

**Operadora:**

Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco ABC Brasil referente ao resultado do 2T08. Conosco hoje estão presentes o Sr. Anis Chacur Neto, Deputy CEO; Sérgio Lulia Jacob, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores; Alexandre Yoshiaki Sinzato, Gerente de Relações com Investidores; 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, quando mais instruções serão fornecidas. 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.abcbrazil.com.br/ri](http://www.abcbrazil.com.br/ri). Neste endereço pode ser encontrada a respectiva apresentação para download, na plataforma do *webcast*, seção 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.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Anis Chacur Neto, Deputy CEO, que comentará os resultados do 2T08. Por favor, Sr. Anis, pode prosseguir.

**Anis Chacur Neto:**

Boa tarde a todos. Estamos aqui apresentando os resultados do Banco ABC Brasil do 2T08. Alguns destaques: o lucro líquido do 2T totalizou R\$43,4 milhões, representou um crescimento de 14,2% em relação ao 1T08, que foi de R\$38 milhões, e um crescimento de 68,2% em relação ao 2T07.

A partir de 2008, a distribuição de juros sobre o capital próximo passou a ser feita trimestralmente, e nesse trimestre, 2T08, foi destinado um valor bruto total de R\$16,3 milhões.

Outro destaque é o índice de eficiência operacional, que no 2T foi reduzido para 35,1% contra 38,8% no 1T08 e 43,8% no 2T07, que a gente pode considerar um dos melhores índices de eficiência do mercado bancário brasileiro.

A nossa carteira de crédito, incluindo garantias prestadas, atingiu R\$6,5 bilhões, representando um crescimento de 12,4% em relação ao 1T08 e 82,7% em relação ao 2T07. A qualidade da carteira de crédito continua muito boa, com 99,3% das

operações classificadas de AA até C, dentro dos critérios do Banco Central na Resolução 2682, e muito parecido com o 1T08, que foi 99,4, e 99,3% no 2T07.

Destacamos também o crescimento e a expansão geográfica da nossa atividade de *middle market*, onde foram abertas mais duas agências, uma em Curitiba e outra em Porto Alegre, atingindo um total de nove plataformas em seis estados do País para atender a esse segmento.

Slide três, virando a página aqui. A estrutura acionária do banco continua a mesma; o ABC, Arab Bank Corporation, detendo 56% do capital total do banco; os diretores executivos, administradores, 9,4%; alguns funcionários, 1,4%; sendo que 33,2% do capital total são ações negociadas em Bolsa de Valores, que é o nosso *free float*.

É importante destacar que nós registramos no final de julho um programa de compra de ações com o objetivo de adicionar valor para os acionistas. Pretendemos ter uma atuação não-agressiva, de forma a não prejudicar a estratégia de crescimento do Banco.

O *market capitalization* em 30 de junho era R\$1,3 bilhões, e na época a ação estava cotada a R\$9,35.

Com relação à carteira de crédito, no slide quatro, nós tivemos um crescimento expressivo, a carteira atingiu o valor de R\$6,5 bilhões, como já foi dito, representando um crescimento de 12,4% em relação ao 1T08 e 82,7% em relação ao 2T07, e aí incluímos garantias prestadas.

No gráfico à direita, verifica-se a mudança do *mix* da carteira de empréstimo, só empréstimo sem garantia, principalmente com o crescimento da carteira de *middle market* atingindo 15,5% dos empréstimos totais do banco. Está dentro da nossa estratégia de crescimento da participação no nível do portfólio total do Banco. E abaixo mostramos como fica a carteira de empréstimos por ticket, em termos de valor por cliente.

Virando a página, no slide número cinco, nós mostramos aqui a qualidade da carteira de crédito, que, como foi dito, continua elevada, com 99,3% das ações classificadas no *rating* AA até C. Mostramos também o *breakdown* por segmento dos créditos baixados para prejuízo no 2T08.

O saldo de PDD e atrasos acima de 90 dias, onde temos números bem interessantes: o crédito baixado para prejuízo total foi R\$1,9 milhão, não tem nenhuma representatividade na carteira total do banco; o saldo do PDD, 1% da carteira total R\$47,6 milhões; e operação em atraso acima de 90 dias, R\$13,4 milhões, 0,6% da carteira.

Outro ponto para destacar é que nós últimos meses o mercado brasileiro tem apresentado alguns casos de perdas de crédito, que somados ao ambiente global e à volatilidade no preço das commodities, apontam para uma exigência maior em termos de análise de perfis de crédito, que é onde nós temos sempre nos focado e temos tido um bom desempenho. Nós tivemos poucos problemas, em que pese os problemas enfrentados no mercado, com exposições pequenas, em algumas empresas que pudessem ter tido alguma dificuldade, e todos devidamente posicionados.

Passo a palavra agora ao Sérgio, que vai comentar a respeito da performance das diferentes áreas operacionais.

**Sérgio Lulia Jacob:**

Boa tarde a todos. No slide seis fazemos a abertura da carteira de atacado e *large middle*, que teve mais um trimestre de crescimento forte, crescemos 11,3% no trimestre, e um crescimento de 78% no espaço de um ano. A atuação, como já vem sendo destacado, é nacional, com 41% da na Cidade de São Paulo, 34% no interior do Estado de São Paulo, 12% no Sul e 11,7% no Rio de Janeiro.

Nesse semestre, abrimos mais uma plataforma, em Belo Horizonte. Essa plataforma será responsável pelo desenvolvimento de negócios de Minas Gerais e no Nordeste do Brasil, que são regiões onde já temos presença, mas que consideramos que tem um potencial para aumento em relação ao que nós possuímos hoje.

O quadro que vem abaixo é um quadro interessante, porque mostra o que aconteceu com o banco em termos de ticket médio, *duration* da carteira e número de grupos, do 2T07, que foi quando abrimos capital, até hoje. Então, se pegarmos o ticket médio, passa de R\$7,4 milhões para R\$11 milhões, é um crescimento de 48% no período, 32% se descontado o CDI; e o número de grupos vai de 421 para 504 grupos.

Então é importante destacar isso: que além do crescimento do ticket médio, que é uma coisa que a gente já havia contemplado e dito ia ter na época do IPO, pelo potencial em geração de negócios que a gente tem junto à base de clientes, ainda aumentamos em 20% o número de clientes, e esse processo deve continuar ao longo do próximo trimestre.

No slide número sete temos o mercado de *middle market*, o crescimento no trimestre também foi muito bom, de 17%, um crescimento de 88% nos últimos 12 meses. A participação das agências fora de São Paulo vem gradativamente aumentando, hoje a gente já tem 22% das operações do *middle* sendo feito fora de São Paulo e 78% em São Paulo.

Como o Anis colocou, a gente abriu neste trimestre mais duas agências, no Rio Grande do Sul e no Paraná, e com isso estamos presentes agora em seis estados, com nove plataformas. Estamos preparados para crescer mais aceleradamente no *middle*; o processo de abertura de agências no *middle* acabou levando um pouco mais de tempo do que a gente imaginava no início do ano, por isso só foi concluído agora, e vocês verão que, como consequência, a gente revisará o nosso *target* de crescimento nesse segmento específico para 2008.

Mas dado que as agências já estão abertas, a nossa experiência com as filiais já abertas tem sido muito boa. A mudança de *guidance* se reflete mais pela demora na abertura das agências, e não por uma frustração de performance das agências já abertas.

No *middle* nós temos hoje um ticket médio de R\$2 milhões e temos 389 grupos como clientes. Se compararmos isso com a época do IPO, é um aumento de 33% no ticket médio e de 42% no número de clientes, e é uma tendência que deve continuar, principalmente o aumento no número de clientes.



No slide número oito, abrimos a carteira de consignado. A carteira fechou em praticamente R\$200 milhões, o que dá um crescimento no trimestre de mais ou menos 33%, e no ano, comparado com dezembro, um crescimento de 100%.

A participação do INSS vem caindo, principalmente porque as margens lá são mais apertadas: era de 27% no 1T e caiu agora para 21,8%; e outros códigos estão de 78%. Acho que o crédito consignado é uma carteira que tem sido bastante discutida no mercado financeiro, principalmente porque o *spread* vem cada vez apertando mais, e a gente está vendo alguns bancos, principalmente os bancos médios, que têm um custo de funding mais alto, revendo suas estratégias nesse segmento, para valorizar menos créditos.

No nosso caso, como temos um funding mais competitivo, o segmento continua sendo rentável, com spreads atrativos, mas nós vamos sempre reavaliar e acompanhar os movimentos do mercado para analisar o nosso apetite por essa atividade. Por enquanto é uma atividade rentável e nós vamos muito bem quando comparado com o mercado.

No slide número nove, a gente abre as atividades de mercado de capitais e tesouraria. No mercado de capitais, tivemos um trimestre um pouco melhor, mais ainda muito fraco. Então, no 1T não tivemos nenhuma operação no segmento, no 2T tivemos 5 operações, com R\$1,3 milhão de *fee* originados. Como eu disse, a gente ainda acha que esse desempenho está aquém do nosso potencial. Esperamos ter um desempenho melhor no 2S, já temos alguns mandatos em carteira, para ver se esse desempenho volta à média histórica que vínhamos apresentando até o final de 2007.

O negócio de tesouraria também teve um desempenho no 2T pior que no 1T, foi R\$9,8 milhões, comparando com R\$14 milhões no 1T08. Mas dada a volatilidade que os mercados tiveram, e o nível stress que foi apresentado aos mercados, acho que foi um desempenho satisfatório.

Dentro da tesouraria, a atividade de venda de derivativos pra clientes vem vindo muito bem. A gente vem aumentando nossa participação e nessa atividade, as linhas estão mais bem estruturadas, o número de produtos oferecidos vem aumentando, e é uma atividade que a vamos continuar focando no futuro próximo.

O slide dez tem a abertura da captação. Abrimos por segmento de clientes, para mostrar o acesso a diversas fontes de funding. A participação do plano internacional diminuiu um pouco, e isso basicamente por causa da desvalorização do USD em relação ao Real. Quer dizer, em USD, a carteira internacional subiu 10% no período; em Reais o crescimento ficou praticamente constante, e como total no portfólio, uma redução.

No funding local, que representa 74% do fundo do Banco, a maior participação é de clientes cooperativos de confiança do Banco, e depois dos clientes institucionais, BNDES e *private companies*.

Continuamos reforçando que é vantagem comparativa que nós temos, o nosso custo de funding continua muito mais próximo do custo dos grandes bancos que de outros bancos médios, e em alguns mercados, como no crédito consignado, como eu já falei, mas também em outros, isso vai demonstrando que é uma grande vantagem comparativa.

Vou passar a palavra para o Sr. Sinzato, que vai falar um pouco sobre a rentabilidade do Banco nesse período.

**Alexandre Yoshiaki Sinzato**

Boa tarde a todos. No slide 11, mostramos a composição do lucro líquido no 2T08. O resultado das operações de crédito continua como principal fonte de receita para o Banco, atingindo R\$79,9 milhões no trimestre. Nas receitas de prestação de serviços, tivemos um resultado no trimestre de R\$10,8 milhões, e esse valor é composto por receitas vindas de garantias prestadas, R\$5,3 milhões, *fees de underwriting*, R\$1,3 milhão, além de tarifas que são cobradas de clientes no segmento de *middle market*, em R\$4,003 milhões. Lembro também que a partir deste ano de 2008 temos feito a distribuição de juros sobre capital próprio trimestralmente, então foi destinado no 2T o valor bruto de R\$16,3 milhões.

No próximo slide, slide 12, a gente apresenta a evolução do nosso lucro líquido e do retorno sobre o patrimônio líquido médio. A gente vê uma evolução do lucro líquido de 68% no período de um ano e de 84% na comparação semestral. Em relação ao retorno sobre o patrimônio líquido médio, a gente verifica uma evolução do 1T para o 2T positiva, como era esperado.

O Banco vem crescendo as suas carteiras e alavancando o capital que foi levantado no IPO. Então, a estratégia de crescimento do Banco continua sendo seguida fortemente, e a gente espera que conforme o Banco vá alavancando esse capital e buscando uma alavancagem mais próxima do que era antes da IPO, esse retorno sobre o patrimônio líquido médio deva crescer ao longo do tempo.

No próximo slide, slide 13, a gente apresenta alguns outros índices. O nosso NIM tem apresentado uma estabilidade ao longo dos últimos trimestres, apesar da indústria em geral ter vindo apresentando uma tendência de queda. A gente terminou o 2T08 com um NIM de 6,6%.

O próximo gráfico tem a evolução do nosso patrimônio líquido e do Índice de Basiléia. Terminamos o 2T com um índice de Basiléia de 19,2% e, como eu estava comentando, a gente deve continuar alavancando o patrimônio, crescendo o Banco e buscando um índice mais próximo do que vinha antes do IPO.

E por último, ainda neste slide, o índice de eficiência. A gente obteve no 2T08 um índice de eficiência de 35%, que demonstra um esforço dentro do Banco para manter o crescimento nos ganhos de escala, conforme o Banco vai desenvolvendo as atividades. Esse índice de eficiência, como já foi comentado, é muito competitivo, é um ótimo índice de eficiência se comparado com os índices do mercado, e o Banco pretende continuar obtendo bons níveis nesse índice.

No próximo slide, slide 14, os nossos *ratings*. O Banco segue como o banco médio de capital aberto com o melhor *rating*. Isso leva em consideração o ótimo histórico, o *track record* do Banco ao longo do seu histórico, além também de o Banco possuir uma estrutura acionária diferenciada, com um controlador estrangeiro.

Para concluir a apresentação, no slide 15, conforme o Sérgio mencionou, levando em conta os fatores que foram mencionados, a gente está revisando o *guidance* para ano de 2008. Em relação ao crescimento da carteira total, estamos com um *range* entre 47% e 57% de crescimento em relação ao final de 2007.

Nós mantemos a nossa estratégia de mudança do *mix* de portfólio, enfatizando principalmente o crescimento do seguimento de *middle market*, mas, como foi mencionado, a gente levou um pouco mais de tempo do que era esperado na contratação dos hedges para a abertura das novas plataformas, o que está nos levando a alterar o *guidance* para ano de 2008; mas em termos de objetivos de longo prazo, estamos muito confiantes, muito otimistas nessa mudança de *mix* na carteira.

Em termos de despesas, volto a enfatizar o comprometimento do banco em ter um nível competitivo no índice de eficiência, como vem sendo apresentado ao longo dos últimos trimestres.

Esses eram os principais fatos que a gente gostaria de apresentar, e nos colocamos à disposição para qualquer dúvida ou qualquer pergunta.

**Guilherme Marconi, Cox Capital:**

Boa tarde a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é a respeito de spread por segmentos. Eu gostaria de ter uma noção como é que estão os spreads em cada um dos três segmentos.

E a segunda pergunta é a respeito da variação cambial que vocês “bookaram” R\$7 milhões. Eu queria entender exatamente a natureza, como é que funciona o hedge do Banco, se vocês fazem *swap* de ativo com passivo; enfim, essas duas perguntas. Obrigado.

**Alexandre Yoshiaki Sinzato:**

Em relação aos *spreads* nas linhas de segmento, a gente tem tido uma estabilidade no nível de spreads com o que vinha acontecendo nos últimos trimestres. Na ponta até temos sentido um leve aumento, mas em geral não tem tido grande alteração em relação ao que estava no passado.

Em relação à questão da variação cambial, a gente fez no release essa alteração gerencial, colocando essa despesa da variação cambial dentro da margem financeira, por que ela teve um valor maior neste trimestre. Isso basicamente decorre da variação cambial da agência Cayman que nós temos; é feito um *hedge* desse investimento no exterior, tendo em vista que o patrimônio do banco, os investidores têm interesse em ter todo o patrimônio do banco em Reais, então essa reclassificação para dentro da margem financeira é simplesmente uma forma de obter um número de melhor qualidade de margem financeira.

**Alcir Freitas, Itaú Corretora:**

Bom dia a todos. Minha pergunta é com relação ao *guidance*. Eu estou comparando o *guidance* de vocês, que inclui garantias prestadas, com o que vocês apresentaram na carteira de crédito “bookada” no balanço. Então, por exemplo, se eu olho o crescimento de atacado, *large middle* acumulado no ano, está em mais ou menos 20%, e no de *middle market* está em cerca de 30%. Ou seja, vocês chegaram em ambas às carteiras a metade do crescimento esperado do ano. Então, acho que vocês estão com certa tranquilidade para atingir o *bottom* do *guidance*.



Para o 2S, a gente tem o contexto de que provavelmente é um semestre de maior demanda, mas ao mesmo tempo tem a questão do risco. Eu queria entender até que ponto vocês podem sacrificar o crescimento por conta de aversão ao risco, e se mesmo com essa provável, possível adesão ao risco, se vocês acham que conseguem ainda assim ficar no *bottom* do *guidance*.

**Anis Chacur Neto:**

Basicamente é o seguinte: nós ainda trabalhamos com o cenário de que a economia continue em bom ritmo de crescimento. Existe uma preocupação para o ano de 2009, onde o crescimento esperado é sem dúvida abaixo do crescimento deste ano.

E aí nós temos alguns aspectos que são relevantes. Primeiro, que a qualidade da nossa carteira de crédito tem sido muito boa, então mesmo em um ambiente de menos crescimento, onde você pode ter um aumento de inadimplência, a gente tem uma segurança um pouco diferenciada pelo tipo de cliente que a gente trabalha, ou pelo tipo de análise que a gente faz na hora de conceder crédito a esse cliente.

E segundo, é claro que a gente monitora isso muito de perto. À medida que a gente começa a perceber que está havendo uma desaceleração e um risco maior de inadimplência, eventualmente a gente pode até reduzir crescimento de carteira de crédito, mas isso historicamente sempre é compensado por aumento de *spread*.

Então no final, se eventualmente a gente concluir que seria mais prudente reduzir esses níveis de crescimento, por um problema de crescimento econômico e risco maior de inadimplência, a história mostra que o aumento dos créditos compensa bem essa redução de crescimento.

E aí também, um outro lado no qual que temos tido bons desempenhos é o conhecimento do cliente, um profundo conhecimento do cliente. Em momentos de inadimplência no segmento de pessoa jurídica, o conhecimento individualizado do crédito desse cliente também tem feito diferença em momento de liquidez pior.

Então, respondendo de uma forma mais sumarizada, a gente acompanha; para este ano não estamos reduzindo o ritmo de crescimento da carteira, eventualmente, para o ano que vem pode acontecer uma situação como essa; e a gente acredita que se eventualmente a gente tiver que reduzir a carteira, haverá uma compensação de aumento de *spreads*. Mas não estamos trabalhando com esse cenário para agora.

**Alcir Freitas:**

Está ótimo. Obrigado.

**Marco Cauduro, Cox Capital:**

Boa tarde. Eu queria só voltar a um ponto que a gente já conversou no 4T e no 1T, e a gente tinha uma expectativa de que agora, no resultado do 2T, isso fosse colocado de uma forma um pouco mais clara, que era em relação à expectativa e racional quanto ao número do PLR. Apesar do ótimo índice de eficiência que vocês sempre apresentam, a gente queria um pouco mais de clareza quanto à expectativa desse número para o ano. Se você puder só fazer um comentário rápido sobre como vocês estão tratando esse assunto. Obrigado.

**Sérgio Lulia Jacob:**

A gente mantém aquela política que tínhamos no 1T, de fazer uma estimativa para o ano e daí provisionar pro rata sempre. Então, a nossa perspectiva no 1T era de mais ou menos R\$56 milhões por ano, e por isso tinha provisionado R\$14 milhões, caiu um pouco agora, principalmente por causa dessa queda no crescimento do *middle market*, que estava até prevista, para mais ou menos R\$52 milhões. Por isso a gente tem provisionado, no 1S acumulado, R\$26 milhões de participação nesses resultados. Desse total, como a gente havia divulgado, você pode considerar que mais ou menos 2/3 se referem à participação de empregados do banco e 1/3 à participação da Diretoria.

**Marco Cauduro:**

2/3 e 1/3. OK. Obrigado.

**Luciano Feltrin, Gazeta Mercantil:**

Boa tarde, senhores. Eu não entendi para quanto vocês revisaram o *guidance* da carteira?

**Alexandre Yoshiaki Sinzato:**

Luciano, na verdade é uma redução de *guidance* muito setorial. Se você pegar na carteira de crédito como um todo do banco, é muito pequena. A gente previa crescer entre 50% a 60% a carteira no ano, e mudou para 47% a 57%, uma redução bem pequena.

Em um segmento específico, que é o *middle market*, que hoje responde mais ou menos por 12% da nossa carteira total, é que a gente fez uma revisão mais forte de despesas, o que era 110, 130 passou para 60 a 80. Mas no total do portfólio do Banco ela tem um impacto muito pequeno, sobre 3% da carteira.

**Luciano Feltrin:**

OK. Eu gostaria de fazer mais uma pergunta, com relação à área de fusões e aquisições que vocês montaram recentemente. Quais são as perspectivas para daqui até o fim do ano? É uma área bastante movimentada no ano.

**Anis Chacur Neto**

É uma área que nós iniciamos no começo deste ano, foi contratada uma equipe; onde a estrutura é voltada para um custo fixo muito baixo e a remuneração desse pessoal em grande parte se dará em cima do sucesso dos negócios, onde essa equipe tem um percentual letivo em relação ao *fees* que se obtenha no processo de intermediar compra e venda de empresas.

Nós devemos ter uma carteira hoje de uns oito mandatos, títulos que estão sendo trabalhados, e que a gente acha que é possível ainda nesse semestre uma ou duas operações serem liquidadas; não é certeza, mas é possível.

Tem muita sinergia com o Banco, porque essa equipe se relaciona com todos os clientes que nós temos, tanto no lado de *middle* no atacado, como também no próprio



*middle*. Visa o bom celeiro de empresas que tenham interesse de ser vendidas; os controladores, acionistas que têm interesse em vender os seus negócios, e a área de empresas maiores é um potencial comprador para esses negócios.

Então, uma boa parte desses mandatos está sendo obtida no *middle market*, e o processo de oferecer para os consolidadores, os estratégicos, tem ocorrido no segmento de empresas maiores. Tem tido um bom volume de trabalho, bons mandatos, e a gente está muito otimista.

**Guilherme Marconi, Cox Capital:**

Eu tenho mais uma pergunta. A gente viu 2T uma melhora do ROE. Eu queria saber se vocês continuam trabalhando no longo prazo com o ROE sustentável de 20%. Obrigado.

**Anis Chacur Neto**

Esse é o nosso objetivo, e ele continua firme. Ou seja, como você percebeu, a gente teve um crescente de retorno sobre o patrimônio em relação ao 1T08; acreditamos que os retornos nos trimestres futuros vão continuar crescentes, e a nossa meta é atingir 20% de retorno sobre o patrimônio em bases sustentáveis no longo prazo, e continuamos com isso. Isso está mantido.

**Guilherme Marconi:**

Obrigado.

**Mariana Barros, Banco Espírito Santo:**

Boa tarde a todos. Só uma pergunta, na verdade eu não sei se foi respondida: essa revisão do *guidance* para o consignado tem a ver com a carteira de INSS ou é uma nova posição estratégica, ou uma visão de um menor retorno que esta carteira está tendo? Só para entender um pouco melhor.

**Anis Chacur Neto**

Quanto à revisão do consignado, primeiro que não é uma revisão grande, é uma pequena revisão. Terminamos dentro do nosso *guidance*, a gente estava em 265% do crescimento, passamos para 235% de crescimento, então é uma revisão muito pequena.

Basicamente, o que acontece é o seguinte: o mercado de consignado vem diminuindo o spread, como eu já falei. Alguns bancos com custo de *funding* mais alto estão saindo, estão permanecendo os bancos que têm um custo de *funding* menor, como é o nosso caso. Mas mesmo no nosso caso, em alguns códigos específicos, o INSS é um caso deles, os *spreads* estão muito baixos. Então a gente tem uma estratégia de crescimento, mas não a qualquer preço; a gente só está fazendo negócios com códigos que venham apresentando *spreads* que a gente acha razoável para a nossa atividade, e daí vem a revisão do *guidance*, que é uma revisão bem pequena.

**Mariana Barros:**

Perfeito. Obrigada.

**Frederico Kogan, Serengeti Asset Management:**

Tenho duas perguntas para vocês. Uma é sobre os *guidances*: Vocês já estão incluindo garantias? Eu não compreendi bem, se estão incluindo garantia ou é só crescimento dos empréstimos. Outra pergunta é se você puder explicar bem o *spread* segmento por segmento. E a terceira, se vocês puderem dar uma descrição detalhada de como é a participação nos lucros, quem são as pessoas que participam desse programa e quais são as regras.

**Anis Chacur Neto:**

Quanto à sua primeira pergunta, que se refere aos *guidances*, eles incluem garantias prestadas. Porque garantias prestadas, primeiro, tem riscos de crédito considerados menores pela instituição, que muitas vezes são fianças que são contingências, então muitas vezes não há uma exigibilidade certa, mas eles consomem capital e Basileia da mesma maneira que um empréstimo.

Então, na hora em que aprovado um limite de crédito para um cliente, esse limite é dado para garantias e para empréstimos, e vai ser utilizado da melhor maneira possível. Então, o *guidance* inclui garantias prestadas.

Segundo: em termos de *spread*, a gente não tem uma política de divulgação formal no *spread*, mas, grosso modo, como todos sabem, os *spreads* no segmento *large e middle* se situam entre 3,5% e 4%; e no segmento de *middle market*, incluindo os *spreads* das operações, mais as tarifas que são cobradas dos clientes, está entre 10% e 11%. Os dois segmentos com uma leve tendência de alta para os próximos trimestres.

E a terceira pergunta que é do PLR, é o seguinte: o PLR é um programa que engloba todos os funcionários do banco. É um programa que foi feito e registrado no Sindicato dos Bancários, é pago semestralmente e de acordo com metas individuais estabelecidas para cada colaborador da instituição. Cada um deles tem uma base de cálculo, que é definida de acordo com sua área de atuação e metas que são específicas.

Aí tem no final do semestre uma avaliação, que é feita pessoa a pessoa, é verificado qual foi o atingimento das suas metas, qual é a sua base de cálculo e é determinado o bônus que essa pessoa vai receber. Por isso nós vamos fazendo provisões com base em estimativas que nós temos de atingimento de metas, mas o valor de fato só é conhecido após o encerramento do semestre.

Para a Diretoria Estatutária é um procedimento um pouco diferente. A Diretoria Estatutária faz jus a um percentual, que não é divulgado, sobre os lucros que excedem um custo de capital que é definido pela SELIC, que hoje está em **85%** do CDI.

Para os períodos futuros, essa parte prática é sempre semestralmente revista, e assim foi definida uma metodologia, a gente divulga ao mercado.

**Frederico Kogan:**

Obrigado.

**Operadora:**

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de devolver a palavra à Companhia para suas considerações finais.

**Anis Chacur Neto:**

Muito obrigado a todos pela presença. Nós aqui do Banco, a Diretoria, nos colocamos à disposição para quaisquer outras dúvidas que venham a surgir. Obrigado, e até logo.

**Operadora**

O *conference call* do Banco ABC Brasil está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela



MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”