

**Banco ABC Brasil**  
**3T11 Conference Call Transcrição**  
**8 de novembro, 2011**

**APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS**

[Sergio Lulia Jacob, ABC Brasil – Diretor Vice-Presidente e DRI]

Boa tarde a todos e obrigado por participarem da nossa divulgação de resultados do 3º trimestre. Apenas antes de a gente começar a discutir os números mais especificamente, queria passar brevemente uma idéia de qual é a estratégia do banco ao longo de 2011. 2011 tem sido para o banco um ano de crescimento mais cauteloso respeitando esta conjuntura mundial e os possíveis impactos que ela pode ter na economia brasileira. A gente não trabalha aqui com nenhum cenário de recessão ou de crise aguda. Mas sim de desaceleração da economia brasileira que pode marginalmente afetar a saúde das empresas aqui. A gente se considera muito bem posicionado neste cenário, com equipes suficientes, processos sólidos, funding adequado e uma estratégia coerente e consistente. Apesar das dúvidas maiores com o cenário econômico, o ambiente competitivo se mostra mais favorável com os bancos e empresas no geral mais cautelosos do que estavam meses atrás.

Este é um ambiente que a gente gosta bastante de trabalhar, é um ambiente que permite você precificar as operações de maneira correta, estruturar as garantias de maneira adequada, e consequentemente de diferenciar os bancos como a gente que conhece bem os créditos e os clientes e tem um grande expertise no crédito.

Indo agora para os números, começando no slide número 2, tem os destaques do trimestre com lucro líquido de mais ou menos R\$58 milhões no trimestre, representando um ROAE de 16,2% no trimestre, carteira de crédito incluindo garantias prestadas atingindo R\$ 12,5 bilhões e uma melhora da margem financeira que atingiu 5,7% e melhora também no índice de eficiência, que está em 36,4%. A qualidade da carteira continua elevada, com 98% de suas operações de crédito classificadas entre AA e C.

No slide número 3 a gente mostra a evolução da carteira nos últimos trimestres. A carteira de crédito incluindo garantias prestadas apresentou crescimento de 2,4% no trimestre e aproximadamente 17% nos últimos 12 meses. Considerando apenas empréstimos o crescimento foi de 4% no trimestre beneficiado com impacto positivo da variação cambial no período sobre a carteira em dólares. Nos últimos 12 meses a carteira de empréstimos cresceu 8,5%.

No slide 4 a gente segrega este crescimento entre os segmentos. Nossa carteira de crédito Corporate atingiu 10,7 bilhões, um crescimento de 2% em relação ao trimestre anterior e de 15% nos últimos 12 meses. Considerando apenas os empréstimos, o crescimento foi de 3,6% no trimestre e mais ou menos o mesmo número nos últimos 12 meses. A carteira de garantias prestadas foi constante no período e continua sendo uma carteira bastante importante com aproximadamente R\$ 4,8 bilhões de exposure. No segmento middle market foi um trimestre muito bom, a carteira cresceu 5% no trimestre e 28% ao longo dos últimos 12 meses. Considerando apenas empréstimos o crescimento é praticamente o mesmo já que fatia de garantias prestadas neste segmento é muito pequena.

No slide 5 são abertos maiores detalhes de cada carteira. No segmento corporate, terminamos o terceiro trimestre de 2011 com 738 clientes, sendo 520 com exposição de crédito. O exposure médio por cliente é de 21 milhões de reais e um prazo médio de mais ou menos um ano, 362 dias. No segmento middle, são 1.104 clientes no total, sendo 840 com exposição de crédito, o que resulta numa exposição média por cliente de mais ou menos 2 milhões de reais e um prazo médio de 225 dias. É importante ressaltar mais uma vez o que temos falado ao longo do tempo que este crescimento no middle market se dá única e exclusivamente pela aquisição de novos clientes e não pelo aumento de risco por cliente. Então a gente viu no slide anterior que houve um crescimento de 28% nos últimos 12 meses e no gráfico do slide 5 dá para ver que o crescimento foi todo com a aquisição de novos clientes. Foi de 870 um ano atrás para 1.100 clientes agora. E o risco por cliente continua constante. A gente acha que essa é a maneira mais saudável e mais segura de crescer e por isso a estratégia de diversificação geográfica que o banco vem adotando nos últimos anos. Apenas mais um comentário, dado o cenário de crédito mais restritivo, que a economia vem enfrentando nos últimos meses, os padrões de crédito do banco que já eram elevados tornaram-se ainda mais elevados e mais exigentes. Os comitês estão mais conservadores e a consequência disso é um turn over maior de clientes principalmente no segmento de middle market. Então a aquisição de novos clientes continua muito alta, por volta de 50 novos clientes conquistados a cada mês, mas nos últimos meses especificamente, mais de 40 clientes tiveram seus limites cancelados e o banco teve o trabalho de work out para preservação da carteira de crédito.

Indo para o slide 6, temos a presença atual do ABC Brasil. Ao longo de 2011 foram abertos escritórios principalmente no interior de São Paulo e na região Centro-Oeste, escritórios exclusivamente dedicados ao middle market, então nos continuamos contando com 6 plataformas para o Corporate, que cobrem todo o país, e 12 plataformas para o negócio middle, presente fisicamente em 23 cidades. Como eu já disse anteriormente, a gente acredita que dessa forma é possível crescer com consistência e mantendo a qualidade da carteira.

No slide 7, são mostrados índices que representam a qualidade da nossa carteira. O saldo do atraso acima de 90 dias ficou em 0,19% da carteira, um pequeno aumento em relação ao trimestre anterior mas um número ainda baixo quando comparado com qualquer outro banco brasileiro. O saldo de PDD está constante por volta de 1,7%. Então se dividir as provisões de 1,7% pelo atraso de 0,19% você tem um índice de cobertura de mais de 8 vezes, o que também é bastante confortável. Créditos baixados para prejuízo foram de 0,21% da carteira representando um aumento em relação aos trimestres anteriores mas que em valores absolutos ainda é muito baixo. E as operações classificadas entre AA-C, de acordo com a resolução 2.682 do Banco Central, foi colocado aí um gráfico com a evolução histórica, terminaram o trimestre em 98,0%, mais uma vez atestando a qualidade da carteira do banco.

No slide 8, a gente faz a abertura do funding do banco. Como é de costume, estamos dividindo, para facilitar a análise, em quatro grupos diferentes. Então, indo no gráfico de baixo para cima, você tem, na parte de baixo, o patrimônio líquido e a dívida subordinada, que respondem por 20% do funding total. Em seguida vêm as operações de BNDES, um produto que o banco é bem ativo e importante para o banco, representando 22%. Neste ano a gente tem notado o BNDES menos agressivo em algumas linhas de produtos do que nos anos anteriores, mas apesar disso a gente tem conseguido manter a carteira; o banco é bastante ágil e está bastante estruturado neste tipo de produto. E olhando para frente, nosso cenário principal é uma carteira que mantém mais ou menos constante enquanto as outras fontes de captação continuam a crescer. Então em valores absolutos você tem o BNDES constante mas em valores relativos tem um decréscimo da participação total.

O Funding doméstico soma, no total, 37% do funding total. Nós estamos acessando praticamente todas as categorias de investidores possíveis de serem atingidas. Sendo que 12% do funding total vem de CDBs vendidos para as empresas, 10% para investidores institucionais, 7% são operações do interbancário e 8% são as operações de LCA e LCI, que são vendidas a PFs através de convênios que o banco possui com private banks ou outras instituições financeiras ou family office. Finalmente o 4º grupo é o funding internacional do banco. 21% do total, representado basicamente pelas linhas de comércio exterior e junto as agências multilaterais. Eu acho importante neste quadro a gente ver a estabilidade do funding ao longo dos trimestres. Tem 5 trimestres representados aqui, e pode ver que independente de fatores macroeconômicos e conjunturais o ABC Brasil mantém sempre uma estrutura bastante diversificada e constante, com a participação aí de todos os tipos de investidores que estão disponíveis para bancos de atacado. Apenas mais um dado, o prazo médio da captação no final de setembro estava em 593 dias.

No slide 9 é demonstrada a evolução de nosso Patrimônio Líquido e do Índice de capitalização da Basiléia. Terminamos setembro de 2011 com patrimônio líquido de 1 bilhão, 460 milhões de reais e Índice de Basiléia em 15,8% que é um índice que permite que o banco mantenha sua estratégia de crescimento pelos próximos períodos sem restrição de capital. Eu passo agora a palavra ao Alexandre Sinzato que vai analisar mais em detalhes os números do banco.

Boa tarde a todos e obrigado pela participação na conferência.

No slide 10, apresentamos a evolução do índice de margem financeira. Podemos ver que o índice de margem financeira, o NIM, apresentou leve melhora, atingindo 5,7% e mitigando parcialmente o aumento na despesa de PDD.

Conforme descrito pelo Sergio, temos uma preocupação mais significativa com relação a esta linha. Quando a gente olha o período de 9 meses, a gente vê que a gente tem uma despesa de PDD em torno de R\$40 milhões, contra uma despesa de PDD no mesmo período de 2010 de R\$34 milhões. Então teve um aumento percentual muito parecido com o aumento da carteira neste período, de 20%. Um dado muito importante a ressaltar neste trimestre é a margem com clientes que teve uma evolução de 15,6%. No período de 9 meses uma evolução de 22%, uma evolução muito ligada ao aumento de carteira e a esta evolução do NIM que eu comentei. Só ressaltando também que a gente está colocando neste slide a margem financeira gerencial, descontando todos os ajustes que são necessários por conta do hedge que o banco faz por conta do patrimônio da agência Cayman.

No slide 11, temos a abertura das receitas de prestação de serviços atingiram R\$ 30 milhões no terceiro trimestre de 2011.

A maior contribuição desta linha continua sendo em garantias prestadas. Teve um crescimento no trimestre de 9,8%. De tarifas e fees o banco teve uma contribuição menor. São linhas que o banco continua com bom potencial. Especificamente com

Mercado de Capitais e M&A, a gente acredita que ao longo do tempo o banco consiga explorar mais a sinergia que tem neste tipo de produto com a nossa base de clientes tanto no segmento middle quanto no corporate.

No slide 12, a evolução das nossas despesas. A variação reflete principalmente estabilidade, tanto na linha de pessoal como de outras administrativas. Nos 9 meses acumulados tem uma variação de 23% em pessoal e 17% em outras administrativas. A gente tem um guidance para despesas no ano entre 12 a 15%. Dado esta variação acumulada a gente acredita que deva estar mais na parte de cima do range ou levemente acima, tendo em vista que a gente continua muito confiante na estratégia do banco. A gente esta muito aparelhado, com as estruturas muito redondas, como foi colocado pelo Sergio no início da apresentação, aproveitar as oportunidades que certamente surgirão neste ambiente macroeconômico mais a frente. Em relação ao índice de despesas sobre receitas, o índice de eficiência, a gente teve uma melhora neste trimestre atingindo 36,4%. No período acumulado de 2011 praticamente uma estabilidade em 37%, o que a gente considera bastante competitivo e adequado para um banco do nosso perfil.

Para concluir, no slide 13 a evolução do nosso lucro e da rentabilidade sobre o nosso patrimônio. A gente terminou o terceiro trimestre de 2011 com R\$ 58 milhões, em 2011 acumulado R\$175 milhões, um aumento de 14,5% em relação a 2010. E o nosso retorno sobre o patrimônio atingindo 16%, nos 9 meses acumulados de 16,7% a.a. Ficamos a disposição para dúvidas ou outras informações que tiverem. Obrigado.

Com licença, senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas.

Q [Wesley Okada, Goldman Sachs] Boa tarde, a minha pergunta é com relação ao crescimento de carteira. Olhando para o guidance que vocês tem para o ano (que é de 10-16%) e este crescimento que vocês tiveram nestes 9 primeiros meses, eu queria entender o quão factível é o atingimento da meta principalmente em função do impacto de cambio. Em outubro e novembro vocês já viram uma aceleração na originação de operações novas só para ver se conseguem atingir esta meta de guidance de crescimento.

[Alexandre Sinzato] Considerando o total de carteira a gente tem um guidance para crescer entre 12 e 18%. A gente tem neste período, acumulado de 2011, um crescimento de 8%, então acredito que ainda esteja factível. Muito provavelmente, dado que a gente já está agora em novembro, e não tem uma grande evolução ainda em relação ao 3T11, a gente deve estar um pouco mais na parte de baixo do range desse guidance mas acredito que ele esteja factível. E o mais importante é o banco estar garantindo que neste ambiente restrito para o crédito a qualidade da carteira esteja boa e no momento adequado o banco esteja preparado para retomar este crescimento. Com certeza o banco tem que ter condições de no momento correto crescer acima da média de mercado.

[Sergio Lulia Jacob] Wesley, só para complementar, é um momento para focar mais na qualidade do que na quantidade. É um momento para estar com a carteira de crédito em boa forma, e é o que a gente está. Essa questão do número de clientes que a gente saiu do middle é importante e por isso que o nível de crescimento existe talvez num ritmo menor do que a gente esperava no início do ano mas é uma decisão consciente do banco de privilegiar a carteira de crédito neste momento.

[Wesley Okada, Goldman Sachs] Tá ótimo, muito obrigado.

Q [Thiago Batista, Itaú BBA] Boa tarde, minha pergunta é um follow up na pergunta do Wesley sobre crescimento de crédito mas pensando em 2012. O que dá para imaginar para 2012? Um cenário parecido com este ano, com crescimento baixo? Ou dá para ter alguma visão otimista?

[Sergio Lulia Jacob] A gente não tem ainda um guidance para ano de 2012. Nos estamos agora na fase de conclusão dos nossos orçamentos, que vão então ser submetidos ao conselho de administração, e só depois de aprovados que a gente tem condição de soltar um guidance para o mercado. Agora, apenas como idéia, a idéia é de um ano mais favorável. O que a gente acha e o que aconteceu ao longo de 2011: quando você tem uma visão um pouco mais conservadora sobre o desenvolvimento do mercado mas você percebe que outros bancos ainda não estão compartilhando da mesma visão é um momento que a gente se retrai mais porque os outros bancos ainda estão agressivos, praticando spreads baixos, prazos altos, poucas garantias, e a gente prefere não acompanhar. Agora a gente percebe que nos últimos 2-3 meses os bancos no geral, incluindo os grandes bancos, estão mais conservadores. E quando eles estão mais conservadores é um ambiente que a gente gosta mais de trabalhar porque você consegue precificar as operações de maneira mais adequada, consegue pedir mais garantias, consegue fazer no prazo que você acha adequado. Então é um cenário que normalmente os bancos menos focados em crédito se assustam mais do que

deveriam. Até por que se assustaram de forma atrasada. Então não tenho guidance ainda mas tende a ser um ano de crescimento maior que 2011.

Q [Eduardo Nishio, Flow] Boa tarde, obrigado pela oportunidade. Tenho uma pergunta em relação a estratégia da empresa. Eu queria saber se muda alguma coisa agora dado os acontecimentos geopolíticos na Líbia. Se vocês vão mudar um pouquinho a estratégia no curto prazo ou no médio prazo, obrigado.

[Sergio Lulia Jacob] Eduardo, obrigado pela pergunta. Na verdade não há mudança nenhuma e nem houve mudança nenhuma. Quer dizer, a estratégia do ABC Brasil é definida pelo seu conselho de administração do qual participam três representantes do acionista controlador e três brasileiros como conselheiros independentes. Ela é uma estratégia que foi traçada em 2005 e vem sendo cumprida desde então e não vem sendo alterada apesar das crises, seja no Brasil, seja no mundo, ou especificamente na Líbia. Eu acho que na questão da Líbia a situação lá parece estar clareando. Mas, de novo, é um país rico, um país sem dívidas e é um país que participa no nosso controlador, que por sua vez também é um banco gerido por profissionais e que tem também a participação do Kuwait e eles não tem e nunca tiveram nenhuma participação na definição da estratégia do Banco ABC Brasil. Então tudo continua da mesma maneira como sempre foi.

Q [Marcus Fadul, BofAML] Boa tarde, obrigado pela oportunidade. Eu tenho só uma pergunta, as outras já foram respondidas, em relação ao custo de funding. Eu vi que no trimestre vocês tiveram uma manutenção de NIM, uma melhora razoável, eu queria entender se vocês conseguiram repassar isso no spread ou se não houve uma pressão de custo no funding. Eu queria mais clareza neste ponto aí ou propor por instrumento em si se algum já foi afetado.

[Sergio Lulia Jacob] Se a gente comparar o atual momento com o início do ano o custo de funding para instituições brasileiras como um todo aumentou. O custo de funding para bancos no mundo aumentou. Mas o que a gente tem percebido é que o custo de funding aumentou de maneira uniforme. De maneira que em termos relativos o custo não aumentou mais para o ABC Brasil que para os concorrentes que são os grandes bancos. Como o mercado está mais restritivo na concessão de crédito agora, o que acontece é que as taxas cobradas dos clientes mais que compensam este aumento do custo de funding. Então houve um aumento de custo mas que dado as condições de mercado puderam ser repassados para os clientes. A disponibilidade de funding continua muito boa. Quer dizer um preço um pouco mais caro mas com volumes satisfatórios. No mercado doméstico está bastante líquido, está todo mundo acompanhando. A venda de CDBs para investidores institucionais e PFs vai muito bem. No mercado internacional a gente sempre teve uma diversificação de fontes de funding muito grande. Tem no momento uma cautela maior vinda dos bancos Franceses e italianos com bancos brasileiros no geral. Então eles estão privilegiando sua própria liquidez lá fora. Agora estes bancos representam muito pouco de linhas externas captadas por bancos brasileiros. Historicamente os bancos americanos, ingleses, alemães e japoneses são os mais importantes. De novo, só frisando, estes bancos italianos e franceses, mesmo que não tão representativos, aumentaram seus custos para todos os bancos brasileiros. É uma coisa que afeta todos os bancos de maneira igual e, portanto, não diferencia um do outro no ambiente competitivo doméstico.

Q [Luiz Spinola] Você podia falar qual é o prazo médio do seu funding internacional?

[Sergio Lulia Jacob] O prazo médio do funding internacional, aí são dois prazos, eu vou até te abrir mais. Você considerar o Bond subordinado vai a 720 dias. Desconsiderando-se o Bond subordinado está por volta de 300 dias.

Q [Luiz Spinola] Mas você tem Bond subordinado de 10 anos no mercado, não tem?

[Sergio Lulia Jacob] Isso, então, é esse o subordinado que eu estou te falando.

Q [Luiz Spinola] E você tem um call em 2 anos?

[Sergio Lulia Jacob] Não, não tenho call nem put nenhuma. Ele é de 10 anos direto até o vencimento. Vence em abril de 2020.

Q [Luiz Spinola] Falou 720 dias, mas dá mais de 3 mil dias...

[Sergio Lulia Jacob] Não, mas eu estou falando o duration de todo o funding internacional que inclui não só o bond como todas as linhas de comércio exterior, de working capital, agências multi-laterais, com bancos e tudo mais.

Q [Ciro Ferreira, DLM Invista] eu queria entender um pouco mais como estão vendo a dinâmica e perspectiva do segmento middle. Eu vi que teve uma aceleração dos créditos baixados para prejuízo e ao mesmo tempo houve uma queda no saldo de

PDD ao mesmo tempo que conseguiram repassar isso em spread. Como estão vendo a dinâmica e as perspectivas para os próximos trimestres.

No trimestre houveram mais créditos baixados para prejuízo. Tem só que observar que estes créditos baixados para prejuízo agora foram provisionados há muitos meses atrás. Tem uma regra contábil do BACEN que exige que você fique pelo menos 180 dias com os créditos 100% provisionados para então ser feita a baixa. Não são problemas de créditos originados agora. São problemas que ocorreram por volta de 1 ano atrás e foram provisionados ao longo desse ultimo ano e só agora são baixados do balanço, numa medida meramente contábil. A dinâmica do segmento é mais ou menos a que você falou. Na margem são spreads maiores, e inadimplência também um pouco maior. A maneira que estamos fazendo para mitigar este efeito é essa de ter uma substituição maior dos clientes na carteira. A gente passou a adotar critério de crédito mais restritivo. Então uma serie de clientes que operava com o bando 12 meses atrás hoje não operam mais. Estão sendo substituídos por clientes que a gente percebe com uma qualidade de crédito melhor. E fazendo dessa maneira este efeito de aumento de spread e de inadimplência existe mas de maneira muito suave.

Q [Lucia Halfman, Prada] A minha pergunta é relacionada a funding, que tem na pagina 8. Vocês podem abrir o prazo médio do funding por estas categorias que estão aqui?

[Sergio Lulia Jacob] Obrigado pela pergunta, a gente não tem esta informação de funding médio por categoria no momento. A gente pode ver e te passar embora não seja uma informação normalmente transmitida. O funding nacional é mais simples porque é um funding uniforme. No geral o duration do funding está por volta de 590 dias. Se você pegar o duration dos ativos do banco é menor do que um ano. Ou seja, o banco não tem nenhum tipo de gap negativo de caixa. Pelo contrário, o caixa é sempre positivo de hoje até o final dos tempos.

Q [Lucia Halfman, Prada] Eu peço por email, obrigada.

Q [Marcelo Urbano, GPS] Boa tarde, eu queria a abertura da carteira de renegociação. Vocês estão dando esta abertura? Vários bancos estão abrindo este dado. Acho que seria interessante se vocês pudessem abrir isso também.

[Alexandre Sinzato] Na nota 6 do nosso balanço tem uma abertura do saldo e da movimentação dessa conta. A gente pode até eventualmente depois verificar algum tipo de detalhamento que você ache importante. O saldo que a gente tem que está renegociado está em R\$58 milhões, a gente tinha agora em setembro de 2011. Ele era de R\$78 milhões em dezembro de 2010 e o valor no trimestre que terminou em 30/09, quer dizer, neste trimestre foi de R\$5 milhões. Então basicamente seriam estes os dados que a gente está disponibilizando inclusive em balanço das operações renegociadas. É importante ressaltar a pratica do banco em relação a este tipo de negociação. O banco está sempre buscando nas operações que apresentam alguma deteriorização o melhor procedimento possível para obter o melhor resultado. Ou seja, quando está fazendo este tipo de processo, está sempre agregando novas garantias na operação, está buscando melhorar a estrutura dessa operação de forma que a gente continue mantendo esses níveis de perdas de créditos e da qualidade da carteira de crédito, que historicamente são muito positivos.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS CLOSING STATEMENTS**

[Sergio Lulia Jacob]

Muito obrigado a todos por terem participado da nossa divulgação de resultados e permanecermos todos, eu toda a equipe de RI do banco, a disposição de vocês para outras perguntas que vocês possam ter. Obrigado e um abraço a todos.