

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco ABC Brasil referente ao resultado do 1T08. Conosco hoje estão presentes o Sr. Anis Chacur Neto, Deputy CEO, e o Sr. Sérgio Lulia Jacob, Vice-Presidente Executivo e Diretor de RI, além da equipe de RI.

Informamos que a apresentação é gravada e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores da indústria. Caso alguém necessite de qualquer assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço www.abcbrasil.com.br/ri. Neste endereço pode ser encontrada a respectiva apresentação para download na plataforma de *webcast*, seção de Relações com Investidores.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios do Banco ABC Brasil, projeções, metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do Banco ABC Brasil e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Anis Chacur Neto, que comentará os resultados do 1T08. Por favor, Sr. Anis, pode prosseguir.

Anis Chacur Neto:

Bom dia a todos. Estamos aqui para apresentar os resultados do Banco ABC Brasil 1T08. É importante dizer que foi um bom trimestre; nós demos continuidade ao processo de crescimento, principalmente na atividade de crédito; atingimos uma carteira, incluindo garantias prestadas, no valor de R\$5,779 bilhões, representando um crescimento de 80,9% em relação ao 1T07 e 15,8% em relação ao 4T07. Foi um crescimento interessante apesar do fato de estar ainda mais concentrado no segmento de empresas de maior porte do que no segmento de *middle market*, aonde nós entendemos que haverá um crescimento mais forte no decorrer deste ano.

A qualidade da carteira de crédito continua muito boa; 99,4% da carteira se encontra classificada em *rating* entre AA até C, de acordo com resolução 2682 do Banco Central, comparando muito próximo dos índices que nós obtivemos durante o ano passado: no 1T07, 98,4% da carteira era referente à totalidade, e no 4T07, 99,5%. Conseguimos manter o bom padrão da carteira de crédito.

O lucro líquido atingiu o valor de R\$38 milhões, que representou um crescimento em relação ao 1T07 no valor de 71,9%, e em relação ao 4T07 teve uma pequena queda

de 12,3% quando descontados os efeitos não-recorrentes dos juros sobre capital próprio, que ficou todo concentrado no final do ano passado, no último trimestre referente ao resultado do ano todo, e a partir deste ano nós passamos a reconhecer trimestralmente.

Ainda mais para frente, nós vamos entrar em mais detalhes, essa queda de 12,3% teve um impacto principalmente em três fatores: primeiro, o mercado de capitais para operações de renda fixa, atividade que a gente pratica com um bom desempenho histórico, teve um primeiro trimestre mais fraco em função de uma questão conjuntural: as operações no mercado de capitais não foram possíveis de ser liquidadas dado o cenário adverso que o país viveu, nesse período os investidores se retraíram para adquirir esse tipo de operação, então os mandatos continuaram, mas essas operações não foram possíveis de serem liquidadas, então as receitas não ocorreram.

Outro aspecto foi que, com um crescimento da carteira, acaba-se gerando um provisionamento por conta do aumento de carteira, e esse provisionamento você reconhece no ato, e a receita gerada por conta da carteira nova vem no decorrer do tempo.

E também o nosso PLR está proporcionalmente maior em relação ao lucro líquido do que estará no ano todo, em função de algumas contratações de profissionais que foram feitas que nos levou a fazer um provisionamento extra de PLR, mas que, no final do ano, a participação do PLR no todo será menor. Isso também nós vamos demonstrar na hora de realizar abertura do lucro líquido.

A Moody's passou a fazer *rating* do ABC Brasil e mudou a condição de *rating* em moeda local para *rating* AAA, BR1, na escala nacional. Na escala global, nos deu também a condição de *Investment Grade*, a condição de Baa2. Isso realmente só fortalece a boa condição que nós temos já de alavancar recursos junto a investidores tanto no Brasil como no exterior, passando a ter *rating* de mais uma agência de *rating* e dando um *rating* dessa qualidade.

Demos continuidade ao processo de crescimento; na atividade de atacado e até o *middle* nós não tínhamos presença em Minas Gerais, então abrimos uma filial em Minas Gerais para este segmento, e na atividade de *middle market* abrimos uma filial no Rio de Janeiro e outra em Santa Catarina. Devemos abrir este ano mais duas filiais no Sul, uma em Porto Alegre e outra em Curitiba, e também vamos abrir uma filial no Nordeste.

Com relação ao controle acionário, nada se modificou; o ABC continua controlador do Banco, detendo 56% do capital total e 85,3% o capital votante; e os outros acionistas mantêm a mesma participação, ou seja, os administradores, 9,4% do capital total, alguns funcionários, 1,4%, e o nosso *free float*, 33,2%. O *market capitalization*, com base no fechamento de 31 de março, era R\$1,3 bilhão; a título informativo, as ações tiveram uma boa performance agora nesse começo de mês em função - o mercado de ações como um todo - do título de *Investment Grade* do Brasil dado pela Moody's, e hoje o nosso papel, com evolução próxima a R\$11,50, o *market capitalization* do Banco está em R\$1,53 bilhão.

Com relação à carteira de crédito, como já havíamos dito, o crescimento continua muito forte; a proporção do perfil de cliente é um pouco diferente do que nós havíamos

imaginado em função do crescimento do *middle* estar se postergando pelo fato de que o processo de contratação estar um pouco lento; a gente tem sido muito criterioso na seleção da equipe, porque é muito importante para nós que esse crescimento seja sustentável. As filiais que nós abrimos até o momento estão em número menor do que a gente imaginava que poderíamos ter aberto até o 1T08.

Não invalida todo o projeto de crescimento; pelo contrário, estamos muito confiantes de que até o final do ano nós vamos atingir o número de filiais de acordo com o planejado. Todas as filiais que foram abertas; não só as novas, mas como também atividade na Cidade de São Paulo; têm sido objeto de excelentes resultados, ou seja, a captura tem tido uma ótima performance, tanto em termos de *spread* quanto em termos de liquidez, e a gente está percebendo que nas filiais novas, com o nível que a gente consegue abrir, consegue desenvolver o segmento de médias empresas, esse segmento está passando por uma fase muito boa. Então, as perspectivas com as quais nós estamos trabalhando são que, do ponto de vista relativo, a atividade de *middle* vai aumentar e a atividade de empresas maiores deverá ter uma diminuição aqui no decorrer de 2008 e com certeza no final deste ano.

Com relação à qualidade da carteira de crédito, como havíamos dito, na condição de *rating* AA até C temos 99,4% da carteira, o que tem demonstrado que temos conseguido manter nosso bom padrão de crédito, ótima liquidez e níveis de provisionamento ou de perdas bem baixos, inclusive quando comparados ao mercado. É uma consequência de nosso trabalho, nosso conhecimento e nosso foco no segmento de crédito corporativo.

Eu passo a palavra agora para o Sérgio, que vai desenvolver sobre os segmentos de negócio em que nós temos atuado.

Sérgio Lulia Jacob:

Bom dia a todos. No **slide número sete** tem a abertura do segmento de atacado e *large middle*; esse é um segmento que continua indo muito bem, eu espero que o segmento continue atuando muito tempo, um segmento que a gente atua há bastante tempo, tem grande expertise de banco nisso, nas áreas de relacionamento, na análise de crédito, nas áreas de produtos. Nós estamos bem aparelhados para crescer nesse segmento com aumento de produtividade, que tem sido muito importante, o crescimento tem se dado praticamente sem aumento das estruturas do Banco, a não ser os nossos comerciais, que estão aumentando. O crescimento no período de um ano, comparado com o 1T07, foi de 76% na carteira, incluindo garantia prestadas.

A gente abriu, como o Anis já falou, uma plataforma no Estado de Minas Gerais; a gente já atuava no Estado de Minas Gerais através da plataforma de São Paulo e do interior de São Paulo, mas como o volume de negócios aumentou, a gente achou que faz sentido ter uma pessoa fisicamente localizada lá.

O prazo médio da carteira continua próximo de um ano, excluindo as operações de BNDES; o ticket médio continua aumentando um pouco, e no período de um ano ele aumentou de R\$7,3 milhões para R\$10,5 milhões, isso também é aumento de produtividade que o Banco tem, já que você consegue fazer mais negócios com os mesmos clientes que já possuía antes em função do patrimônio, que é maior, mas também aumenta o número de clientes. Se você olhar no período de um ano, esses

clientes passam de 387 para 475, o que dá um aumento de 23% no número de clientes. A venda de produtos continua indo muito bem também.

A gente inaugurou no final do ano passado, já tinha comentado com vocês, a mesa de clientes, que é uma mesa que procura vender principalmente aquelas operações de derivativos, que são operações que têm apresentado uma rentabilidade melhor, este negócio está indo muito bem. As margens aqui no 1T ficaram praticamente constantes em comparação com trimestre de 2004, mas a margem esta começando a sentir já um pequeno acréscimo nas margens, que deve se refletir no futuro na medida em que essas operações estão sendo renovadas, estão sendo substituídas por operações com margens um pouco superiores.

Na **página oito** nós temos a abertura do segmento de *middle*. Aqui neste segmento, o que acontece é o seguinte: nas praças onde nós já estamos instalados, que são São Paulo, Campinas e Belo Horizonte, o desempenho é muito bom, exatamente de acordo com o que havia sido projetado em termos de *spread*, em termos de expansão da carteira, em termos de inadimplência; é um segmento em que continuamos apostando muito. O crescimento do segmento como um todo, como já foi colocado, ficou um pouco abaixo porque a abertura das agências acabou demorando mais do que a gente previa, mas agora já abriu Rio de Janeiro e Santa Catarina, no mês de abril, mesmo, já estão funcionando; e a gente pretende, ao longo do ano, estar abrindo pelo menos mais três agências, provavelmente em Curitiba, Porto Alegre e uma na Região Nordeste. Com isso já nos recuperamos desse atraso na expansão da carteira e chegamos ao final do ano com o volume que havíamos previsto inicialmente.

Os *spreads* continuam com um número satisfatório, prazo médio também, 70 dias na carteira, ticket médio por volta de R\$2 milhões, e o número de clientes, 317 clientes, e esse número inclui também, é o que a gente acha que vai aumentar bastante agora com a abertura dessas novas agências.

Na página seguinte, **slide 9**, a gente tem a abertura do consignado, que embora seja um negócio ainda pequeno para o Banco ABC Brasil, teve um desempenho muito bom no trimestre, vocês podem ver que a nossa origem mensal, que é uma maneira como as pessoas costumam avaliar esse segmento, praticamente dobrou do 4T07 para o 1T08, em torno de US\$12 milhões por mês passou para R\$21 milhões por mês, e isso se deve basicamente à abertura que temos realizado de novos convênios, e esses novos convênios também explicam o fato que vocês podem ver no gráfico, que é a participação do INSS tem se reduzido, de 39,9% para 26,7% do total. Não é que nós estamos reduzindo a nossa produção de INSS, a produção de INSS está no mesmo nível em que estava antes; agora, a produção de outros convênios aumentou, e, com isso, a participação relativa do INSS diminuiu.

É um segmento que também vinha apresentando queda do *spread*, mas nos últimos dois ou três meses os *spreads* se estabilizaram; a gente já entrou em *breakeven*, quer dizer, a produção atual já paga toda a estrutura do consignado e está deixando um pequeno lucro, então, ao longo do ano nós estamos muito otimistas com a atividade.

Depois, na página 10, que são as outras atividades no mercado de capitais. Como a gente falou, foi um mercado que não aconteceu, não só para o ABC Brasil, mas para o mercado como um todo. Basicamente, o nos mantém otimistas com relação a essa atividade é que a demanda de empresas para fazer operações no mercado de renda

fixa continua existindo, e também continua existindo o apetite do investidor para comprar esses papéis. O que tem basicamente hoje é ainda uma discussão sobre preço. Houve um grande *shift* de preço para todos os papéis de renda fixa no mercado, inclusive os CDBs de banco e tudo mais; os investidores estão pedindo hoje um nível muito maior do que pediam no passado; as empresas ainda estão relutantes em pagar esse novo nível o preço, mas acho que é uma questão que se resolve em um curto espaço de tempo. Quer dizer, assim que isso se resolver nós voltamos a praticar esse tipo de negócio, então não foram negócios perdidos, foram apenas negócios postergados.

E a tesouraria teve um bom trimestre, um trimestre muito em linha com o que tinha sido o 4T07. Como eu falei, atividades que a tesouraria desenvolve de operações para clientes cresceram bastante, atividades de derivativos; é um negócio que temos focado bastante, está bastante especializado e que tem uma grande diversidade de produtos para um número de clientes cada vez maior. E nas atividades proprietárias também tivemos um bom trimestre, muito em linha com o que já tinha sido.

Na captação a gente mantém mais ou menos a proporção que vinha antes; temos um a captação aproximadamente 40% feita no exterior e 60% feita no Brasil, então temos diversos tipos de investidores, como já destacamos antes. Esse aspecto do *funding* se torna cada vez mais importante, todo mundo sabe que dada essa crise mundial o *funding* se encareceu para todos, e acho que nessa hora, o fato de a gente ter *ratings* bons tanto pela Fitch quanto pela Moody's e agora o Investment Grade pela Moody's só vem reforçar a qualidade do nosso crédito, vem nos trazer conforto nessa parte de *funding*, e em função de podermos contar com um *funding* de qualidade, diversificado, de prazos bons e a custos bastante competitivos.

O custo do *funding* aumentou para os bancos como um todo e para nós não foi exceção, mas a nossa condição de taxa relativa em comparação com outros bancos se manteve, isto é, nós somos um banco que tem um custo de captação muito mais próximo dos grandes bancos de varejo brasileiros do que os outros bancos médios. Isso a gente continua reforçando que é uma vantagem comparativa do ABC Brasil.

No slide 12 nós fazemos uma abertura dos resultados do Banco. A parte das receitas nós já comentamos um pouco; as receitas de operações de crédito continuam muito bem, tesouraria também teve um bom trimestre. Na parte de serviços, dos três componentes que temos na receita de serviços, que são prestação de garantias, tarifas cobradas de clientes nas operações de *middle market* e *underwriting*, as duas primeiras foram bem, que foram prestação de garantias e tarifas, e apenas o *underwriting*, que não aconteceu.

A parte das despesas também teve um bom desempenho, uma diminuição até das despesas em relação ao outro trimestre de 2007. As despesas são uma coisa que nós controlamos muito bem aqui no banco, por isso que o nosso índice de eficiência continua em um patamar muito competitivo.

Na parte de impostos, em comparação com o trimestre de 2007 há uma diferença, porque, até 2007, nós pagávamos em 30 de dezembro todo o juro sobre capital próprio. Isso fazia com que no último trimestre nós tivéssemos redução de imposto, que foi de R\$700.000 no 4T07.

A partir de 2008, até para facilitar a vida dos analistas e dos investidores que acompanham o ABC, nós vamos passar a distribuir o nosso JCP trimestralmente, de maneira a distribuir esse efeito ao longo do ano, e isso fez com que imposto, no trimestre, aumentasse em comparação com o 4T07.

A participação nos lucros, PLR, também foi mais alta, R\$14,5 milhões, comparados com os R\$11 milhões do trimestre anterior. Nós temos a convicção de que o PRL neste trimestre está mais alto do que vai ser ao longo do ano, como a proporção dos lucros, essa é uma das razões. Uma das razões, como já colocamos, é que no momento em que você contrata pessoas, principalmente ao longo do ano, quando o ano já começou, você tem que garantir para essas pessoas, por pelo menos um período inicial, que elas terão uma remuneração compatível com o que elas tinham nos bancos que elas deixaram de trabalhar, e isso é que estamos fazendo, estamos provisionando.

Além disso, o Banco ABC Brasil é um banco tem hoje uma equipe muito boa, uma equipe de frente, uma equipe de crédito, uma equipe de produtos. É uma equipe que é assediada pelo mercado tanto por outros bancos médios quanto por outros bancos grandes de varejo no mercado, nós achamos importante manter a remuneração dessa equipe em patamares competitivos, até porque isso é um grande diferencial que temos, de estarmos prontos para crescer.

O crescimento de bancos médios vai passar muito mais pela estrutura profissional que os bancos têm do que pela capacidade originativa, porque ativos tem, e estão disponíveis para todo mundo. Agora, os bancos que vão ter melhor desempenho são aqueles que estiverem mais estruturados para crescer, e isso basicamente é equipe. Esse é um ponto em que nós estamos muito bem, é um ponto que prezamos muito.

Adicionalmente, nós focamos muito nessa questão de despesas, as despesas totais do banco em comparação com as receitas, que é o ponto do índice de eficiência. Nós preferimos como modelo no banco ter um modelo de remuneração fixa menor e ter um modelo de participação nos resultados maior. Isso é bom por dois motivos: o primeiro é porque é mais barato, como você tem PLR, os encargos trabalhistas são menores, você não tem INSS, não tem fundo de garantia e outros encargos. O segundo é porque é mais motivante para os profissionais que trabalham aqui; eles têm um fixo menor e uma remuneração variável agressiva ligada à sua performance individual. Isso, de uma maneira geral, é dos executivos não-estatutários.

Nos executivos estatutários é um pouco diferente: tem uma remuneração, uma participação nos lucros que acontece a partir do momento que o banco dá um retorno superior a um *benchmark*. Qual é esse *benchmark*? É 85% da variação do CDI, isso é, o CDI líquido do Imposto de Renda. É um modelo de remuneração moderno, que é utilizado por várias instituições de primeira linha no mercado, e nós estamos conscientes de que provisionamos um pouco mais do que deve ser como proporção do lucro no 1T; ao longo do ano, mantendo-se essa provisão mais ou menos constante em termos de valores de Reais, ela, como proporção de lucro, deve diminuir.

Aqui eu já tinha falado, o Anis já falou, tesouraria também. Em termos de rentabilidade, o lucro líquido ficou em R\$38 milhões, comparado com o lucro no 4T07, que seria de R\$40 milhões somando esse efeito dos juros sobre capital próprio, que eu já tinha falado. E o retorno sobre patrimônio ficou por volta de 14%; esse é um

retorno que, ao longo do ano, deve melhorar por dois motivos principais. Um é essa questão das provisões que colocamos: no momento em que você cresce carteira, você provisiona diretamente pelo *rating* que aquele cliente tem, mas a receita daquela operação só vai vir ao longo do tempo. O segundo motivo é o próprio fato do PLR, que, ao longo do ano, também deve diminuir com a proporção do lucro. Isso deve fazer com que o nosso retorno sobre patrimônio volte para os padrões que vínhamos apresentando anteriormente. Na despesa de *underwriting* também teve variação zero, e vai voltar a acontecer.

Na página 14 temos nossa Basileia, que é uma Basileia ainda bastante confortável, por volta de 21%. Se cumprirmos o nosso *guidance* de crescimento de carteira, essa Basileia deve vir, para o final do ano, algo em torno de 16% a 16,5%, deixando para a gente um espaço bastante confortável para crescimento. O índice de eficiência está por volta de 38%; é um índice de eficiência bastante competitivo em comparação com a indústria, e temos a convicção que daqui para o final do ano temos condições de melhorar ainda mais esse índice.

E o NIM caiu no trimestre, de 7% para 6,5%. Aqui, o principal efeito da queda do NIM é o efeito da participação do patrimônio sobre o NIM, isso é, quanto mais o banco se alavanca, menos representativa fica a receita do patrimônio investido em CDI. Isso responde, sozinho, por mais ou menos 0,30 dessa diferença.

No resto são as coisas que ocorrem mesmo, o trimestre é bastante curto, mas em termos de *spread*, como eu falei, os *spreads*, no geral, estiveram constantes ao longo do período, com leve tendência de alta, principalmente a partir do final de março, começo de abril, que deve se refletir nos próximos trimestres.

Além disso, com o crescimento do *middle*, que ficou um pouco mais atrasado, o *mix* também de *spreads* na carteira sofre um pouco, agora, com a abertura de novas agências do *middle* e a aceleração no processo de crescimento do *middle market*, o aumento de *spread* que vem deste setor deve compensar esta queda que teve no 1T.

Depois temos o nosso *guidance*, o *guidance* está mantido. Estamos no *guidance* que a gente tinha apresentado na divulgação dos resultados do 4T, estamos convictos de que dá para crescer a carteira. Nós já estamos crescendo, isto aqui não significa nada mais do que manter o ritmo de crescimento do Banco, acrescentar este *guidance* de carteira de crédito. E nas despesas administrativas também, de 12% a 18%, não incluindo as comissões pagas no PLR, são assuntos que a gente já conversou.

É basicamente isso, estamos abertos para perguntas que vocês possam ter.

Jorg Friedemann, UBS Pactual:

Bom dia. Eu gostaria de explorar um pouco mais essa questão das receitas de *capital market*. A gente tem 40 dias já de 2T, e eu queria entender como vocês estão sentindo este mercado agora, a recuperação que estiver ocorrendo dessas receitas, e as perspectivas futuras ao longo de 2008. Se vocês pudessem abordar isso um pouco mais em detalhe, eu agradeceria.

Banco ABC:

Basicamente, a gente está imaginando que no 2T ocorrerá receita. Não sei se atingirão os patamares do 4T07, que foi um trimestre muito bom, mas o cenário é positivo. Por quê? As empresas continuam crescendo, a demanda por crédito continua. O que teve foi um ajuste nos custos de captação, tanto para os bancos quanto para as empresas. E aí, conseqüentemente, uma vez que o CDB de bancos passou a pagar uma taxa mais alta, o investidor no mercado local começou a ser mais exigente em termos de remuneração para comprar papéis corporativos.

E as empresas, em um primeiro momento, resistem a pagar um novo patamar de taxa, razão pela qual a liquidação de operações que estavam previstas no começo deste ano acabou sendo postergada. A gente está enxergando que o nível de preço de captação agora atingiu um patamar que já é meio consenso com relação tanto a investidores como emissores, e isso nos leva a crer que as liquidações das operações que nós estamos mandatários deverão ocorrer. Ainda não aconteceram no ritmo em que a gente vinha trabalhando, mas a gente acha que vai ocorrer; devemos encerrar, no 2T, com resultados, talvez não nos mesmos patamares do último trimestre de 2007, mas, sem dúvida nenhuma, com o negócio sendo realizado.

E a perspectiva continua muito boa. Uma vez que existem empresas com boa qualidade de crédito em processo de crescimento e os investidores com uma boa quantidade de liquidez para ser aplicada, as operações de mercados de capitais locais acabam sendo um bom negócio.

Jorg Friedemann:

OK. Só um *follow-up*: vocês estão pensando em expandir as operações de estruturação e *advisory*? Como vocês estão caminhando nesta linha, potenciais operações de M&A no futuro etc.?

Banco ABC:

Nós contratamos uma equipe que nós aqui chamamos de ABC Invest - não é uma empresa independente, é tudo dentro da estrutura do ABC - com o objetivo de atuar, basicamente, nas atividades de fusões e aquisições, de M&A. Qual a idéia? É uma equipe que vai ter uma remuneração fixa muito baixa mesmo, será remunerada exclusivamente ou principalmente em função dos resultados dos fixos do negócio de M&A que nós venhamos a realizar.

Qual o racional? Nós temos, hoje em dia, uma estrutura de relacionamento corporativa muito boa, empresas médias e médias-grandes, e este segmento nós exploramos basicamente para operações de crédito e operações estruturadas em mercados de capitais e comércio exterior.

Percebemos que são clientes que têm atuado bastante em processos de compra e venda de empresas. No *middle*, existem empresas que têm condição de serem vendidas para consolidadores, e na atividade de atacado, onde a gente identifica muitos consolidadores, são grandes potenciais compradores de negócios.

A gente enxergava clientes nossos praticando tanto um lado quanto o outro, e aí entendemos que valia a pena estruturar uma equipe com esse objetivo. A equipe começou a trabalhar no começo deste ano, já temos alguns mandatos, e aí eu diria que é uma receita marginal no resultado do Banco, mas também é uma atividade que ocupa basicamente esta equipe que foi contratada, ou em grande parte esta equipe que foi contratada, e que é remunerada em cima da performance do negócio.

Jorg Friedemann:

Está ótimo. Muito obrigado.

Carlos Firetti, Bradesco Corretora:

Boa tarde a todos. Eu queria que você explorasse um pouco mais esta questão do PLR, você indicou que, como proporção do lucro, este PLR deve cair ao longo do ano. Eu queria que, se possível, você desse um *guidance* em relação ao que a gente pode trabalhar em termos de PLR como uma proporção do lucro líquido.

Sérgio, Banco ABC:

Esta questão do PLR, a gente adotou até uma postura mais conservadora neste 1T para provisionamentos, mas sempre tendo o cuidado de apontar para o mercado, que acho que o importante é dar o índice de eficiência, porque muitas vezes, na comparação linha a linha, você fica distorcido se um banco tem um modelo de pagar mais de uma maneira e outro banco pagar mais de outra.

Em termos de perspectiva para 2008, vendo de hoje, a gente acha que o valor que a gente provisionou no 1T, que é de R\$14 milhões, R\$14,5 milhões, deve ser mais ou menos o valor que deve acontecer nos próximos trimestres. Então a gente projetou o que a gente imagina que foi o PLR do ano, dividindo por quatro, então provisionamos desta maneira. Então não deve ter grandes oscilações neste número ao longo dos próximos trimestres.

Carlos Firetti:

Ou seja, extrapolando disso, uns R\$56 milhões para o ano?

Banco ABC:

Sim, no centro da projeção, isso. Claro que isso é uma participação, tem resultados que dependem de performance, então isso oscila de acordo com a performance das pessoas; não é um número fixo. Então, por exemplo, no caso da diretoria executiva, é mais fácil ter participação no lucro. Agora, no caso de pessoas de área comercial, vamos imaginar que tenha uma área comercial que vá muito bem em uma filial e uma outra filial que está na concordata, por exemplo.

Aquele cidadão que tem uma concordata vai ter um bônus zero, mas não vai devolver o bônus para o Banco, embora o lucro líquido vá ser negativo. O outro foi bem, não vai ser penalizado por isto, porque senão é contraproducente. Então este número oscila de acordo com as produções individuais de cada um. Por isso que hoje, considerando

uma média de atingimento de metas que temos feito em torno de 90%, que é o que historicamente acontece, o número daria mais ou menos R\$56 milhões.

Agora, frisando de novo que, lógico, as performances são imprevisíveis, se as performances variarem, o número também varia.

Carlos Firetti:

Eu entendo. A única coisa que eu queria que você explorasse um pouco mais é que aparentemente este nível de PLR está sendo detonado por um nível de retorno do Banco ainda relativamente baixo. Então é um pouco o questionamento que eu tenho em relação a esse assunto.

Banco ABC:

O que acontece um pouco, acho que é o seguinte: eu tenho que dizer que eu acho que tem um objetivo maior da instituição, inclusive dos executivos que estão aqui e de todo mundo, que é aumentar o nível de retorno sobre patrimônio. A gente imagina que a melhor maneira de fazer isto é, primeiro, como nós temos um banco, são duas coisas basicamente: você tem que ter crédito, acesso ao crédito, que a gente tem, tem que ter acesso ao cliente, relacionamento com o cliente, e tem que ter, para isso, uma boa equipe. Precisa ter uma boa equipe de produtos, tem que ter uma boa equipe de frente, tem que ter uma boa equipe comercial, ter uma boa equipe no geral do banco.

Em momentos em que o Banco ainda está em um tamanho inferior ao que ele deve ter, o que acontece é que às vezes você tem que remunerar um pouco melhor os executivos que você possui, principalmente na linha de frente, para dar a eles uma remuneração que é de mercado. Agora, à medida que o banco vai crescendo, a remuneração destas pessoas não vai aumentar na mesma proporção que o lucro aumenta. Isto vai fazer com que, ao longo do tempo, a remuneração deles em proporção ao lucro vá caindo.

Por quê? Porque o Banco vai ganhando escala, vai aumentando de tamanho, vai aumentando o número de clientes, vai aumentando carteira de crédito, vai aumentando tudo, os lucros aumentam, mas a remuneração não precisa aumentar, porque se eles já estão hoje com uma remuneração próxima ao que é a remuneração de mercado, a gente não vai dar para eles uma remuneração acima do que é de mercado. E é isto que faz que, com o passar tempo, esta participação nos lucros reduza em relação ao lucro.

Carlos Firetti:

Obrigado.

Alcir Freitas, Itaú Corretora:

Bom dia a todos. Eu queria explorar um pouco a questão da movimentação da conta de despesa com provisão. A gente vê que nesse trimestre... Vocês estavam comentando que a despesa com provisão vem na cabeça, e depois vocês calculam receita por conta da provisão pelos níveis de risco, não é?

Mas nesse trimestre a carteira evoluiu, em termos nominais, cerca de R\$465 milhões, enquanto que a provisão foi R\$8 milhões, então a proporção dessa despesa de provisão em relação ao montante que você adicionou de carteira aumentou. Então eu queria entender se vocês têm um *ratio* que eu poderia considerar. Toda vez que você adiciona, não sei, R\$100 milhões de carteira, quanto eu posso assumir que você vai estar assumindo com despesa com provisão? Não sei se é uma coisa que vocês monitoram ou se a movimentação na provisão neste trimestre esteve um pouco associada a algum tipo de deterioração que vocês identificaram.

Banco ABC:

Não. Não esteve associada a nenhum tipo de deterioração. Com o atual *mix* do portfólio, que é a participação de mais ou menos 12% do *middle*, o que a gente tem é o seguinte: mais ou menos 1% de provisão para cada taxa acima da carteira.

Então, na sua pergunta, se a carteira é de R\$100 milhões, em média se pode pensar em R\$1 milhão de provisionamento adicional.

Então nesse trimestre, especificamente, mais ou menos R\$5 milhões da provisão você consegue explicar só pelo crescimento da carteira. Os outros R\$2,9 milhões, aí tem de tudo, tem reclassificação de cliente, tem *downgrade*, tem mudança de *grade*, tem tudo. Agora, em média, com o *mix* atual, 1% do crescimento da carteira é provisionado.

Alcir Freitas:

Mas então, na média podemos considerar que o crescimento das despesas de provisão está basicamente alinhado com a classificação dos níveis de risco e com o crescimento da carteira. Não tem nenhum evento específico de deterioração.

Banco ABC:

Nós temos que pensar que em termos de perda de crédito efetiva, teve um caso de R\$1,5 milhão, que está dentro desse número de R\$7,9 milhões, que é um número pequeno para o tamanho do bolo. De resto, são todas provisões genéricas.

Alcir Freitas:

Está ótimo. Obrigado.

Jorge Augusto Saab, Rio Bravo Investimentos:

Bom dia a todos. A minha pergunta é em relação à abertura das outras despesas operacionais. A gente percebe no trimestre que ela veio bem inferior, R\$200 mil, no 4T ela tinha vindo na casa de R\$8 milhões, e no 3T07, um pouco mais de R\$3 milhões. Eu queria entender a que se deveu essa redução, que foi bem significativa no trimestre, uma vez que você já exclui as despesas de IPO também.

Banco ABC:

Outras despesas operacionais tiveram dois impactos no 4T que não ocorreram agora. Um foi uma provisão para uma perda de tributos que a gente provisionou, que

foi aproximadamente de R\$5 milhões no 4T07, que agora não ocorreu. E a outra despesa que ocorre é que a gente tem uma participação em uma agência no exterior.

Essa é uma participação em USD, então toda a variação cambial sobre a participação da agência aparece ou como uma outra receita operacional ou outra despesa operacional. No 4T07 isso tinha dado uma despesa de mais ou menos R\$2,5 milhões. Então, essas duas despesas que não ocorreram agora e dão essa variação.

Jorge Augusto Saab:

Mais algum outro fator que mereça destaque ou que a gente possa esperar alguma reversão ou algum aumento dessas outras despesas para o futuro ou não?

Banco ABC:

Não. Na verdade, o fato delas terem existido é que foi um evento não-recorrente, extraordinário no 4T07. Agora em 2008 não tem nenhum evento extraordinário.

Jorge Augusto Saab:

OK. Obrigado.

Mariana Barros, Banco Espírito Santo:

Oi. Bom dia a todos. A minha pergunta é em relação à despesa de PDD. Esse número apresentado, de R\$7 milhões, eu queria ter uma idéia se podemos trabalhar com esse número para frente ou se, referente a esse caso específico de R\$1,5 milhão, daqui para frente essa despesa tende a ser menor, ou já que o Banco está aumentando a sua participação no *middle market*, se existe um maior conservadorismo em relação à despesa de PDD.

Banco ABC:

É o que eu falei, no atual *mix*, a gente vem provisionando 1% em cima da carteira. Como a participação do *middle* vai aumentar, e na média a previsão é a seguinte: mais ou menos 0,8 para as operações da parte de atacado e 2,3 para as operações de *middle*.

Então, você faz a média ponderada, dá 1%. Como a participação do *middle* deve aumentar, nesse *mix* total pode ser que vá de 1 para 1,2, que eu acho que seria a melhor estimativa hoje, do crescimento da carteira.

Mariana Barros:

Está bem. Obrigada.

Carlos Firetti, Bradesco Corretora:

Eu queria que vocês falassem um pouco sobre o cenário de *spreads* no segmento de *corporate*, *middle* e consignado. Eu queria que vocês falassem um pouco sobre o crescimento que vocês tiveram nesse segmento de *corporate*. Vocês abriam antes a

carteira entre o que vocês chamam de grandes empresas e o que vocês chamam de *large middle*.

Eu queria saber se o crescimento que vocês tiveram foi mais concentrado naquelas empresas que vocês classificam como *large corps* ou o que vocês chamam de *large middle*. Obrigado.

Anis Chacur Neto:

Basicamente, o crescimento tem ocorrido mais no que nós classificamos como *large middle*, *upper middle*, ou seja, aquele cliente que realmente a gente necessita ter um conhecimento mais detalhado de sua situação financeira, dos fundamentos do crédito da empresa, e que paga um *spread* melhor.

Aquele cliente *large corporate* ou o atacado mesmo, que operam com margens bem estreitas e *spreads* de 1,5% ou máximo de 2% ao ano, esses a gente continua evitando. Eventualmente podemos ter um cliente que tenha um até porte grande que esteja passando por uma fase de tomada de recurso um pouco acima do normal, e aí nós fazemos negócio.

Agora, respondendo à sua pergunta, o crescimento maior é no *upper middle*, ou seja, clientes que pagam aquele patamar de *spread* de 3,5% a 4% ao ano, clientes que a gente usa muito da nossa equipe de analistas de crédito e da nossa estrutura de comitê para poder entender e aprovar os limites, e aí praticar negócios nesses patamares de créditos. Foi aí que se deu o crescimento.

Eu diria que não é especificamente um grande aumento de novos clientes, mas é aquele trabalho pós-IPO, de aumento das linhas de crédito em função do fato de eu ter aumentado de tamanho, ter aumentado o patrimônio; se eu tive condições de suportar, mostro isso para o cliente, e esses clientes também estão em um processo de crescimento e conseqüentemente justificam uma maior alavancagem em relação ao passado.

Esclarecendo sua pergunta foi com relação ao cenário, foi com relação ao *spread* ou com relação risco de crédito? Eu não entendi direito.

Carlos Firetti:

A pergunta é em relação a *spreads* nos diversos segmentos que vocês apresentaram.

Banco ABC:

Com relação a *spread* nos diversos segmentos, com relação a esse aspecto eu diria que os *spreads* têm se mantido. O segmento de *middle* tem sido muito bom, os *spreads* são de 10,5% ao ano, levando em conta não só o *spread* da operação isolada, mas também as tarifas e outros rendimentos que são possíveis de obter na operação.

É importante lembrar que no *middle*, o *spread* seco é parte do negócio. Nesse processo de abertura de novas praças, quando a gente se depara com um novo cliente, sempre tem um investimento inicial, você pratica negócio com *spread* um

pouco menor, e à medida que você vai passando, conhecendo esse cliente, é possível obter outras receitas com uma reciprocidade do negócio de crédito, fazendo com que o *spread* composto total atinja o *spread* objetivo. É isso o que tem acontecido. No atacado, nós temos conseguido manter esse *spread* entre 3,5% e 4% ao ano.

E no segmento de consignado, que é um segmento, para nós, menor, nós temos mantido o *spread* na faixa de 6% a 7% ao ano, não só com relação ao INSS, mas como também aos novos códigos.

Nossa estratégia é atuar em códigos de boa qualidade, mesmo que seja com *spreads* menores, e uma das razões que nós mantemos essa atividade é a nossa facilidade de *funding* para um segmento em que muitos dos *players* têm tido custos de captação um pouco mais altos e dificuldades de alongamento de prazos de captação, que abriu um pouco a possibilidade dos *spreads* aumentarem.

É o que a gente sentiu. Não foi um aumento exagerado, mas existiu um processo de concorrência muito forte e de pressão de queda; a partir do começo desse ano a gente começou a perceber o contrário, razão pela qual a gente pôde praticar esse patamar de 6% a 7% ao ano no consignado.

Carlos Firetti:

OK. Muito obrigado.

Jorg Friedemann, UBS Pactual:

Só explorando um pouco mais esse ponto do consignado. Vocês poderiam passar a taxa média de comissionamento que vocês vêm pagando para originação tanto de INSS quanto do funcionalismo público? Obrigado.

Banco ABC:

Esse comissionamento varia de acordo com o código. A gente pode passar a informação desse *spread* líquido, que é quando passou de 6% e 7%, que já deduz as comissões. A comissão, sinceramente, não temos agora, mas podemos lhe passar em seguida. A gente teria que ligar para o responsável pelo consignado, porque essa informação nós não temos no momento.

Jorg Friedemann:

Está ótimo. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. Gostaríamos de devolver a palavra ao Sr. Anis Chacur Neto para as suas considerações finais.

Anis Chacur Neto:

Muito obrigado a todos. Estamos à disposição para eventual qualquer outra dúvida que venha a surgir, e acreditamos e estamos muito confiantes em relação à nossa atividade de segmento corporativo.

Estamos confiantes de que o *middle*, apesar de ter sido uma área em que o crescimento tem sido um pouco menor que o desejado, é basicamente um processo de contratação mais lento, mas para o ano de 2008 a gente imagina que a participação relativa realmente vai crescer, e estamos convivendo com uma indústria de crédito corporativo passando por um bom momento.

Qualquer informação adicional, perguntas, estamos aqui à disposição. Muito obrigado.

Operadora:

O *conference call* do Banco ABC Brasil está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ Data Products. Ao passo que é feito o possível para garantir a qualidade da transcrição, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Este documento não reflete nenhuma opinião de investimento. O conteúdo é de responsabilidade da empresa que realizou o evento que está transcrito neste documento. Por favor, consulte o website da respectiva companhia para mais informações sobre limites de responsabilidade."