



## CONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO BANCO ABC BRASIL

1º TRIMESTRE DE 2026

8 de maio de 2026

**Sr. Ricardo Moura:** Bom dia a todos! Bem-vindos à conferência de resultados do primeiro trimestre de 2026 do Banco ABC Brasil. Eu sou o Ricardo Moura, diretor de Relações com Investidores, M&A Proprietário e Estratégia. Como sempre, teremos os destaques dos resultados e a análise do período feita pelo nosso CEO Sérgio Lulia, e na sequência o nosso tradicional momento de perguntas e respostas.

Todo o conteúdo que vamos apresentar já está disponível no nosso site de RI.

Sérgio, bom dia! Por favor, fique à vontade!

**Sr. Sérgio Lulia:** Obrigado, Moura. Bom dia a todos. Vamos então para a apresentação de resultados do nosso primeiro trimestre. Começando como sempre, pelos nossos destaques.

Lucro líquido de R\$230 milhões, um aumento de 2% em relação ao mesmo período de 2025. O retorno médio sobre o patrimônio líquido de 13,5%. Aqui sempre há um trimestre mais suave, o primeiro trimestre costuma ser assim, mas também foi impactado neste trimestre, especificamente, por provisões de crédito um pouco maiores e por uma atividade de banco de investimentos um pouco mais suave.

A nossa margem financeira foi de R\$648 milhões, é uma margem financeira que aumenta 14% em relação ao primeiro trimestre do ano passado, com crescimento em todos os seus componentes, como nós vamos ver adiante.

E o NIM de 4,1%, que é um NIM mais uma vez acima de 4%. Também uma queda em relação ao último trimestre do ano passado por conta da sazonalidade, mais um aumento em relação ao mesmo período do ano anterior.

A carteira de crédito continua com índices de cobertura muito altos, então nós temos 447% de saldo de provisão sobre os atrasos superiores a 90 dias e o saldo de provisão total sobre o nosso Estágio 3, por volta de 82%.

A carteira de crédito cresceu 6,3% em 12 meses. Se nós desconsiderarmos a variação cambial, este crescimento teria sido por volta de 7,7%, que está dentro do nosso guidance, que é de 6 a 10%.

E um grande destaque para o segmento Middle, um crescimento de 24,5% na base anual. O Middle já vinha crescendo bem nos últimos trimestres. Mais um sinal da confiança que nós estamos de poder crescer de uma maneira mais forte nesse segmento,



aumentando a sua importância e a sua representatividade nos nossos resultados no futuro próximo.

Quando a gente abre por segmentos, do Middle eu já falei. Carteira total crescendo 6,3%. O segmento de grandes empresas do Large Corporate crescendo 9%. O segmento Corporate, que é o nosso segmento mais tradicional, segmento mais relevante do banco, excepcionalmente cresceu um pouco menos. Isso é conjuntural, não vemos isso como tendência. Esse crescimento deve ser retomado nos próximos trimestres. E o Middle, como já disse, crescendo 24,5% no crescimento anual. É uma carteira muito pulverizada, uma carteira bem colateralizada, com bons spreads. Isso nos deixa bastante animados.

Quando a gente olha aqui no trimestre, especificamente, há uma queda de 0,6% que pode ser atribuída largamente à variação cambial sobre essa parcela da carteira que é indexada ao câmbio. No anual, como eu já disse, um crescimento de 6,3%.

As receitas com clientes atingiram R\$462 milhões, uma queda em relação ao último trimestre, que é sempre um trimestre mais forte, porém um aumento de 4% quando comparado aos R\$443 milhões do primeiro trimestre de 2025.

E outro destaque importante que a gente sempre vem trazendo para vocês é a participação das receitas que têm nenhum ou pouco uso de capital. Ela continua aumentando sua participação. Nesse trimestre, especificamente, pela primeira vez, atinge a faixa dos 50%.

A margem financeira gerencial. Como eu havia dito nos destaques, há um aumento de 14,3% em relação ao primeiro trimestre do ano passado. Há uma queda de 9,2% em relação ao último trimestre, que é sempre muito forte. Se a gente olhar na comparação anual, há um crescimento em todas as linhas. A margem com clientes indo de R\$341 milhões para R\$374 milhões. A margem com mercado, R\$83 milhões, chega agora a R\$104 milhões e o patrimônio remunerado a CDI que também vai de R\$143 milhões para R\$170 milhões.

No NIM, como havia vindo, vocês devem se lembrar, há uma tendência de recuperação do NIM. Há de novo essa sazonalidade aqui, mas podem perceber que ele está superior ao NIM do mesmo período do ano anterior.

As receitas com serviços aqui organizadas nos seus três maiores componentes, como usual, você tem aqui então embaixo as garantias prestadas. Este é o componente mais estável dessa linha de serviços, ele oscila muito pouco no trimestre contra trimestre e traz uma estabilidade para os nossos resultados. A parte de corretagem de seguros e tarifas fica num intermediário também um bom trimestre, quando a gente compara com o primeiro trimestre do ano passado, lógico inferior ao quarto trimestre. Uma linha que vai bem e que nós temos boas perspectivas. E houve aqui uma atividade menor do banco de investimento. Quer dizer, atividade menor nem é talvez a definição correta. Houve



uma boa atividade do banco de investimento do ponto de vista de número de transações, do ponto de vista de volume de transações. Mas se a gente pegar não apenas conosco, como com o mercado como um todo, foi um trimestre que se divide em dois momentos. Nos meses de janeiro e fevereiro, o mercado praticando taxas historicamente muito baixas, com grandes volumes, com grande apetite dos investidores. No mês de março, especificamente, há uma reprecificação desse mercado, uma diminuição de apetite dos investidores, e aí, algumas operações que nós coordenamos de clientes AAA tiveram seus preços reajustados em um efeito de mark to market, que acabou reduzindo a rentabilidade desse segmento de negócios no trimestre especificamente. Não vemos isso como estrutural, vemos isso como um negócio muito específico deste trimestre.

A qualidade da carteira, o nível de provisões sobre a carteira expandida foi de 0,8%, um pouco abaixo do último trimestre do ano passado, R\$113 milhões, também um pouquinho abaixo. Quando a gente compara, porém, com o primeiro trimestre do ano passado, a gente vê um aumento. Então ele sempre vinha aqui na faixa de 0,5% e 0,6%, agora na faixa de 0,8% e 0,9%, é a metodologia do banco. O banco usa uma metodologia de forward looking, em que a gente olha o cenário prospectivo e qual o impacto que isso pode ter nas carteiras. Obviamente, o Brasil vive um momento de um cenário macroeconômico de taxas mais altas por mais tempo, de um PIB um pouco mais fraco. A gente sempre acha por bem proteger as nossas carteiras. E é isso que a gente fez. Há uma expectativa, talvez, de que esse nível de provisões, por volta de 0,8%, permaneça nos próximos trimestres.

O saldo de provisão é muito constante. Ele vem oscilando nesses 2,3%, 2,4%, 2,1%, já há algum tempo. Todos os segmentos bem provisionados, e com pouca oscilação de um trimestre para o outro.

As operações atrasadas acima de 90 dias, com um comportamento muito bom. Aqui a gente vê 0,5% da carteira apenas atrasada acima de 90 dias. Se a gente compara com um ano atrás, esse nível estava por volta de 1%. E de novo, um comportamento muito adequado de todos os segmentos de negócio.

As operações em Estágio 2 e 3. Aqui voltando de novo para a metodologia do banco, que nos leva a ter uma postura mais cautelosa em momentos em que a gente vê um cenário macroeconômico mais difícil. Há um crescimento nas operações de Estágio 3 mais discreto de 2,6% para 2,8%. Há um crescimento maior do número de clientes que nós passamos a classificar como Estágio 2, essa carteira passa de 3,4% para 4,1%. A carteira continua um índice de cobertura muito alto, então 447%, as provisões sobre atrasos acima de 90 dias. E se a gente pegar as provisões sobre Estágio 3 em 82% um pouquinho abaixo do trimestre anterior. E isso tem muito a ver com entrada e saída de clientes com características e colaterais diferentes da carteira.



Nossas despesas e o índice de eficiência. As despesas crescem no ano a ano 9,8% e no trimestre, especificamente, há uma queda de 3,6%. Esse crescimento anual, ele tem muito a ver com o crescimento da linha de PLR. Como vocês sabem, uma grande parte da remuneração variável da instituição é baseada em ações. Então, todo momento que a ação tem uma apreciação, essa linha acaba sendo impactada. Agora, se nós vimos as despesas estruturais do banco, as despesas de pessoal e administrativas estão crescendo num nível inferior a 4% ao ano.

As receitas crescem 10,3% no comparativo anual. No comparativo trimestral, uma queda de 12%. Isso nos leva a um índice de eficiência de 41,9%, é um índice de eficiência que está um pouco acima do guidance dado pelo banco. Isso não nos preocupa. Nós vamos cumprir esse guidance, e os próximos trimestres vão demonstrar isso.

A parte da captação continua sendo uma fortaleza do banco, como a gente sempre diz. Uma captação muito pulverizada, uma captação com preços bastante competitivos, com prazos muito adequados, com uma distribuição de perfil de investidores que é muito adequada ao tipo de atividade que a gente desempenha. Aqui tem a evolução histórica dela. Ela atinge no final do primeiro trimestre de 2026, R\$59 bilhões. E poderia ser muito maior caso houvesse a necessidade.

Passamos aqui para nossa demonstração do nível de capitalização, que, como sempre, muito confortável. Nós encerramos o trimestre com uma Basílica de 15,9% em comparação aos 16,3% que vinham anteriormente. Aqui estão os principais componentes. São oscilações pequenas e não podemos esquecer que estes 15,9% ainda não incluem a recapitalização dos juros sobre capital próprio que foi feita e foi homologada pelo Banco Central em abril. E isso deve causar um aumento desse índice da ordem de 0,57%.

Aqui a gente vê a evolução histórica. Então, 17%, 15,9% de novo, considerando se essa recapitalização, ele estaria num nível de 16,4%, o que nos dá um bom colchão de capital para voltar a crescer de maneira mais acelerada. Assim que a gente achar que é o momento para fazer isso.

E aqui o lucro líquido recorrente na sua comparação anual. Então partimos de R\$225 milhões no primeiro trimestre do ano passado. Uma contribuição positiva, como a gente já viu, das margens com cliente, da margem com mercado, do patrimônio remunerado a CDI, um impacto maior das provisões que foram neste trimestre R\$44 milhões superiores a do primeiro trimestre do ano passado, R\$14 milhões a menos na linha de serviços, como a gente já viu, com impacto um pouco aqui da atividade do banco de investimento. E no resto são oscilações pequenas. Chegando então aqui nos R\$230 milhões.



Bom, esses eram os resultados que a gente tinha para apresentar para vocês, então convido todos agora para participarem da nossa sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado!

### **Sessão de Q&A**

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Sérgio, pela apresentação. Agradeço também a todos que estão acompanhando a transmissão. E para nos acompanhar agora nesse momento contamos com a presença de Sergio Borejo, o nosso CFO. Bem-vindo, Sergio.

**Sr. Sergio Borejo:** Obrigado, Ricardo. Bom dia! Bom dia, Sérgio. Bom dia a todos que estão nos assistindo. É um prazer estar aqui participando mais uma vez dessa conferência de resultado.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Borejo, bem-vindo! Bom, fiquem à vontade para fazer perguntas. Para participar, é só clicar em "levantar a mão" no ícone que fica na parte inferior do Zoom. Agora nós já estamos à disposição para responder às perguntas de vocês. Como primeira pergunta, nós temos Eric Ito, do Banco Bradesco. Eric, por favor, obrigado pela participação. Fica à vontade para fazer a sua pergunta.

**Sr. Eric Ito:** Bom dia, Sérgio, Borejo, Ricardo. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas aqui. A primeira eu queria dar um duplo clique na parte da margem de vocês, pensando principalmente no spread de clientes, né? A gente teve uma pequena contração no trimestre. Acho que tem um pouco de sazonalidade aqui, mas eu queria entender um pouquinho como vocês estão vendo a dinâmica na ponta e qual que seria a perspectiva para o ano. Acho que a expectativa de vocês é o crescimento um pouco mais forte no Middle, então pensasse talvez esse, se não me engano, foi 3,6%. Não sei se esse pode ser o nível mais baixo aqui do ano. A gente deve ver uma recuperação ao longo do trimestre. E segundo, pensando na parte de provisão. Acho que, Sérgio, você comentou muito bem claro que a provisão deve ficar no 0,8% da carteira nos próximos tris, e aí talvez a cobertura do Estágio 3, que era um pouco da minha pergunta. Você comentou que talvez tenha impacto de entrada e saída de clientes com colateral diferente. Eu queria entender exatamente nesse sentido. A gente pode esperar, talvez então, que essa cobertura de 82% do Estágio 3 volte para 90%. Aqui minha ideia é tentar pegar um pouco de cor de spread com o cliente. Talvez o spread ajustado possa matar as duas na mesma pergunta aqui. Obrigado, pessoal.

**Sr. Sérgio Lulia:** Bom, Eric, bom dia e obrigado pelas suas perguntas. Eu vou iniciar a resposta daí depois o Ricardo e o Borejo, podem me complementar também. Na questão dos spreads, que foi a primeira pergunta. Vamos dizer assim, o resumo é que a gente está vendo spreads muito estáveis, mas com diferenças entre os segmentos. Então você pega no Middle que a gente vem crescendo mais aceleradamente, como vocês têm visto, há spreads saudáveis, há um crescimento da carteira mais consistente e esse



crescimento do Middle deve levar um tempo, ao longo do ano talvez já haja um impacto, mas um tempo, há que o spread médio da carteira do banco se eleve, dado que o Middle aumenta a sua participação na carteira total. Nos segmentos de empresas maiores, eu acho que, dado até casos recentes que o mercado está vendo de inadimplência de grandes grupos e tudo, a gente sente aquele movimento que já vimos muitas outras vezes de flight to quality, isto é, os bancos se concentrando mais nos clientes de boa situação econômico-financeira e isso causa, principalmente no C&IB, no Large Corporate, um movimento de compressão de margens. Então a gente vê segmento por segmento, no Large Corporate uma leve compressão, no Corporate e no Middle spreads estáveis, com uma perspectiva já entrando não só em spread como em crescimento, de crescimento um pouco maior no segmento do Middle market. Do ponto de vista da cobertura de provisões, você pode ver que a gente tem, como eu disse, acho que nós e o mercado vamos aprender a trabalhar e a nos compararmos nessa nova resolução 4966, e como é que os bancos fazem com Estágio 2, Estágio 3. A gente tem um Estágio 3, que é muito colateralizado, com baixo nível de atrasos acima de 90 dias, e mas na metodologia do banco, dada certas condições, você coloca o cliente em Estágio 2 e Estágio 3. A gente acha que a provisão é muito adequada. Agora, em termos de percentual de cobertura, eu não tenho esse número. Não sei Ricardo, Borejo, se vocês têm alguma perspectiva para acrescentar para o Eric aqui.

**Sr. Ricardo Moura:** Eric, para colocar assim, primeiro ponto que é importante olhar o percentual de cobertura olhando a provisão que nós temos, que é a provisão não locada. Está certo? Então a gente tem provisões que são cara crachá, que estão alocadas para clientes específicos e a gente tem uma provisão adicional, que é uma provisão que hoje está em R\$190 milhões, que na hora de fazer a conta, eu acho que é interessante levar isso em conta também, porque nós não vamos usar essa provisão para o Estágio 1, está certo? A gente vai usar isso, se e quando no Estágio 3 e talvez em Estágio 2. Então, olhando para frente, a gente teve algum aumento disso comparado com o quarto tri. Eu acho que agora se tiver algum aumento ele deveria ser menor, mas vai depender muito um pouco do cenário macroeconômico. A gente não vê um descontrole nessa cobertura, mas dependendo dessa taxa de juros mais alta por mais tempo, você pode ter alguma pressão ali. O que que é importante falar, como Sérgio colocou no Estágio 3, é que a gente tem casos muito bem colateralizados, o que deveria fazer com que a recuperação dessas situações fosse maior do que na média histórica. Mas eu acho que dá para olhar 2026 com alguma pressão em termos de Estágio, mas com uma colateralização muito forte e com ali um colchão adicional com a provisão não alocada. Não sei se isso responde a tua pergunta.

**Sr. Eric Ito:** Então dá para pensar que o spread pode ser mais crescente ao longo do ano por conta desse crescimento maior do Middle e o spread de Corporate e Middle mais favoráveis aqui?



**Sr. Sérgio Lulia:** É o que está parecendo, é que está aparecendo nesse momento sim.

**Sr. Eric Ito:** Perfeito. Obrigado, pessoal.

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

**Sr. Brian Flores:** Opa, bom dia, pessoal! Muito obrigado pela oportunidade. Eu queria fazer um follow up aqui na pergunta do Eric. Talvez um pouco mais a parte da estratégia, né? A gente está vendo, acho que, um tom um pouco mais cauteloso aqui de vários de seus peers que já reportaram essa semana, e eu vi que vocês reafirmaram o guidance e também o próprio ritmo de crescimento até o primeiro trimestre, particularmente no segmento Middle, continua bem saudável. Então eu queria perguntar o que está deixando vocês confortáveis, tanto no guidance, de forma geral quanto nessa linha em particular em termos de crescimento. E também se puder, Lulia, você falou que você está muito confiante também nas alavancas para a eficiência melhorar. Eu queria te perguntar se, além da receita que acho que deveria recuperar particularmente algumas linhas que são um pouco mais voláteis, por exemplo, IB, se você puder detalhar assim, quais são as alavancas aqui que deixam você também confortável na melhora potencial da eficiência daqui para frente?

**Sr. Sérgio Lulia:** Bom, Brian. Bom dia. Obrigado. Olha, a gente tenta ter uma estratégia que, claro, como eu mesmo disse agora há pouco, se adapta ao momento macroeconômico, né? Mas entendendo também que o mercado e nós e as companhias mudam de opinião muito rapidamente, né? Se a gente pegar, por exemplo, este ano, mesmo nos dois primeiros meses do ano, havia quase uma euforia no mercado com fluxo de capital externo vindo em abundância, os mercados performando bem, uma expectativa de corte de juros mais acelerada. Então tinha lá uma expectativa embutida na curva. A gente já havia muitos analistas achando que a realidade podia ser cortes ainda mais rápidos do que aqueles. E daí questões, guerras etc. e tal. Essas expectativas se revertem. Acho que também o fato de alguns grandes grupos terem problemas de crédito que já estavam muito monitorados, mas num momento que a inadimplência se realiza, aquilo causa um certo impacto. Então a gente vê hoje um momento de cautela um pouco maior. A gente acha que não está nem um nem outro, entendeu? Nem havia razão para aquela euforia de janeiro e fevereiro e tampouco a razão para um pessimismo agora. O que a gente vê é um mercado de crédito ainda saudável. De novo, os nomes, pelo menos os grandes nomes que causaram problemas para o mercado como um todo, inclusive para o mercado de capital, estavam muito identificados. Acho que não houve nenhum caso de surpresa de você falar de alguma empresa que teve problemas sem que isso fosse já esperado e já acompanhado por todos os players. De maneira que a gente vê o restante do ano muito em linha com o que a gente já esperava quando nós estabelecemos esses guidance no final do ano passado. Dito isso, claro que nós vamos



navegar respeitando cada mercado. No mercado de Middle, como eu disse agora há pouco na resposta do Eric, a gente vê uma condição de preço, prazo, garantia muito adequada, quer dizer, uma relação de risco-retorno que parece adequada para ter um crescimento um pouco mais acelerado. Em outros segmentos nós estamos vendo como é que está essa relação de risco-retorno e estamos prontos para aproveitar, desde que os retornos sejam aqueles que a gente espera. É um ano que está indo bem do ponto de vista também da tesouraria. Depois de um ano de 2025, que foi um pouco abaixo do que costuma ser a nossa média histórica. E na questão do mercado de capitais ou do banco de investimentos também estamos vivendo esses momentos de euforia ou de maior pessimismo do mercado. Janeiro e fevereiro também com esse mercado muito forte. De março para cá, o mercado reprecificou as transações, inclusive aquelas de high grade, de alto rating das companhias. Por enquanto está um pouco mais devagar no segundo trimestre, mas pode a qualquer momento também reabrir, e nós vamos estar preparados para reaproveitar isso daí.

**Sr. Brian Flores:** Super claro. Muito obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Obrigado a você, Brian.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Brian. Passando agora para nossa próxima pergunta de Ricardo Buchpiguel, do BTG Pactual. Ricardo, obrigado pela participação. Por favor, fique à vontade para fazer a sua pergunta.

**Sr. Ricardo Buchpiguel:** Bom dia e obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas aqui do meu lado. Acho que vocês comentaram bem né, que tem bastante incerteza macro ainda, mas poderiam comentar como vocês avaliam o risco de um problema de crédito marginalizado nas empresas, assumindo um cenário em que a Selic média fica relativamente estável no ano, que é mais ou menos o que está marcando na curva hoje. A gente tem um grupo de empresas que está em mais dificuldade e isso talvez acelere alguns processos de tentativa de recuperação. Mas também tem um grupo de empresas que não estão tão alavancadas, mas uma Selic tão alta, essa alavancagem ela vai subir de uma forma mais e mais forte e principalmente se você não tem ajuda no mercado de capitais para financiar em spreads menores, a situação pode ficar mais difícil. E minha segunda pergunta. Como vocês comentaram, teve um cenário mais desafiador de DCM a partir de março, com mais casos corporativos aparecendo, spread abrindo e a gente já começa a ver também alguns resgates em fundos de renda fixa. E também daqui a pouco tem a eleição, que é uma janela sempre mais difícil de emissões. Então a minha pergunta seria se faz sentido a gente esperar um ano, talvez depois de uma série de anos fortes de DCM, algum arrefecimento um pouquinho mais relevante em 26? Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Obrigado, Ricardo. Olha, essa questão das empresas. É talvez um pouco do que a gente tentou mostrar quando a gente coloca o crescimento com o



percentual da carteira do Estágio 2, Estágio 3, essa visão prospectiva, você vê que a nossa perda acima de 90 dias está muito baixa, está em 0,5%, como eu disse, inferior ao que era um ano atrás, quando estava em 1%. E mesmo assim a gente tem nas nossas análises e considerando esse cenário de taxas de juro mais altas por mais tempo, achando por bem preventivamente fazer essa reclassificação e aumentar o nível de provisões, que é o que está fazendo já há alguns trimestres, né? Mas vemos isso como uma questão natural do ciclo. Está certo? Não é nada muito fora disso que nós já mostramos nos nossos demonstrativos financeiros. Provavelmente é mais nesse nível mesmo. Então a gente costuma oscilar nossas provisões ao longo dos ciclos, entre 0,5 e 1% da carteira de crédito expandido. Nos últimos dois trimestres ficou entre 0,8% e 0,9%. E vendo hoje todo esse cenário que você colocou, essa é a nossa expectativa, que pelo menos num cenário mais curto, continue por aí. Agora, em relação ao mercado de capitais, a minha impressão é a seguinte: é que o mercado de capitais vinha praticando preços, taxas de juro nas mínimas históricas. Então você via empresas emitindo, por exemplo, debêntures de infraestrutura a NTN-B a -0,8%, -0,9%, -1%, o que parece ser um exagero, muito pelo benefício fiscal, é claro, das debêntures serem isentas para investidores, pessoas físicas. Mas havia uma euforia, que agora se corrigiu, todo momento em que há uma correção, isso causa um certo congelamento do mercado, até que os players, tanto os emissores quanto os investidores, percebam onde é que isso vai se estabilizar. Mas os preços aonde estão se estabilizando agora são muito razoáveis, não são preços de crise. Eu acho que os fluxos vão continuar. Claro que num momento em que há esse mark to market, assim como ele nos afetou, como eu disse há pouco, afetou também os fundos. E aí os fundos mostram eventualmente cotas negativas, há uma série de resgates. Mas eu acho que é uma coisa que se acomoda. Agora, eu não consigo te dar uma visão do resto do ano, até porque, como eu disse, a gente sempre é pego de surpresa. O que a gente tem que estar, e o que a gente está, é muito próximo dos clientes, acompanhando quem são as empresas que têm condição de agir de mercado e, assim que as condições de mercado melhorarem, nós estamos prontos para de novo estruturar essas operações para os nossos clientes.

**Sr. Ricardo Buchpiguel:** Obrigado.

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

**Sr. Pedro Leduc:** Olá, bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. No que tange a SG&A despesas administrativas, pessoal, comerciais nos anos passados, vocês foram bem ágeis em usar essa alavanca para compensar um top line que talvez ficasse a quem, uma carteira. Por razões boas de serem mais cautelosos, então queria começar aqui com essa. Se tem espaço esse ano também para talvez puxar essa alavanca. E a segunda pergunta era um pouco mais no agro. Sei que vocês já responderam bastante, termos



de garantias etc. Mas é uma carteira relevante, e a gente vê alguns movimentos. Então queria explorar um pouquinho isso aí com vocês. Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Obrigado, Pedro. Na parte das despesas, essas alavancas continuam. Isso é uma característica da organização. Se você pegar o crescimento de despesas mesmo, tanto despesas de pessoal como outras operacionais, rende numa casa de 3,8% e 2,9%, que é abaixo de IPCA, está certo? Para um banco como o nosso, em que o grande custo é pessoas e que tem o reajuste anual dado pelo sindicato. E depois você tem um outro componente que é a remuneração variável, que ela se ajusta muito rapidamente. Neste trimestre, especificamente, houve um aumento por conta da valorização da ação, comparado a outros trimestres. E aí tem uma espécie de marcação a mercado, já que uma grande parte da remuneração variável é paga em ações. Mas essa remuneração variável também logicamente acompanha muito a performance da instituição, tanto para o bem quanto para o mal. Então, isso traz uma grande flexibilidade para nós na gestão dos custos do banco. Na questão do agro. O agro é um nome muito amplo, então a gente tem no agro mais ou menos 23% da carteira e esses 23% incluem todo o agronegócio, tanto a indústria do agronegócio quanto a parte dos produtores rurais. E aí você tem indústria de maquinários, indústria de fertilizantes, indústria de sementes. Você tem a indústria do açúcar e álcool, você tem toda a cadeia de proteína animal, que, aliás, está indo bem. Você tem todas as cooperativas, principalmente aquelas cooperativas do sul do país, que são empresas muito fortes e são clientes importantes do banco há muitos anos. E na agricultura, os produtores de grãos, que são os que estão passando por um momento mais difícil, produtores de cana de açúcar, produtores de café, algodão e assim por diante. É um mercado que a gente acha que o Brasil é estruturalmente competitivo. Então, ao longo do ciclo tem ciclos melhores, ciclos piores, mas ao longo dos ciclos é um segmento que a gente quer estar muito presente. E acho que vamos crescer porque é o segmento onde a gente vê que o Brasil tem a maior competitividade. No curto prazo para os produtores de grãos, principalmente no Centro-Oeste, tem que ter uma cautela, tem que estar com um perfil de produtores menos alavancados. Tem que estar com boas garantias, que é o que a gente faz. Claro que tem alguma inadimplência lá, como tem todos os segmentos, mas para nós, nós estamos vendo uma boa perspectiva de crescer com margens adequadas e com boas garantias.

**Sr. Pedro Leduc:** Obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado pela participação, Pedro. Passando então para nossa próxima pergunta. Antonio Ruetter, do Bank of America. Antonio, obrigado pela participação. Por favor, fique à vontade.

**Sr. Antonio Ruetter:** Bom dia, pessoal! Muito obrigado pelo tempo de vocês. Eu queria dar uma focada aqui em PMEs. Então, um assunto que vocês sempre tocaram foi que vocês falam muito bem é o quanto o nível dos juros é prejudicial para a categoria em



termos de asset quality, mencionando ali o nível da água como uma analogia aqui para a dívida desse tipo de companhia, então com juros mais elevados. Minha pergunta do PME tem dois lados: como vocês avaliam o risco de asset quality para esse segmento em particular e como vocês avaliam tanto o crescimento daqui para frente, principalmente pensando também nas linhas do governo? Então, mais uma vez a gente teve o FGO aparecendo aqui como uma opção para o segmento. A gente deve ter mais funding aqui. Como vocês pensam dessas linhas ou em outras linhas aqui? Muito obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Obrigado, Antonio. É por onde você colocou mesmo. Quer dizer, é um segmento onde as empresas estão mais expostas a taxa de juros. A taxa de juros está muito alta, tem que tomar muito cuidado. E você tem que ir à medida do possível, está financiando o fluxo operacional da empresa. Então, se você tem que estar com garantias de recebíveis que podem ser duplicatas, podem ser recebíveis de cartão de crédito. Você tem que, na medida do possível, pode ser imóveis, que também é uma garantia que se torna cada vez mais comum. E você tem que entender por outro lado, as empresas estão expostas a taxa de juros, mas o empresário brasileiro sabe que essa é a realidade dele. Então, ao longo do tempo acaba acontecendo uma espécie de uma seleção natural e sobrevivem aqueles empresários que conseguem navegar mesmo num cenário econômico mais adverso. A nossa participação nesse segmento é muito pequena, então, mesmo com esse crescimento de 24% que houve de um ano para o outro, ainda são um pouco mais de R\$5 bilhões, ou próximo a R\$5 bilhões. O que quando você olha no mercado como um todo, é muito pouco. Então a gente continua tendo esta condição de fazer boas escolhas e de estar aumentando a presença em clientes bons. Note que, ao contrário de outros ciclos, este é um ciclo que a gente cresceu o portfólio no Middle market sem aumentar o número de clientes, porque houve um certo turnover de clientes, a gente diminuindo a exposição ou saindo daqueles clientes que a gente percebia que estavam numa situação mais adversa e, por outro lado, nos tornando mais importantes, mais presentes nos clientes que a gente percebe que estão navegando bem por esse cenário. Eu acho que isso é uma perspectiva que continua; devemos continuar fazendo isso ao longo do ano. As linhas governamentais, como você colocou, têm sido um bom apoio a essas empresas, principalmente a condição de prazo que elas oferecem para esses clientes é uma condição de prazo mais adequada para essas companhias do que as linhas normais de mercado.

**Sr. Ricardo Moura:** Respondido, Antônio. Acho que você está no mudo.

**Sr. Antônio Ruelle:** Perfeito, pessoal. Obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Maravilha. Obrigado. Passando então para nossa próxima pergunta de Carlos Gomez-Lopez, do HSBC. Carlos, obrigado pela participação. Por favor, fique à vontade.



**Sr. Carlos Gomez-Lopez:** Obrigado. Eu queria perguntar sobre a receita de investment banking que está bastante fraca no tri, quais são as perspectivas para o resto do ano, em geral, em todas as receitas de serviços. E a segunda coisa sobre o crédito que tem Stage 3 agora, se pudesse identificar o setor. Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Eu não consegui entender a segunda pergunta.

**Sr. Ricardo Moura:** O crédito de Estágio 3, se a gente pudesse falar um pouco dos setores.

**Sr. Sérgio Lulia:** Pode falar, Carlos.

**Sr. Carlos Gomez-Lopez:** Certo, quais setores são afetados.

**Sr. Sérgio Lulia:** Está bem. Bom. As receitas de banco de investimento, como eu disse, dependem largamente do comportamento do mercado como um todo. Então, se a gente for separar para simplificação em dois mundos, o mundo do high grade e o mundo do high yield, o que a gente vê é um momento onde o high grade recuou um pouco pelos motivos que eu comentei agora há pouco. Acho que houve uma reprecificação do mercado que veio das mínimas históricas para alguma coisa que me parece mais razoável, os preços que estão sendo praticados agora. E eu acho que assim que o mercado encontrar esse equilíbrio de preço, imagino que as emissões voltem a acontecer depois de um mês de março e abril, que foram meses muito fracos. Já no mercado de banco de investimento para high yield, é um mercado que continua bastante ativo. Eu vejo que nos últimos anos o mercado brasileiro se desenvolveu, se sofisticou e você tem hoje tanto do ponto de vista de diversidade de instrumentos, então instrumentos de securitização, fundos de FIDCS ou outros, de recebíveis, de coisas muito diversas, o mercado de project finance, são mercados que antigamente eram muito pequenos no Brasil e que hoje existem e mesmo em momentos mais difíceis, eles continuam ativos e isso é o caso agora. Então, difícil de dar uma perspectiva para o ano, mas eu acho que é um mercado que vai continuar presente e vai continuar ajudando bastante as companhias brasileiras. Do ponto de vista de Estágio 3, não há uma concentração setorial ali é nome a nome, que a gente faz. Empresas em que eventualmente a gente note uma perspectiva um pouco mais frágil, a gente reclassifica, aumenta o nível de provisões, tenta, na medida do possível, aumentar o nível de colateralização. Mas eu não vejo nenhum tipo de concentração setorial.

**Sr. Carlos Gomez-Lopez:** Obrigado.

**Sr. Sérgio Lulia:** Obrigado, Carlos.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Carlos. Encerramos agora a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado a todos pela participação. E chegando então no fim da nossa



transmissão da conferência de resultados do primeiro tri de 2026. Lulia, Borejo, alguma consideração final?

**Sr. Sergio Borejo:** Só agradecer a oportunidade mais uma vez e nos vemos em breve.

**Sr. Sérgio Lulia:** Obrigado a todos pela presença e até a próxima divulgação de resultados do segundo tri. Obrigado a todos.

**Sr. Ricardo Moura:** Assim, terminamos a nossa conferência do primeiro trimestre de 2026. Obrigado a todos que nos acompanharam. A apresentação já está disponível no nosso site de RI e o vídeo da apresentação vai estar também disponível no nosso canal do YouTube; e em formato de áudio no perfil do ABC Brasil no Spotify também. Quaisquer dúvidas adicionais, o time de RI está à disposição para atendê-los. Muito obrigado e até a próxima!