



CONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO BANCO ABC BRASIL

4º TRIMESTRE DE 2025

9 de fevereiro de 2026

Sr. Ricardo Moura: Bom dia a todos! Bem-vindos à conferência de resultados do quarto trimestre e do ano 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 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 à 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 no nosso site de RI. Para acompanhar, melhor a apresentação, sugiro que baixem o conteúdo no QR Code, que está também na sua tela. Para dar sequência na apresentação eu passo então a palavra para o Sérgio. Obrigado.

Sr. Sérgio Lulia: Obrigado, Moura. Vamos então agora mostrar para vocês os resultados do quarto trimestre de 2025 e também do ano inteiro de 2025.

O lucro líquido atingiu a marca de R\$1 bilhão. É um número muito expressivo que coloca o ABC Brasil num grupo muito seleto de companhias brasileiras que atingem esse patamar. Esse resultado é o resultado do esforço coletivo de tantas pessoas que passaram por aqui ao longo dos nossos 36 anos de história, com sua dedicação, com seu empenho, com sua disciplina e que fizeram esse resultado possível. Então queria aqui agradecer a todos eles e especificamente aos 1300 colaboradores que nós temos hoje aqui, dedicando-se no dia a dia para que essa marca seja possível.

O ROAE atingiu 15,2% no ano, sendo que no último trimestre, especificamente, atingiu a marca de 16,3%. Foi um ano onde a sazonalidade foi um pouco maior do que a gente viu em anos anteriores. Começamos no primeiro trimestre com 14,8% ou algo assim. Foi subindo ao longo dos trimestres. Acabamos entregando os 15,2%. É o quarto ano consecutivo em que o banco entrega ROAEs acima de 15%. Podemos entregar mais. Vamos entregar mais. Mas pelo menos esse patamar de 15% está estável já há mais de quatro anos.

A margem financeira atingiu R\$2,5 bilhões, um crescimento de 6,8%, mais ou menos em relação ao ano anterior.

O NIM acaba o ano em 4,3%. É um número muito parecido com o de 2024, mas que também apresentou ao longo do ano, assim como o ROAE, uma tendência de



recuperação. Ele inicia o primeiro trimestre abaixo de 4%. Vai se recuperando trimestre a trimestre, no último trimestre ele chega a 4,7%. Na média do ano ficou em 4,3%.

Alguns dados para vocês da qualidade da nossa carteira de crédito demonstrada aqui pelos índices de cobertura. Então, 501% do índice de cobertura. Quando a gente considera o número de provisões dividido pelos atrasos acima de 90 dias e quando a gente considera a cobertura das provisões sobre o Estágio 3, chega a 93%. De novo, resultado aqui de muita disciplina, de um ano que a gente encarou como desafiador, do ponto de vista da concessão de crédito por conta do efeito acumulativo e taxas de juros tão altas por tanto tempo, de uma economia que se desacelerou em alguns segmentos. A disciplina sempre vale e aqui estão os resultados dela.

A carteira termina o ano em R\$54,7 bilhões, com um crescimento de 3%, crescimento esse que, visto sozinho, é um crescimento aquém do que nós gostaríamos. Mas de novo, foi um ano onde o foco foi disciplina na concessão de crédito e disciplina na alocação de capital e nos preços cobrados nas nossas transações. Esse número, por outro lado, não reflete as diferenças do segmento, que, quando eu mostrar para vocês, vai deixar muito clara qual é a nossa estratégia.

Se a gente for para esse slide, esse número fica claro. Então, enquanto o banco cresce 3% na carteira de crédito expandida, nós temos o Middle, crescendo 15%. Esse ano marca a retomada do crescimento do banco no Middle. Eu tenho dito para as pessoas aqui dentro que eu acho que nós agora encaixamos no segmento, o que significa esse encaixamos, significa que nós revisamos nossas esteiras comerciais, nós revisamos nossas esteiras de crédito, nós revisamos as famílias de produtos. Eu tenho uma percepção de que hoje nós entendemos esses clientes melhor do que nós entendíamos alguns anos atrás. O que nos dá a condição de retomar o crescimento nesse segmento de forma constante e perene.

O Corporate cresce mais ou menos 3,4%, muito em linha com o crescimento médio da carteira, até porque é o segmento que tem o maior volume. E no Large Corporate, principalmente por questões de achatamento de margens, há uma pequena queda praticamente constante em relação ao ano anterior.

A exposição setorial continua muito diversificada. Os segmentos mais representativos na carteira são os mesmos, pequenas variações aqui, o agronegócio, com 23% praticamente constante, o segundo setor, energia, uma pequena queda em relação ao que vinha apresentando 11,7%. Os setores de serviço e comércio, com aumento de participação relativa. Nesses setores, sempre há uma sazonalidade. Então, o quarto trimestre acaba sendo mais forte. E depois construção civil & incorporadoras, financeiras, transportes & logística. Quer dizer, é uma carteira que continua bastante diversificada e muito saudável.



Aqui é um gráfico que a gente tem mostrado para vocês nos últimos anos e é um gráfico que também é o resultado de um esforço consciente e constante da organização. Aqui a gente divide as receitas obtidas com clientes em dois blocos, um que a gente considera de alto uso de capital e outro que a gente considera de baixo uso de capital. O aumento da participação das receitas de baixo uso de capital, eles de um lado, representam uma presença maior do banco nos seus clientes, com um número maior de produtos, atendendo seus clientes numa quantidade maior de suas necessidades e, por outro lado, para nós e para o acionista, representam uma possibilidade de retornos mais expressivos em relação ao capital utilizado e de uma menor volatilidade de retorno ao longo dos ciclos. Quando você tem uma família maior de produtos, claro, dependendo da ciclicidade de produtos, tem produto que vão estar melhor em uma época, outros vão estar melhor em outra época e na média, hoje a gente consegue ter um ROAE muito menos volátil. Esses produtos com menor uso de capital. Eles partem de um nível de aproximadamente 30% das receitas com clientes, em 2019, 2020 vão subindo gradualmente, chegam em 2024 a 45%, em 2025 a 46%, um pouquinho superior ainda. O que significa, na prática, que praticamente metade das receitas originadas de clientes tem hoje nenhuma ou pouca alocação de capital.

Olhando aqui para a margem financeira gerencial, primeiro pegando os destaques do trimestre. A margem financeira cresce 14% quando comparado ao mesmo trimestre do ano anterior e cresce 9,4% quando comparado ao terceiro trimestre de 2025. Olhando um pouco para os seus componentes, as receitas com clientes praticamente constantes de R\$393 milhões contra R\$389 milhões, as receitas com o mercado com uma boa recuperação, é uma receita que tinha sofrido um pouco mais nos primeiros trimestres do ano, se recupera no último trimestre. E o capital remunerado a CDI também praticamente constante. Quando a gente olha aqui os componentes todos acumulados durante o ano, há um aumento da margem com clientes de R\$1.431 bilhão para R\$1.495 bilhão. As receitas com o mercado, apesar dessa recuperação no último trimestre, ainda ficaram inferiores às de 2024 e foram compensadas até por razões muito semelhantes, pelo crescimento das receitas do capital remunerado a CDI.

No NIM como eu tinha antecipado para vocês, a gente vinha de um nível de 4,2%, 4,3% em 2024. Há uma queda no primeiro trimestre, um esforço de recuperação gradual ao longo do ano, com crescimento de praticamente 0,3 pontos percentuais em cada trimestre, chegando no último a 4,7%. E, como eu disse, no ano contra ano 4,3% contra 4,3%. Um nível bastante adequado e que nos permite almejar um ROAE superior àquele que nós temos entregado.

As receitas com serviço tiveram um trimestre bastante satisfatório, R\$126 milhões praticamente de receitas com serviços, sendo que nos seus componentes há uma estabilidade nas receitas de garantias prestadas. Um bom trimestre de receitas com o banco de investimento, o melhor trimestre do ano, somente inferior ao último trimestre



de 2024, que foi o recorde histórico do banco de investimento até esse momento. Nós vamos passar isso aqui. E as receitas de corretagem de seguros e tarifas, essas num crescimento muito constante, tanto quanto se vê trimestre por trimestre, quando se compara no ano contra ano. Então no ano contra ano, garantias prestadas vão de R\$158 milhões para R\$167 milhões. O banco de investimento teve um ano bom em 2025, porém inferior à performance de 2024. E como eu disse, a parte de corretagem de seguros e tarifas com crescimento indo de R\$117 para R\$133 milhões. Um produto que cada vez mais se consolida e que se torna importante na nossa oferta para clientes.

A qualidade da carteira de crédito mostrando aqui primeiro o nível de provisões. Um nível de provisões que atinge no trimestre 0,9% é um percentual um pouco acima do que vinha vindo. Isso é principalmente decorrência de um volume de recuperações de crédito no trimestre muito baixo. Se a gente pegar na média do ano, fica por volta de 0,7%, o que é muito em linha com a nossa média histórica. E quando a gente olha para frente também, a gente projeta que fique mais ou menos por aí.

Os saldos de provisão também relativamente constantes. Então o saldo de provisão por volta de 2,4% da carteira como um todo, uma melhora no saldo de provisões do Middle, vindo principalmente da melhora das carteiras das novas safras, que estão sendo originadas.

As operações com atraso há mais de 90 dias fecharam o ano em 0,5%, é uma grande melhora em relação ao início do ano, quando elas estavam por volta de 1%. É um índice de atrasos acima de 90 dias, muito baixo, havendo a melhora não apenas no segmento de Middle como também no segmento Corporate, como eu disse, é o que tem o maior volume.

As operações em Estágio 2 e 3, esse nível de operações está praticamente constante, representando 6% da carteira, o Estágio 3 mais o Estágio 2 somado. E no trimestre a trimestre também uma grande estabilidade. Os níveis de provisionamento, como já tinha dito nos destaques, o índice de cobertura subindo muito, principalmente pela redução dos atrasos acima de 90 dias. Agora, como vocês sabem, a gente diz muitas vezes que o nível de provisão não guarda uma relação direta com os atrasos acima de 90 dias, ele guarda uma relação direta com a probabilidade de default e com a perda esperada no caso de default. Então o nível de provisão é um índice muito mais constante do que os atrasos acima de 90 dias, que oscilam um pouco mais. De qualquer maneira, independente da métrica que se olha, os níveis de provisão do banco são muito confortáveis.

As nossas despesas. Aqui eu posso dizer, sem falsa modéstia, que foi feito um bom trabalho ao longo de 2025. As despesas acabam em 5,6%, que está no meio do guidance revisado de despesas que a gente deu, é um número que fica muito próximo do índice de reajuste coletivo que tem no sindicato dos Bancários. Quer dizer, isso é praticamente



um piso que se coloca em crescimento de despesas num banco com as nossas características.

As receitas, por outro lado, frustraram um pouco aquela nossa expectativa. As receitas cresceram ao longo do ano 2,2%. Aí, com uma influência das receitas de mercado, como já foi mostrado, as receitas de Banco de Investimento, um pouco melhores, e uma dificuldade ou um trabalho muito árduo de recomposição de spreads, que acabou sendo feito ao longo do ano e que nos faz entrar no ano de 2026 numa condição melhor de geração de receitas do que nós entramos em 2025. A consequência desses dois números é um índice de eficiência de 39,2%, também no meio do guidance de índice de eficiência revisado, que estava entre 39% e 40%.

A nossa captação. Esse é um número sempre muito confortável ao longo de tantos anos que nós estamos aqui. É uma captação que continua muito diversificada, tanto do ponto de vista de grupos de investidores como dentro de cada grupo há uma pulverização enorme. Não há nenhum tipo de concentração, os prazos são sempre superiores aos prazos dos ativos, então o banco não tem nenhum tipo de descasamento de caixa. Os preços são muito competitivos e que nos permitem competir com os grandes bancos em condições muito parecidas.

Falando um pouquinho do capital. A nossa Basileia termina o ano em 16,3%, sendo 13,8% de Capital Nível I, 2,4% de Capital Nível II. Ao longo do trimestre, houve uma pequena redução que é explicada principalmente pela recompra de instrumentos de Capital Nível I e II, como nós tínhamos antecipado já para vocês na divulgação dos resultados do último trimestre. Mas você vê que, desconsiderando-se isso, a geração de resultados que o banco tem é suficiente para distribuição de proventos para os acionistas e para o crescimento da carteira de ativos. Nesse trimestre especificamente, é bom lembrar, nós estamos agora no meio do processo de recapitalização dos dividendos que foram distribuídos, o que deve trazer para o banco, assim que concluído, um aumento no capital Nível I de mais ou menos 50 basis points. Então, a gente tinha aqui um capital Nível I de 11,9%, um capital total de 16,3%. Após essa recapitalização, capital Nível I vai por volta de 12,4%, capital total por volta de 16,8%. Dando um bom colchão para nós crescermos na velocidade que nós julgamos adequada.

Aqui um pouco o filme, um resumo do que foi falado. Então, toda a história que aconteceu ao longo de todo o ano, o lucro líquido que sai de R\$971 milhões, uma contribuição positiva da margem com clientes, uma contribuição menor da margem com mercado. O patrimônio remunerado a CDI compensando um pouco essa questão da margem com o mercado e depois a questão de provisão de receitas um crescimento no final de 3,2% no lucro de 2025, quando comparado ao lucro de 2024.

E aqui nós temos nossos guidances, os guidances revisados do banco. Então, se a gente pegar a carteira de crédito expandido, o guidance revisado de 1% a 4%, fechamos com



3%. O crescimento de despesas, o guidance era de 4% a 7%, fechamos em 5,6%. O índice de eficiência, o guidance atualizado em 39% a 40%, fechamos a 39,2%. Portanto, os guidances revisados, todos cumpridos.

E mostramos para vocês agora quais são os guidances para 2026.

Aqui a gente volta a trazer um guidance de crescimento da carteira do Middle Market especificamente. Isso demonstra a nossa confiança de que esse segmento voltará a crescer a taxas mais expressivas do que a da carteira como um todo. Então, a carteira como um todo crescendo de 6% a 10%, o Middle, especificamente, de 12% a 18%, isso obviamente vai ter um impacto de NIM e de ROAE no banco ao longo dos anos que viram. Crescimento das despesas continua muito disciplinado de 4% a 8%, com a mediana a 6% e o índice de eficiência de 37,5% a 39,5%. Se a gente lembrar que o entregue agora foi 39,2%. Vocês veem que nós estamos tendo uma tendência de achar que o índice de eficiência deve melhorar.

Então, isso é o que a gente tinha para apresentar para vocês. Eu devolvo, então, agora a palavra para o Moura. É com você, Moura.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Sérgio, por trazer o panorama dos resultados do banco no último trimestre e no ano de 2025. Agradeço também a todos que estão nos acompanhando. Agora contamos com a participação de vocês em nossa sessão de Perguntas e Respostas.

Sessão de Q&A

Sr. Ricardo Moura: E para nos acompanhar nesse momento, contamos com a presença de Sérgio Borejo, CFO do ABC Brasil. Bem-vindo, Sergio.

Sr. Sergio Borejo: Boa tarde, Ricardo. Boa tarde, Sérgio. Boa tarde a todos que estão nos assistindo. Obrigado pela oportunidade. É um prazer enorme estar participando mais uma vez da conferência de resultados do Banco ABC Brasil.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Borejo. E a todos que estão nos acompanhando. Fiquem à vontade para fazer perguntas. Para participar, é só clicar em levantar a mão no ícone que fica na parte inferior da sua tela. Então já estamos à disposição para responder às dúvidas. A nossa primeira pergunta vem de Brian Flores, do Citi. Brian, muito obrigado pela participação. Microfones abertos.

Sr. Brian Flores: Pessoal, muito obrigado pela oportunidade. Parabéns pelo resultado. Tenho duas perguntas. A primeira é que claramente, como o Lulia já colocou no guidance, vocês estão com o apetite a risco que parece ser um pouco maior, entrando em 2026. Como ele também mencionou, teve alguns ajustes na base de capital, geralmente Middle Market tende a demandar um pouquinho mais de capital. Só queria



perguntar para vocês se a gente deveria esperar algum ajuste na política de dividendos à medida que o banco absorvesse a recapitalização de que vocês falaram e também acelera o crescimento da carteira de crédito. E depois eu faço a segunda pergunta. Muito obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Obrigado, Brian, pela participação na conferência e pela pergunta. Eu não sei se falar que nós estamos com apetite a risco um pouco maior, é a maneira como eu descreveria. De fato, sim, há uma percepção talvez que principalmente por conta do início do ciclo de afrouxamento monetário e por conta do fluxo também, que a gente tem visto mais recentemente para países emergentes no geral, inclusive para o Brasil. Pode ser que as condições financeiras melhorem um pouco e isso traga um ânimo para as companhias. E aí, sempre isso é uma oportunidade de você expandir a carteira de crédito um pouco mais. Mas, por outro lado, a gente não pode esquecer que a gente vem de um ciclo longo de aperto monetário, aonde a inadimplência se comportou muito bem. Mas você vê que há empresas com alavancagem mais altas e tudo. O que eu acho que o guidance reflete é muito mais uma percepção nossa de entendimento melhor do segmento Middle e de um crescimento mais consistente, uma volta de um crescimento mais acelerado nesse segmento do que a gente vinha fazendo antes. E no segmento mais tradicional, agora nós temos Corporate, temos Large, temos as verticais do agronegócio, de imobiliário, também uma especialização maior que nos leva a encontrar boas oportunidades. Do ponto de vista de capital a gente tem há muitos anos, acho que desde 2012, essa política, que é uma política combinada com o acionista controlador e no qual nós, como acionistas minoritários, também nos comprometemos, de caso necessário os lucros gerados no Brasil permanecem na instituição, isto é, em momentos de crescimento mais lento, não há por que a gente distribuir os dividendos e os acionistas ficam com esses recursos disponíveis. Em momentos onde a gente vislumbra a possibilidade de um crescimento um pouco maior. Aí a gente propõe para o acionista a recapitalização dos dividendos. Eles comparecem com a parte deles, nós compadecemos com a nossa parte e normalmente os minoritários também comparecem, na sua grande maioria, de maneira que é uma maneira de você ter injeções pequenas de capital no tempo, que permitem ao banco crescer sem ficar com o capital ocioso por muito tempo. Essa recapitalização que nós estamos fazendo agora, como eu acabei de dizer a pouco, ela vai trazer mais 50 basis points de índice Basiléia, o que leva o nosso Tier I Capital acima de 14%, fazer um nível muito confortável.

Sr. Ricardo Moura: Brian, não sei se tem mais alguma dúvida sobre esse ponto e quer passar para a sua segunda pergunta.

Sr. Brian Flores: Sim, posso passar aqui bem rápido. Também eu queria entender sobre os spreads, porque acho que, como você bem colocou, parece que tem maior concorrência também e não sou, acho que, de bancos, talvez de porte similar a vocês, mas também dos incumbentes. Então eu queria só entender na parte estratégica. Como



vocês pretendem defender os spreads ao mesmo tempo que aumentam esse volume, sem lógico comprometer a qualidade desses ativos?

Sr. Sergio Lulia: Então, esse é o desafio dado o nosso tamanho, eu sempre falo que a gente é mais um price taker do que um price maker. Então os spreads, eles são no geral estabelecidos pelos grandes bancos. É um mercado bastante concorrido. Sempre foi durante esse tempo todo que nós atuamos. O ano passado a gente conseguiu ter uma recuperação dos spreads e a manutenção da boa qualidade da carteira. Isso custou um pouco em termos de crescimento, como eu disse, se não fosse por isso, a gente cresceu 3%, tirando o efeito cambial, teria crescido uns 5,5%, quase 6%. Se não fosse essa questão de sermos muito rígidos com o spread, daria para ter crescido mais. Este ano começa num patamar de spreads na nossa carteira superior àquele que nós começamos no ano passado. E a gente começa com o Middle num ritmo melhor, como eu coloquei há pouco. E no Middle, essa compressão de spreads não ocorreu na mesma magnitude que ocorreu nos outros segmentos. Então, assim, dentro desse guidance que foi fornecido de crescimento de 6% a 10% na carteira como um todo e de 12% a 18% no segmento Middle, visto de hoje, nossa melhor estimativa é de uma manutenção dos spreads nos patamares em que eles se encontram hoje.

Sr. Brian Flores: Super claro. Muito obrigado, mesmo.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Brian. Próxima pergunta agora, Eric Ito, do Bradesco. Eric, obrigado pela participação. Microfones abertos.

Sr. Eric Ito: Bom dia, Lulia, Borejo, Ricardo. Obrigado pela oportunidade. Parabéns pelos resultados. Eu tenho duas aqui também do meu lado. A primeira é um follow-up na do Brian, então acho que você já comentou no finalzinho que espera manutenção dos spreads no nível que está hoje, Lulia. Mas pensando assim para frente, para 2026, pensando no seu mix aqui de talvez mais crescimento no Middle, mas por outro lado, a gente tem a queda da Selic que deve impactar um pouco só até ali o acumulado a CDI, né? O que vocês podem compartilhar de expectativa de NIM para esse ano? Então, se dá para esperar algum pequeno aumento, no quarto trimestre você entregou um 4,4%, mas foi a 4,3%. Então, queria entender um pouco de dinâmica de NIM para 2026. Eu faço a segunda em sequência, fica melhor.

Sr. Sergio Lulia: Tá bom, eu vou começar aqui a pergunta, depois eu passo para o Ricardo e para o Borejo me ajudarem no cálculo do NIM. Mas a expectativa é essa, de um crescimento relativo da carteira de Middle, que tem um NIM superior ao dos outros segmentos. Agora, essa evolução, ela acontece aos poucos, então provavelmente os guidances sendo entregues significam um aumento da participação relativa do Middle de mais ou menos um ponto percentual, não é o Ricardo? Então, o NIM, ele vai depender do crescimento do Middle, que é isso que foi acabado de colocar, do mix de produtos, que sempre tem um efeito. A gente tem hoje uma família de produtos, como vocês



sabem, maior do que tínhamos há algum tempo atrás. Essa dinâmica de produtos ela importa bastante, eu acho até que vendo o início do ano agora é um início de ano animador desse ponto, sob essa perspectiva. Depende da Selic, como você está colocando. A Selic, a gente estava com um call até mais otimista do que a média dos economistas e a gente revisou um pouco, e estamos agora com a perspectiva de corte de 50 basis points em todas as reuniões, a partir de março até o final do ano, terminando o ano em 11,5%. De maneira que esses são os componentes. O que isso representa em termos de NIM? Passo por Ricardo aqui.

Sr. Ricardo Moura: Eu diria que se você pegar a velocidade com que a gente recompôs o NIM o ano passado, a gente continua com uma visão de captura de NIM, ou seja, uma expansão de NIM. Só que ela vai ser um pouco mais gradual e dependente um pouquinho mais, como o Sérgio colocou, primeiro do que a gente tem de spread intrasegmento e aqui a dinâmica competitiva de mercado influencia bastante; dois o mix que a gente tem dos segmentos dentro da carteira como um todo, e aí, o Middle crescendo, você deveria ver uma expansão gradual desse NIM; e terceiro mix de produto. Então, na medida em que a gente consegue ter produtos que comandam um spread maior, isso deveria ser positivo para o NIM. Obviamente que você tem um vento contra esse ano de NIM, que é o PL a CDI, mas é importante não esquecer o seguinte, uma vez que você tem uma Selic em queda, você deveria ter outros dois fatores que influenciam a dinâmica do PNL. A primeira é: você tem um pouquinho menos de pressão na PDD, e a segunda é: deveria ser um pouco mais fácil da gente crescer a carteira de crédito. A grande questão é, todos esses fatores, como é que a gente vê o crescimento de NIM? Ele deveria ser positivo, mas de uma forma consistente, mais gradual ao longo do ano. Não sei se responde à tua pergunta. Fica à vontade para complementar.

Sr. Eric Ito: Super claro, responde sim. A minha segunda pergunta é em relação, talvez um follow-up pensando nessa parte de mix e até um pedacinho que você falou no final, né? De ajuda, talvez na PDD um pouco menos de pressão. Acho que esse trimestre vocês já mostraram indicadores superpositivos, então eu queria entender com vocês o que que vocês podem compartilhar, talvez de cost of risk o que a gente pode esperar para o ano que vem, para 2026, crescimento maior do Middle ou como vocês estão vendo NPL, dinâmicas gerais de asset quality aqui, por favor. Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Tá bom, Eric. Olha, a gente iniciou o ano muito bem, como foi apresentado agora, com uma carteira muito saudável, com nível de atrasos mesmo historicamente comparando com nossa própria performance, o nível de atraso baixo, uma carteira bem provisionada, com bons níveis de cobertura. Agora, como também disse, é sabido que essa taxa de juros tão alta deixa feridas na economia, em empresas. Isso dado, a gente trabalha dentro dos nossos orçamentos a se verificar com uma inadimplência que é a nossa média histórica, que é por volta de 0,7% ao ano sobre a carteira de crédito expandida. Não há razão para a gente acreditar que seja pior do que



isso, até porque a carteira está num momento muito bom. Mas também para ter uma melhora consistente desse 0,7%, eu acho que teria que haver sinais de afrouxamento monetário e de crescimento da economia mais significativo do que a gente tem visto até agora.

Sr. Eric Ito: Beleza. Obrigado, pessoal.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Eric. Próxima pergunta: Olavo Arthuzo, do UBS. Olavo, obrigado pela participação, pela presença. Por favor, pode fazer a sua pergunta.

Sr. Olavo Arthuzo: Boa tarde. Obrigado, Lulia, Borejo, Ricardo, pelas perguntas. Eu também tenho duas perguntas e até bem rápidas aqui. A primeira é em relação ao crédito direcionado que a gente viu ao longo do fechamento de dezembro, ao longo de 2025, essa carteira ajudando bastante o sistema a crescer. E eu queria entender como que está o apetite de vocês em relação a essa carteira. Acho que a última vez que a gente conversou sobre isso foi no conference call do segundo trimestre e vocês comentaram sobre o gradual aumento do apetite principalmente pensando na linha do FGI. Então, eu queria só ouvir de vocês um pouco, atualizar sobre como está a cabeça de vocês em relação a essa carteira? E se vocês puderem trazer como norte aqui para a gente o que que vocês enxergam aí, o percentual na penetração total da carteira ao longo desse ano também ajuda a gente aqui. E a segunda pergunta é em relação às provisões genéricas se eu não estou enganado, vocês ainda carregam no balanço em torno de R\$190 milhões, se eu não estou enganado, então se vocês puderem só dá um call para a gente aqui de como que está a cabeça de vocês em relação ao uso dessas provisões. E se com um eventual, vamos dizer assim, o aumento do PIS e da economia, pensando mais no segundo semestre desse ano e também no começo do ano que vem, daria para a gente começar já a pensar numa reversão de provisão. É isso, pessoal, muito obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Obrigado, Olavo, pelas suas perguntas. Em relação às linhas governamentais, você está correto. Ali por abril, maio, a gente começou a intensificar o uso dessas linhas, principalmente no segmento Middle, mas também no que a gente chama de Low Corporate. Esse crescimento vem consistente. São linhas muito adequadas para esse perfil de cliente, porque através dessas linhas, esses clientes acabam tendo acesso a um perfil de dívida que eu acho que eles não teriam, do ponto de vista de prazo e preço, que eles não teriam se não fossem as linhas. Então a gente aumentou. Eu não tenho aqui de cabeça o percentual que essas linhas representam hoje e a gente pode ver caso o Ricardo e o Borejo tenham, fiquem à vontade, mas elas estão mais expressivas, mas não sozinhas do FGI. A gente teve um desempenho muito bom ao longo do ano, no segundo semestre, especificamente, em outras linhas que são administradas pelo BNDES, como no Brasil Soberano, por exemplo, a gente exportou vários clientes nossos que estavam sendo afetados por aquela situação. Agora tem essa Renova Frota, que é uma linha do BNDES também, que tem uma condição de custo muito competitiva para aquelas transportadoras que querem renovar as suas frotas de



veículos. Então, nós somos historicamente ativos nessas linhas e no segundo semestre a gente retomou com bastante força e elas podem ser, sem dúvida, um driver de crescimento ao longo de 2026. Quanto às provisões, a gente tem a provisão genérica de fato de R\$190 milhões. Essa é uma provisão que tem um caráter muito anticíclico. Então a gente acha que em momentos de perda esperada maior, você constitui essas provisões, depois de um tempo pode utilizar. A princípio, visto de hoje, eu não vejo nem a gente aumentando essas provisões e tampouco utilizando. Então, o mais provável, pelo menos nos próximos trimestres, é ter essas provisões em montante fixo.

Sr. Olavo Arthuzo: Muito obrigado para vocês.

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

Sr. Antônio Ruelle: Boa tarde, pessoal! Muito obrigado pelo tempo de vocês. Duas perguntas aqui do meu lado. Então a primeira eu queria explorar um pouco mais de SMIs. Então, se vocês podem dar um pouco mais de detalhe do que muda a estratégia de SMIs nessa onda de expansão versus expansões anteriores em que vocês já tentaram no passado, muda que segmento, tipo de business, atendimento, qual que é o approach, e se muda? E o segundo só um follow up, já teve bastante perguntas de provisão, mas assim em parte as provisões mais altas e desse trimestre foram explicadas pela preocupação com macro, juros mais alto, quando a gente está pensando no ano que vem, eu só estou pensando se a gente não deveria ter visto isso refletido em Estágio 3, porque teoricamente um agravamento do cenário macro, não sei se é o que vocês deveriam fluir pela sua expectativa macro em que você está precificando ele nos seus estágios. E esse foi um trimestre que a gente viu o Estágio 3, por exemplo, o percentual de Estágio 3 da carteira bastante estável com percentual da carteira, mas as provisões aumentando bastante no tri a tri. Se vocês puderem explorar um pouquinho esse racional, seria ótimo. Muito obrigada.

Sr. Sergio Lulia: Obrigado, Antônio. Indo para suas perguntas na questão do Middle, eu vou te falar que são muito mais ajustes de execução e de entendimento naqueles detalhes do dia a dia do que um grande reposicionamento estratégico. Isso é, o segmento de atuação é o mesmo. A gente começou o Middle Market essa segunda tentativa, em 2019, com empresas que faturam de R\$30 a R\$300 milhões. Durante esse ano, a gente revisou para até R\$500 milhões. Mas isso, se você pegar a inflação de 2019 até aqui, já dá praticamente essa correção. E em linha com o que os outros bancos fazem. Internamente, a gente subdivide isso em dois subsegmentos, um que vai de R\$30 a R\$90 milhões, que são aquelas empresas que estão dentro do lucro presumido e, portanto, a disponibilidade de informações é menor; e outro subsegmento é o que vai de R\$90 milhões a R\$ 500, que é onde está hoje uma grande parte da exposição do banco nesse segmento de baixo, a gente tem muito pouco. O que eu acho que a gente



foi evoluindo ao longo desse tempo é primeiro esteira de crédito, a gente partia no segmento Large Corporate de uma esteira de crédito que é muito baseada em relatórios de crédito emitidos por analistas. A gente entra no Middle fazendo uma esteira praticamente toda digital. Aí a gente percebe depois de 2021, 2022, que essas modelagens não são ainda tão robustas quanto esperava. E a gente chega hoje em um modelo híbrido, onde você tem uma boa parte da esteira digitalizada e com processos que são muito escaláveis, mas você sempre tem no final do processo um checkpoint onde um analista para, verifica aqueles dados, faz a sua análise e emite seu parecer. Então é um modelo que permite ao mesmo tempo você alavancar com custos relativamente baixos, mas ainda você ter o check-in de um analista experiente com esse segmento para saber se aquela sugestão de limite dado pela esteira automatizada faz sentido ou não. Mudamos um pouco a esteira de produtos, não temos criado produtos que a gente não tinha. É mais a questão de como oferecer e quando oferecer o produto. A gente aumenta muito a oferta de produtos de conveniência, como são os rotativos, as operações com garantia, onde a garantia já é formalizada antes, de maneira que você torna os limites mais fáceis para serem utilizados pelos clientes e no cliente de Middle Market isso é uma característica importante. Aumentamos a oferta de novo de produtos garantidos por leis governamentais, como foi a pergunta que foi feita agora há pouco pelo Olavo, então temos também uma oferta de produtos mais adequada e encaixamos a equipe. A gente tinha uma equipe nos outros segmentos, uma equipe de muitos anos com a gente, pessoas na sua grande maioria formadas internamente. Outras que a gente trouxe de mercado, mas com uma cultura comercial de como atender esses clientes, como se relacionar com eles, que se consolidou ao longo dos anos. No Middle como você começa um segmento novo, você traz profissionais de mercado, desses profissionais de mercado alguns se adaptam a nós e nós a eles, outros não há uma rotatividade maior. Isso no tempo vai assentando. Então a gente acha que também tem uma equipe comercial hoje, que é muito afinada com a maneira de pensar do banco, tem uma pegada comercial forte, tem um bom relacionamento comercial. Então são ajustes que foram feitos tanto na esteira comercial quanto na de produtos, quanto na de crédito, que nos dão uma confiança de crescimento nesse segmento maior do que nós estávamos há um ou dois anos atrás. Esse é um ponto. Quanto aos Estágios 2 e 3, eu acho que aí foram muito questões de clientes que já estavam nesses estágios e que a gente resolveu aumentar o nível de provisionamento, dada a probabilidade de default ou a perda esperada, dada a modelagem, houve pouca migração de clientes entre estágios. Quer dizer, não foi um aumento de provisionamento causado por uma recalibragem macroeconômica do modelo, e sim um provisionamento feito em cima de nomes específicos que a gente monitora.

Sr. Antônio Ruelle: Está claro. Muito obrigado.



Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Antônio. Passando para a próxima pergunta Yuri Fernandes, do JP Morgan. Yuri, muito obrigado pela presença. Fica à vontade para fazer a sua pergunta.

Sr. Yuri Fernandes: Obrigado, Ricardo. Bom vê-lo, Lulia, Borejo. Parabéns por mais um ano. Eu queria voltar ao ponto do capital pessoal e eu sei que todas as perguntas que estão vindo indiretamente tentando abordar o mesmo tema, mas vocês sempre navegaram muito bem o cenário de risco do Brasil, em diversas crises o banco sempre foi muito bem. Acho que o cenário não é um cenário de crise, mas a impressão que eu tenho é que vocês são muito cautelosos em algum grau, assim a capitalização de dividendo eu lembro que eu acho que no Investor Day, a mensagem de vocês de capital principal era algo como 11%, daí a capitalização dividendo acho que faz sentido, vocês tem pago talvez um pouco mais de dividendo, mas vocês vão para mais de 12%, 12,4% de capital principal. A questão da provisão, mais provisão Estágio 3, mas vamos manter a provisão adicional. Onde eu quero chegar? Vocês estão vendo algo que a gente não está vendo aqui? Assim, no cenário, ele expira tanta cautela? Porque tanto do lado do capital quanto do lado da reserva, e acho que tanto do lado do apetite de crescimento que eu acho que ele não depende só de vocês, depende de uma questão de qualidade, do preço, do spread, a impressão que eu vejo é alguma cautela. Então, eu queria voltar para a mesma pergunta, fazer de uma maneira diferente, só para checar se vocês estão de fato mais cautelosos. Depois eu faço uma segunda pergunta. Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Yuri, obrigado pela sua participação. Eu acho que nessa questão do capital, o fato da gente ter sugerido ao conselho e eles terem aprovado essa recapitalização, eu leria do outro lado. Eu leria do lado que a gente está vislumbrando, talvez uma possibilidade de crescer de uma maneira um pouco mais acelerada, porque se nós estivéssemos vislumbrando um cenário mais conservador, com uma dificuldade de crescimento, como foi no ano passado, aí a capitalização não seria necessária. Porque você ficaria com capital ocioso, a gente já está muito bem capitalizado, temos ótimos rates, captação em tudo. Então eu não aumentaria o meu nível de capitalização, porque isso inclusive prejudica o retorno. Agora a gente vê, como eu disse, copo meio cheio, copo meio vazio. Porque se de um lado a Selic mais alta tudo, afetou os demonstrativos financeiros de várias empresas, mas por outro nós vamos começar um ciclo de afrouxamento monetário. E como você bem disse, a gente já passou por várias crises, normalmente, quando o afrouxamento monetário se inicia, é um bom momento para você crescer a carteira de crédito, porque a inadimplência cai, projetos de investimento são tirados da gaveta e se viabilizam. O próprio mercado ajuda, mercado de capitais, como a gente tem visto agora mesmo, mercado de capitais super líquido. Então eu viria esse aumento de capital mais do lado pró-risco do que contra-risco. Quanto ao provisionamento, eu costumo dizer isso: nosso provisionamento, a não ser essa porção genérica, que são R\$190 milhões que foram perguntados aqui, o resto você tem uma avaliação de caso a caso mesmo, por setor, por cliente, por tudo, e que nos leva a ter



essa flutuação de mais provisões ou menos provisões. Mas as situações são muito pequenas, se você pegar de um ano para o outro, varia de 0,1% a 0,2% da carteira expandida. Não estou vendo razões para a gente ter expectativas muito diferentes dessas.

Sr. Yuri Fernandes: Não, não. Maravilha. Balanço bom nunca é problema. Ter bastante capital, bastante reservas, acho que não machuca ninguém. Queria fazer um follow up, uma pergunta, para vocês do guidance de vocês de 4% a 8%, olhando aqui o ano fechado, vocês já foram muito bem nesse ano, acho que a despesa cresceu perto de 6%, que é bem nem perto de inflação. Mas olhando o trimestre, as despesas administrativas foram bem altas, tanto no tri a tri quanto no quarter over quarter. Eu queria só checar se teve alguma coisa que vocês fizeram aqui no trimestre em específico e olhando para 2026 em especial, o guidance de vocês de 4% a 8%, aonde que vai vim, Lulia, essa entrega, tudo bem que é meio que manter o que vocês já fizeram em 2025, mas é alguma linha especial, um pouco um pouco menos de despesa administrativa, um pouco mais pessoal, só para só para entender aqui a composição do índice de eficiência de vocês.

Sr. Sergio Lulia: Obrigado. Quer me ajudar nessa, Borejo?

Sr. Sérgio Borejo: Opa, Claro! Boa tarde, Yuri. Obrigado pela pergunta. Bom, falando do trimestre, basicamente foram despesas sazonais, principalmente algumas despesas que a gente acabou fazendo em tecnologia e treinamento, mas aí foram as principais despesas que a gente acelerou para esse quarto trimestre, então, nada que, como você mesmo colocou, Yuri, que comprometa o ano. O ano está super em linha com o que a gente imaginava e no que diz respeito ao ano que vem, qual que é a ideia: é continuar investindo onde a gente tem investido nos últimos anos, que é treinamento e tecnologia. Essas são as duas grandes despesas, eu acredito que o head count deva ficar mais ou menos por esse tamanho, um pouquinho mais, talvez, mas nada que também comprometa significativamente o nosso NIM. Então, eu acho que basicamente a gente está colocando inflação um pouquinho a mais, um pouquinho a menos. Acho que esse seria o patamar de despesa para a gente para o ano de 2026, é isso que a gente espera.

Sr. Yuri Fernandes: Obrigado, Borejo. E se eu pudesse, só uma última aqui, só de agribusiness de vocês, que é uma carteira relevante. Não para vocês, o tamanho de cliente é muito maior, mas tem dado muito trabalho por alguns pares e você tem essa segmentação nova. Sempre foi um segmento muito importante, mas agora acho que até tem uma certa especialização. Como se tem visto essa carteira, Borejo ou Lulia? Ela está se comportando bem? As grandes empresas continuam muito bem? O problema continua concentrado em pequenos produtores? Só checar aqui um pouco a mensagem na carteira de agro. Obrigado.



Sr. Sergio Lulia: Tá bom. Primeiro, assim, o agro é um nome muito amplo. Então, a gente tem uma participação muito grande da indústria e são várias indústrias, tem indústria de açúcar e álcool, tem a cadeia de proteína animal, tem indústria de fertilizantes, tem indústria de sementes, tem indústria de óleos, tem indústria de sucos. Tudo isso daí está no mundo do agro. E nos produtores rurais a mesma coisa, você tem as diferentes culturas de grãos, de cana-de-açúcar, de café e assim por diante. Você tem as grandes cooperativas do Sul, que são clientes importantes nossos há muitos anos. O agro, da maneira como a gente vê hoje, sem dúvida são anos difíceis e do que eu entendo, 2026 vai ser um ano muito difícil de novo para o produtor de grãos do Centro-Oeste, e para o estado do Rio Grande do Sul, que desde que sofreu aqueles efeitos climáticos também não se recuperaram tão bem. Então, nesses dois segmentos a gente tem muita cautela, a gente tem uma exposição pequena, mas a gente vê oportunidade de crescimento dado que é mais fácil você crescer e avaliar os clientes quando a situação de crise está mais deteriorado e, portanto, quando os incumbentes já estão mais retraídos do que você tentar penetrar em um mercado que está sobre ofertado, com todo mundo fazendo operações de prazos longos, sem garantia, com spreads baixos. No resto do agro, eu acho que a situação é relativamente boa, então no açúcar houve uma queda de preço, mas as usinas estão muito capitalizadas depois de vários anos de boas safras. Esse sistema cooperativo do Sul está muito bem profissionalizado, diversificado do ponto de vista da receita, com plantas industriais novas que foram feitas nos últimos anos, de maneira que não nos preocupa. A cadeia de proteína animal, muito bem também, houve uma consolidação com empresas que hoje são muito mais fortes do que a gente tinha ano passado. De maneira que, como em tudo, a gente tem que ser seletivo. Eu acho que o agronegócio no Brasil é um segmento da economia muito importante e é um segmento que demanda crédito. Então, se você é um banco que financia o setor produtivo, não tem como você não ter uma dedicação ao agronegócio. É um segmento onde o Brasil é estruturalmente competitivo. Então, mesmo tendo anos um pouco melhores, outros anos piores, na média o Brasil vai bem. Tem que ser cuidadoso, escolher bem os clientes. Mas a gente acha que pode ser um ano bom, com esse cuidado que eu falei do produtor de grãos.

Sr. Yuri Fernandes: Super claro. Obrigado pela resposta e boa sorte em 2026. Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Muito obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Yuri. Passando então agora para a nossa próxima pergunta. Carlos Gomez-Lopez, do HSBC. Carlos, muito obrigado! Microfones abertos.

Sr. Carlos Gomez-Lopez: Obrigado. Duas perguntas. A primeira é que não falaram ainda sobre os spreads no mercado de capitais, que no passado têm tido um efeito importante sobre o spread da carteira. Durante o ano falamos que a coisa melhorou. Onde estamos agora? E dentro disso qual foi o efeito do Banco Master tanto para



captação como para os spreads corporativos que os senhores têm? E o segundo, você pode nos recordar o efeito das mudanças regulatórias em capital, impostos deferidos, 4966, o risco operacional. Quanto devemos esperar no primeiro tri? Obrigado.

Sr. Sergio Lulia: Olá, Carlos. Obrigado por suas perguntas. Do ponto de vista do spread, principalmente nas grandes empresas, os spreads estão relativamente baixos. Por isso que você vê quando a gente olha mesmo 2025 em comparação com 2024, a gente reduziu a carteira em 0,9%, praticamente constante, mas uma pequena queda de 0,9 pontos percentuais. O ano começa no mesmo ritmo, a gente tem visto até um aumento das ofertas dessas grandes empresas no mercado de capitais. Nós estamos procurando participar, você sabe que a gente participa bem da atividade de debt capital markets, de maneira que, visto de hoje, no segmento Large Corporate, eu acho que é um ano que tende a ser mais ativo na parte de mercados de capitais de renda fixa, menos ativo no lado de operações para balanço do banco. Nos outros segmentos não, no segmento Corporate e Middle, que, somados, representam mais de 80% da nossa carteira, a gente tem conseguido ter essa manutenção dos spreads. Houve uma recuperação ao longo do ano de 2025. Se estabilizaram em novembro, dezembro e, a princípio, o que nós estamos vendo agora é uma estabilidade. A sua segunda pergunta, sobre o Banco Master, isso é irrelevante, a gente não encontrava ele em nenhum cliente. Eu não me lembro de ter visto algum cliente do Banco no comitê, nenhum, não, posso estar exagerando, estou lembrando agora, deve ter uns dois ou três que a gente chegou a ver. Mas era um banco muito pouco presente nesse mundo corporativo. E os casos onde ele estava mais envolvido eu acho que eram mais com participações societárias, outras coisas, do que como um banco credor dessas empresas. Então, impacto muito pequeno. A sua outra pergunta qual era?

Sr. Sérgio Borejo: O impacto da 4966?

Sr. Sergio Lulia: A sim, quer me ajudar nessa Borejo?

Sr. Sérgio Borejo: Claro. Bom, a 4966 a gente já está totalmente implantado. Tanto a questão contábil quanto as questões tributárias, você pode observar no nosso balanço o ativo imposto diferido, ele permaneceu constante, se pegar até em relação ao nosso patrimônio, ele diminuiu um pouquinho. Então, temos capacidade para absorver as perdas fiscais que eventualmente mudaram a forma de reconhecer, também não muda praticamente nada para o banco, então acho que já estamos em regime, acho que não tem nenhum efeito significativo, Carlos, no nosso balanço, nesse momento.

Sr. Carlos Gomez-Lopez: Tá bom. Obrigado.

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Carlos. Encerramos então agora a seção de perguntas e respostas. Obrigado a todos pela participação. E estamos então chegando ao fim da transmissão da Conferência de resultados do quarto trimestre e do ano de 2025. Passo



então a palavra ao Borejo e ao Lulia, para fazerem as considerações finais. Borejo fica à vontade.

Sr. Sérgio Borejo: Obrigado, Ricardo. Bom, prazer enorme ter a oportunidade aqui de ter participado mais uma vez e estamos à disposição para responder eventuais perguntas que vocês venham a ter. Obrigado, pessoal, e nos vemos.

Sr. Sergio Lulia: Da mesma maneira queria agradecer a presença de todos. E então estamos começando um ano novo, um ano com boas perspectivas, como acho que todo mundo pode ver, estamos muito animados com esse ano e esperamos estar aqui trazendo boas notícias nas próximas divulgações. Até mais!

Sr. Ricardo Moura: Obrigado, Lulia e Borejo. Também agradeço a todos que nos acompanharam na conferência. A apresentação já está disponível no nosso site de RI. O vídeo da transmissão vai estar disponível em breve no canal do YouTube do banco. E se vocês quiserem ouvir a transmissão em formato de áudio, ela também vai estar disponível no Spotify do ABC Brasil. De novo, quaisquer dúvidas, a equipe de RI está à disposição para atendê-los e até a próxima conferência de resultados. Nosso muito obrigado!