouco mais de disciplina na questão de como precificar as operações e nos dados do Banco Central. Você teve um aumento leve, mas teve um aumento de spread. Enquanto isso não aconteceu para o mercado de capitais. Eu acho que olhando para o segundo semestre é muito que o Sérgio colocou. A gente deveria continuar tendo essa tendência e o mercado bancário com um pouco mais de disciplina na precificação de operações. Resultado um pouco de uma perspectiva de um ambiente de crédito que demanda um pouco mais de cautela. Obrigado pela participação.

**Sr. Sérgio Lulia:** Acho que ele tinha outra pergunta.

**Sr. Ricardo Moura:** A desculpa. Vamos lá.

**Sr. Olavo Arthuzo:** Sem problema. Bom, obrigado. Mas só então, para deixar claro, daria para eu subentender que a gente vai continuar vendo então a margem com o cliente ainda crescendo acima da carteira expandida. Só para se fazer esse follow up.

**Sr. Ricardo Moura:** Essa é a nossa expectativa. Dado as informações que a gente tem hoje, então existe sim uma tendência de subida. Obviamente que ela é lenta e gradual, na medida em que a gente vai conseguindo reprecificar a carteira.

**Sr. Sérgio Lulia:** Tem a questão de um mix de produto também, que sempre pega. Você tem produtos que apresentam margens maior do que outros, então levando isso em consideração acho que a resposta é sim.

**Sr. Olavo Arthuzo:** Maravilha. Obrigado pessoal. E rapidinho na minha segunda pergunta, em relação a margem com mercado. Eu até ouvi, né, Sérgio que você comentou sobre a questão do apetite ao risco, também a questão da liquidez. Eu entendo que aqui também vocês passam um pouco da mesa de energia, uma receita da mesa de energia. Então, se eu pudesse só elaborar um pouquinho o que causou essa contração que a gente viu no trimestre, que eu acho que foi bem forte, e se você puder também inserir nessa sua resposta, como que foi a contribuição da mesa de energia nessa linha? Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** É, olha. Vou começar pelo final, né? Nós temos uma comercializadora de energia que é um negócio que começou há três anos e que vai muito bem, porque ele permite você oferecer soluções do ponto de vista de eficiência energética, de consumo de energia para grandes clientes nossos que antes a gente não podia. Agora, uma boa parte disso está de fato na margem com clientes, porque não são operações



de trading, são operações em que você compra ou vende energia dos clientes e para os clientes e assumindo o risco desses clientes. Por isso que ele entra mais na margem com clientes do que na margem com mercado. Na margem com mercado, a gente tem uma atividade de trading de energia que é necessária até para você ter liquidez, para você poder ofertar coisas boas para os clientes, mas é muito pequenininha, é uma coisa que não mexe agulha nos ganhos com mercado de maneira alguma. O que teve de fato foi uma questão o mercado, teve aquele stress nos mercados nos meses de novembro e dezembro muito voltados à situação fiscal do país e a outras. E ao longo desse primeiro semestre houve uma melhora de sentimento, mas que de uma certa maneira, a gente não viu como uma melhora amparada em dados macroeconômicos, os dados macroeconômicos continuam muito semelhantes. Isso fez com que a gente tivesse uma atividade mais tímida, mesmo com os mercados. E do ponto de vista da liquidez, a nossa liquidez já era alta. Só que as taxas foram sendo comprimidas. A gente tem uma política de captação que a gente sempre gosta de estar presente com nossos clientes em momentos, mesmo que a gente não precise tanto do caixa. Isso acabou fazendo com que o nosso caixa aumentasse, chegamos a ter em vários momentos, uma liquidez de R\$14, R\$15 bilhões para um banco que tem R\$6,5 bilhões de patrimônio. Então é uma liquidez exageradamente alta que nós estamos adequando agora um pouco para baixo e ao mesmo tempo olhando para frente eu acho que os mercados meio que se estabilizaram. A gente pode começar de novo a montar algum tipo de posição, não são posições de trade, são normalmente posições de banking book que são feitas com duration um pouco mais longo pode recuperar um pouco. Mas foi uma redução, de certa maneira, por uma discordância quando a gente disponibilizava a dinâmica de mercado em vis a vis o risco prospectivo que a gente enxerga.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Olavo. Nossa próxima pergunta de Brian Flores, do Citi. Brian, obrigado pela participação. Por favor, fique à vontade.

**Sr. Brian Flores:** Olá, pessoal, bom dia! Obrigado pela oportunidade. Eu queria perguntar sobre alocação de capital. Eu sei que vocês têm falado do apetite Tier I perto de 11% no tri passado. Acho que agora vocês estão um pouquinho mais sólidos. Também sei que vocês fizeram alguma movimentação com as perpétuas que vocês falaram no mês de julho, mesmo assim eu só queria perguntar com as dinâmicas de crescimento que vocês acabaram de falar, talvez seja na parte baixa do range, o que a gente deveria esperar em termos de distribuição de capital, porque parece que aí ainda tem um colchão, algum fôlego para distribuir para os acionistas. E depois eu faço uma segunda pergunta. Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Bom, Brian, obrigado pela sua participação e pela pergunta. A nossa política de distribuição de dividendos vai continuar sendo de distribuição integral daquilo que o JCP nos permite. O que aconteceu esse ano foi que a TJLP subiu e com a TJLP subindo, o juro sobre o capital próprio também aumentou, o que acabou dando esse



dividend yield de aproximadamente 10% que eu comentei durante a apresentação. Para o segundo semestre, a gente deve esperar a mesma política. E lembrando que em anos anteriores a gente sempre manteve essa política e em momentos aonde o banco enxerga uma perspectiva de crescimento da carteira mais acelerado, a gente propõe ao Conselho e o Conselho tem aprovado a recapitalização desses dividendos distribuídos e aí cada acionista decide se recapitalizar ou não. Nesse momento, como foi no primeiro semestre, a gente pagou os dividendos e não recapitalizar porque a gente está vendo que o nível de capital é mais do que adequado para permitir o crescimento que a gente está chegando à frente. Se mais para a frente, no início do ano que vem, essa perspectiva se alterar, a gente pode voltar àquele mecanismo que a gente já utilizou no passado.

**Sr. Brian Flores:** A perfeito. E eu queria perguntar sobre vocês fizeram um provisionamento adicional, acho que perto de 190 milhões. Eu só queria perguntar por que eu entendo que a descrição vocês têm alguma opção aí, não é? Talvez pelo modelo diretamente eu só queria entender o que que aconteceu, que fez vocês fizeram aquele provisionamento adicional e se a gente deveria pensar se foi alguma questão macroeconômica, se isso deveria acontecer, talvez segunda metade do ano que vem. Só para entender um pouco a recorrência desse item. Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** A gente sempre tem aquela visão de provisões de crédito, dada a situação atual dos clientes e tem a visão de crédito prospectivo, né? Com a introdução da resolução 4966, a metodologia de cálculo do banco, dado fatores principalmente macroeconômicos, nos levou a fazer uma provisão que a gente chama de provisão prospectiva, que é uma provisão que é, de uma certa maneira anticíclica, que vai proteger o banco em momentos de inadimplência maior. Por enquanto, e como você viu nos números, a carteira tem uma qualidade muito boa. A gente tinha um receio no início do ano que com a taxa de juros a 15%, a economia como um todo apresentasse um nível de inadimplência maior. Por enquanto, pelo menos na nossa carteira isso não vem acontecendo. A carteira está muito saudável, mas sei quando isso acontecer e a gente achando que é algo que foge dos padrões normais, aí sim essa provisão prospectiva poderia ser utilizada. Como da última vez, por exemplo, a gente sempre teve algum nível de provisão desse tipo. A gente utilizou no caso daquele varejista, quando foi uma perda que foi inesperada e que a gente achou que foi fora dos padrões naturais do banco. Visto de hoje, dado o cenário macroeconômico, dado a taxa de crescimento da carteira e dada a qualidade da carteira, nós julgamos que esse valor está absolutamente adequado e não pretendemos fazer outros movimentos desse, pelo menos num futuro próximo.

**Sr. Brian Flores:** Não, perfeito. E só para entender a gente poderia ter alguma reversão no caso, como você falou, a qualidade se mantenha do jeito que ela está. A gente poderia ver uma reversão desse provisionamento adicional?

**Sr. Sérgio Lulia:** Em algum momento, sim. Mas isso vai sempre depender da visão do banco e da metodologia que foi implementada de riscos prospectivos que envolvem



principalmente, como eu disse, dados macroeconômicos. Por enquanto, o que você pode esperar para o futuro próximo é estabilidade, não é nem a constituição de novas provisões e nem também a reversão dessas. Mas isso é o melhor entendimento que eu tenho hoje. O cenário mudando isso sempre pode mudar tudo junto.

**Sr. Brian Flores:** Super claro. Perfeito. Obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Brian. Indo então, para a nossa próxima pergunta. Pedro Leduc, do Itaú. Pedro, obrigado pela participação. Por favor, fique à vontade.

**Sr. Pedro Leduc:** Obrigado a vocês pelo call e pela pergunta, duas, por favor. Primeiro na carteira agro 22% do portfólio total. Se você puder nos dar uma aula aí, como vocês têm administrado isso para que não tenhamos aparecido os problemas de inadimplência que estamos vendo em alguns outros players. E aí, se puder também falar tudo, desde garantias a prazos e perfil de cliente. E a segunda parte da pergunta sobre os créditos com as garantias dos fundos, FGIs etc, que entendo que tenha sido uma parte relevante aqui no crescimento na carteira de Middle. Como vocês estão vendo o estoque disponível nessas garantias para continuar crescendo no segundo semestre? Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Pedro, bom dia! Obrigado pelas suas perguntas. No setor agro, de fato, a gente tem hoje 22%, quase 23% da nossa carteira no setor. Há uma subdivisão ali dentro. Se você pegar, então tem uma parte que é a cadeia de grãos, tem uma parte que é a cadeia de pecuária e frigoríficos, você tem as grandes cooperativas, você tem todo o setor de fertilizantes, de insumos, de sementes e assim por diante. Então é uma carteira que é diversificada do ponto de vista de produto, de que tipo de safra, tem açúcar e álcool, tem outros. É uma carteira diversificada geograficamente, que nós estamos presentes praticamente no Brasil todo, no Sul, Sudeste e Centro-Oeste e assim por diante. É uma carteira pulverizada do ponto de vista de clientes. Problemas de crédito nessa carteira sempre tem, assim como tem todas as outras, mas a gente não tem hoje, no agro, um percentual de perda superior àquele que nós estamos vendo em outros segmentos. E eu acho que vai muito pelo negócio do cherry picking mesmo. A gente é um banco que historicamente participava mais da indústria, então por exemplo o setor de açúcar e álcool, sempre foi muito relevante no banco recentemente até caiu um pouco a representatividade em relação a carteira, mas é um segmento que a gente é muito presente e é um setor que está bem, independente de geadas no ano passado, a produtividade caiu um pouco esse ano, mas a solvência das empresas continua muito boa. A gente tem uma presença muito importante nas cooperativas do Sul, as cooperativas do Estado do Paraná, de Santa Catarina, um pouco menos no Rio Grande do Sul, são cooperativas muito fortes que ao longo dos últimos 10, 15 anos aumentaram o seu nível de governança de uma maneira impressionante, diversificaram suas atividades muitas delas se verticalizar, tem hoje partes industriais muito importantes e são créditos que estão muito bem e que a gente gosta bastante. E tem a parte de grãos. Eu acho que principalmente grãos no Centro-Oeste é onde o mercado tem percebido



maiores problemas. A gente nesta parte do agro, a gente está historicamente nos grandes produtores. A gente tinha por volta de 20 nomes, 25 nomes no máximo nesse setor, e a gente começou no ano passado. O que a gente chama de iniciativa agro, que é uma iniciativa de entrar em produtores de médio porte, de médio porte, a gente fala aqueles produtores que tenham de 10 a 20.000 hectares mais ou menos de terra plantada a gente estavam antes em produtores que tinham acima de 20.000 hectares. E eu acho que a gente teve um pouco de sorte nesse sentido de estar entrando nesse segmento em um momento em que o setor, em que alguns produtores, já estavam em dificuldades. Então não é que a gente já tinha um exposure e a deterioração aconteceu e a gente tinha uma presença. Não. A gente já teve a condição de entrar com uma condição de preço e de garantia adequada e naqueles produtores que a gente enxergava que estavam mais capitalizados, com bom nível de liquidez, com bom nível de produtividade, de maneira que eu, particularmente, estou vendo, vamos dizer, esse solução que o segmento está tendo como uma grande oportunidade da gente aumentar nossa presença, porque a gente tem uma carteira limpa, a gente contratou uma equipe de qualidade, não só na parte comercial, como na parte de créditos, modelagem e tudo. Nós temos uma esteira de garantias que está muito bem montada e esse é um setor que independente do solução momentâneo, ele é um setor que o Brasil é muito competitivo, né? Então, tendo duas, três safras boas, o segmento volta prosperar. O segmento que a gente quer estar presente e que a gente vê com uma expectativa muito boa. A segunda pergunta você pode repetir, por favor.

**Sr. Ricardo Moura:** Pedro, por favor.

**Sr. Pedro Leduc:** Sobre as linhas de crédito com algum tipo de garantia do governo, como FGIs, entendo que foram relevantes para o crescimento recente. Entendo que o estoque delas, queria entender como é que vocês estão vendo o ritmo potencial para continuar crescendo essa carteira no segundo semestre.

**Sr. Sérgio Lulia:** Perfeito! Essas linhas do PEAC foram linhas que foram muito importantes para nós no pós pandemia. Durante 2021 e 2022. A partir daí, a gente meio que diminuiu a relevância delas. As condições do programa se alteraram, o preço para o seguro ser contratado também aumentaram. A verdade é que a gente perdeu espaço nesse produto principalmente comparado aos grandes bancos. E a gente viu isso acontecendo em 2024. Nós nos preparamos novamente e de fato, estamos agora acelerando a utilização desses produtos a nossa exposição, eu não tenho o número agora de cabeça, eu não sei se o Ricardo tem, de qual exposição que nós estamos nesses programas governamentais. Mas ela reduziu sensivelmente. E a expectativa que eu tenho dado pelos limites que nós temos disponíveis e pela maneira como a gente reformatou o produto aqui no banco a partir de abril, maio deste ano é que ao longo do segundo semestre ela se torne mais relevante para a gente do que foi em 2024. Talvez



não chegando ao pico que teve em 2021, 2022. Mas de qualquer maneira, recuperando uma parte desse terreno que nós perdemos.

**Sr. Pedro Leduc:** Excelente, muito obrigado. Sucesso.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Pedro. Próxima pergunta Antônio Ruelle, do Bank of America. Antônio, obrigado pela participação. Fique à vontade para fazer sua pergunta.

**Sr. Antônio Ruelle:** Bom dia, pessoal! Muito obrigado aqui pelo tempo de vocês para responderem as perguntas. A minha pergunta vai em despesas. Vocês fizeram um bom trabalho de despesa no trimestre. Já deu para ver vocês cotando abaixo do guidance do semestre. Eu queria explorar um pouquinho melhor esse tema. O que vocês fizeram nesse primeiro semestre e se dá para ser replicado no segundo semestre em termos de despesas operacionais? Muito obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Obrigado, Antônio. Vou pedir para o Borejo ajudar na resposta.

**Sr. Sergio Borejo:** Obrigado, Sergiã. Bom dia, Antônio. Obrigado pela pergunta. Na verdade, esse trabalho da despesa é um trabalho que vem sendo feito só agora. A gente cresceu as despesas do banco em 21, 22. Aí a gente veio diminuindo esse ritmo de crescimento em 23 e 24, através de ganhos operacionais, que é o que a gente vislumbrava quando a gente fez aquela série de investimentos lá no começo dos anos 20, em 21, 22, então o que a gente está vendo agora é simplesmente o resultado de todos esses anos, de todos esses investimentos e o benefício do alto ganho operacional. Hoje nós estamos fazendo muito mais transação do que nós fazíamos, cash management, derivativos que o Sérgio mencionou, garantias, a própria coleta de garantias, o banco se aparelhou para ter um nível de operação muito maior, mas com o uso de tecnologias que a gente veio investindo ao longo desses anos. Então, assim, a resposta se dá para manter, a ideia é manter esse nível que nós estamos trabalhando para ficar nesse nível que nós estamos aqui e eventualmente, até um pouquinho melhor se possível.

**Sr. Antônio Ruelle:** Então, pelo que eu entendi, o grosso dos investimentos e renovações se preparar para uma operação muito maior do banco, como você falou, já foram feitos. Então daqui para frente é uma questão de despesas operacionais crescerem muito mais em linha com a inflação e vocês capturarem ganhos em alavancagem operacional vindo do crescimento de receita.

**Sr. Sergio Borejo:** É nós estamos prontos para crescer com a estrutura que a gente possui hoje.

**Sr. Antônio Ruelle:** Ótimo.



**Sr. Sérgio Lulia:** É exatamente isso, Antônio. Quer dizer, quando a gente olha o banco para a frente, voltando a pergunta ROAE estrutural, né? A gente vê essa grande oportunidade de ter uma captura de alavancagem operacional mais alta, vindo de um aumento de receitas marginal maior do que das despesa marginal, o que se chama de jaws.

**Sr. Antônio Ruette:** Perfeito. Muito obrigada.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Antônio. Próxima pergunta de Carlos Gomez-Lopez, do HSBC. Carlos, obrigado pela participação. Por favor, fica à vontade.

**Sr. Carlos Gomez-Lopez:** Obrigado. A pergunta é sobre a perspectiva para a segunda parte do ano. Os senhores falando que sazonalmente, tende a ser melhor que os clientes estão melhor e claramente os senhores estão mais otimistas que estavam no final do primeiro tri, mas ao mesmo tempo, quando falamos com os outros bancos, falam que tem uma redução da atividade da economia, então não tenho claro se o senhor está vendo uma recuperação ou esperam uma recuperação unicamente estacional, mas não permanente.

**Sr. Sérgio Lulia:** Bom dia, Carlos. Obrigado pela pergunta. Essa é uma questão que nós temos nos deparados mesmo. Nós estamos vendo um esfriamento da economia, mas esse esfriamento era esperado e ele decorrencia do ciclo de alta de juros. Agora tudo aquela questão de realidade versus expectativa, embora esteja havendo o esfriamento, na nossa opinião esse esfriamento é mais suave do que aquele que nós esperávamos. Nós estamos falando de uma economia ainda crescendo esse ano mais de 2% ao ano. Enquanto no início do ano a gente achava que esse daí podia ser próximo de 1%. A gente vê ainda a dinâmica de emprego e de outros indicadores econômicos que estão vindo também com dinâmicas superiores àquelas que a gente aguardava. Agora, a gente não subestima e não podemos subestimar o impacto que uma taxa de juros real de 10% ao ano está tendo nas companhias. Então, isso que nos leva ainda a esse conservadorismo do ponto de vista de volumes de empréstimos dados a clientes. Quer dizer, os comitês de crédito continuam mais restritivos, continuam muito atentos ao impacto que essa taxa de juros e que o esfriamento da economia está tendo nos clientes. Agora, tudo isso constante. O segundo semestre é sempre melhor e pode ser que começa a ter dado os números recentes alguma expectativa de corte de juros para a frente, que sempre traz também um otimismo maior ao empresariado e um dinamismo maior na economia. Então, assim, a gente tem um otimismo que é um otimismo cauteloso por conta dá, vamos dizer, da sazonalidade positiva que o segundo semestre sempre apresenta e por conta de que o esfriamento que está se vendo é mais suave daquele que nós esperávamos nesse turno.

**Sr. Carlos Gomez-Lopez:** Obrigado. Mais uma coisa, sobre a parte do agro. O senhor está agora entrando no segmento tem a vantagem que os problemas acontecidos e tem



algum problema legal por estarem trabalhando com clientes que possivelmente estão neste momento com dívidas com outros bancos que não estão pagando pela recuperação judicial. Esse é o fator para se expandir principalmente na parte de grãos.

**Sr. Sérgio Lulia:** Então, essa questão da recuperação judicial de produtores rurais, pessoas físicas, isso de fato é um problema. A gente entende que está tendo um exagero do uso desse instrumento, mas eu acredito particularmente que vai ser um aprendizado para todos. Porque se você opera com produtores rurais e tendo boas garantias e a gente entende que nesse segmento a boa garantia é a alienação fiduciária das fazendas, essa é um tipo de garantia que funciona bem no Brasil. Então, o produtor rural ele pede a recuperação judicial. Você fica com um período de suspensão, em que as garantias não podem ser executadas. Mas esse período passado, que normalmente é 180 dias, podendo então chegar a um ano. As propriedades serão executadas e eles perderam as propriedades. Então, eu acho que essa indústria está prometendo, essa indústria de recuperação judicial, eu digo de advogados, que estão incentivando os produtores a fazerem isso. Eles estão prometendo benefícios para os produtores, que os produtores não vão ter e ao não terem isso vai servir de aprendizado para todos os outros que verão aqueles produtores perderem as suas propriedades. A gente tem uma exposição muito pequena, como eu disse, a gente começou no segmento ano passado, então a gente tem um ou dois casos localizados, mas não mais do que isso. Mas nós obviamente acompanhamos a exposição que outros bancos têm e qual está sendo o resultado disso. E eu acho que vai ser um aprendizado para todo mundo.

**Sr. Carlos Gomez-Lopez:** Muito obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Carlos. Então, agora a gente encerra a nossa sessão de perguntas e respostas. Gostaríamos de agradecer a todos pela participação nessa conferência de resultados do segundo trimestre de 2025. Passo então a palavra ao Borejo e Lulia para fazerem suas considerações finais.

**Sr. Sergio Borejo:** Obrigado, Ricardo. Só agradecer mais uma vez a oportunidade está participando aqui. Espero vê-los todos brevemente. Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Da mesma maneira, obrigado a todos pela participação. Nos encontramos de novo daqui a três meses. Abraço a todos.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Lulia e Borejo. Também agradeço a todos que acompanharam a nossa conferência. A apresentação já está disponível no nosso site de relação com investidores. O vídeo da transmissão vai estar no nosso canal de YouTube e se vocês quiserem ouvir de novo a transmissão em formato de áudio, ela vai estar disponível nos canais Spotify do ABC Brasil. Qualquer dúvida adicional a equipe de RI está à disposição para atendê-los. Gostaria de agradecer mais uma vez e até a próxima conferência de resultados. Muito obrigado!