

Paraná Banco – Transcrição da teleconferência do terceiro trimestre de 2010

11/11/2010

Operadora: Bom dia. Obrigada por aguardarem e bem vindos a teleconferência do Paraná Banco na qual serão discutidos os resultados do quarto trimestre de 2010. Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os Srs. participarem. Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar “asterisco zero”.

Caso algum dos Srs. não tenha a cópia do *release de resultados* do Paraná Banco, divulgado ontem, dia 24 de fevereiro, antes da abertura do pregão da BM&FBovespa, poderá obtê-lo no site do Banco - www.paranabanco.com.br/ri.

Cabe lembrar que esta teleconferência, acompanhada de apresentação de slides, está sendo transmitida simultaneamente pela internet, também com acesso pelo site: www.paranabanco.com.br/ri.

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas dos negócios do Banco, bem como projeções, metas operacionais e financeiras relativas ao seu potencial de crescimento, constituem-se em meras previsões.

Essas previsões são baseadas nas expectativas da Administração em relação ao futuro do Paraná Banco. Tais expectativas dependem das condições do mercado interno, do desempenho econômico geral do País e dos mercados internacionais, portanto, estão sujeitas a mudanças.

Conosco, hoje estão os Srs., **Alexandre Malucelli** – Vice-Presidente da JMalucelli Seguradora e Presidente da JMalucelli Resseguradora, **André Malucelli** – Diretor Comercial do Paraná Banco, **Cristiano Malucelli** – Vice-Presidente e Diretor de Relações com Investidores do Paraná Banco, **Luis**

Cesar Miara – Diretor Financeiro do Paraná Banco, e **Hilário Mario Walesko** – *Controller* e Conselheiro do Paraná Banco.

Inicialmente, os Srs. **Cristiano e Alexandre** farão os comentários sobre o desempenho do Paraná Banco e principais eventos do quarto trimestre de 2010 e, logo após iniciaremos a sessão de perguntas e respostas.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. **Cristiano Malucelli**. Por favor, **Cristiano** pode prosseguir.

Sr. Cristiano Malucelli: Bom dia senhoras e senhores. Obrigado por acompanharem a teleconferência de resultados do Paraná Banco, na qual apresentaremos os resultados do quarto trimestre de 2010.

Vou iniciar os comentários sobre os resultados e, ao final da apresentação, estaremos disponíveis para a sessão de perguntas e respostas. Vamos direto para o slide #4.

Nesse slide, vamos mostrar os principais destaques do Banco no 4T10 e no ano de 2010.

No 4T10 o lucro líquido somou R\$ 33,7 milhões, registrando crescimento de 16% em relação ao 4T09. No ano o resultado foi de R\$ 117 milhões, 12,6% superior a 2009. A seguradoras JMalucelli foram responsáveis por 47% do resultado consolidado do ano. A participação das operações de seguros no resultado consolidado da Companhia tem se mostrado crescente e a expectativa é que mantenham esta tendência. Mais adiante o Alexandre irá comentar os resultados da JMalucelli Seguradora e da JMalucelli Resseguradora.

Os ativos totais consolidados somaram R\$ 3,074 bilhões, o que representa crescimento de 17,5% na comparação com 2009.

A carteira de crédito totalizou R\$ 1,551 bilhão, 19,7% acima da carteira registrada no mesmo período do ano passado.

A carteira de depósitos, composta principalmente por depósitos a prazo, somou R\$ 1,3 bilhão, o que representa aumento de 30,6% na comparação com dezembro de 2009.

Com relação à rentabilidade, no acumulado do ano, o Retorno sobre o Patrimônio Líquido atingiu 14,6%. O Retorno sobre o ativo foi de 4% e a margem financeira, por sua vez, 11,8%.

Ao final de dezembro, 96% da carteira consolidada estavam classificadas entre os níveis AA e C.

No slide #5, vamos comentar as medidas prudenciais adotadas pelo Banco Central do Brasil, que atingem diretamente o setor bancário brasileiro, para o controle inflacionário. Elencamos abaixo 3 resoluções baixadas pelo BACEN em dezembro e 1 circular de janeiro deste ano e os seus impactos para as operações do Paraná Banco.

Com a resolução 3.931 o BACEN irá reduzir progressivamente o limite para captação em DPGE a partir de 2012. Este instrumento de captação foi muito utilizado pelo mercado na pós crise de 2008 pela instabilidade econômica que vingava naquele momento. No entanto, o Paraná Banco, muito pouco se utilizou deste instrumento de funding e desde sempre priorizou a captação por depósitos a prazo. Em dezembro de 2010 apenas 6,1% da captação do banco foi feita por meio de DPGE. Desta forma, a extinção deste recurso de captação deve causar baixo impacto ao Banco.

A alteração no fator de ponderação para operações a pessoa física instituída pela resolução 3.515, também de dezembro, foi um “pé no freio” para bancos que operam de forma muito alavancada. Para o Paraná Banco esta resolução também tem impacto muito baixo, uma vez que registramos em dezembro de 2010 um índice de basileia de 32,7%, o que nos dá ainda muito espaço para alavancar de forma sustentável.

A resolução 3.513 não tem impactos para as operações do Paraná Banco. Esta resolução aumenta a exigência de recolhimento de depósito compulsório, inelegível ao Paraná Banco.

Por fim, a circular 3.522 de janeiro deste ano, que veda a celebração de convênios de exclusividade para a distribuição de crédito consignado, é extremamente favorável ao desenvolvimento do mercado de crédito consignado e as operações do Paraná Banco e inibi práticas até então vistas no mercado.

Passando para slide # 6, vamos comentar o desempenho financeiro do Paraná Banco.

No 4T10, a receita de intermediação financeira somou R\$ 117 milhões, o que representa um crescimento de 3,2% na comparação com o 3T10 e 28% na comparação com o 4T09.

O Resultado da intermediação financeira somou R\$ 65 milhões, 15,4% superior ao obtido no trimestre anterior e 32% maior do que o resultado do 4T09.

No ano, o resultado totalizou R\$ 221 milhões ante R\$ 192 milhões em 2009, evolução de 15% no período.

A margem financeira individual alcançou 11,8% no ano, acima do CDI médio do período que foi de 9,7%.

Passando para o slide #7, vamos abordar a lucratividade e rentabilidade do Banco. O lucro líquido do trimestre, de R\$ 33,7 milhões teve uma participação de 39,1% de resultados das empresas de seguro e foi superior aos registrados no trimestre imediatamente anterior e ao 4T09.

Em 2010, o lucro líquido foi de R\$ 117 milhões, aumento de 12,6% ante o resultado obtido no ano anterior.

Nos gráficos da parte inferior do slide podemos observar o comportamento do índice de eficiência, retorno sobre o PL e do retorno sobre os ativos. No ano o índice de eficiência apresentou uma elevação de 2,6 pontos percentuais, o ROAA apresentou recuo de 0,2 pontos percentuais e o ROE crescimento de 1,6 pontos percentuais.

No slide #8, vamos analisar a evolução e a qualidade da carteira de crédito.

Em 2010 84% da carteira de crédito estavam concentradas em crédito consignado, 12% em crédito para o segmento de *middle market* e o restante distribuído em outros produtos.

O gráfico mostra a carteira de crédito total, a razão PDD/ Carteira de Crédito e o índice de inadimplência medido pelos créditos classificados em nível H. Olhando para as linhas azul e verde do gráfico podemos observar o declínio dos índices de inadimplência trimestre a trimestre.

Particularmente no 4T10 a melhora no índice foi motivada por uma alteração contábil realizada em novembro. Até então os contratos de crédito consignado eram desfavorecidos por um “efeito arrasto” que fazia com que todas as operações fossem classificadas em nível de risco de acordo com tomador, podendo ocorrer de um mesmo cliente possuir um contrato em atraso e outro, na prática em curso normal, classificados em um mesmo rating. O efeito arrasto trazia todos os contratos de um mesmo tomador para o pior rating, independente da situação individual de cada contrato. Por entendermos que as causas de inadimplência do crédito consignado são involuntárias, ocorrendo em casos de atraso no repasse do órgão consignante ou diminuição temporária da renda do tomador, por exemplo, alteramos a metodologia de classificação das operações de crédito consignado em acordo com o artigo 2 e 3 da resolução 2.682 do Banco Central de 1999.

A nova classificação envolveu 7.333 contratos com saldo total de R\$ 32,4 milhões e causou uma redução de R\$ 10,5 milhões na despesa de provisão.

Vale lembrar que a metodologia para classificação de rating de operações de middle market e CDC Lojista permanecem inalteradas.

Passando para o slide #9, podemos ver o índice de cobertura da nossa carteira de crédito e o nosso nível de perda efetiva. A cobertura para carteira de crédito vencida a mais de 90 dias foi de 99,1%, inferior aos índices registrados no 3T10 e no 4T09 por conta na redução na provisão explicada no slide anterior.

Na comparação com o mercado em geral nossos índices de inadimplência continuam abaixo da média. Em 2010, o valor dos créditos consignados em atraso superiores há 90 dias representou 3,1% da carteira total. No Sistema Financeiro Nacional, esse índice alcançou 5,7%, quando medido pela inadimplência de pessoas físicas. Quanto a nossa carteira de *middle*, 2,4% encontra-se classificada entre os níveis E a H, enquanto a carteira de pessoas jurídicas do SFN possui 3,6% dos créditos nestes mesmos níveis.

Passando para o próximo slide falaremos um pouco sobre o desempenho da carteira de crédito consignado. No ano a originação de crédito consignado foi de R\$ 1,2 bilhão. A carteira deste produto encerrou o ano com saldo de R\$ 1,309 bilhão, aumento de 20% ante o ano anterior. Esta carteira está distribuída da seguinte forma: 45,5% em convênios com governos estaduais, 29% em convênios com prefeituras e 21% com INSS.

O crédito consignado é tradicionalmente considerado como de baixo risco. Em junho, 96% da carteira de crédito consignado estava concentrada entre os níveis AA e C.

No slide #11 apresentamos o desempenho da carteira de crédito *middle market*. No ano esta carteira apresentou um crescimento de 45%, mas apresentou estabilidade quando comparada com setembro de 2010. O Banco vem investindo na estruturação deste produto que já conta com 7 plataformas de atuação. A estratégia é aumentar a participação deste produto na carteira de crédito consolidada sem sacrificar a sua qualidade, que em dezembro tinha 97,2% desta carteira classificada entre os níveis AA a C. Vamos crescer neste produto priorizando os estados do Paraná e São Paulo apoiado em dois pilares: o reconhecimento do Grupo JMalucelli

no Paraná, onde atua há mais de 40 anos, e a sinergia com a JMalucelli em São Paulo.

Passando para o próximo slide, o #12 comentaremos um pouco sobre os nossos canais de distribuição.

O crédito consignado é distribuído por meio de correspondentes bancários, lojas próprias e correspondentes franqueados. Ao final de dezembro, o Banco contava com 85 correspondentes franqueados, 14 lojas próprias e 346 correspondentes bancários em operação.

Já o *middle* é distribuído por meio de equipes especializadas localizadas em Curitiba, São Paulo, Ponta Grossa, Maringá, Londrina, Joinville e Florianópolis.

No slide #13 podemos observar pelo gráfico da esquerda que a maioria da nossa captação provém de depósitos, 85,2% da nossa captação provém de depósitos e o restante de 2 emissões externas realizadas em 2008 e 2009 que juntas somam USD 135 milhões de dólares.

A recente crise de um banco brasileiro não impactou a nossa captação. Acreditamos que o mercado soube diferenciar bancos que se utilizam de cessões de crédito como forma de captação e os que não o fazem. O Paraná Banco desde a sua abertura de capital, em junho de 2007, fez apenas uma cessão no auge da crise de 2008 visando liquidez. O saldo remanescente desta cessão é hoje de R\$ 26 milhões.

No próximo slide, falaremos da estrutura de capital do Banco. O patrimônio líquido encerrou o ano com R\$ 828 milhões. O índice de Basileia no mesmo período foi de 32,7%. Ao longo dos trimestres este índice vem baixando, e isto está em linha com a nossa estratégia de alavancar o banco de forma sustentável.

Pulando para o slide #15, falaremos rapidamente de governança corporativa.

Em 2010 fizemos a distribuição de R\$ 46,1 milhões em Juros sobre o Capital Próprio, equivalentes a R\$ 0,52 por ação e pay-out de 39,3%.

Nesse slide é possível ver ainda todos os ratings que o Banco possui. Agora eu passo a palavra ao Alexandre Malucelli, que irá comentar sobre o desempenho das operações de seguros.

Agora eu passo a palavra ao Alexandre Malucelli, que irá comentar sobre o desempenho das operações de seguros.

Sr. Alexandre Malucelli: Boa tarde a todos e obrigado pela sua participação nesta teleconferência.

No slide 17 vamos mostrar o quão rentável são as operações de seguro garantia e resseguro da JMalucelli. Em 2010 o lucro da Seguradora atingiu R\$ 37.8 milhões e o Retorno anualizado sobre o PL médio atingiu 28.9%.

A JMalucelli Resseguradora encerrou o ano com lucro de R\$ 15,8 milhões e o Retorno anualizado sobre o PL médio foi de 16,4%.

A participação do resultado do grupo segurador continua crescente, atingindo 47% do resultado consolidado do Banco em 2010. Paralelamente, o market share no mercado de seguro garantia atingiu 40% ao final de 2010 segundo dados divulgados pela SUSEP, colocando a seguradora bem a frente do segundo colocado com 10% do mercado.

A eficiência operacional da JMalucelli Seguradora é corroborada por seu índice combinado abaixo da média do mercado de seguros.

Do slide 18 ao 21, procuramos mostrar um pouco dos investimentos em infra-estrutura no Brasil, um dos fatores ao qual está atrelado o crescimento do mercado de seguro garantia.

Como podemos observar, apesar dos investimentos terem aumentado mais do que 10% ao ano nos últimos 5 anos, a qualidade da infra estrutura

no Brasil, segundo uma análise do fórum econômico mundial, ainda fica a desejar quando comparado com outros países da América Latina.

Rapidamente no slide 19 apenas para demonstrar a distribuição dos gastos em infra-estrutura entre 2003 e 2009, que são os dados disponíveis pela ABDIB.

No slide #20 e 21, olhando um pouco mais detalhadamente as necessidades dos investimentos analisados, podemos observar que o Brasil necessitará de:

- R\$ 200 bilhões de investimentos em rodovias;
- R\$ 130 bilhões em ferrovias;
- R\$ 60 bilhões em portos e hidrovias;
- R\$ 20 bilhões em aeroportos
- R\$ 385 bilhões em energia;
- R\$ 955 bilhões em petróleo e gás;
- R\$ 100 bilhões em telecomunicações e
- R\$ 206 bilhões em saneamento.

São obras que o país necessita para crescer e que movimentam o mercado de seguro garantia que visa garantir o fiel cumprimento dos contratos das obras públicas e privadas.

No slide #22, temos a evolução do *market share* de seguro garantia do mercado brasileiro. O mercado encerrou o ano com um volume total em prêmios de R\$ 726 milhões, e a JMalucelli aumentou sua liderança com 40.4% de participação ao final de dezembro de 2010.

No gráfico à direita, considerando prêmios *de resseguros* por riscos financeiros, a JM Resseguradora passou também a liderar este mercado, e já possui 41,8% do mercado nesta categoria.

No próximo slide, vamos mostrar o quão rentável são as operações de seguro garantia e resseguro da JMalucelli. Em 2010 o lucro da Seguradora atingiu R\$ 37.8 milhões, uma evolução de 29% em relação ao ano anterior. Com isso o Retorno anualizado sobre o PL médio atingiu 29%.

A JMalucelli Resseguradora encerrou o ano com lucro de R\$ 15,8 milhões, um incremento de 12% em relação ao ano anterior.

No slide #24 mostramos uma comparação do índice combinado, um indicador de eficiência operacional das seguradoras. Na análise podemos observar com destaque a eficiência da JM seguradora, que em dezembro de 2010 possuía um índice de 62%, enquanto a média de todo o mercado atingiu 93%.

Segundo dados da SISCORP (Sistema Corporativo), a JMalucelli Seguradora teve o 2º melhor índice combinado de todo mercado de seguros brasileiro em 2010 e 2009.

No slide #25 mostramos que a eficiência da análise técnica da JMalucelli Seguradora é comprovada pelo seu baixo índice de sinistralidade. Apesar de possuir 40% do mercado, em 2010, o volume de sinistros provisionado pela Seguradora foi de apenas R\$ 9,1 milhões enquanto no mesmo período o volume total provisionado pelo mercado foi de R\$ 76,4 milhões. A JM Seguradora possui uma área especializada em sinistros para mediar e regular todos os avisos recebidos dos clientes. O princípio é a defesa legal das partes envolvidas e total oportunidade para discussão das controvérsias em questão.

No slide #26 falaremos sobre a carteira de aplicações financeiras, de R\$ 431,0 milhões, que engloba o saldo das aplicações da JMalucelli Seguradora, JMalucelli Resseguradora e JMalucelli Seguradora de Crédito. As receitas financeiras advindas desta carteira representaram R\$ 37.6 milhões em 2010. A rentabilidade média das aplicações em 2010 alcançou 109,3% do CDI. Os recursos alocados em renda variável, que respondem por apenas 5% do portfólio, estão 100% investidos em um fundo de ações cuja carteira é composta majoritariamente por ações de empresas que pagam superior a 6% ao ano, há pelo menos três anos.

No 4T10 as receitas de aplicações financeiras somaram R\$ 12.8 milhões, um rendimento médio de 118% do CDI.

A política de investimentos define como limite mínimo de alocação, que 20% das reservas técnicas devem ser alocadas em títulos do governo. Para renda fixa os recursos são limitados ao teto de 95% para investimentos de baixo risco e 10% para investimentos de renda fixa de alto risco. A política define ainda como teto máximo 12% dos investimentos alocados em fundos multimercado e 7% em renda variável.

Antes de finalizarmos a apresentação, eu gostaria de agradecer a toda diretoria da Travelers por terem trabalhado incessantemente conosco na estruturação de uma nova empresa. Estamos extremamente satisfeitos com a parceria, e temos certeza que o conhecimento e a dedicação de ambas as empresas determinam um grande futuro que temos pela frente.

A partir de agora ficamos à disposição para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Operadora: Senhoras e senhores agora terão início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco (*) um (1). Para retirar a sua pergunta da lista, digite asterisco (*) dois (2).

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Rafael Ferraz do Banco Safra.

Sr. Rafael Ferraz: Bom dia a todos. Minha pergunta na verdade é em relação ao segmento de seguros, eu queria entender um pouco porque houve redução a contribuição do resultado de seguros no nesse trimestre, e entender um pouco melhor se isto é recorrente, mesmo considerando uma melhora na variação das provisões técnicas, porque que houve esta redução na contribuição?

E a segunda pergunta também referente a seguros: Em que pé que está a parceria de vocês com a Travelers aqui no Brasil, e o que podemos esperar de oportunidades olhando para frente, mas no curtíssimo prazo?

Sr. Alexandre Malucelli: O 4T10 na área de seguros foi um trimestre bastante atípico. Primeiramente porque o nível de prêmios pagos em resseguros ficou acima da média em função de alguns negócios com índice de resseguros bastante grandes, e também, porque especificamente agora no mês de dezembro houve uma indenização de um sinistro que havia sido contabilizada e foi decidido paga-la no mês dezembro, e isto também teve algum reflexo no trimestre. Então não consideramos o 4T10 como uma tendência, realmente foi um ponto fora da curva, e esperamos efetivamente que cada vez mais a operação de seguros contribua com o resultado global da operação do Paraná Banco.

Com relação com a parceria com a Travelers, estamos tendo muito trabalho, está muito gratificante, uma experiência muito interessante, basicamente estamos trabalhando em 3 frentes.

A primeira frente é: Rapidamente explorar as sinergias no seguro garantia, no que a Travelers pode contribuir de forma imediata para otimizar as participações no seguro garantia. Essa é uma linha de trabalho.

A segunda linha é: Estruturar a linha de trabalho de *Property & Casualty*. Estamos com várias frentes de trabalho: espaço físico, recrutamento de pessoal, sistema operacional, plano de negócios, estudos atuariais, tropicalização de produtos, tem uma série de processos andando em paralelo, e o comprometimento da Travelers tem sido muito intenso neste projeto. Estamos muito satisfeitos e com expectativas bastante grandes de no médio prazo essa ser uma operação também relevante no grupo de seguros.

E a terceira linha de negócios com a Travelers é na área de Resseguros, que é efetivamente expandir nossa plataforma de Resseguro garantia para América Latina. Estamos fazendo estudos profundos de mercado, entendendo exatamente quais são os mercados mais interessantes, já temos uma boa noção disto, e estamos trabalhando num plano estratégico para começar a penetrar neste mercado de seguro garantia da

América Latina. Então em linhas gerais, este é o panorama geral com a Travelers.

Sr. Rafael Ferraz: Obrigado a vocês pelas respostas.

Operadora: Com licença senhoras e senhores, lembrando que fazer uma pergunta, queiram, por favor, digitar asterisco um. Obrigada.

Operadora: Com licença, temos uma pergunta da Web vinda do Sr. Carlos Herreira.

Sr. Cristiano Malucelli: Bom dia, o Sr. Carlos Herreira da empresa Celfin tem duas perguntas via webcast; a primeira delas é com relação a estimativa de crescimento da carteira de crédito para este ano:

Apresentamos um crescimento de 20% em 2010, e acreditamos que manteremos esta taxa de crescimento para 2011.

E com relação à segunda pergunta: Qual é a inadimplência? se a gente espera uma queda significativa? E quanto ao índice de cobertura, se nós nos sentimos confortáveis para levá-lo acima de 100%?

Com relação à inadimplência, acreditamos que manteremos a tendência de 2010, não vemos principalmente pela característica da nossa carteira ser composta predominantemente por crédito consignado, nenhum fator que influencia a inadimplência. Acreditamos seguir os mesmos índices entregues para 2010.

Com relação ao índice de cobertura, nós colocamos no release o padrão que o mercado adota que é comparar a provisão com os créditos em atrasos acima de 90 dias, esta relação fica pouco abaixo de 100%, no nosso caso, entretanto, como a nossa carteira é composta por crédito consignado, o nível mais adequado para medir a perda é o nível H, e neste caso o índice de cobertura, ou seja, a PDD dividida pelo nível H, é acima de 100%, é 160%. Então este é um índice que consideramos bastante

confortável, e é o mais adequado para medir o índice de cobertura da nossa carteira. Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Alexandre Grzybowski da Sunset.

Sr. Alexandre Grzybowski: Bom dia senhores tudo bem? São duas perguntas, uma referente ao banco:

Se vocês pudessem falar, Qual a expectativa de vocês para o desempenho do Consignado e do *Middle Markert*, principalmente se já estão conseguindo executar as sinergias com a seguradora que tanto se falou?

E a outra pergunta no segmento de seguros:

O Alexandre já comentou anteriormente que é muito difícil falar destas grandes obras que podem acontecer, mas destes projetos específicos tanto o da Transpetro ou alguma coisa maior, tem alguma coisa que vocês acham que a chance de acontecer em 2011 é grande, ou nada que vocês possam destacar?

Sr. Cristiano Malucelli: Vamos começar pelo banco:

Com relação ao Consignado, a gente acha que estas medidas adotadas pelo Banco Central que aumentaram a exigência de capital, são bastante positivas para a nossa operação do consignado. Então acreditamos que teremos alguma vantagem competitiva, graças ao nosso excesso de capital.

Com relação ao Middle:

De fato estamos nos preparando para explorar a sinergia da forma mais eficiente possível, isto implica em desenvolver alguns novos produtos e identificar a forma mais eficiente de chegar no cliente da seguradora, seja via corretor ou seja diretamente. Isso ainda está em fase piloto, é por

isto que os resultados ainda não apareceram, mas acreditamos que ainda este ano conseguiremos concluir este projeto, e poderemos explorar esta sinergia demonstrando mais resultados refletidos na carteira de Middle Market.

Sr. Alexandre Malucelli: Obrigado pela sua pergunta sobre a seguradora. Muita coisa está acontecendo neste começo de ano, muitas coisas positivas, primeiramente a contratação das obras e dos equipamentos do projeto de Belo Monte, só para lembrar, nós emitimos a apólice referente à concessão de Belo Monte, então a apólice é onde a concessionária ofereceu para a Aneel as garantias. E agora estamos entrando em outra fase, que é a concessionária contratando obras, serviços e equipamentos, isso deve acontecer agora no mês de março, nós estamos muito bem posicionados e muito competitivos, esperamos estar disputando este seguro já nas próximas semanas.

Outra coisa que está bastante aquecido é a licitação das sondas da Petrobras, nós também estamos muito bem posicionados com alguns clientes, estamos trabalhando muito forte e focados neste assunto, devemos ter essas oportunidades de negócios nos próximos meses. E finalmente o Trem Bala, que é um projeto bastante polêmico e está remarcado para o final do primeiro semestre, e nós estamos também há muito tempo trabalhando mergulhados no projeto e entendemos que estamos muito bem posicionados, caso efetivamente este processo licitatório venha a mercado.

E finalmente outro ponto relevante que não diz respeito a obras, mas que não deixa de ser uma oportunidade de negócio grande, que é: Nós nos sagramos há uns meses atrás, vencedores de uma linha de garantias judiciais para a Petrobras na ordem de R\$1,5 bilhões de reais. Esta linha foi pouco utilizada até então, ainda não produziu resultados nos números da nossa operação, mas temos a expectativa de que no curto e médio prazo agora, a Petrobras efetivamente demande por estas capacidades

que nós já temos reservadas, e que isto se transforme efetivamente em prêmios que acaba tendo reflexo em nossos números. Então o ano começou bastante aquecido, uma série de oportunidades de negócios a gente está vislumbrando no futuro de pequeno e médio prazo.

Sr. Alexandre Grzybowski: Perfeito obrigado Alexandre, se me permitem mais um comentário:

No caso específico da Belo Monte, vocês entraram com um pool e fizeram parceria com outros players, você acha que com a entrada da Travelers na base de capital isso deve acontecer ou agora vocês vão reter mais o negócio? O que você acha que é mais interessante para vocês?

Sr. Alexandre Malucelli: Bem lembrado, Nós fizemos um pool naquele momento, porque naquele momento era a decisão estratégica mais adequada. Obviamente aquele pool vale para o projeto como um todo, e então nós temos um contrato assinado entre seguradoras e vale até a conclusão ou até a contratação de seguros garantias para aquele projeto. Obviamente nos futuros negócios é uma questão muito pontual que não envolve somente capacidade de Reseguro ou a capacidade de emitir as garantias, mas às vezes tem outras implicações, interesses comerciais, uma série de outros fatores que acabam influenciando numa composição ou em uma não composição com outros players no mercado. Mas especificamente no projeto Belo Monte, o pool vale efetivamente até ao final da contratação do Seguro.

Sr. Alexandre Grzybowski: Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Rafael Ferraz do Banco Safra.

Sr. Rafael Ferraz: Se vocês me permitem também mais uma pergunta:

Em relação a questão de mudança no critério para provisionamento das operações consignadas, existe a possibilidade do Banco Central exigir que vocês voltem atrás de alguma forma para uma metodologia um pouco

mais conservadora como era feito antes ou não? Vocês vêem esta possibilidade como remota?

Sr. Cristiano Malucelli: Rafael, obrigado pela pergunta ela é bastante oportuna. Não existe a menor hipótese de o Banco Central pedir para refazer, porque ele próprio recomendou, e a gente o consultou antes de executar a mudança no critério. Então estamos tranquilos, e este novo critério reflete muito melhor a realidade que o critério anterior, então estamos com o respaldo do Banco Central para amparar esta alteração.

Sr. Rafael Ferraz: Obrigado.

Operadora: Com licença Senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um.

Com licença, não havendo mais perguntas, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. **Cristiano** para as considerações finais.

Sr. Cristiano Malucelli: Agradecemos seu interesse no Paraná Banco, agradecemos a audiência na nossa teleconferência e colocamos nossa equipe de RI a disposição caso haja mais perguntas.

Operadora: A teleconferência do Paraná Banco está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde. Obrigada.