

Banco ABC Brasil | Relações com Investidores

Transcrição da Teleconferência de Resultados 1T15

11 de maio de 2015

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS DO 1º TRIMESTRE DE 2015

[Anis Chacur Neto, CEO]

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

No slide 2 temos os principais destaques:

O Lucro Líquido foi de 80 milhões e 300 mil reais no primeiro trimestre de 2015. O Retorno anualizado sobre o Patrimônio Líquido recorrente foi de 14,5%. A Carteira de Crédito Expandida encerrou março de 2015 com saldo de 21 bilhões 300 milhões de reais, apresentando crescimento de 16,2% nos últimos 12 meses e de 4,1% no trimestre. A qualidade da carteira continua elevada, com 95,5% das operações com empréstimos e 99,9% das operações com garantias prestadas classificadas entre AA e C ao final do primeiro trimestre de 2015, de acordo com a Resolução 2.682 do Banco Central. 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 16,2% em 12 meses e de 3,6% no trimestre. Em ambos os segmentos, Corporate e Empresas, o crescimento em 12 meses ficou no patamar de 16%. Na variação trimestral, o Corporate apresentou crescimento de 4,1% e o segmento Empresas ficou estável. Excluindo o efeito de variação cambial a carteira expandida apresentaria crescimento de 9,6% em 12 meses e teria ficado estável no trimestre.

No slide 4 alguns destaques de cada segmento:

No segmento Corporate, terminamos Março de 2015 com 815 clientes, dos quais 564 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 354 dias. No segmento Empresas, encerramos Março com 1.262 clientes. Desses clientes, 946 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 2 milhões e 900 mil reais por cliente. A carteira de Empresas médias terminou o trimestre com prazo médio de 290 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 e o Total da carteira ficaram estáveis em 0,7%. O segmento Empresas apresentou uma melhora do indicador, reduzindo para 0,9%;

No segundo gráfico apresentamos o Saldo de PDD.

O saldo de PDD encerrou o trimestre em 2,4% da carteira. Observamos um aumento no segmento Corporate, de 1,6% da carteira de empréstimos para 2,3%, e no segmento Empresas uma redução de 3,2% para 2,9%;

No terceiro gráfico a evolução dos empréstimos de rating D e E-H

O ABC continua a revisar o rating dos seus clientes mensalmente, mudando as classificações e aumentando as provisões quando necessário, independente de estarem adimplentes ou não.

No slide 6, a evolução de nosso *funding*:

O gráfico apresenta a abertura da Captação por perfil de investidor. O banco permanece com uma carteira diversificada, com acesso aos mercados local e externo em condições competitivas e com prazos confortáveis em relação ao perfil de seus ativos. A liquidez apresentou aumento significativo em função de oportunidades de captações no exterior, que geraram arbitragem positiva pelas diferenças de cupons externo e domestico, de maneira a elevar o nível de liquidez sem onerar os resultados.

No slide 7 a evolução de nosso Patrimônio Líquido e do Índice de Basiléia:

Terminamos o trimestre com patrimônio de referência de 2 bilhões e 933 milhões de reais, e patrimônio líquido de 2 bilhões e 276 milhões de reais. Encerramos o trimestre com o Índice de Basileia em 14,2%, sendo 10,8% em capital de nível 1 e 3,4% em capital de nível 2. Ao final deste primeiro trimestre ainda não estava computado a recapitalização dos juros sobre capital próprio do semestre anterior, que teria um impacto de aproximadamente 20bps.

No slide 8, apresentamos a evolução da margem financeira:

A margem financeira gerencial totalizou R\$ 218 milhões e 900 mil reais no primeiro trimestre de 2015, aumentando 2,6% em relação ao quarto trimestre de 2014. Houve aumento da remuneração do patrimônio líquido a CDI e da margem com clientes, e pequena redução da margem com o mercado. A despesa de pdd neste trimestre foi de R\$ 43 milhões e 300 mil reais, estável em relação ao trimestre anterior de forma que a margem financeira líquida aumentou 3,5% no trimestre. No comparativo com o

primeiro trimestre do ano passado, a margem financeira bruta apresentou crescimento de 30%, com variações positivas nas 3 linhas de contribuição. Desta forma, mesmo com o aumento na despesa de PDD, a margem financeira líquida apresentou aumento de 22,8%. A NIM, taxa anualizada da margem financeira gerencial foi de 4,3% no primeiro trimestre de 2015, apresentando redução de 0,3 p.p. em relação ao trimestre anterior e crescimento de 0,1 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. A redução do índice no trimestre foi consequência do forte crescimento dos ativos líquidos no período. Neste trimestre e no anterior, convivemos com níveis elevados de despesas para devedores duvidosos, compensadas em parte pelo aumento do spread bancário e a consequente margem financeira com clientes. Acreditamos que esses níveis elevados de despesas para devedores duvidosos sejam transitórios, em função do cenário atual, colocando-nos numa situação momentânea de geração de resultados abaixo do nosso potencial.

No slide 9 as receitas de prestação de serviços atingiram 45 milhões e 300 mil reais no primeiro trimestre de 2015:

Destaque para a receita de garantias prestadas, que apresentou crescimento de 2,6% no trimestre e 17,7% em 12 meses. Assim como nos empréstimos, também nas fianças temos procurado aumentar as taxas de comissão cobradas, adequando-as ao momento atual da economia.

No slide 10, a variação das despesas e do nosso índice de eficiência:

As despesas de pessoal e outras administrativas diminuíram 3,2% no comparativo com o trimestre anterior, e cresceram 12,7% em relação ao mesmo período do ano passado. Importante analisar essa variação nas despesas em conjunto com a análise do índice de eficiência. O Índice de Eficiência foi de 33,3% no primeiro trimestre de 2015, melhorando 1,4 p.p. em relação ao trimestre anterior e 2,1 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. É o melhor índice do banco desde o seu IPO, em 2007.

No slide 11, a rentabilidade:

O Lucro Líquido atingiu R\$ 80 milhões e 300 mil reais no primeiro trimestre de 2015, uma redução de 2,4% em relação ao trimestre anterior e um aumento de 13,5% quando comparado com o mesmo período do ano passado. O Retorno Anualizado sobre o Patrimônio Líquido foi de 14,5% no trimestre, redução de 0,7 ponto percentual em relação ao quarto trimestre de 2014 e de 0,1 ponto percentual em relação ao mesmo período do ano passado. Conforme já foi dito, em função do aumento das despesas para devedores duvidosos obtivemos retorno abaixo do nosso potencial. Entendemos que esta situação seja de caráter transitório, devido ao ambiente recessivo e escândalos de corrupção que afetam a economia brasileira. Por outro lado, a adequada capitalização, o compromisso com o modelo de negócios, o funding competitivo, equipes bem montadas, e produtos e processos maduros, nos tem possibilitado aumentar as receitas consistentemente, compensando em parte o aumento das provisões. Se, de um lado, vemos o aumento da PDD como transitório, do outro entendemos que boa parte do aumento das receitas sejam sustentáveis, fruto da estratégia perseguida nos últimos anos.

Concluimos então a apresentação e nos colocamos a disposição para perguntas. Muito obrigado.

PERGUNTAS & RESPOSTAS

1. Guilherme Costa - Itaú BBA

Bom dia pessoal e obrigado pela oportunidade. Eu tenho 2 perguntas. A primeira sobre a despesa de PDD, a gente viu que ela foi bem elevada neste trimestre, vocês acreditam que ela deve voltar próximo à média de R\$ 20 milhões/trimestre ou ela provavelmente ela vai se manter bem elevada próximo a esse patamar de R\$ 40 milhões devido ao cenário macro mais desafiador. E a segunda pergunta é sobre como vocês estão vendo o aumento da taxa SELIC. Qual que vocês acham que deve ser o impacto nas principais linhas do banco, nas margens de captação e a tesouraria?

[Anis Chacur Neto]

Guilherme obrigado pela pergunta. Com relação às despesas de PDD esse trimestre e o trimestre anterior foram dois trimestres de despesa alta em relação àquilo que nos temos convivido, entendemos que acima desse patamar não deve acontecer nenhum aumento de despesa de PDD, agora este ano de 2015 é um ano mais desafiador, o patamar de R\$ 20 milhões acho possível, mas um pouco difícil esse ano. Com certeza acima do nível que nos apresentamos neste trimestre e no trimestre anterior não acreditamos. Então eu diria que é um ano desafiador em que as despesas estão acima daquilo que estamos acostumados a conviver, mas acima deste patamar não enxergamos como possível e que por outro lado com o aumento do spread bancário como eu comentei na apresentação, ou também como pelo aumento da escala do banco e os processos e estruturas que estamos montando e uma tesouraria que tem sido bem consistente na geração de resultados esses aumentos de PDD tem sido compensados, atingimos um retorno abaixo do nosso potencial mas eu diria que seria o piso do range entre 14% e 16% a.a. de retorno que é aquilo que a gente propôs. E com relação à taxa SELIC dentro daquilo que o mercado tem visto a gente acha que esta em um patamar elevado a política do Banco Central com relação ao controle da inflação. Diretamente nos nossos resultados, o efeito maior da taxa SELIC é na remuneração do capital de juros próprio, então ela tem um efeito positivo na margem, mas em função daquilo que se representa em ganhos. Em termos de, por favor Sergio... **[Sergio Lulia Jacob, VP e DRI]**... na parte de ativos e passivos não há um grande impacto por que tanto nossa captações quanto nossos empréstimos são

preponderantemente indexados à taxa SELIC. Então não há descasamentos, também não vimos grandes impactos nos spreads, acho que os spreads têm aumento um pouco nos últimos meses meio que em função do cenário econômico e não da alteração da taxa SELIC, então um impacto direto mesmo é da SELIC na remuneração do patrimônio líquido.

2. Eduardo Rosman – BTG Pactual

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas também. Gostaria que vocês pudessem dar um pouco mais de cor sobre as despesas de provisão, se elas estão acontecendo por que, enfim, os clientes já estão atrasando ou se é uma expectativa de vocês que eles vão atrasar e então por isso vocês já estão realizando alguns *downgrades* para se preparar para um cenário mais difícil à frente. Então gostaria que vocês pudessem falar um pouco também se tem surpreendido vocês essa PDD um pouco mais alta ou não, agora que já acabou abril vocês viram alguma mudança ou não, apenas para ter uma idéia do que dá para esperar nos próximos trimestres. E a segunda pergunta, vocês falaram uma coisa interessante no *call*, vocês disseram que a despesa de PDD é transitória, mas que as receitas que vocês gerando através de fees e com um spread mais alto são mais estruturais, então a minha pergunta é se a gente começar a ver uma despesa de provisão daqui a alguns trimestres caindo mais normalizado não dá para ter um retorno, um ROE acima desses 16% que vocês mencionaram acima do range de 14% a 16%? Obrigado.

[Anis Chacur Neto]

Eduardo aqui é o Anis, obrigado pela pergunta. Bom, com relação à despesa de PDD eu diria que nos passamos todo o ano de 2014, pré-eleição, procurando ter uma carteira bem conservadora e preparados para um cenário bem adverso em função do resultado da eleição e o que poderia ser feito da economia brasileira em 2015. Tudo que nos imaginávamos que poderia acontecer não estava na agenda esse evento do Lava Jato, que atingiu o setor de construção pesada, o setor de óleo e gás, e empresas que você não tinha uma provisão de termos de problema de crédito e que estavam muito bem. Então esse eu acho que é um dos fatores que contribuíram para um aumento da nossa despesa de PDD, são empresas que nós temos bem mapeadas, elas não são representativas dentro da nossa carteira total, e tiveram uma parcela de contribuição nesse aumento de despesa de PDD e que nós entendemos que para o ano de 2015 é desse valor para baixo, essa nossa carteira de construção pesada e óleo e gás é uma carteira hoje em dia muito pequena, para você ter uma idéia como nós estávamos em dezembro de 2014 a carteira total de construção pesada representava 3,1% da carteira total do banco e hoje ela está em 2,2%. E de óleo e gás, representava 4,1% da carteira do banco e hoje ela está em 3,9% e sendo que de óleo e gás desses 3,9%, 1,9% é empresas ligadas ao governo e que não nos preocupa de jeito nenhum, e 1,3% são empresas multinacionais que nos não temos nenhuma preocupação e 0,7% são empresas que merecem uma atenção e onde parte da PDD está aí. E depois na parte do setor de construção pesada, que representa 2,2% da carteira, nós temos hoje uma parte que são garantias para *performance bond*, que não têm nada a ver com os efeitos locais, e outra parte são empréstimos, mas que de maneira que essa carteira que pode ser uma das responsáveis pelo aumento das despesas de PDD já está muito bem identificada, provisionada, eventualmente pode gerar alguma provisão adicional durante os próximos trimestres desse ano, mas que da maneira como eu disse não acreditamos em hipótese alguma que a despesa de PDD dos próximos trimestres ultrapasse esse valor e a tendência é que ela fique daí para baixo. Então essa é a perspectiva que a gente tem sobre a despesa de PDD. Com relação aos outros setores da economia existe toda a preocupação com o desempenho das empresas, é um ano sem crescimento, processos fortes de ajuste fiscal por parte do governo que fatalmente as empresas devem passar por alguma dificuldade e aí é aquilo que a gente está acostumado a fazer, faz parte do nosso expertise, do nosso foco, nos somos um banco focado em crédito corporativo desde início da nossa existência em 1990 e temos tido um histórico de perdas e adimplência que vocês conhecem bem que é onde a gente procura se diferenciar. E para isso nos estamos muito bem preparados, para qualquer que seja o cenário adverso que tivermos que conviver. Então dada essa identificação do setor de óleo e gás e construção civil que hoje entendemos estar muito bem mapeado e dado todo lado preventivo dos demais setores que nós temos feito antes das eleições do ano passado entendemos que a despesa de PDD esteja bem controlada em que pese que nos últimos dois trimestres ela atingiu um patamar, para fins históricos, mais elevados. Com relação a essa sustentabilidade das receitas, é também outro lado que nos estamos bastante otimistas, primeiro que o segmento Corporate e o segmento Empresas estão muito bem organizados em termos de processos, em termos de produtos, e isto ajuda na nossa capacidade de geração de receitas através de maiores spreads e empréstimos e produtos diversificados para nossa base de clientes, isso é um ponto. E outro é a tesouraria que faz parte do nosso core business, mas não é nosso negócio principal, ela está muito bem estruturada, é uma área de custo muito baixo e que tem dado resultados muito interessantes e consistentes. A iniciativa do *investment bank* nesse primeiro trimestre ficou um pouco prejudicada por que o segmento de *underwriting* realmente teve poucos negócios que ocorreram, dado o ambiente econômico os em que investidores estão retraídos, mas é uma área que conforme a economia volte a demonstrar um pouco mais de segurança para os investidores, que as empresas passem a ter maior interesse dos investidores nos acreditamos que a área está preparada para ter bons níveis de relações de receita por conta dos *deals* e a área de M&A hoje está bem estruturada, com um bom *pipeline* e está gerando receita, então somando tudo isso a gente acha que num cenário melhor em termos de inadimplência e economia voltando a crescer o nosso potencial de retorno é bom. Agora se será acima de 16% é difícil de adivinhar, mas vamos ver, é possível. A gente hoje está mais seguro com a estabilidade das receitas do que das despesas. Para as despesas de PDD como foi dito entendemos que é um nível alto e que não deve continuar. As receitas nós entendemos que elas estão aí para continuar.

3. Gilberto Tonello – GBM Brasil

Bom dia a todos mais uma pergunta falando um pouco de crescimento. A gente vê que vocês não alteraram guidance e considerando aqui que vocês colocam um crescimento no Middle Market de 10% a 15% um pouco mais forte que do Corporate e levando em consideração também que esta carteira expandida de Middle Market o crescimento em garantias prestadas é bem pequeno então a gente acredita que tudo seja em empréstimos. Então como vocês acreditam crescer em um mercado que no ano passado vocês não consideraram os eventos de Lava Jato e um cenário talvez um pouco mais fraco e vocês ainda acreditam que a relação risco retorno faça sentido continuar crescendo mais forte em Middle Market do que no segmento Corporate?

[Anis Chacur Neto]

São duas situações. O nosso segmento que é um Middle mais alto, que são clientes com faturamento de R\$ 50 a R\$ 500 milhões por ano. Esse segmento, dada toda aquela política preventiva com relação ao ano de 2015, ele tem demonstrado níveis de despesa de PDD bem interessantes, muito abaixo da nossa média histórica por setor que faz sentido dada a mudança de perfil da carteira e entendemos que é possível um crescimento sem muita agressividade dado o momento que estamos vivendo. Então é um segmento que a gente está preparado para ter um crescimento sem muita agressividade e que da forma como nos estruturamos a nossa política de aprovação de crédito e desenvolvimento de clientes é um segmento que não nos preocupa. Haja vista a despesa de PDD do segmento e o nível de atraso que até demonstraram uma melhora neste primeiro trimestre do ano. Em que pese segmento Corporativo, dado o fato que nos somos um banco que temos um *market share* muito pequeno e conseguimos identificar bons nomes de clientes mesmo num cenário adverso, oportunidades de negócio sejam empréstimos, seja garantias ou operações de outros produtos que nós praticamos que envolva balanço, a tendência é que nós consigamos manter um processo de crescimento de ativos. Em que pese que o momento atual neste ano de 2015 a prioridade é rentabilizar as operações e selecionar cada vez mais a qualidade do cliente.

[Gilberto Tonello]

Perfeito. Apenas fazendo um *follow up* na questão, vocês comentaram da inadimplência na carteira de SME e se a gente olha desde março de 2014 vocês continuam numa evolução constante nos atrasos nessa carteira, como vocês veem essa inadimplência daqui para frente por que o cenário continua deteriorado, mas vocês estão conseguindo realizar um ótimo trabalho nessa linha específica.

[Anis Chacur Neto]

Nós achamos que os níveis atuais em termos de despesa de PDD e atrasos em nosso segmento de empresas médias estejam adequados. Se nos conseguirmos manter assim está muito bom, isso representa identificar um nicho de mercado que até dois anos atrás era pouco explorado pelo banco, seria o nível alto do segmento de empresas médias e o nível baixo do segmento de empresas Corporate era um vácuo que não era ocupado pelo ABC Brasil. Então, a gente tem identificado nomes para prospectar nesse segmento se mantidos esses níveis de atrasos e despesas de PDD com os spreads que estão sendo praticados, a perspectiva de resultado é muito boa.

4. [Giovana Rosa – Banco Safra]

Bom dia, obrigada pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta em relação à margem, eu queria saber se vocês ainda veem espaço para crescer spreads como vocês estão sentindo a receptividade principalmente das empresas, se vocês acham que vocês ainda conseguem aumentar a margem de crédito? E a outra pergunta é em relação ao NPL. Acho que vocês tem ainda uma qualidade muito boa da carteira, mas a gente vê que o NPL esta aumentando constantemente a nível que para vocês é alto. Queria saber como é que vocês enxergam isso até o final do ano vocês esperam voltar para patamares mais baixos que vocês apresentavam no passado e como vocês estão enxergando isso? Obrigada.

[Anis Chacur Neto]

Obrigado, aqui é o Anis. Giovana, com relação à margem de crédito, são duas situações. Uma é que o nível de spreads que esta sendo praticado agora é um nível maior do que estava sendo praticado no ano passado, então para os novos negócios eu acho que atingimos um patamar de spread bom, e que se mantido, vai ser excelente. Agora, nos resultados do banco isso deveria acontecer com uma demonstração de crescimento de margem, por que os negócios que nós começamos a fazer com um spread maior, este ano e no final do ano passado, acabam representando um percentual pequeno da carteira. Na medida em que esta carteira vai vencendo e novos negócios vão sendo feitos, você melhora a sua margem financeira com cliente, e é essa a expectativa. Mantido o cenário atual, o aumento dos spreads, não só os spreads nas operações com caixa, mas inclusive nos empréstimos, nos spreads das garantias que não entram no NIM, mas entra nas receitas de fees, são duas fontes de receitas que nós imaginamos que seja possível um crescimento no decorrer de 2015 e 2016, dependendo do cenário, então, nesse aspecto existe uma perspectiva positiva. Com relação aos atrasos, como nós temos um critério muito rígido em cima da Resolução 2682, aonde que, para se mudar um rating, piorar o rating, não é necessário que o cliente esteja em atraso, muitas vezes o nosso

movimento é um movimento preventivo ou um movimento de identificação de piora de rating sem que necessariamente o cliente esteja em atraso, e isso vem acontecendo, então é possível que os nossos níveis de atraso acima de 90 dias no decorrer desse ano não melhore. Pode até piorar um pouco no tempo, sem que necessariamente piore os níveis de despesas de PDD, e que à medida que o tempo passa, se você verificar a carteira de E-H, a carteira E até H deve ser um pouco mais prejudicada, por que como o cliente passa pelo rating E, a possibilidade de ele ser um cliente que não represente perda para o banco é pequena, é menos provável, então esse cliente começa a ficar em atraso e dificilmente a gente consegue fazer uma volta ao curso normal num curto espaço de tempo. Ele acaba entrando mais como um cliente de recuperação, e no futuro seja de curto ou médio prazo. Já a carteira de D não, essa é uma carteira onde você faz uma provisão, é uma provisão mais preventiva do que identificação de um problema, é um cliente que nós não temos o interesse de aumentar exposições, mas que representou um aumento de provisionamento preventivo. Por essa e por outras, a razão pela qual um atraso não deve melhorar no decorrer do ano essa carteira de E-H que com o tempo, mesmo não estando vencida, ela se tornará vencida. Mas o nível de despesa de PDD que o banco incorreu no quarto trimestre do ano passado e no primeiro trimestre desse ano, é desse nível para baixo que a gente espera nos próximos trimestres.