



CONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO BANCO ABC BRASIL

3º TRIMESTRE DE 2025

7 de novembro de 2025

Sr. Sérgio Lulia: Obrigado, Thiago. Vamos então apresentar para vocês agora os nossos destaques do terceiro trimestre.

O nosso lucro líquido foi de R\$257 milhões, um crescimento em relação aos R\$244 milhões do trimestre anterior, o ROAE atingindo 15,5% quando comparado aos 15% do trimestre anterior, também um crescimento. A carteira permanece com índice de cobertura muito adequado. O saldo de provisões totais dividido pelos atrasos acima de 90 dias, quase 390%. E essa nova métrica, que é o saldo de provisões total dividido pelas operações de estágio três, por volta de 90% um índice também bastante confortável.

A margem financeira atingiu R\$652 milhões. O recorde do banco e um crescimento nos seus três maiores componentes, tanto na margem com clientes quanto na margem com o mercado, quanto no patrimônio remunerado a CDI. Uma recuperação do NIM que tinha atingido um piso no primeiro trimestre de 2025, se recupera no segundo trimestre e continua se recuperando no terceiro trimestre, atingindo então os 4,4%.

E do lado das despesas, eu acho que um trabalho que tem sido muito rígido, um crescimento de 3% nominal do terceiro trimestre de 2025, contra o terceiro trimestre de 2024, com um índice de eficiência de 38,8%.

Aqui a gente mostra para vocês o crescimento da carteira expandida, já considerando a resegmentação que foi feita e que foi explicada anteriormente tanto pelo Daniel Credidio quanto pelo Rodrigo Montemor. A gente vê uma carteira que cresce no trimestre 0,4% e cresce no ano acumulado ano contra ano 4,6%. Como a gente já vem dizendo para vocês em outros momentos, este é um ano que nós temos privilegiado muito margem e qualidade da carteira em detrimento do crescimento. Isto é, só se cresce na medida que é possível crescer com as margens adequadas e com a qualidade da carteira adequada. Isso tem feito com que o crescimento tenha ficado um pouco abaixo do que nós estimávamos no início do ano e isso vai nos levar a uma revisão do guidance que vai ser mostrado para vocês no final do período.

Quando a gente olha segmento a segmento aqui já está impactado pela resegmentação, isto é, as operações de Middle já consideram empresas até R\$500 milhões e, por outro lado, todas as empresas do segmento agro e do segmento imobiliário que estavam em outros segmentos ficam concentrados aqui no segmento Corporate. Dessa maneira, os



segmentos têm apresentado um crescimento muito parecido um com o outro, na faixa dos 7% ao ano.

Do ponto de vista de exposição setorial, continuamos tendo uma exposição setorial bastante diversificada, presente nos principais segmentos de atividade da economia brasileira. E aqui fica muito claro a razão da nossa especialização nesses dois segmentos. O agronegócio é o principal segmento do banco, com 23,5%, o setor de construção civil incorporadoras representa praticamente 8% é o terceiro maior segmento. Esses dois, então, passam a ter um atendimento especializado e o segmento de energia também muito relevante, com quase 14%, na prática, já possuía um atendimento especializado na medida que tem profissionais da equipe de Corporate, tanto no relacionamento quanto na parte de análise, que já são especializadas nesse segmento. Dessa maneira, a gente tem praticamente metade da carteira que vai ser atendida por equipes especializadas nos respectivos segmentos.

As receitas com clientes dado que hoje é o ABC Day a gente procurou trazer um panorama um pouco mais longo. Então a gente volta para 2019 e mostra aqui para vocês duas dimensões. Uma das receitas totais que parte então, em 2019, R\$900 milhões atingem R\$1,9 bilhões, portanto, um crescimento de um pouco mais de 100% no período e outra proporção da carteira entre receitas com alto consumo de capital e com baixo consumo de capital, que partem de 32% as receitas com baixo consumo de capital, atingem 45% em 2024 e em 2025 se mantém nesse patamar. Isso é um trabalho muito forte que a gente tem feito e mostra não só a qualidade dos produtos que o banco está oferecendo e que estão sendo bem aceitos pelos clientes, como a nossa capacidade também de receitas que consomem pouco ou nenhum capital e, portanto, agregam ao retorno que o banco pode trazer.

A margem financeira gerencial, como disse, atingindo um recorde de R\$652 milhões, um crescimento das margens com clientes de R\$373 milhões para R\$393 milhões. A margem com o mercado começa a esboçar alguma reação, embora ainda tímida e inferior ao que fazia no ano passado. Mas tem sido este um ano de um conservadorismo um pouco maior na exposição a riscos de mercado e também na manutenção de uma liquidez muito alta. O patrimônio remunerado a CDI, claro, a SELIC continua alta então esta linha vai bem. Quando a gente olha no comparativo anual, a gente vê que há crescimento em duas linhas, exceto na margem com mercado. Pelo ponto já dito, espera que essa margem com o mercado, volte a evoluir nos próximos trimestres. E aqui o NIM como eu tinha dito nos destaques, atinge um vale no primeiro tri, começa a se recuperar e atinge de novo um patamar que nós consideramos bastante satisfatório.

As receitas com serviços tiveram um comportamento muito semelhante ao do trimestre anterior R\$113 milhões no trimestre anterior, contra R\$110,7 milhões agora, um comportamento também parecido entre os grupos de receitas quando a gente olha uma visão de nove meses, eu acho que fica mais relevante num cenário como esse, a gente



vê um comportamento mais positivo nas receitas de garantias prestadas, justamente o grupo de receitas que já tinha tido uma performance pior no ano passado. O banco de investimento continua com uma performance bastante satisfatória, porém inferior àquela de 2024. Embora o volume de transações continua adequado e o número de papéis colocados no mercado também, mas os fees têm se mostrado mais baixos, não só para nós acho que isso é uma situação que se aplica a toda a indústria. De maneira que nesse ano nós estamos tendo fees inferiores ao do ano passado provavelmente essa tendência continua. E as receitas de corretagem de seguros e outras tarifas também, num comportamento muito semelhante ao do ano passado, com o crescimento da carteira, assim que vier, isso deve ser retomado.

A qualidade da carteira de crédito continua muito positiva e aqui mostro a vocês, dado um cenário de crédito um pouco mais desafiador, a gente acha por bem começar a ser um pouco mais conservador no provisionamento. Então, o provisionamento sair do piso, a gente sempre fala para vocês que o nosso nível de provisões oscila de acordo com o ciclo econômico de 0,5% a 1% mais ou menos. Ele vinha vindo a 0,5%, dado o cenário de crédito um pouco mais desafiador. A gente, por bem, trouxe ele para o centro dessa banda, que é por volta de 0,7%. A gente imagina que isso deva continuar nos próximos trimestres.

O nível de provisões então, vai de R\$63 milhões, R\$79 milhões, agora R\$90 milhões. E um saldo de provisões bastante adequado o banco como um todo, tendo 2,4% de provisões, embora as operações em atraso têm níveis muito comportados e o segmento de Middle praticamente 7% de provisão, o segmento Corporate com 1,9% e o segmento de Large Corporate com 0,9%.

As operações com atraso acima de 90 dias continuam caindo e isso reforça o ponto que eu coloquei de um provisionamento um pouco mais preventivo. Então, as operações com atraso acima de 90 dias saem de 0,9% no primeiro trimestre, caem para 0,7% e uma nova queda, agora para 0,6% no total da carteira. Com comportamento muito benigno, inclusive do Middle market que melhora os seus vencimentos a mais de 90 dias de 4,1% para os 3,3% atuais.

As operações em Estágio dois e três, desse outro índice que nós vamos nos acostumando, às operações Estágio dois e três, representavam 5,5% da carteira do banco no primeiro tri, sobem para 5,8% e agora para 6%, com crescimento mais de estágio dois, vamos dizer que é um Estágio intermediário, que é um Estágio onde clientes que nos chamam alguma atenção passam a ser monitorados do que em Estágio três, que está praticamente constante um pequeno aumento agora no último período. E do ponto de vista de provisões, o índice de cobertura, como já tinha dito na tela inicial, 390% ao ano, um índice muito forte e também nos novos índices, 90% de cobertura sobre Estágio três ou 39% quando consideramos o somatório dos Estágios dois e três.



As despesas vêm se comportando muito bem. Como eu disse, um trabalho forte vem sendo feito. Despesas nominais crescem contra o mesmo trimestre do ano passado, 3%. Mas se considerarmos nove meses contra nove meses, uma oscilação de 4,3% abaixo do guidance que tinha sido fornecido, faltam só três meses para terminar o ano, então, portanto, outro guidance que vai ser revisto e que nós vamos mostrar no final da apresentação. As receitas se comportando ano a ano de maneira muito flat, praticamente o mesmo nível de receitas, isso em parte explicado, vamos dizer assim, pelas menores receitas de margem com o mercado, que esperamos que reaja. Isso faz com que o nosso índice de eficiência, apesar do bom comportamento das despesas, fique ainda em 38,8% acima do guidance da proposta que nós tínhamos no início do ano, então terceiro guidance que será revisado e que nós mostraremos para vocês.

A parte de captação continua muito confortável, é uma captação muito constante, muito sólida, e é importante que seja assim. Então, o banco tem 36% do seu funding vindo de investidores institucionais, um prazo muito adequado, 19% vindo de pessoas físicas, 12% dos nossos próprios clientes corporativos que também aplicam seus recursos aqui. BNDES contando com praticamente 8%, o patrimônio do banco representa 12% desse funding e depois o funding internacional composto de linhas de Trade Finance e de agências multilaterais e outras.

O índice de Basileia fecha o período em 16,7%, vindo de 17,3%. Aqui, o principal impacto é a queda de 0,5% dos instrumentos de capital Nível I e Nível II. A gente já tinha comentado no call anterior, que nós vimos aposentar alguns desses títulos, eles foram aposentados no terceiro trimestre e é um novo lote que foi aposentado agora no quarto trimestre, então a gente pode esperar no quarto trimestre uma redução adicional de mais ou menos 30 basis points, nesse índice. O índice continua muito confortável. A gente tem mostrado para vocês aqui o índice de capital Nível I sai de 11,6%, 11,3% chega a 11,9%. Apesar do alto payout que nós temos tido e mostrando que o banco tem condição de gerar resultados que propiciem uma boa remuneração aos seus acionistas, ainda permitam o banco a crescer às suas atividades conforme planejado.

O lucro líquido recorrente de um ano contra o outro, praticamente constante R\$256,8, agora contra R\$255,1 milhões no ano passado. Aqui os componentes ficam claros, quer dizer, há uma melhora da margem com clientes de R\$25 milhões. Por outro lado, há uma queda expressiva da margem com o mercado pela situação já explicada. O PL a CDI também dada a alta da Selic, reage bem. E aqui são contas menores de despesa com provisão, um pouquinho maior ou de uma tributação um pouco mais alta, vindo principalmente da remuneração do capital a CDI.

Chegamos então, finalmente na nossa revisão do guidance. Do ponto de vista de crescimento da carteira expandida, tínhamos um guidance essencial de 7% a 12%. Como eu disse e reafirmo, quando a gente pensa nos três grandes pilares de uma atividade comercial que são primeiro, qual é a margem que você obtém com clientes? Segundo,



com que qualidade de carteira? E terceiro, o quanto você consegue crescer? Nesse ano nós estamos privilegiando as duas primeiras. Quer dizer, é ter níveis adequados de retorno, faça o risco e ter uma carteira muito saudável. E aí se vê o que é possível crescer. O guidance revisado de crescimento de 1% a 4% representa um crescimento no último trimestre especificamente, de 3% a 6%. Então a gente sabe que o último trimestre tem uma sazonalidade positiva, esperamos que isso aconteça de novo nesse ano, mas estamos dizendo que se nós crescermos de 3% a 6% no último trimestre, nós atingiremos esse guidance revisado de 1% a 4%. Na parte das despesas, como a gente viu, nós estamos crescendo nove meses contra nove meses, 4,3%. O nosso guidance era de 6% a 11% e vamos poder também revisar desta vez uma revisão para melhor de crescimento de despesas entre 4% a 7%, esperamos performar bem aqui. E o índice de eficiência, como eu disse, embora com um bom trabalho nas despesas, as receitas vieram abaixo do que nós imaginávamos no início do ano, estamos revisando o guidance para 39% a 40%. Vamos continuar buscando essa melhoria da eficiência no próximo ano.

Era isso que a gente tinha para mostrar para vocês. Então, agora eu me junto ao Moura e ao nosso CFO Borejo para sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Q&A

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Sérgio, por trazer o panorama dos resultados do terceiro trimestre de 2025. Agradeço também a todos que estão acompanhando a transmissão. Como o Sérgio trouxe, estamos aqui com o Sergio Borejo também, CFO do ABC Brasil. Borejo, seja muito bem-vindo.

Sr. Sergio Borejo: Muito obrigado, Ricardo. Olá a todos que estão nos assistindo. Espero que tenham aproveitado a transmissão até aqui. É um prazer enorme estar mais uma vez aqui na conferência de resultados, ainda mais em um momento tão especial para todos nós aqui.

Sr. Ricardo Moura: Neste momento contamos com a participação de todos vocês que estão na transmissão via Zoom. Para participar ao vivo, clique em levantar a mão no ícone que fica na parte inferior do Zoom. Fique à vontade, nós já estamos a disposição para responder às suas dúvidas que surgirem. A primeira pergunta que temos é de Brian Flores, do Citi. Brian, obrigado pela participação. Por favor, fique à vontade. Microfone aberto.

Sr. Brian Flores: Obrigado, Moura. E parabéns aí pelas iniciativas. Bom dia, Sergio. Bom dia, Lulia! Eu queria fazer duas perguntas. A primeira é vocês falaram muito de condições um pouquinho mais difíceis também para crescimento. Vocês estão priorizando o retorno sobre o crescimento, que acho que fica muito claro. Aí eu queria perguntar sobre o capital ratio, porque ele continua bem sólido e Lulia você mostrou, ele



tem crescido constantemente além e talvez considerando já também algumas otimizações que já fizeram nas notas perpétuas. Vocês já fizeram várias coisas, mas o ratio continua forte. Você vê algum espaço ainda para otimizar um pouquinho mais? Dado que o crescimento da carteira parece que vai ficar talvez um pouco mais fraco dado o guidance que você colocou. E aí se você quiser, depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.

Sr. Sérgio Lulia: Bom dia, Brian, obrigado pela sua pergunta. De fato, a gente tem trabalhado nessa otimização do capital, isso desde o ano passado, quando a gente fez aquelas emissões de instrumentos de Perpétuas de Nível I. A gente já previa, vamos dizer, essa aposentadoria dos títulos que tinham sido emitidos em 2019, 2020, nesse ano, isso foi feito, completamos agora no quarto trimestre. Como eu disse, deve representar mais uns 30, 35 bps de redução do capital do adicional Tier I. Fora isso, eu tenho impressão de que o grande trabalho está feito. A gente é um banco que gosta de trabalhar com um nível de capitalização sólido. A gente não sabe quando, vamos dizer, esse cenário econômico vai se relaxar um pouco para permitir que a gente acelere um pouco mais. Então a gente gosta de manter um pouquinho de capital a mais para estar com, vamos dizer, com tudo preparado para no momento que essa possibilidade surgir, a gente aproveitar. E lembrando que historicamente, também desde 2012 o banco tem aquela política de em momentos que você percebe um crescimento, uma possibilidade de um crescimento um pouco maior, a gente continua pagando os dividendos, payout continua alto, mas a gente oferece para os investidores a possibilidade de um reinvestimento. Então essa alternativa continua valendo. A gente vai estar sempre avaliando e no momento que a gente achar adequado, a gente sugere ao conselho ou não a recapitalização dos dividendos.

Sr. Brian Flores: Super claro, só para lembrar aqui, o apetite interno daquele Tier I ratio é 11% mesmo?

Sr. Sérgio Lulia: É, a gente tem como grande parâmetro, que pode, obviamente, também oscilar de acordo com o cenário econômico. Mas um grande parâmetro que a gente tem é você ter um Tier I total por volta de 13% e um core equity por volta de 11%.

Sr. Brian Flores: Tá perfeito. E eu queria uma pergunta talvez um pouco mais de curto prazo, que acho que em trimestres passado a gente ter falado bastante de finalmente cruzar aquela meta, aquele alvo de R\$1 bilhão em termos de earnings para o ano, você acha que ficou um pouco mais difícil, mais complicado, aqui a gente fez uma conta de padaria. Parece que para chegar o último trimestre teria que ser forte mesmo. Então, você está otimista com o último trimestre ou você acha que aquela meta talvez possa ficar um pouco mais para frente do ABC? Obrigado.



Sr. Sérgio Lulia: É então, claro que esse negócio de R\$1 bilhão é um número redondo. É um número simbólico mais de, vamos dizer assim, mas de importância econômica pequena. Então, eu gosto de olhar o banco muito mais numa trajetória de prazo mais longo. Então, por exemplo, quando eu comentei lá da receita com clientes, você fala em quatro anos o banco mais que dobrou as receitas com clientes, o número de clientes também mais do que dobrou, o número de transações do banco cresceu quatro vezes. E o que acontece é que na atividade de crédito especificamente, que é a nossa atividade mais forte, você pega o seguinte, o ciclo, você tem que respeitar é o calendário do ciclo econômico e não o calendário gregoriano. Muitas vezes uma coisa fica descasada da outra. Então, isso posto, obviamente o quatro trimestre não terminou, a gente tem hoje uma parte de serviços que é sempre muito importante para o resultado do banco. Então esse jogo está sendo jogado. Agora é um quarto trimestre que é um nível de atividade, como costuma ser em anos anteriores está mais forte. O mês de setembro foi um mês forte, então dentro do trimestre que a gente está divulgando agora, você teve julho bem fraco. Agosto melhorou, e setembro foi muito forte e o quarto tri entra num ritmo mais forte. Se vai dar para chegar num bilhão ou não, é uma pergunta que de fato eu não sei te responder, porque isso não está definido ainda.

Sr. Brian Flores: Perfeito. Agradeço a call, obrigado e parabéns.

Sr. Sérgio Lulia: Obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Brian. Próxima pergunta Antônio Ruetter, do Bank of America. Antônio, muito obrigado pela participação. Microfones abertos.

Sr. Antônio Ruetter: Bom dia, pessoal! Muito obrigado pelo tempo de vocês e pelo investor day. Eu acho que um tema que foi tocado em diversos pontos do investor day foi a dificuldade do cenário econômico para o ano que vem. Então o macro incerto, eleições, seria aqui uma política talvez um pouco mais restritiva para crescimento de crédito a nível indústria. Vocês mencionaram, ali crescimento de 6%, 7% a nível indústria. Então assim, sem pedir guidance para o ano que vem, mas querendo entender um pouquinho o que isso significa para vocês. Então assim, a gente já está vendo agora mesmo o crédito crescer a nível inferior ao nível de indústria. Então do que a gente está vendo atualmente. Será que significa que é isso que a gente vai ver para o ano que vem? É, um crescimento de carteira de crédito ainda inferior ao nível de indústria? A questão de spreads. Faz tempo que a gente comenta de algum alívio, mas talvez seja isso que a gente vai ver no ano que vem. E a nível de provisionamento, acho que são dois pontos importantes, que eu queria perguntar, um é o crescimento de crédito e outro provisionamento. Vocês mencionaram que preferiram rodar nesse tri na banda superior da sua média histórica de cost of risk, deveria ser esse o cenário mais provável para o ano que vem nessa altura do campeonato? Muito obrigado, pessoal.



Sr. Sérgio Lulia: Bom, obrigado pela pergunta. Uma pergunta ampla e boa. Eu acho que tem alguns pontos para a gente considerar. Primeiro que se você ver, nós não trouxemos esse gráfico essa vez, mas a gente costumava trazer em outros momentos, ao longo dos ciclos, a gente acelera mais do que a média da indústria, quando a gente sente que o mercado está bom, mas a gente também recua mais rapidamente do que a indústria, quando a gente sente que o ambiente não está bom. E eu acho, quando você pensa em retornos consistentes para os acionistas no longo prazo, esse é o correto a ser feito. O cenário de crédito, desde o início do ano, a gente vem falando isso, não tem segredo. Uma Selic a 15% representando um juro real de 10% ao ano na taxa básica, se você considerar os spreads que são cobrados para clientes, essa taxa de juro real aumenta ainda mais, com uma economia que teve uma resiliência de crescimento acho que acima do esperado. Mas, como o próprio Daniel mostrou agora há pouco, mostrando sinais de esfriamento, isso nós não vemos nenhum tipo ainda de deterioração na nossa carteira, mas, se o passado é um bom indicador, eu acho que o sistema pode conviver nos próximos meses com um nível de perdas maiores. Isso fez com que a gente elevasse a nossa provisão, não foi para o topo da banda não. A nossa banda, historicamente, vai de 0,5% a 1%, então você pega por exemplo em momentos como a pandemia, chegou a 1,1%, 1,2%, ou na época do Lava-Jato, também por volta de um e pouquinho, nós levamos para 0,7%, 0,7% é meio da banda, 0,7% é o momento que o que você fala o seguinte: olha, eu tenho uma qualidade de carteira boa, não está tendo inadimplência, tanto que o nosso nível de atraso acima de 90 dias está em 0,6%, é cadente em relação ao tempo, mas você vê algumas empresas com divulgação de balanço e com uma situação financeira um pouco mais apertada. É só você acompanhar, por exemplo, onde tem dados públicos, o mercado secundário de títulos de muitas companhias, já demonstrando uma abertura de taxa por conta dessa percepção de um risco maior. Então, eu acho que é um cenário de maior cautela. Continua sendo um cenário de prestar muita atenção nos spreads. Se nós quiséssemos crescer mais rápido agora, seria muito fácil crescer, mas na minha opinião, estaria crescendo com uma relação de risco-retorno incorreta. E vamos estar acompanhando, a partir do momento que a gente achar que ou a economia começa a se desenvolver um pouco melhor, e isso nós vamos sentir eu acho que mais no início do ano, ou que a relação risco retorno ficou adequada. Isto é, se houver uma reprecificação das operações que leve essa relação risco-retorno correta, aí nós vamos estar preparado para crescer. Mas eu acho que é um pouco cedo ainda. Nós mesmo não temos essa visibilidade no momento.

Sr. Antônio Ruelle: Está ótimo, muito obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Antônio pela participação. Indo para a próxima pergunta. Pedro Leduc, do Itaú BBA. Pedro, Muito bem-vindo, por favor. Microfones abertos.

Sr. Pedro Leduc: Obrigado a todos. Parabéns pelo Day e também pela trajetória aqui no ano. Eu queria olhar um pouco menos também para a parte cíclica. Olhando até legal



o ABC Day revisa isso, que ao longo dos últimos anos vocês acharam uma série de diversificações de receita que permitiu um crescimento de rentabilidade nos seguros no próprio IB. E aí, imagino que para o ano que entra, já com essa carteira de crédito desacelerada, essas outras visões, continue ganhando muito importância para a geração de valor do banco. E aí, queria escutar um pouquinho de vocês. Como é que está essas verticais? Como é que está planejado o crescimento, se aprofundar mais dentre os clientes, geografias, arrange de produtos? Enfim, tentar pensar um pouquinho aqui fora do crédito, sendo nas outras verticais que elas podem contribuir no back. Obrigado.

Sr. Sérgio Lulia: Perfeito, Leduc. Obrigado pela sua pergunta. Acho que você pontuou bem, só lembrando que não apenas, vamos dizer, as verticais que aparecem destacadas nos resultados, como é a questão do banco de investimentos e da parte de seguros, mas também dentro da família de produtos que estão na margem financeira. Você tem hoje uma diversificação muito maior do ponto de vista de cash management, câmbio, derivativos que hoje, dentro da margem financeira, tem uma relevância muito maior do que de algum tempo atrás. E são produtos também menos correlacionados ao ciclo de crédito. Então, eu vejo o mesmo a NIM se você desconsiderar as receitas de serviço, mesmo dentro da NIM, tem uma estabilidade maior. Nós estamos nos aprofundando nisso. Eu acho que a própria resegmentação que a gente fez agora, primeiro, levando o Middle de R\$300 milhões para R\$500 milhões, isso nos dá uma oportunidade de ter uma oferta de produtos mais adequada a preços mais adequados para esta faixa de clientes que estavam ali no low Corporate, a gente viu até o que outros bancos fazem e a maioria dos bancos está levando o segmento Middle a R\$500 milhões. Isso vai nos possibilitar atender esses clientes de maneira melhor. Como as duas verticais também de agro e de imobiliário, é uma especialização que agrega tanto do ponto de vista de análise de risco quanto do ponto de vista da presença comercial, quanto do ponto de vista do entendimento da cadeia de valor. Quer dizer, a ideia é atuar nesses dois segmentos em toda a cadeia de valor, e aí tem uma possibilidade de cross sell de outros produtos, que não o crédito, muito maior e no crédito inclusive mais garantido, que você está financiando a cadeia de valor. Além dessas verticais, nós estamos sempre olhando outras alternativas. A parte de recuperação de crédito, por exemplo, que nós temos a Visio é uma empresa que já existe há uns dois anos e meio e ela está tendo um ramp-up lento, cauteloso. E isso é importante, até porque o que nós temos visto, vamos dizer, quando você olha as métricas no mercado de carteiras estressadas, a recuperação do que o mercado pratica não vinha tão bem, estamos acelerando, isso em algum momento, talvez até em 2026, comece a representar uma parte maior dos nossos resultados. E vamos estar olhando para outras frentes sim. Quer dizer, a gente é um banco que gosta de crédito, quer estar presente em crédito. Crédito é um produto que as companhias precisam e por isso a gente acha que nós temos que ofertar. Mas a ideia é nos tornarmos um banco cada vez menos dependente do crédito.

Sr. Pedro Leduc: Obrigado, Lulia. Sucesso.



Sr. Sérgio Lulia: Obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Pedro. Próxima pergunta Carlos Gomez-Lopez, do HSBC. Carlos, muito obrigado pela participação. Por favor, pode fazer a sua pergunta.

Sr. Carlos Gomez-Lopez: Obrigado. Então, duas partes: a primeira, na conferência de resultados anterior, acho que foi Borejo quem nos disse que os spreads começaram a se recuperar em relação ao ano passado, ele achava que talvez tivessem um terço do que deveriam ser. Então, onde você diria que os spreads corporativos estão hoje, considerando o risco que você percebe, e onde você acha que eles deveriam estar? E, se você pudesse comentar um pouco mais sobre o agronegócio.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado. Eu vou só passar a primeira pergunta em português para a audiência nos acompanhar. No último call de resultados a gente falou que houve uma recuperação de spreads, ela tinha se recuperado mais ou menos a um terço do menor ponto e a pergunta seria agora mais ou menos onde que a gente está nesse nível de recuperação? E a segunda pergunta está relacionado para comentar um pouco como a gente vê o setor do agronegócio?

Sr. Sérgio Lulia: Obrigado, Carlos. A gente tem visto na questão dos spreads, depois dessa recuperação que houve e que você mencionou, nos últimos meses ele tem estado mais ou menos estável. E só voltando, na minha interpretação, uma das razões, o Thiago mostrou isso quando ele mostrou dados do mercado de crédito, é que embora os bancos tenham tentado reprecificar as operações, no mercado de capitais, que é cada vez mais relevante para o financiamento das companhias, e é bom que seja assim, a grande captação de recursos pelo Fundo de Renda Fixa, com a consequente necessidade de alocação desse recurso, fez com que no mercado de capitais os spreads continuassem caindo. Então, tem uma certa tensão entre o mundo bancário e o mundo do mercado de capitais por conta dos spreads. Nas últimas semanas houve uma reprecificação das operações de mercado de capitais. Então nós estamos vendo operações que tanto no mercado secundário, os spreads estão subindo um pouco no mercado de capitais, como no mercado primário, algumas operações que coordenadas eventualmente inclusive pelos grandes bancos, sendo postergadas ou então sendo liquidadas, mas os bancos mantendo uma posição relativamente grande nos seus próprios balanços. Isso mostra que esta preocupação com o risco retorno parece ter chegado ao mercado de capitais. Se isso acontecer, eu acho que esse processo de recuperação dos spreads continua. Se não, fica mais difícil, porque você sempre vai ter essas duas forças brigando. Quanto ao setor agro, é um nome muito amplo. Então quando se fala hoje de agro no Brasil, como a gente disse, o Daniel Credidio trouxe bem isso de manhã. Você tem toda a indústria e a indústria é por tipo de lavoura, então a indústria de cana de açúcar não tem nada a ver com indústria de esmagamento de soja, que não tem nada a ver com a indústria de proteína animal. Você tem toda a cadeia de fornecimentos. Você tem uma diversificação



geográfica muito grande no Brasil, então, com problemas climáticos em algum lugar, com melhoras em outros lugares, você tem preços de commodities que estão se comportando de maneira não coordenada. Às vezes algumas commodities em alta, outras em queda. Então, é uma questão, de fato, da especialização, de você entender cada cultura, cada região, se é produtor rural, se é uma grande cooperativa, se é uma indústria de fertilizantes, se é uma revenda de produtos agrícolas, se é uma grande trading internacional e é um momento de ter cuidado, porque, embora tenha essa diversificação, no geral os preços das commodities estão um pouco mais baixos. No geral, também houve nos últimos anos um aumento dos preços dos insumos, o que tem feito com que, mesmo em safras boas, a margem dos produtores, principalmente dos produtores de grãos, estejam mais comprimidas. E é aí que que as boas oportunidades também aparecem, de você ter garantias adequadas e você ter spreads corretos. Então é um segmento que é muito importante para o Brasil, é muito importante para o banco. O Brasil é naturalmente muito competitivo e a gente está não só atento, mas estamos bastante atuantes.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado. Indo para nossa próxima pergunta, Eric Ito, do Banco Bradesco. Eric, obrigado pela sua participação. Por favor, pode fazer sua pergunta.

Sr. Eric Ito: Oi, bom dia, Ricardo, Lulia, Borejo. Obrigado pela oportunidade. Parabéns pelo evento. Eu tenho uma só que talvez seguindo nessa questão do spread que você tinha comentado Lulia, realmente acho que na ponta o spread de mercado de capitais, acho que tem subido um pouquinho. Queria entender se você já está vendo, talvez na ponta, acho que a gente já tem outubro inteiro, no finalzinho, com uma semana de novembro. Se você já está vendo talvez uma migração para mercado de crédito bancário, ou se talvez ainda é muito cedo. E aí também a segunda, se você puder comentar um pouquinho sobre precificação como que está vendo competição de mercado na ponta para o spread, você acha que já tem alguns players mais agressivos ou talvez ainda também muito cedo para pensar nessa migração e competição. Obrigado.

Sr. Sérgio Lulia: Bom, obrigado Eric pela sua pergunta. Do ponto de vista do mercado bancário, eu acho que é cedo para falar que ter alguma mudança, não tenho reparado não. O que, vamos dizer, a nossa linha de frente reporta é que tem visto os bancos mais cautelosos. Quer dizer, aquela situação que a gente tem de bancos competindo com uma certa irracionalidade na precificação das operações, não temos mais visto muito. Eu acho que é um consenso entre os bancos de que o cenário de cá está um pouco mais apertado. É bom ser mais cauteloso, não é crise, né? Volto a dizer que não é que tem uma crise, vai ter grande uma grande perda. É questão de ajuste, ajuste fino entre o apetite de risco e os retornos adequados. A questão do mercado de capitais é recente. Como eu disse, algumas semanas, continua tendo um fluxo muito grande para os fundos. Então aí que eu tenho mais dúvida ainda se, vamos falar assim, não, vai ter um movimento de aversão ao risco um pouco maior e, portanto, as operações do mercado de capitais vão



ser reprecificadas para cima, vão dizer por um período um pouco mais longo ou se nós estamos passando mais em alguma daquelas corcovas em que o mercado reprecifica, mas aí o fluxo é soberano entra dinheiro nos fundos e os spreads voltam a cair, acho que tem que acompanhar mais um pouco.

Sr. Eric Ito: Beleza, obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Eric. Chegamos então ao fim da nossa sessão de perguntas e respostas. Obrigado a todos que mandaram perguntas e proporcionaram esse momento de troca. E obrigado também ao Borejo pela participação.

Sr. Sergio Borejo: Eu que agradeço, Ricardo. Prazer enorme está aqui podendo participar sempre, à disposição.

Sr. Ricardo Moura: O ABC Day de 2025 chega agora ao fim. Gostaria de passar a palavra para o Lulia para as considerações finais.

Sr. Sérgio Lulia: Bom, eu gostaria de agradecer muito pela audiência e participação de todos nessa manhã. Foi um enorme prazer, como sempre, compartilhar com vocês a nossa estratégia e os resultados do terceiro trimestre. Nós seguimos muito confiantes e acreditando que as mudanças que nós estamos implementando agora dos novos segmentos, da nova dinâmica comercial. Mudanças também na forma como a gente trata os segmentos, estão sendo comandados pelo Rodrigo Cordeiro. Elas foram cuidadosamente planejadas para gerar resultados cada vez mais prósperos e oferecer ainda mais valor para os nossos clientes. Então, muito obrigado! Continuamos aqui à disposição de vocês e até a nossa próxima divulgação.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Sérgio. Esse foi então o nosso ABC Day de 2025. Obrigado pela sua audiência. Lembrando que os resultados que foram apresentados aqui, e todos os outros materiais já estão disponíveis no site RI do ABC Brasil. Obrigado novamente a todos e até o próximo evento.