

Banco ABC Brasil | Relações com Investidores
Transcrição da divulgação de resultados do 3T18
07 de novembro de 2018

[Anis]

Bom dia a todos e obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados do terceiro trimestre de 2018.

Antes de divulgarmos os principais destaques do trimestre, gostaria de apresentar o plano sucessório que passará a valer a partir de 1º de janeiro de 2019.

Esse plano tem sido trabalhado há algum tempo pelo comitê executivo e conselho de administração, tendo como objetivo a preservação do elevado nível de governança corporativa que temos trilhado.

No slide 2 apresentamos a estrutura organizacional do banco como ela é hoje.

Ela é composta por cinco Diretores Vice-Presidentes que se reportam diretamente a mim, além da Área de Recursos Humanos e Departamento Jurídico.

No slide 3 temos a estrutura do novo organograma, já contemplando as mudanças que ocorrerão a partir de 1º de janeiro de 2019.

- Sergio Lulia Jacob assumirá a posição de Deputy CEO, e passará a ser o único reporte direto do CEO, Anis Chacur Neto;
- Antonio Jose Nicolini assumirá a posição de Diretor Vice-Presidente e passará a ser responsável pelas áreas de Tesouraria, Mesa de Clientes e Pesquisa Econômica (que antes se reportavam a Sergio Lulia Jacob). Ele ingressou no banco em 1991 e desde 2009 é o Diretor responsável pela área de *Trading*;
- Antonio Sanchez Junior assumirá a posição de Diretor Vice-Presidente responsável pelas áreas Comercial Large Corporate e Comercial Corporate. Ele ingressou no banco em 2013 na função de Diretor Comercial, e desde junho de 2018 está na função de Diretor Vice-Presidente Adjunto;
- O Diretor Vice-Presidente José Eduardo Cintra Laloní assumirá a responsabilidade pelas áreas de Instituições Financeiras e de Captação (que antes se reportavam a Sergio Lulia Jacob), e continuará responsável também pelas áreas de Fusões & Aquisições, Mercado de Capitais e Distribuição;
- Será criada a nova posição de Diretor Vice-Presidente responsável pelas áreas de Inovação, Produtos e Canais. Essa nova posição será preenchida em 2019;
- Todos os Diretores Vice-Presidentes, bem como as áreas de Recursos Humanos e Jurídico, passarão a se reportar diretamente ao Deputy CEO, Sergio Lulia Jacob.

[Borejo]

Bom dia a todos. Após os comentários do Anis sobre as mudanças organizacionais, vamos agora aos principais destaques do trimestre, conforme podemos ver no slide 4.

- O Lucro Líquido recorrente foi de 116 milhões de reais, resultando num Retorno anualizado recorrente sobre o Patrimônio Líquido de 13,3%.
- A receita gerada por operações de mercado de capitais e M&A atingiu 27 milhões e 500 mil reais no terceiro trimestre de 2018, aumento de 28,8% em relação ao trimestre anterior e de 206% em relação ao mesmo período de 2017. Considerando os nove primeiros meses de 2018, o crescimento dessa receita foi de 72,8% em relação ao mesmo período do ano anterior.
- A Carteira de Crédito Expandida encerrou setembro de 2018 com saldo de 25,3 bilhões de reais.

No slide 5 apresentamos a evolução da carteira de crédito expandida.

Ela se manteve estável em relação ao trimestre anterior e apresentou crescimento de 10% em 12 meses. Considerando a variação desde o início do ano, o crescimento foi de 3,2%.

No segmento Large Corporate, a carteira de crédito expandida apresentou redução de 1,3% no trimestre e crescimento de 5,8% em 12 meses. Considerando a variação desde o início do ano, houve retração de 0,5%.

O segmento Corporate continua se destacando, e apresentou crescimento de 5,5% no trimestre e de 31,1% em 12 meses. Considerando a variação desde o início do ano, o crescimento foi de 21,5%.

No slide 6 alguns destaques de cada segmento.

No segmento Large Corporate, terminamos setembro com 765 clientes, dos quais 503 possuíam exposição de crédito, resultando numa exposição média de 36,3 milhões de reais por cliente. A carteira Large Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 370 dias.

No segmento Corporate, encerramos setembro com 1.089 clientes. Desses clientes, 757 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 6,4 milhões de reais por cliente. A carteira Corporate terminou o trimestre com prazo médio de 322 dias.

Em relação à distribuição geográfica das carteiras, não houve variações significativas.

No slide 7, a qualidade da carteira de crédito:

No primeiro gráfico, as operações com atraso acima de 90 dias.

Esse indicador voltou a melhorar ao longo do terceiro trimestre de 2018 e encerrou setembro representando 0,5% da carteira.

No segundo gráfico, o saldo de PDD.

Encerramos setembro de 2018 com esse indicador representando 2,9% da carteira de empréstimos, aumento de 0,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior.

No terceiro gráfico, as despesas com PDD atingiram 33 milhões de reais no terceiro trimestre de 2018, estável em relação ao trimestre anterior e redução de 40% em comparação com o mesmo período de 2017.

Através do gráfico podemos observar que, em 2016 e 2017 o custo de crédito flutuou por volta de 2% ao ano. Em 2018 essa despesa tem variado em torno de 1% ao ano.

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

Os empréstimos classificados em D encerraram setembro de 2018 representando 2,6% da carteira de empréstimos, e o saldo entre E e H encerrou o trimestre representando 2,8% da carteira.

No slide 8, a evolução de nossa captação.

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.

Ao final de setembro de 2018, o saldo da captação totalizava 26,4 bilhões de reais, apresentando crescimento de 2,6% no trimestre e de 5% em 12 meses.

A liquidez permanece elevada e com precificação adequada. O funding de qualidade continua sendo um dos pilares do nosso negócio.

Não há descasamento entre ativos e passivos, com o gap de liquidez permanecendo positivo em todos os períodos futuros.

No slide 9, a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basileia.

Encerramos setembro de 2018 com patrimônio de referência de 4,2 bilhões de reais, e patrimônio líquido de 3,6 bilhões de reais.

Encerramos o terceiro trimestre com Índice de Basileia em 16,17%, composto por 13,23% capital de nível 1 e 2,94% capital de nível 2.

Destacamos que 100% do nosso capital está de acordo com as regras de Basileia 3.

No slide 10, apresentamos a evolução da margem financeira.

A margem financeira gerencial atingiu 239 milhões de reais, apresentando redução de 7% em relação ao trimestre anterior e de 8% em relação ao mesmo período de 2017.

A receita da remuneração do Patrimônio Líquido a CDI cresceu 0,9% no trimestre e caiu 24% em relação ao mesmo período do ano anterior. Essa redução em 12 meses já era esperada e é consequência da queda da taxa SELIC no período.

A margem financeira com clientes atingiu 143,7 milhões de reais, retração de 1,1% em relação ao trimestre anterior e de 4,3% em relação ao mesmo período de 2017.

A margem financeira com o mercado atingiu 50,6 milhões de reais no terceiro trimestre de 2018, apresentando redução de 24,8% em relação ao trimestre anterior e mantendo-se estável em relação ao mesmo período do ano passado. Essa redução deve-se, basicamente, aos resultados extraordinários apresentados no segundo trimestre de 2018. Se considerarmos o acumulado dos nove primeiros meses de 2018, a margem financeira com o mercado apresenta crescimento de 10,5% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A despesa de PDD foi de 33 milhões de reais, estável em relação trimestre anterior e queda de 40% em relação ao mesmo período de 2017.

A taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) foi de 3,6% a.a. no terceiro trimestre de 2018, apresentando redução de 0,4 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e de 0,5 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2017. A queda em relação ao trimestre anterior é explicada pela redução da margem financeira com o mercado e pelo aumento da liquidez do Banco.

No slide 11, as receitas de prestação de serviços atingiram 96 milhões de reais no terceiro trimestre de 2018, crescimento de 5% em relação ao trimestre anterior e de 35% em relação ao mesmo período de 2017.

A receita de garantias prestadas cresceu 1,2% em relação ao trimestre anterior e 10,2% em relação ao mesmo período de 2017.

O grande destaque do trimestre foi a linha de fees de mercado de capitais e M&A, que apresentou receita de 27,5 milhões de reais, crescimento de 28,8% em relação ao trimestre anterior e de 206% em relação ao mesmo período de 2017. O crescimento da receita nessa linha reflete principalmente o bom desempenho do Banco no segmento de mercado de capitais.

As receitas de tarifas diminuíram 16,7% em relação ao trimestre anterior e cresceram 9,7% em relação ao mesmo período de 2017.

No slide 12, a variação das despesas e do nosso índice de eficiência.

As despesas de pessoal e outras administrativas apresentaram crescimento de 0,7% em relação ao trimestre anterior e de 9,5% em relação ao mesmo período do ano passado.

No comparativo do acumulado nos nove primeiros meses de 2018 com o mesmo período do ano anterior, o crescimento dessa linha foi de 6,8%.

O Índice de Eficiência atingiu 35,2% no terceiro trimestre de 2018, variando 0,6 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e 3,0 pontos percentuais em relação ao mesmo período do ano anterior.

No slide 13, a rentabilidade.

O Lucro Líquido recorrente foi de 116,1 milhões de reais terceiro trimestre de 2018, apresentando crescimento de 4% em relação ao trimestre anterior e de 11,5% em relação ao mesmo período de 2017.

No acumulado dos nove primeiros meses de 2018 o lucro líquido recorrente foi de 336,3 milhões de reais, crescimento de 4,3% em relação ao mesmo período de 2017.

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido recorrente atingiu 13,3% a.a. no terceiro trimestre de 2018, aumento 0,3 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e mantendo-se estável em relação ao mesmo período de 2017.

Apresentamos também a comparação da evolução do ROE com o CDI, onde observamos o impacto da queda da SELIC, e consequentemente do CDI, na rentabilidade do banco ao longo do tempo. No entanto, observamos também que a queda da rentabilidade do Banco foi proporcionalmente menor do que a queda da SELIC, de modo que, ao longo da série, a diferença entre esses dois indicadores cresce de forma consistente, atingindo 7% no terceiro trimestre de 2018.

No Slide 14, o nosso guidance para 2018, que permanece inalterado.

Para a carteira de crédito expandida, a projeção de crescimento continua entre 9% e 13%;

E para as despesas de pessoal e administrativa, continuamos esperando um aumento de 4% a 6%.

Estes são os dados que gostaríamos de apresentar. Nos colocamos agora à disposição para responder eventuais dúvidas que os participantes desta teleconferência possam ter.

Muito obrigado!

Perguntas e Respostas

[Thiago Batista | Itaú BBA]

Bom dia a todos. Como vocês estão vendo a demanda por crédito? Pós eleição está melhorando? Nos últimos anos vocês sempre tiveram um crescimento mais forte no último trimestre do ano. Podemos esperar essa dinâmica, essa retomada? E, olhando mais para frente, como vocês estão vendo a dinâmica de recuperação de carteira em relação a mercado de capitais, que aparentemente ficará ainda ativo por muito tempo? Como ficaria isso? Por um lado vocês ganham em “fee” mas por outro enfrentam uma compressão de margem. Como ficaria essa dinâmica no curto prazo, em relação a demanda de crédito, e médio prazo, em relação a competição com o mercado de capitais?

[Anis]

Thiago, bom dia. Obrigado pela pergunta. Com relação a demanda de crédito, primeiro vamos falar o que aconteceu até o momento. Em relação ao Corporate e o Large Corporate, no Corporate o crescimento da carteira foi muito bom. Nesse segmento atingimos um bom crescimento de carteira, apesar da economia não estar crescendo muito, são empresas que não foram afetadas pela Lava-Jato, empresas que redirecionamos parte do Large Corporate para o Corporate, ao aumentar o corte de R\$100 a R\$800 milhões de reais, e são negócios que ainda apresentam uma boa tendência.

O segmento Large Corporate, a parte do crescimento da parte da carteira de empréstimos não foi tão boa, mas, por outro lado, o segmento de mercado de capitais acabou sendo bem demandado por nossos clientes. Nós aqui do Banco diretamente sentimos um bom resultado gerado pelo mercado de capitais, “fees” gerados em operações na grande maioria 100% distribuídas, empresas de crédito muito bom e, dado o ambiente de negócio no passado recente não conseguiam acessar o mercado de capitais, e com a melhora do ambiente, o mercado de capitais ficou bem ativo e esses clientes deixaram de captar via empréstimos para acessar os instrumentos do mercado de capitais. Razão pela qual o crescimento no Large ficou prejudicado e o mercado de capitais foi muito bem.

Para o final desse ano, difícil dizer, mas achamos que é possível atingir o guidance pelo menos na base. Mesmo que a economia ainda não tenha totalmente iniciado um processo de recuperação, o ano de 2018 será um ano de crescimento fraco. Mas, entrou um novo governo e achamos que a perspectiva de crescimento econômico para 2019 irá melhorar. Não somos somente nós que pensamos isso, mas os agentes econômicos também pensam isso, e, consequentemente, se isso ocorrer o ritmo de crescimento de carteira melhora. Não temos o guidance de 2019

ainda, o que será divulgado somente na próxima divulgação de resultados, mas entendemos que a perspectiva de crescimento de carteira de crédito para 2019 deverá ser melhor em relação a 2018, em que a relação com o PIB acaba favorecendo.

Provavelmente o perfil do cliente que deveremos crescer não será no cliente muito grande, pois esse cliente, de risco muito baixo, terá acesso a diferentes instrumentos de crédito, que não só as linhas bilaterais com o Banco, mas, por outro lado, o horizonte para os grandes, mas não tão grandes, e médios, eu acho que será muito bom. Então, entendemos que em 2019, a perspectiva para execução do nosso negócio, tanto para crescimento da carteira de crédito como na atividade de banco de investimento, deverá ser um ano positivo. E, nesse final de ano, é possível atingirmos o piso do nosso guidance, mas tendo sido um ano de frustração do crescimento do PIB e, do nosso lado, uma frustração de crescimento de carteira em relação ao que imaginávamos no começo do ano, mas atividade do banco de investimento compensou parte dessa dificuldade de crescimento de ativos.

[Thiago]

Apenas um follow up Anis. A parte de fees vocês comentaram que tiveram um resultado muito bom, mas quando eu olho os grandes bancos eles deram um resultado bem fraco vindo da parte de IB. O que você acha que fez a diferença para a boa performance do ABC e melhor do que os Peers?

[Anis]

Bom, especificamente nesse trimestre, no terceiro trimestre de 2018, a grande contribuição veio da área de mercado de capitais, emissões de renda fixa. Notadamente as debêntures incentivadas tem tido uma boa demanda pelo lado da pessoa físicas, empresas que atuam no segmento de infraestrutura que temos um excelente relacionamento, e temos uma equipe na área de mercado de capitais para estruturar e distribuir esses produtos. Não foi somente o Banco ABC Brasil que teve uma participação forte nesse segmento, outros bancos também tiveram. Nós temos duas áreas de Banco de Investimento no ABC. Uma é a área de fusões e aquisições e a outra é a área de mercado de capitais renda fixa local. E, essa última área, pelas razões colocadas, foi muito bem, e isso que gerou esses “fees”. E, nós temos sentido um pipeline muito bom. São empresas que tem demandado recursos para investimento, são bons negócios no segmento de infraestrutura, principalmente no setor elétrico, que nós conhecemos bem e temos uma relação com investidores que tem interesse nesse tipo de risco e, com isso, os negócios tem acontecido. A área de M&A, o ano passado, foi mais forte do que esse ano, mas isso faz parte do processo de oscilação. Não é uma área de receitas recorrentes tão fortes, mas ainda sim, mesmo no M&A, temos um pipeline muito bom e estamos otimistas em relação às execuções talvez ainda para o 4º trimestre desse ano, ou para 2019.

Tanto o mercado de capitais quanto o M&A tiveram as equipes reestruturadas nos últimos anos e os resultados tem sido consequência desse investimento em pessoas que foi feito e, um ambiente propício para esse negócio, especificamente.

Um outro negócio que tem sido muito bom, não foi um destaque no trimestre, apresentou até uma redução, mas é onde estamos nos reestruturando para ter um crescimento consistente, é a área de Cash Management, a parte do banco transacional, pagamentos e recebimentos. É um segmento que hoje, sendo um banco e atuando no Brasil, a nossa competitividade, em termos de serviço, é muito igual ou parecida com qualquer grande banco. Um ponto forte para conseguir obter esse produto do cliente, é ter um serviço de qualidade, que nós temos, e uma reciprocidade em termos de linha de crédito, que é o negócio principal do banco. Então o Banco de Investimento com M&A e mercado de capitais, a parte de recebimento e pagamento (Cash Management), que não exigem alocação capital, são fontes de receita de boa qualidade, que tem compensando a queda do segmento de empréstimos, mas que, no geral, em 2019, nos sentimos bem estruturados para atuar num país de crescimento de PIB maior, tanto para crescer ativos, quanto para operar no Banco de Investimentos e oferecer o Cash Management.

[Thiago]

Ok, muito claro. Obrigado.

[Alain Nicolau | Bradesco BBI]

Bom dia, pessoal. Na piora da carteira EH, queria entender se é alguma coisa mais específica ou segmento específico e como isso conversa com despesa de provisão, já que o saldo da PDD aumentou, embora o NPL tenha melhorado. Queria entender melhor essa dinâmica e se o patamar de PDD continua entre 1%. A segunda pergunta, em relação ao banco digital, como está a doção de clientes, o roll-out dos produtos que serão adicionados na plataforma.

[Anis]

Obrigado pela pergunta. A questão das provisões, tivemos uma piora no E-H, foram situações localizadas, mas com essa piora o nível da despesa de PDD ficou em um nível confortável pelo que consideramos adequado ao nosso tipo de negócios. Nada que represente um alerta, é uma deterioração localizada, mas mesmo que essa localização não tiver uma localização, dentro do que entendemos como ambiente de custo de crédito, faz parte, nada que represente uma preocupação de custo de crédito pior ou parecido com o que se viu no passado. O nível de custo de crédito que estamos vendo em 2018 faz sentido e é sustentável ao nosso modelo de negócios.

Com relação a plataforma digital, temos duas partes. Uma é a parte de pessoa física. Nós não tínhamos uma atividade de pessoa física e resolvemos lançar a plataforma digital para pessoas físicas então, claramente é um novo segmento. É um segmento que, em termos de resultado, demorará para demonstrar alguma coisa. A nossa estratégia não é ser muito agressivo e, em um primeiro momento, estamos colocando os produtos da organização, como LCI/LCA, CDB's, letras financeiras e também os produtos da tesouraria, como derivativos, e produtos da área de mercado de capitais, como produtos que distribuimos a nossos investidores, também passaremos a distribuir nessa plataforma digital. No tempo, vamos verificar como essa plataforma responde e a partir desse crescimento da base de clientes e também do apetite aos produtos que colocamos à disposição, vamos pensar se é o caso de partir para uma estratégia mais agressiva, com produtos de terceiros, mas é um segmento que não queremos ser muito agressivos mas queremos estar presentes.

Do outro lado, é o segmento onde já atuamos, que é o relacionamento corporativo. O que pudermos digitalizar nessa relação, iremos fazer, na busca de uma melhor eficiência. Esse cliente que temos hoje, é um cliente que o relacionamento humano é muito importante e a participação tecnológica é menor, mas entendemos que há o que ser feito para obter melhorias, razão pela qual, criamos uma vice presidência que estará muito voltada a isso. Ou seja, a VP que será responsável pela área de produtos, canais e inovação. Existem eficiências a serem obtidas dentro do segmento que atuamos e um novo mercado a ser explorado, mas que nossa agressividade não é muito grande, mas que existirá. A agressividade nesse segmento pode ocasionar em um ônus inicial muito forte e esse ônus inicial na busca de um resultado futuro e não definido, não é muito o perfil de nossa organização. Mas, nós, dentro da estrutura que temos, temos condições de participar e tendo uma VP totalmente voltada para o assunto, nós temos condições de aproveitar as oportunidades.

[Alain]

Está claro, Anis. Obrigado.

[Tatiana Brandt | Eleven Financial]

Olá, bom dia, Anis e Borejo. Eu tenho duas perguntas. A primeira em relação à reorganização, agora com uma vice presidência voltada para inovação e produtos, e com a expectativa de melhora do ambiente econômico para 2019, eu queria saber se está no radar de vocês a possibilidade do banco atuar em outros segmentos e passar a atuar com novos produtos? A segunda pergunta é sobre o resultado operacional: vocês já vieram sinalizando que essa linha deveria melhorar em 2018, há muito tempo ela já estava pressionando o resultado do banco, mas eu esperava uma recuperação mais gradual. Eu gostaria de saber o que aconteceu? Vocês poderiam explicar um pouco melhor se foi venda de BNDU, reavaliação de ativos, e o que a gente pode esperar daqui pra frente?

[Anis]

Obrigado, aqui é o Anis. Em relação à sua primeira pergunta, dando continuidade ao que já foi colocado na pergunta anterior, com a criação da nova vice presidência de canais, produtos, da parte digital, em termos de novos

segmentos, além da nova plataforma digital que já foi lançada, nós temos um modelo de negócio muito claro, que é o segmento corporativo. Hoje, dentro do segmento corporativo nós temos um perfil de cliente de faturamento alto, Large Corporate acima de 800 milhões de reais por ano, e o Corporate entre 100 e 800 milhões de reais. Em um estudo que nós verificamos de um acompanhamento que temos feito dentro de nossa área de inteligência de negócios, dentro do segmento que nós atuamos, nós percebemos que hoje a parte de baixo dentro desse segmento existe um trabalho a ser feito sem representar uma diversificação das atividades. Nós vamos procurar explorar mais a parte de baixo do segmento do Corporate e do Large Corporate, pois existe um potencial aí a ser explorado, e além disso, estamos trabalhando, mas não é nada ainda conclusivo, mas talvez tenhamos mais informações a passar no próximo *call* com investidores, uma entrada no segmento de pessoas jurídicas no segmento de faturamento abaixo de 100 milhões de reais. É algo que não tem nada definido ainda, mas está sendo feito uma avaliação, nós achamos que faz sentido dentro desse ambiente econômico que nós vamos passar a conviver, e se isso acontecer, esse será um segmento totalmente segregado do restante da área comercial, e que pra nós existiria uma certa facilidade em passar a atuar, em função da estrutura que existe hoje, e o apetite de risco que nós temos, apesar do fato de sabermos que é um segmento em que a avaliação do risco de crédito é através de um processo que é diferente daquilo que a gente vem praticando no segmento Corporate e Large Corporate. A parte da plataforma digital e a parte de potencialmente crescer num segmento menor, aí o segmento é explorar os segmentos onde nós já estamos, buscando melhor nível de eficiência e procurando utilizar as ferramentas digitais. Em relação à segunda pergunta, o Borejo vai responder.

[Sergio Borejo]

Bom dia Tatiana. Em relação ao resultado não operacional, basicamente ali o que tem é a marcação a mercado dos valores dos bens não de uso. Toda vez que a gente toma um bem, a gente faz uma avaliação do mercado e aí a gente faz uma provisão, geralmente a gente faz pra baixo, pois não podemos fazer a provisão caso o bem valha mais do que pelo valor que a gente tomou. O que houve nos outros trimestres é que nós tomamos bens e marcamos pra baixo, sendo que no trimestre passado foi de 10 milhões de reais. Como o saldo de BNDU parou de crescer, pelo contrário, ele está até diminuindo, pois a gente tem feito sucessivas vendas aí ao longo dos trimestres, a gente não tem nenhuma expectativa de eventuais marcações a mercado nesta linha. Essa linha deve ficar... Esperamos que ela tenha um comportamento parecido com o que foi neste trimestre.

[Tatiana]

Está ótimo. Obrigada.

[Julia Rizzo – HDI Capital]

Oi, bom dia, obrigado pela oportunidade. Eu queria ouvir um pouco de vocês sobre a margem com clientes. Vocês poderiam explicar um pouco essa queda que a gente vem observando, vis a vis o crescimento da carteira, mudança do mix mais pro Corporate vis a vis o segmento Large Corporate, o que vocês estão vendo pra frente? Como é que eu poderia interpretar essa queda de margem? Obrigada.

[Sergio Borejo]

Oi Julia, obrigado pela pergunta. Na verdade, o comportamento do spread, como é que ele se deu? O pico dele se deu no auge da crise, e agora ele vem sofrendo, a gente vem observando, pequenos ajustes. Os spreads ainda não são os spreads praticados antes da crise, mas eles estão mais baixos do que o pico, que foi no final de 2016 e começo de 2017. Essa pequena queda nos spreads que a gente observou, de certa forma ela vem sendo compensada pelo mix de segmentos. O segmento Corporate tem um spread maior que o segmento Large Corporate, então de certa forma a gente também vem compensando essa pequena queda através do mix de segmento.

[Julia]

Borejo, este já é um novo patamar, então, já limpou as operações feitas em 2017 com spreads maiores? Esse seria um novo patamar recorrente para a situação que a gente vive hoje, ou a gente vai ver essa margem caindo ao longo dos próximos trimestres mesmo com essa mudança de mix? E ainda, fazendo um *follow up* neste sentido, a gente não deveria estar vendo uma diminuição do nível de provisionamentos? Eu vi que o saldo de provisões no balanço

aumentou de 2,7% para 2,9%, na margem. Não sei se esse é um patamar que a gente vai manter, ou se poderia voltar a continuar caindo, como tem caído nos últimos tempos devido a essa mudança também de risco.

[Anis]

Julia, aqui é o Anis. Em relação ao spread, essa pequena redução de spread que nós percebemos, não tem nada de significativo, mas imagino que é um spread que não deve ter grandes mudanças. Estamos num sistema financeiro com poucos participantes, esses participantes tem hoje uma grande preocupação com o capital regulatório, as crises passadas acabaram sendo uma grande demonstração que o empréstimos tem risco, e quando se passa um período de provisão muito baixa, não quer dizer que isso é sustentável, então imaginamos que os spreads que temos hoje são spreads que não terão maiores reduções. O grande desafio é crescer ativos, porque se mantermos os spreads que temos com crescimento de ativos, essa margem sobe. É nessa linha que nós estamos vivendo, ou seja, crescer margem com clientes, crescer a carteira de crédito. Esse é o desafio que nós temos hoje no banco, um desafio que acreditamos que é possível de ser atingido, principalmente em 2019, e que em 2018, com um crescimento econômico do país fraco, isso tem dificultado o crescimento da carteira, como já foi dito. No que diz respeito à parte de provisão, se verificar, esse patamar de 1% ao ano, as despesas de devedores duvidosos sobre a carteira de empréstimos, é um patamar que nós temos de trabalhar como sendo adequado. Mesmo se eventualmente tivermos melhoras de níveis de despesas de PDD, o que é possível, mas não acha que seja um patamar que a gente tem que ter como um patamar sustentável. O banco tem de estar preparado para conviver com o nível de despesas de PDD de 1% ao ano e a partir daí rentabilizar o seu negócio. Com o nível de spreads que estão sendo praticados e com o crescimento da carteira de empréstimos, e mais aquilo que já foi dita da parte de serviços, do banco de investimento, do banco transacional, nós entendemos que o nosso desafio deverá ser cumprido com uma boa facilidade. Essa é a ideia, ou seja, spread não deve cair muito, a carteira deverá crescer, acreditando no crescimento da economia, despesa de PDD ficando num patamar que é bom, e crescendo ativos mantendo esse nível de despesas de PDD, mantendo os spreads atuais e a parte de serviços sendo bem sucedida, eu acho que temos um bom negócio para ser gerido.

[Julia]

Ótimo, muito obrigado pela resposta. Se eu puder fazer apenas um *follow up* na parte de serviços, que tem sido um grande destaque este ano, vocês acreditam que este novo patamar é um patamar recorrente, ou tem alguma coisa atípica este ano, no cenário macro, com as empresas buscando mais operações no mercado de capitais, e se no ano que vem voltaria num nível mais normalizado, isso seria um novo nível recorrente de despesas pro banco?

[Anis]

Os fees de banco de investimento, de uma forma geral, ele oscila. Não dá pra contar isso como uma receita recorrente. Nós acreditamos que os dois juntos, o mercado de capitais e o M&A sempre vão estar fazendo receita. Agora, o valor dessa receita vai oscilar trimestre a trimestre, pois são dois negócios específicos. Você pode ter uma quantidade de pipeline bom, mas mandatos concluídos, fees pagos mesmo, a cada trimestre, você conta nos dedos. Então é um segmento que nós temos de trabalhar imaginando que vai ter uma oscilação de receitas, um trimestre mais, outro trimestre menos. Agora, o fato é que nos dois últimos anos, essas receitas tem sido boas, tem sido crescentes, mas não dá para com o horizonte de uma receita recorrente crescente. Eu acho que dá pra trabalhar com uma receita com oscilação trimestre a trimestre, mas que na média dos anos, com crescimento.

[Julia]

Maravilha. Muito obrigada.

[Guilherme de Vicente – Onix]

Primeira pergunta: O crescimento acumulado de 3,6% no acumulado de nove meses está distante do *guidance*, que acaba de ser mantido. É viável um crescimento forte no quarto trimestre, em linha com o que houve em anos anteriores? Segunda pergunta: O índice de cobertura subiu novamente, agora no patamar de 600%. Isso indica um período longo de provisões menores? Podem comentar as expectativas para a evolução do custo de crédito?

[Anis]

Guilherme, obrigado pela pergunta. Com relação ao crescimento, nos últimos dois anos o último trimestre tem sido um trimestre mais forte do que a média do ano. Não sei se existe algo cíclico característico, mas o fato é que isso tem ocorrido. Nós achamos ser possível o atingimento do guidance, e se for atingido, provavelmente será na parte de baixo do guidance, e aí encerramos o ano com crescimento de 8% ou 9%. Não é nenhuma garantia, mas é possível. Onde nós enxergamos um otimismo maior é em relação aos anos seguintes. Em 2019, com um novo governo, uma perspectiva de um PIB maior, isso deve ajudar no crescimento de ativos. O índice de cobertura está alto, mas imaginamos que no próximo trimestre ele deverá diminuir. Tomara que isso ocorra pelo fato de que algumas provisões feitas possam ser revertidas, ou se isso não acontecer, isso pode representar um aumento nos atrasos, e o índice de cobertura voltar a um patamar um pouco menor. Mas de qualquer forma, qualquer que seja a situação que ocorra, no caso de algumas despesas que tivemos este trimestre, principalmente na carteira de E-H, esse patamar de despesas de PDD representando 1% ao ano da carteira de empréstimos, é um patamar que nós achamos adequado para o nosso modelo de negócios. Na carteira de fianças, o nível de despesas é muito baixo, por ser essa uma carteira de rating mais elevado. Esse é nível que nós achamos adequado, possível, e que nós temos de mirar para praticar o nosso crescimento, o nível de spread, e consequentemente o nível de crescimento que o banco consegue atingir em cima disso.

[FIM]