
Paraná Banco – Transcrição da Teleconferência do 1T10 – 14/05/2010

Sr. Cristiano Malucelli – Diretor de Relações com Investidores

Slide 1.

Bom dia senhoras e senhores. Em nome da diretoria do Paraná Banco, da JMalucelli Seguradora e da JMalucelli Resseguradora gostaria de agradecer a sua participação em mais uma teleconferência, na qual apresentaremos os resultados do primeiro trimestre de 2010.

Ao final da apresentação, estaremos disponíveis para os esclarecimentos e discussões que se façam necessárias. Vamos direto para o slide número 4.

Slide 4.

Nesse slide, vamos mostrar os principais destaques do Banco no primeiro trimestre de 2010. O **lucro líquido** no trimestre totalizou R\$ 22,4 milhões, registrando crescimento de 10% em relação ao 1T09.

Os ativos totais somaram R\$ 2,9 bilhões, o que representa crescimento de 32% ante o 1T09.

A carteira de crédito totalizou R\$ 1,3 bilhão, 21% acima da carteira registrada no mesmo período de 2009.

A carteira de depósitos, composta em sua maioria por depósitos a prazo, somou R\$ 1,1 bilhão, 44% acima do registrado no 1T09. Aqui damos destaque para o retorno dos investidores institucionais e pessoas jurídicas, cujas participações aumentaram 165% e 144%, respectivamente, no período.

Com relação à rentabilidade, o Retorno sobre o PL no 1T10 atingiu 12%. O Retorno sobre ativos foi de 3,1% e a margem financeira, por sua vez, 13%.

No 1T10, como já era esperado, o Banco, registrou melhoras no índice de inadimplência influenciado pelo fim dos efeitos ocasionados com o término dos FIDCs I e II. No 1T10 94,5% dos créditos estavam classificados entre os níveis AA e C.

Slide 5.

Vamos mostrar agora, no slide número 5, alguns destaques da área de **seguros**. A JMalucelli Seguradora apresentou um **lucro líquido** de R\$ 7 milhões no 1T10, 4% menor do que no 1T09, devido a uma menor emissão de apólices no período. O retorno sobre o patrimônio líquido da Seguradora atingiu 26,1%.

A JMalucelli Resseguradora registrou lucro de R\$ 2,9 milhões no trimestre e retorno sobre o patrimônio líquido de 13,5%.

Nos 3 primeiros meses de 2010 o *market share* da JM Seguradora no mercado de seguro garantia foi de 28,4% e o da Resseguradora na categoria de riscos financeiros, que engloba o seguro garantia e seguro de crédito, foi de 37,7%.

- Os prêmios retidos das operações de seguro, totalizaram R\$ 33,7 milhões, 11,3% superior ao registrado no 1T09.

Slide 6.

No slide número 6, falaremos sobre o desempenho financeiro individual do Paraná Banco.

No 1T10, a receita de intermediação financeira somou R\$ 77,6 milhões contra R\$ 75 milhões no trimestre anterior e R\$ 57 milhões no 1T09, o que representa crescimento de 3,5% e aumento de 35,4%, respectivamente. Estes aumentos são resultados do crescimento da carteira de crédito no período.

A receita com operações com títulos e valores mobiliários recuou 23,9% no trimestre, refletindo o término do FIDC II. Este fator não-recorrente impactou negativamente o valor das cotas subordinadas em R\$ 2,8 milhões no momento da incorporação do fundo, encerrado em março deste ano.

As despesas de intermediação financeira, mesmo com o aumento nos gastos com Swap para proteção cambial da emissão de *bonds* de US\$ 35 milhões e US\$ 100 milhões, registraram redução de 2,8% quando comparadas com o 4T09. Esta diminuição é resultado da redução das despesas com provisões para perdas com crédito neste trimestre já que no 4T09 o Banco optou por constituir provisão das operações cedidas ao FIDC II no montante de R\$ 8,7 milhões, provocando um aumento não recorrente na despesa do trimestre passado.

Com isso, o Resultado da intermediação financeira somou R\$ 49,5 milhões, 15% acima ao registrado no 1T09.

Como consequência, a margem financeira atingiu 13% no 1T10 contra 14% no primeiro trimestre do ano passado.

Slide 7.

Passando para o slide número 7, mostramos a evolução do lucro líquido. Comparando com os R\$ 20,3 milhões obtidos no 1T09, o lucro líquido no primeiro trimestre deste ano cresceu 10,2%, totalizando R\$ 22,4 milhões. Quando comparado com o trimestre anterior, no entanto, há uma redução de 23%, refletindo a menor receita das operações de seguro e elevação da incidência do imposto de renda e contribuição social no 1T10, uma vez que no 4T09 houve um benefício fiscal maior de pagamentos de JCP.

No 1T10, a participação do setor de seguros no resultado apresentou diminuição frente à participação no 4T09, recuando de 51% para 45%.

Slide 8.

Agora no slide 8, apresentamos a carteira de crédito do primeiro trimestre de 2010 que fechou em R\$ 1.338 milhões, registrando novamente crescimento em relação ao trimestre anterior, desta vez de 3,2% e 21% em 12 meses.

Também apresentamos crescimento nos depósitos, de 6,6% em relação ao 4T09 e 44% em relação ao 1T09.

Continuamos com uma confortável situação com relação ao casamento entre ativos e passivos. O equilíbrio é observado nos gráficos deste slide, no qual demonstramos que, enquanto 52% da carteira de crédito têm vencimento em até um ano, 44% das captações vencem neste mesmo prazo.

Slide 9.

No slide número 9, vamos analisar a evolução e a qualidade da carteira de crédito desde o 1T08.

O gráfico à direita mostra a carteira de crédito total, o índice de provisão para perdas com crédito dividido pela carteira e o índice da carteira registrada em nível H dividido pela carteira total. Tivemos dois momentos de aumento nesses indicadores. O primeiro no 4T08, ápice da crise financeira, quando fizemos uma cessão de crédito com coobrigação, e o segundo quando incorporamos os FIDCs I e II, que causaram efeitos nos provisionamentos do 3T09 e 4T09. No 1T10, estes indicadores voltaram a normalidade.

No gráfico à direita apresentamos a distribuição da carteira de crédito ao final de março de 2010. Nesta data 84% da carteira estava concentrada em crédito consignado, 12% em Pequenas e Médias Empresas, 1,4% em CDC Lojista e 2,1% nas aquisições de crédito e o saldo remanescente da carteira de CDC Veículos.

A carteira de Pequena e Média Empresa -PME apresentou no trimestre um crescimento de 23%. Hoje contamos com equipes especializadas em Curitiba, Ponta Grossa, Maringá, Joinville, Florianópolis e São Paulo. Vale lembrar que as operações de PME são beneficiadas pela sinergia com a Seguradora, iremos comentar mais sobre isso um pouco adiante.

Slide 10.

No slide número 10 podemos ver que nossos índices de inadimplência continuam abaixo da média do mercado. Em março de 2010, o valor dos créditos consignados em atraso superiores a 90 dias representou 4,9% da carteira total. No Sistema Financeiro Nacional, esse índice alcançou 7%, quando medido pela inadimplência de pessoas físicas. Quanto a nossa carteira de PME, menos de 1% encontra-se classificada entre os níveis E a H, enquanto a carteira de pessoas jurídicas do SFN possui 3,6% dos créditos nestes mesmos níveis.

Slide 11.

Agora, no slide número 11, vamos falar de captação.

Podemos observar pelo gráfico apresentado aqui que a maioria da nossa captação historicamente provém de depósitos a prazo.

Nossa carteira de depósito totais registrou um crescimento significativo da participação de investidores institucionais e de pessoas jurídicas no 1T10 quando comparado com o mesmo período de 2009. Dos R\$ 1.060 milhões em depósitos, apenas 12% milhões foram emitidos na forma de DPGE, o que nos dá espaço para utilizar mais desse instrumento.

Temos ainda uma emissão externa de US\$ 35 milhões que vence em agosto de 2011 e outra de US\$ 100 milhões com vencimento em dezembro de 2012, ambas protegidas contra a variação cambial.

Slide 12

No slide número 12, temos a distribuição da carteira de crédito consignado e a distribuição setorial da carteira de PME.

A carteira de crédito consignado está distribuída em diversos convênios com prefeituras, governos de Estados, órgãos federais e INSS. Em seus canais de distribuição, o Banco conta hoje com 86 franquias em operação, tendo mais 5 em processo de abertura e 10 lojas próprias em todo o Brasil.

No crédito para as pequenas e médias empresas, a distribuição setorial da carteira tem maior concentração em “serviços”. A carteira de PME apresentou crescimento de 23% no trimestre e representa 12% da carteira de crédito total. O prazo médio das operações de PME em 31 de março de 2010 era de 16 meses e o ticket médio era de R\$ 624 mil.

As sinergias com clientes da Seguradora, neste trimestre representaram 28% da carteira, quase dobro do trimestre anterior, que havia sido de apenas 15%. Queremos crescer em crédito a pequenas e médias empresas por meio desta sinergia, aproveitando o bom relacionamento da Seguradora e seus mais de 29 mil clientes. Essa sinergia deve ser potencializada pelos programas PAC, Minha Casa, Minha Vida, copa do mundo de futebol e olimpíadas no Rio de Janeiro em 2016. São eventos que aumentarão a demanda por seguro garantia.

Slide 13

No próximo slide demonstramos a estrutura de capital do banco. O patrimônio líquido encerrou o ano com R\$ 805 milhões, refletindo o pagamento de juros sobre capital próprio de R\$ 5,5 milhões no 1T10.

Ao final de março de 2010, o Banco apresentava um índice de Basileia de 36%, ainda contando com considerável margem para alavancagem.

Slide 14

Agora, vamos comentar sobre o desempenho das operações de seguros.

Slide 15

No slide número 15, apresentamos um panorama do mercado de seguro garantia na América Latina, mercado no qual pretendemos concentrar nosso crescimento. O gráfico de barras apresenta o indicador de prêmio de seguro garantia dividido por prêmio de todas as modalidades de seguro disponíveis. Neste gráfico é possível visualizar toda a abertura de crescimento que o Brasil ainda possui para este produto.

Expandindo os dados brasileiros para um gráfico de linha, percebemos que este mercado no Brasil vem apresentando uma evolução um tanto tímida ao longo dos últimos anos. Mas ainda

há muito espaço para crescer, basta compararmos os 0,8% do Brasil com países como o México que apresenta indicador de 2,0%. Enquanto no Brasil o seguro garantia é ainda um mercado incipiente, no México ele já existe há mais de 40 anos.

No gráfico o Brasil figura apenas na frente do Chile, o que é muito pouco considerando o tamanho da economia brasileira, seus mercados, extensão territorial e perspectivas de crescimento e desenvolvimento. Para termos uma idéia do crescimento dos investimentos no Brasil, vamos olhar o próximo slide de número 16.

Slide 16

Neste slide, o histórico de investimentos em infraestrutura no Brasil, disponibilizados pela Associação Brasileira da Infraestrutura e Indústrias de Base – Abdib, nos mostra que este investimento ao longo dos anos, e principalmente em 2009, vem se intensificando. Vale ressaltar que os números de 2009 não estão fechados e os R\$ 160 bilhões indicados no gráfico são ainda valores estimados.

Tanto pela dimensão continental do país, como pela dinâmica de sua economia, o Brasil tem aumentado constantemente os investimentos em infraestrutura e, os recursos investidos, parecem nunca ser suficientes frente as exigências de investimento a cada ano. Esses investimentos abrem um enorme leque de possibilidade de negócios para o Banco, seja por meio da oferta de crédito na plataforma PME ou na área de seguros, com seguro garantia e operações de resseguros.

Ainda segundo a Abdib, os setores que mais demandarão investimentos em 2010 são os programas do governo federal “PAC 2” , “Minha casa, Minha Vida”, obras para a copa do mundo e olimpíadas do Rio de Janeiro, construção civil, pré-sal, telecomunicações, energia e saneamento.

Enfim, são ótimas oportunidades e o Paraná Banco e a JMalucelli Seguradora e Resseguradora estarão preparadas para aproveitá-las, fazendo uso de seu *know how* e sinergias.

Slide 17

No slide número 17, temos a evolução anual do *market share* de seguro garantia do mercado brasileiro. A JMalucelli, tem mantido a liderança neste mercado com 28% de *market share* no 1T10. Como já comentamos no trimestre passado, os números de 2009 contemplam a apólice de seguro garantia para construção da Usina do Rio Madeira no valor de R\$ 124 milhões, que distorcem os números daquele ano.

No gráfico à direita, considerando prêmios de resseguros por riscos financeiros, a JMalucelli Resseguradora possui 38% do mercado e é a 2ª resseguradora da categoria.

Slide 18.

No próximo slide, vamos mostrar que a eficiência da análise técnica da JMalucelli Seguradora é comprovada pelo seu volume de sinistro quando comparado com o mercado.

O volume de sinistros da JMalucelli Seguradora, no 1T10, foi de R\$ 14 milhões contra R\$ 26 milhões do mercado. Neste trimestre um chamado de sinistro de uma indústria de base elevou o índice de sinistralidade da JMalucelli Seguradora, como podemos ver no gráfico. No entanto,

se olharmos para a sinistralidade retida neste mesmo período teríamos como indicador 6,2%. Isto acontece porque o risco é pulverizado, e neste caso em específico, foi 100% ressegurado, não causando impacto nos resultados da Seguradora.

Slide 20.

Pulando para o slide número 20, falaremos agora de Governança corporativa.

No 1T10, fizemos a distribuição de R\$ 5,5 milhões em Juros sobre o Capital Próprio, equivalentes a R\$ 0,06 por ação, o que representa um *pay-out* de 24,7%. O Banco não efetuou nenhuma recompra de ações no 1T10.

Em abril, a agência de ratings RiskBank elevou o índice do Paraná Banco de 11,20 para 11,63 pontos, colocando o Banco na 4ª posição entre bancos brasileiros.

Slide 21.

Por fim, no slide número 21, apresentamos a evolução de preço e volume das ações do Paraná Banco em comparação com o índice Ibovespa, em base 100.

Slide 22

Agradeço a atenção de todos e a partir de agora ficamos à disposição para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Sr. Alexandre Grzybowski – Sunset

Bom dia Alexandre, Cristiano, Hilário, tudo bem. Duas perguntas: uma referente ao banco e outra ao ramo de seguros.

Referente ao banco, agente está vendo o mercado de consignado está ficando um pouco mais apertado do ponto de vista de competição e a partir do segundo trimestre vai ter aumento de custos em função do aumento da Selic. Então eu queria entender de vocês, se esta é realmente a expectativa de vocês, um mercado mais apertado, e o que vocês vão fazer para tentar manter a rentabilidade a patamares históricos, referente ao banco se vocês pudessem evoluir esta questão.

Referente ao ramo de seguros, agente viu no primeiro trimestre que o índice combinado, como o Cristiano comentou, subiu um pouquinho. Isto é a tendência natural, ou nós vamos voltar a ter as rentabilidades tanto da seguradora como da resseguradora que agente viu no 3º e no 4º trimestre do ano passado. Se vocês pudessem comentar sobre isto, e qual a perspectiva do mercado em geral nos diversos ramos de seguro garantia que vocês estão vendo, tirando estes grandes seguros e resseguros que estão sendo feitos, obrigado.

Sr. André Malucelli – Paraná Banco

Bom dia Alexandre, obrigado pela pergunta. Eu vou falar um pouquinho sobre a questão que você nos colocou do consignado. Nós, desde o 2º semestre de 2008, entendemos que deveríamos alterar a política comercial e olhar um pouco mais para a rentabilidade e nem tanto para volume e agente sente que o mercado de um tempo para cá vem sendo orientado bastante pelo volume, e temos nos diferenciados nisso aí. Nós, historicamente também, quando formamos o preço do consignado, agente leva em conta o prazo médio de cada operação, muitas vezes por convênio, mas hoje mais pela indústria sempre olhando a curva futura. Então, todos estes aumentos que estão acontecendo e a acontecer, estão extremamente precificados para nós. É lógico que esperaríamos que não ocorresse de uma forma tão grande porque acabaria absorvendo um lucro desta diferença.

Com referência ao mercado estar estreito, ele está estreito já faz um ano, um ano e pouco, quando muitos *players* olharam o consignado como uma carteira interessante de você crescer. É uma carteira que você sendo bom de processo, você acaba tendo níveis de inadimplência bastante confortáveis para a instituição, você cria uma carteira, ela se perpetua ao longo do tempo. Hoje os bancos já estão muito mais eficientes em termos de reter esta carteira também, mas sem dúvida a concorrência aumentou.

Nós fizemos um orçamento de produção, eu diria que ele não é agressivo, ele não é conservador, ele é extremamente realista com a base instalada que agente tem hoje em 8 ou 9 estados, 10 estados. Logicamente que agente é muito mais eficiente, muito mais participante no estado do Paraná, e a tendência que eu vejo, até pelos canais que nós temos, é que agente cumpra este orçamento com relativa facilidade e até com uma possibilidade de ter alguns incrementos de produção, por conta de alongamentos de prazo que estão acontecendo em alguns convênios importantes, bem como pelos aumentos salariais naturais. Você viu mesmo que agora os aposentados vão ter 7,7% quando não era tanto assim a expectativa do mercado. Então eu acho que agente segue otimista com o consignado, OK?

Sr. Alexandre Grzybowski – Sunset

Perfeito André, se você pudesse comentar um pouco o que está acontecendo no *middle* também, seria interessante, obrigado.

Sr. André Malucelli – Paraná Banco

Tá legal. O *middle* está sendo uma experiência bastante interessante para agente porque embora historicamente o Paraná Banco tenha sempre em sua história originado receita em operação de crédito, agente começou o *middle* uns 2 anos atrás, 1 ano e meio atrás, e nós fomos muito felizes na contratação da equipe da plataforma Paraná. Agente está tendo uma resposta muito boa, os volumes estão em linha com os orçamentos. Nós estamos tendo, em contrapartida, uma dificuldade muito grande já no mercado São Paulo, que é onde agente não tem dúvida que a hora que agente acertar a equipe, vai experimentar um crescimento de uma forma muito rápida, mas lá nós ainda estamos selecionando com muita cautela a equipe e eu imagino que mais uns 60 dias estaremos a plena carga lá. Nós locamos um espaço físico bastante interessante, em linha com o que a operação precisa, nós estamos montando agora uma mini plataforma em Joinville, montamos em Florianópolis e estamos montando em Londrina também. Isso porque agente aproveita toda a estrutura física das lojas de consignado de varejo que são operadas pelo próprio banco. Então isso, em termos de custo, nos dá uma

vantagem competitiva muito legal e acaba nos dando uma abrangência em regiões que muitas vezes agente não consegue alcançar aqui de Curitiba.

Eu entendo que o *middle*, este ano, pode ser que agente não atinja 100% do volume orçado, mas sem dúvida nenhuma vai nos preparar para os anos seguintes, porque o aprendizado tem sido muito legal e nós temos conseguido manter percentuais de inadimplência baixíssimos. Eu acho que nós temos conseguido aprovar as operações, mas de uma forma tal, cobertas ou descobertas de garantias, mas sempre permitindo que as operações tenham uma liquidez bastante interessante para a companhia. Eu acho que este aprendizado vai ser muito importante para frente, OK?

Sr. Alexandre Grzybowski – Sunset

Tem algum *target* da fatia de crédito de *middle* para o orçamento de vocês que possa abrir André?

Sr. André Malucelli – Paraná Banco

O Cristiano tem o número de 20% da carteira.

Sr. Alexandre Grzybowski – Sunset

OK, obrigado. Só voltando, ficou a 2ª pergunta que eu entrei no meio, desculpa, do ramo de seguros, se o Alexandre pudesse comentar esse aumento de sinistralidade, se foi pontual, se isso é recuperável em alguma retrocessão ou não e como ele está vendo o retorno de rentabilidade dos dois segmentos, do garantia e do resseguro, ao longo do ano de 2010, obrigado.

Sr. Alexandre Malucelli

Bom dia Alexandre. Bom, agente primeiro está muito entusiasmado com a perspectiva do que está acontecendo tanto nos grandes projetos, como no varejo aí em 2010. Você tinha perguntado inicialmente sobre o índice combinado, e obviamente que o índice combinado reflete 2 pontos: um deles é a sinistralidade que você mencionou agora, e esse é um ponto facilmente justificável. O nosso modelo de contabilização, quando agente recebe uma publicação de um sinistro, agente contabiliza pelo valor cheio, e daí depois quando agente vai refinando o processo, que agente chama de regulação de sinistro, você faz os ajustes contábeis para os valores que efetivamente serão desembolsados. Nós tivemos uma expectativa de sinistro que entrou no final do período e ele acabou tendo que ser contabilizado pelo total.

Esse sinistro de 14 milhões que aparece ali, 12 milhões muito possivelmente vai ter uma redução, quer dizer, então vai ter uma redução bastante significativa no índice de sinistralidade que é um caso pontual, que está em fase final de conclusão e isso vai reduzir sensivelmente a sinistralidade e afetar positivamente o índice combinado.

Outro ponto que também afeta é o *spread* comercial, que na verdade no seguro garantia, ele é a crédito e não a débito, porque você tem uma comissão de resseguro superior, em valores absolutos, em relação à comissão de corretagem que agente paga. Então, no primeiro trimestre de 2009, como nós tivemos dois grandes negócios pontuais também, que afetaram positivamente a receita de prêmios, esse *spread* de comercialização também foi afetado positivamente. Isso são os dois pontos que afetaram o índice combinado um pouco. A nossa

perspectiva é que agente tenha condições de trazer rapidamente estes índices combinados para níveis históricos nossos, quer dizer, não se manter no nível que aparece no primeiro trimestre.

A segunda parte da sua pergunta foi com relação não só aos grandes projetos, que isso todos já sabemos o que tem no *pipeline*, mas também como é que estão indo os outros negócios. Realmente, acho que os indicadores do trimestre já refletem isso, apesar de ter aparecido 34% dos prêmios emitidos a menos, justamente em função de dois negócios muito grandes pontualmente feitos em janeiro e fevereiro do ano passado, nós tivemos um aumento dos prêmios retidos de 22% e 30% no aumento de apólices emitidas. Então isto significa que o varejo está muito aquecido, pequenas e médias garantias tem crescido bastante.

Nós tínhamos alguns bancos pequenos especializados em emitir fianças bancárias, que estão em uma posição muito mais retraída hoje em dia, então isto possibilitou com que agente pudesse avançar neste mercado de varejo e ter uma participação mais expressiva. Hoje nós temos uma estrutura toda preparada para atender tanto o atacado quanto o varejo. Então agente está se beneficiando não só dos grandes projetos, nós estamos muito bem posicionados na maioria deles, mas também, com a nossa capilaridade, mais de 1.000 corretores, com as nossas regionais, e um sistema de TI bastante moderno, faz com que agente possa também ter uma escala de ganho de produtividade grande no varejo também.

Sr. Alexandre Grzybowski – Sunset

Muito obrigado.

[APÓS SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS]

Sr. Cristiano Malucelli – Paraná Banco

Obrigado. Eu gostaria de agradecer a sua participação em mais essa teleconferência e dizer que a nossa equipe de relações com investidores está a disposição para as demais dúvidas que surjam na sequência. Muito obrigado e um bom dia a todos.