

Banco ABC Brasil | Relações com Investidores

Transcrição da Teleconferência de Resultados 2T15

12 de agosto de 2015

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS DO 2º TRIMESTRE DE 2015

[Anis Chacur Neto, CEO]

Bom dia a todos e obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados do segundo trimestre de 2015.

No slide 2 temos os principais destaques. O Lucro Líquido foi de 90 milhões de reais e o retorno anualizado sobre o Patrimônio Líquido foi de 15,6%. A Carteira de Crédito Expandida encerrou junho de 2015 com saldo de 20 bilhões e 900 milhões de reais, apresentando crescimento de 8,3% nos últimos 12 meses e redução de 2,1% no trimestre. A qualidade da Carteira continua elevada, com 95,5% das operações de empréstimos e 99,9% das operações de garantias prestadas classificadas entre AA e C. Considerando as duas carteiras, o índice foi de 97,3%.

No slide 3 apresentamos a evolução da nossa carteira de crédito. Considerando a Carteira de Crédito Expandida, apresentamos um crescimento de 8,3% em 12 meses e redução de 2,1% no trimestre. Excluindo o efeito de variação cambial a carteira expandida apresentaria crescimento de 9% em 12 meses e redução de 1,5% no trimestre. Essa evolução é consequência do cenário que passa economia do Brasil e o foco que damos a qualidade e rentabilidade. Com isso estamos revisando o guidance conforme detalharemos em outro slide mais à frente.

No slide 4 alguns destaques de cada segmento. No segmento Corporate, terminamos junho de 2015 com 810 clientes, dos quais 558 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 30 milhões e 400 mil reais por cliente. A carteira Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 353 dias. No segmento Empresas, encerramos junho com 1.189 clientes. Desses clientes, 955 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 2 milhões e 800 mil reais por cliente. A carteira de Empresas médias terminou o trimestre com prazo médio de 288 dias. Apresentamos também no slide a distribuição geográfica das carteiras, sem variações significativas no trimestre.

No slide 5, a qualidade da carteira. No primeiro gráfico, as operações com atraso acima de 90 dias. O segmento Corporate aumentou para 1,4% trazendo o total da carteira para 1,3%. Esse aumento decorre de operações que já estavam em processo de provisionamento e por isso não se observa variação correspondente na carteira D-H. O segmento Empresas continuou apresentando melhora, reduzindo para 0,8%. No segundo gráfico apresentamos o saldo de PDD. O saldo de PDD encerrou o trimestre em 2,6% da carteira. Observamos um aumento no segmento Corporate, de 2,3% da carteira de empréstimos para 2,5%, e no segmento Empresas ficou estável em 2,9%. No terceiro gráfico a evolução dos empréstimos de rating D e E-H. Conforme mencionado acima, os saldos classificados em D, e em E a H, ficaram praticamente estáveis neste trimestre.

Passo agora a palavra para o Sergio Lulia falará da nossa captação e dos índices financeiros.

[Sergio Lulia Jacob, Vice-Presidente Executivo]

Bom dia a todos, então no slide 6, a abertura da captação do banco. O gráfico apresenta a captação por perfil de investidor. A carteira permanece diversificada, com acesso aos mercados local e externo em condições bastante competitivas em termos de taxa e prazo. A liquidez permaneceu bastante elevada no trimestre, sendo que a oferta de recursos continua maior do que a demanda por crédito. A precificação tem sido muito adequada. O “funding” continua sendo um dos diferenciais positivos que o banco apresenta.

No slide número 7 a evolução do Patrimônio Líquido e Índice da Basiléia. Terminamos o trimestre com patrimônio de referência de 3 bilhões de reais, e patrimônio líquido de 2,3 bilhões. Houve melhora da Basiléia, com o índice subindo para 14,8%, sendo 11,3% em capital de nível 1 e 3,5% em capital de nível 2 o que é uma capitalização bastante adequada.

No slide número 8, apresentamos os dados da margem financeira. A margem financeira gerencial totalizou R\$ 446 milhões de reais no primeiro semestre, aumentando 29% em relação ao primeiro semestre de 2014. Houve aumento na contribuição das três componentes, remuneração do patrimônio líquido, margem com clientes e margem com o mercado. A margem financeira com clientes atingiu R\$255 milhões no primeiro semestre de 2015, com crescimento de quase 23% em relação ao mesmo período do ano anterior. Essa variação ocorreu principalmente devido ao volume de operações, mix de produtos e as taxas praticadas. No segundo trimestre de 2015 houve uma redução de 4,5% em relação ao trimestre anterior, consequência principalmente do comportamento do volume ao longo do trimestre e de um saldo médio inferior em relação ao primeiro trimestre, apesar de ao final dos trimestres o saldo ter permanecido constante.

O crescimento da margem financeira com o mercado é consequência, dentre outros motivos, do acesso a “funding” diferenciado que associado às variações do mercado local tem possibilitado diversas oportunidades de arbitragem. O cenário atual tem estimulado ainda maior volume de operações de hedge contratados por clientes do banco. A despesa de PDD no trimestre foi de R\$ 36 milhões e 400 mil reais, apresentando redução em relação ao trimestre anterior. A margem financeira líquida aumentou 8,7% no trimestre. A NIM, taxa anualizada da margem financeira gerencial foi de 4,2% no segundo trimestre, apresentando redução de 0,1 p.p. em relação ao trimestre anterior e ao mesmo período do ano anterior. Aliás, a redução do índice é consequência do forte crescimento da média dos ativos líquidos.

No slide 9 as receitas com serviços, que atingiram 50 milhões de reais no segundo trimestre de 2015. Tem havido um grande esforço da organização, e tem acontecido, principalmente nas fianças, um processo de reprecificação dessas operações para adequar a taxa cobrada ao atual cenário econômico, e na parte de banco de investimento, também uma boa evolução, com a contribuição vindo principalmente da área de fusões e aquisições.

No slide 10, a variação das despesas e do nosso índice de eficiência. As despesas de pessoal e outras despesas administrativas atingiram R\$128,5 milhões no primeiro semestre, aumento de 13,4% em relação ao primeiro semestre do ano passado. A variação das despesas de pessoal está relacionada principalmente ao aumento do número de funcionários e ao impacto do dissídio. O aumento em outras despesas administrativas está relacionado principalmente a despesas com tecnologia e serviços jurídicos. Importante analisar essa variação nas despesas em conjunto com a análise do índice de eficiência. O Índice de Eficiência encerrou o trimestre em 33,0%, melhorando 0,3 p.p. em relação ao trimestre anterior e se apresentando com o melhor índice de eficiência que o banco teve nos últimos 10 anos.

No slide 11, a rentabilidade. O Lucro Líquido atingiu R\$ 90 milhões de reais, um aumento de 12,3% em relação ao trimestre anterior e de 13% em comparação ao mesmo período do ano passado. O Retorno Anualizado sobre o Patrimônio Líquido foi de 15,6% no trimestre, aumento de 1,1 ponto percentual em relação ao primeiro trimestre de 2015 e redução de 0,3 ponto percentual em relação ao mesmo período do ano passado.

Finalmente no slide 12, as projeções para 2015. Como o Anis havia antecipado, acabamos alterando o guidance de crescimento da carteira, no segmento Corporate de 8 a 12 por cento para 3 a 8 por cento, e do segmento Empresas, que era de 10 a 15 por cento, também vai para 3 a 8 por cento. Com essas alterações, a gente acha que o guidance fica mais adequado ao atual cenário econômico pelo qual estamos passando.

O banco vem mantendo uma baixa volatilidade de resultados em um nível de retorno que ainda consideramos abaixo do nosso potencial, mas que entendemos como adequado para o momento atual da economia brasileira. Entendemos que esta situação seja de caráter transitório, devido aos fatos que todos conhecem. Reforçamos o que já dissemos no trimestre anterior: a capitalização adequada, o compromisso com o modelo de negócios, o funding competitivo, equipes bem montadas, produtos e processos maduros, tem nos possibilitado aumentar as receitas consistentemente, compensando em parte o aumento das provisões. Se, de um lado, vemos o aumento das provisões como transitório, do outro entendemos que boa parte do aumento das receitas é permanente, fruto da estratégia perseguida nos últimos anos.

Agradecemos novamente a participação de todos e nos colocamos agora à disposição para perguntas. Obrigado.

PERGUNTAS & RESPOSTAS

1. Olavo Arthur – Banco Safra

Gostaria de fazer duas perguntas. A primeira delas está relacionada à dinâmica de provisionamento que o banco vem apresentando. A gente viu no fim do ano passado e no tri anterior a inadimplência total subindo e a provisão seguindo e chegando a atingir um patamar mais elevado dos R\$ 35 a R\$ 40 milhões. Nesse trimestre o NPL saltou em 30 bps e a gente viu uma retração na provisão tri contra tri. Eu só queria entender um pouco essa ruptura que ocorreu na dinâmica que vocês vinham apresentando até então. Obrigado.

[Anis Chacur Neto]

Olavo aqui é o Anis. Basicamente a relação de provisão e carteira em atraso que aconteceu nesse trimestre foi muito em linha com aquilo que nós comentamos no trimestre anterior. No trimestre anterior nós fizemos provisões de carteira que imaginávamos que realmente estava se deteriorando e que ainda era uma carteira vencedora, então tivemos um aumento de provisão sem que isso se refletisse em um aumento de atraso. Neste trimestre essa carteira que foi provisionada no trimestre anterior ela começou a demonstrar esse atraso e no trimestre atual nós não estamos enxergando necessidade de provisões adicionais por conta de carteira vencedora. Por isso que no 2º trimestre nós vemos um aumento da carteira em atraso sem que o saldo de provisão aumente na mesma proporção. E a despesa de provisão demonstrou uma pequena queda em relação ao trimestre anterior, dentro daquela expectativa que tínhamos para o ano: um ano de despesa de provisão maior, mas que o saldo do valor de despesa de provisão do 1T15 e 4T14 era um teto que a gente imaginava que iríamos que conviver durante todo o ano de 2015.

[Olavo]

Obrigado. A segunda pergunta está relacionada com a margem financeira. A gente pode ver que o crescimento do NII veio forte ano contra ano, mas olhando a composição muito disso está relacionado com os ganhos vindos da margem financeira com o mercado, que é muito volátil, enquanto os ganhos vindos da margem financeira com clientes foram bem tímido e até apresentando contração olhando tri contra tri. Então só gostaria de entender um pouco mais os detalhes dessa dinâmica e o quanto de espaço vocês ainda enxergam para aumentar os spreads reprecificando a carteira. Muito obrigado.

[Sergio Lulia Jacob]

Bom dia Olavo, é o Sergio falando. Só para fazer um comentário, eu acho que aumento da margem financeira com clientes não foi tímida não. Se você pegar o aumento de ativos com clientes de 8% em 12 meses houve um aumento de margem financeira com clientes de 22,9%. É um aumento bastante expressivo, bem acima do aumento do volume da carteira. Na verdade, como eu tinha colocado, a margem financeira teve aumento em todos os seus componentes. Houve aumento do Patrimônio Líquido remunerado a CDI, obviamente pelo aumento do CDI, houve aumento da margem financeira com clientes, e de fato um grande aumento da margem financeira com o mercado. Essa margem financeira com o mercado mais explicado, tem acontecido não só no ABC Brasil, como nos bons bancos brasileiros pelo fato de se você tiver acesso ao funding que é bastante competitivo e com as oscilações de taxas que tem no Brasil você consegue trazer funding internacional a preços substancialmente abaixo daqueles praticados aqui, gerando oportunidade de ganho sem risco de mercado, e por outro lado você tem também com o ambiente mais volátil as empresas procurando se proteger das oscilações de taxas, de moedas e de commodities, e isso sempre se apresenta como uma boa oportunidade para operações de tesouraria. Mas o que a gente tem visto é um aumento da margem nas 3 linhas, na parte de spreads com clientes que foi o final da sua pergunta, a gente sentiu um aumento dos spreads no final do ano passado e no início desse ano. Esses spreads aumentaram e se estabilizaram. Não há nenhum tipo de movimento de queda, mas dado também a busca cada vez maior por clientes de qualidade cada vez melhor dado o cenário que está, também não estamos vislumbrando um grande aumento de spreads daqui para a frente. O cenário mais provável que a gente vê é que ele se estabilize nesse nível mais alto que eles estão se apresentando agora.

2. Guilherme Costa – Itaú BBA

Bom dia pessoal e parabéns pelos resultados. Tenho duas perguntas. A primeira em relação à inadimplência de vocês, nós vimos que a inadimplência acima de 90 dias aumentou bastante neste trimestre, principalmente por conta da piora no segmento corporate, cuja inadimplência agora está acima do segmento empresas. Vocês acreditam que, olhando para os trimestres seguintes essa inadimplência do segmento corporate pode melhorar, vai ficar flat, ou vocês acreditam que o segmento empresas pode apresentar alguma piora? Só estou perguntando isso por que é incomum observar o segmento corporate com a inadimplência acima do segmento empresas. E depois eu tenho mais uma pergunta.

[Anis]

Oi Guilherme aqui é o Anis. Com relação ao segmento Corporate, essa inadimplência é consequência da operação Lava Jato. É um segmento da carteira corporate que nós não imaginávamos que iria ter problemas de inadimplência como tem tido e acabou levando a esse incremento. O atraso acima de 90 dias no corporate é boa parte por conta disso e como respondi na pergunta anterior, as provisões que nós fizemos no primeiro tri de carteiras vincendas que começaram a vencer e ficaram em atraso. Essa que foi a razão. No segmento Empresas, especificamente conosco, o que aconteceu foi uma mudança que ocorreu ao longo de 2014 que foi muito positiva. Nós saímos das empresas menores, aquelas onde o segmento de empresas prospectava empresas com faturamento de R\$ 30 a R\$ 250 milhões por ano e passou a procurar clientes com faturamento entre R\$ 50 e R\$ 500 milhões, que faziam parte do segmento Corporate mas pouco explorados pelo corporate. Com isso nós procuramos melhorar a qualidade da carteira e o resultado foi positivo. Foi possível crescer a carteira durante 2014 e mesmo no começo de 2015, de maneira que a qualidade delas ficasse até melhor do que era. E acreditamos que no segmento Empresas essa qualidade pode ser mantida durante todo o ano de 2015, e no segmento Corporate esse atraso foi um atraso previsto para o 1T15, e que para trimestres seguintes não estamos prevendo nada pior do que está aí. Ou seja, dada a realidade atual o saldo de provisão para devedores duvidosos versus a carteira em atraso mostra uma realidade compatível àquilo que a gente está vivendo hoje na economia para esses segmentos.

[Guilherme]

Perfeito Anis. Agora a minha segunda pergunta, em linha com o que você falou, a gente observou que a inadimplência do segmento Empresas melhorou nos últimos 6 trimestres, tanto que está abaixo do segmento corporate agora. Eu só queria entender a revisão do guidance de crescimento da carteira do segmento Empresas, dado que você falou que a inadimplência desse segmento deve ficar flat pra frente, eu imagino que seja muito mais uma questão da economia mais fraca, talvez uma demanda por crédito menor desse segmento, do que vocês enxergando uma piora, ou de repente vocês estão sendo mais cautelosos em relação aos clientes desse segmento.

[Anis]

Exatamente. No ambiente econômico que nós estamos vivendo, e especificamente uma questão pontual no segundo tri que o crescimento da carteira foi menor, influenciado por uma demanda menor, nos faz rever o guidance de crescimento. Isso não é uma revisão prudencial, a gente acha que o ambiente econômico esse ano de 2015 não estimula muito a fazer grandes crescimentos de carteira, e consequentemente mesmo com uma baixa inadimplência no segmento empresas, não estamos

estimulados a fazer um crescimento agressivo. No ano nós devemos crescer, mas com uma revisão de guidance da forma como foi colocado.

3. Eduardo Rosman – BTG Pactual

Queria de novo estressar essa questão de inadimplência e qualidade dos ativos, não quero nem focar muito nos números em si, mas tentar entender porque que vocês acham que é transitória nessa inadimplência mais alta. A gente não pode ver uma inadimplência mais alta durante mais tempo? Não consigo aqui ver uma melhora tão clara assim na economia ou no cenário que indique isso. Eu estou tentando comparar com a crise de 2008 e 2009, é claro que foi uma crise bem diferente, naquela época foi mais um problema de liquidez que melhorou rápido, tivemos uma recuperação rápida da economia, mas se a gente for olhar quanto vocês fizeram de provisão naquela época, olhar provisão como percentual da carteira foi quase quatro vezes, três vezes maior que vocês estão fazendo hoje. Então queria entender um pouco, está clara a questão dos spreads, crescimento, vocês estão fazendo um trabalho super bom em fees, despesas, mas eu queria ficar um pouco mais confortável com essa questão de inadimplência. Eu sei que é difícil prever, está cada vez mais difícil prever as coisas no Brasil, mas queria entender um pouco porque vocês acham que é transitório e não pode ser um negócio mais estrutural durante mais tempo.

[Anis]

Realmente são duas crises. Essa é uma que não está finalizada, a outra já passou e foi concluída. A outra foi muito intensa no começo e depois uma recuperação também muito rápida. Então no primeiro momento, na época, foi feita uma provisão adicional prevendo um cenário muito difícil. Ai no decorrer do final de 2008 e 2009, esse cenário difícil já começou a demonstrar sinais de reversão, o quadro político do país era muito melhor que aquele que está hoje, e também era uma crise externa, não uma crise interna. Hoje a gente vê uma crise local, num cenário político bem complicado, e no cenário externo tirando uma questão específica de China, melhor do que era o lado externo na crise de 2008 e 2009.

Com isso, primeiro na questão de inadimplência. A inadimplência, no nosso caso, repetindo aquilo que já foi dito, é a questão Lava Jato surpreendeu e acentuou o nível de despesas de devedores duvidosos em relação aquilo que se esperava. Não fosse a questão Lava Jato, essa inadimplência estaria menor. Esse é o primeiro aspecto. O segundo aspecto é a inadimplência que poderia vir por conta não da Lava Jato, outros segmentos da economia como um todo por conta da recessão. Isso nós vínhamos trabalhando nos últimos dois anos de forma muito intensa, e ainda especificamente no segmento Empresas, revisando e mudando o perfil do cliente. Estamos, no ano de 2015, revisando inclusive o guidance de crescimento. Com isso, nós imaginamos, que, uma vez já mapeado o Lava Jato, uma vez um critério muito conservador de aprovação de linhas de crédito para outros segmentos da economia, é possível conviver no ano de 2015 com despesas de PDD no patamar máximo, naquilo que foi colocado no primeiro trimestre, e uma redução gradativa, ou não passando desse patamar durante os últimos dois trimestres desse ano, e de maneira que a inadimplência que está sendo verificada nesse primeiro semestre não fique pior para o segundo semestre. E aí, com isso esses índices de inadimplência, tanto o saldo de PDD, despesa de PDD e índice de cobertura devem ficar naquilo que foi demonstrado nesse trimestre.

Do ponto de vista estratégico do banco, em termos de como conviver neste cenário, o que estamos procurando fazer é crescer as receitas e se possível receitas que não venham exclusivamente de receita de crédito, dado o cenário que estamos passando e também como qualidade de resultado e valor para o acionista uma vez que seja possível diversificar a origem de receita, isso é muito positivo. Tudo isso já está sendo feito. Em que pese que garantias é um produto diretamente ligado a crédito, esse é um produto muito positivo na geração de receita, sem que isso impacte o problema de inadimplência. São clientes que tem um rating muito elevado, são clientes que demandam diferentes tipos de garantia, e principalmente aquela garantia contingente, ela é representativa no portfólio de garantias, e esse mercado, hoje em dia, está restrito a poucas instituições que praticam, e com isso nos pudemos rever os fees das taxas que são cobradas em nossas fianças, razão pela qual os nossos fees de garantias tem aumentado, em que pese o saldo da carteira tem caído, em função, inclusive, de que nós estamos pressionando um pouco mais de taxa nesse portfolio, e isso faz com que o tamanho do ativo dele diminua com o objetivo de procurar aumentar a rentabilidade, isso é um aspecto. Outro aspecto é a parte do cash management. Ainda é um crescimento pequeno, mas estamos percebendo que através da internet é possível se praticar serviços que antes eram exclusivos de bancos que possuem redes de agência. A parte de cobrança simples, a parte de pagamento de impostos, a parte de pagamento a fornecedores, são produtos que hoje em dia já estão estruturados no banco, são produtos que tem sido bem aceitos por parte de nossos clientes corporate e em nossos clientes empresas, mas em uma escala pequena, e que a gente entende que é possível aumentar, razão pela qual que estes fees de tarifa e cash management já têm mostrado alguma melhora de resultado. E depois o banco de investimentos, M&A e mercado de capitais, esse nós temos investido em equipe, tem aumentado os nossos custos em termos de contratação de pessoal. A gente acha que é um segmento importante, por que tem sinergia com a nossa atividade, demora um certo tempo para você conseguir participar de uma forma mais ativa desse mercado, e com tudo isso junto, mesmo mantendo-se um banco que priorizou muito essa parte de redução de despesas, nossas despesas não tem reduzido, mas por outro lado as receitas tem crescido bastante, e com isso, nosso índice de eficiência hoje está em torno de eficiência de 30%. Então, acho que uma mensagem que a gente tem procurado passar para nossos acionistas, é que é um cenário difícil e desafiador, nessa parte de crédito, e crédito é o principal negócio do banco, mas apesar de ser o principal negócio do banco, nós sempre fomos um banco que trabalhamos do lado mais conservador, e que nesse momento a agressividade em crescimento de carteira não é o ponto principal, mas nós

continuamos atuando firmemente nesse nicho de mercado. Estamos também procurando outras fontes de receita para compensar esse momento desafiador que passa a economia, e essas receitas tem vindo, em parte em cash management, em parte do banco de investimento, e mesmo as garantias que envolvem o ponto de vista de crédito, mas é um risco bem mitigado pois estamos lidando com nomes de rating bem elevado. E com isso, e também com os aumentos de spreads pelo fato a oferta de crédito tem diminuído, nós temos conseguido compensar em parte esse aumento de despesas para devedores duvidosos e manter nossa rentabilidade no patamar de 15% ao ano. Então essa que é a estratégia e a linha que a gente tem adotado.

[Eduardo]

Está ótimo, muito obrigado. Só mais uma pergunta. Como vocês veem a compra do HSBC pelo Bradesco. Não estou perguntando sobre o negócio em si, mas querendo entender como é que vocês veem, o posicionamento de vocês. Eu imagino que menos um banco no mercado acaba abrindo ainda mais espaço para vocês participarem do mercado corporate brasileiro. Como é que vocês veem isso, veem como oportunidade ou preocupa o fato de ter menos bancos, como é que vocês estão enxergando esse cenário?

[Anis]

Não há dúvida, aumenta a concentração, é uma oportunidade em termos de presença no cliente Corporate. A impressão que nós temos é que o cliente corporate no Brasil hoje não é bem assistido. O número de instituições financeiras que trabalham no segmento é pequena, então mesmo sendo um banco bem menor em relação aos grandes, o fato de nós termos o produto que atenda o cliente corporate, tanto na parte de empréstimos quanto na parte do segmento do mercado de capitais, acaba sendo um facilitador de desenvolver o relacionamento com esses clientes. E a concentração, o Bradesco comprando o HSBC, faz com que a facilidade de desenvolver negócios com clientes corporativos melhore. Por outro lado também tem a preocupação que dificulta o cenário de crédito para essas instituições obterem linhas de crédito, e faz com que esse lado prudencial em relação a aprovação de limites aumente, mas que a médio prazo, mantido esse cenário, as instituições que estiverem presentes no segmento corporativo tendem a se beneficiar.

4. Carlos Daltozo – Banco do Brasil

Bom dia a todos e obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta com relação ao crescimento da carteira de crédito. Já foi muito bem explicado o que motivou a revisão do guidance, mas gostaria de entender um pouco melhor a dinâmica da evolução nos próximos trimestres. A carteira de empréstimos, principalmente no segmento Corporate, deverá continuar crescendo em patamares superiores ao guidance? Devido a essa maior seletividade nos bancos de varejo, vocês estão conseguindo acessar clientes que não conseguiam antes?

[Anis Chacur Neto]

A nossa revisão de guidance é realmente aquilo que nós acreditamos que devemos entregar no ano. Em que pese o fato que a oportunidade de desenvolvimento de negócios no segmento corporativo e no segmento empresas está muito boa, a receptividade dos clientes para trabalhar com um banco com as características do ABC Brasil é muito boa. O que existe é aquilo que nós temos dito, a preocupação com relação a crédito. Mas, dado o cenário que estamos vivendo na economia brasileira, e dada a nossa política com relação a aprovação de linhas de crédito, nós estamos trabalhando acreditando fielmente que esse novo guidance é aquilo que a gente deverá atingir.

[Carlos]

Mas só um follow up aí, a carteira de empréstimos deve continuar crescendo acima do guidance, enquanto a de garantias deve apresentar retração, é isso?

[Anis]

Não consigo afirmar desse jeito. Quando nós tratamos das garantias e dos empréstimos, nós tratamos tudo dentro do mesmo segmento, que é a carteira expandida de crédito. Apesar do fato que o segmento de garantias é um segmento de rating muito alto, bem mais alto, e que a estratégia que nós temos procurado é aumentar spreads como um todo. Sentimos que no segmento de garantias os spreads estavam muito baixos, e foi possível aumentá-los. E sentimentos que no segmento de empréstimos o aumento já tinha ocorrido durante o último trimestre de 2014 e o primeiro trimestre de 2015, e no segundo trimestre desse ano teve uma manutenção. A gente imagina que os níveis atingidos de spreads no segmento de garantias e no segmento de empréstimos deve ser mantido, inclusive nos novos negócios e com isso a condição de crescimento deve ser parecida. Esse movimento que teve na garantia foi consequência do aumento do spread de garantia, mas agora fica difícil dizer qual que deve crescer mais dentro segmento de garantias e empréstimos. A nossa idéia é que os dois devam ter um crescimento mais uniforme de forma a atingir esse guidance.

[Carlos]

Uma segunda pergunta com relação às operações em atraso acima de 90 dias. Vocês esperam retorno desse patamar para a média histórica ainda esse ano, ou a gente ainda deve ver um patamar elevado, principalmente no corporativo?

[Anis]

O atraso acima de 90 dias, nós imaginamos que deveria ficar nesse patamar e talvez uma queda. Por que à medida que você também tem as operações em H que acabem indo para prejuízo, naturalmente o atraso cai. Não entrando novos atrasos, poderia ter até uma redução. Vai depender muito da performance da carteira no decorrer dos próximos trimestres, mas esse nível de atraso realmente é um atraso alto e que a gente não imagina que deverá aumentar no tempo.

[FIM]