

Banco ABC Brasil | Relações com Investidores Transcrição da Teleconferência de Resultados 4T14/2014 05 de fevereiro de 2015

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS DO 4º TRIMESTRE E ANO DE 2014

[Anis Chacur Neto, CEO]

Bom dia a todos e obrigado por participarem da nossa teleconferência de resultados do quarto trimestre e ano de 2014.

No slide 2 temos os principais destaques.

O Lucro Líquido recorrente foi de R\$ 316 milhões e 800 mil reais no ano de 2014 e de R\$ 82 milhões no quarto trimestre de 2014.

O Retorno anualizado recorrente sobre o Patrimônio Líquido foi de 15,5% a.a. no ano de 2014 e de 15,2% a.a. no quarto trimestre.

A Carteira de Crédito Expandida encerrou 2014 com saldo de 20 bilhões 573 milhões de reais, apresentando crescimento de 15,7% no ano e de 6,7% no quarto trimestre.

A qualidade da carteira continua elevada, com 96,5% das operações com empréstimos e 99,9% das operações com garantias prestadas classificadas entre AA e C ao final de 2014, de acordo com a Resolução 2.682 do Banco Central. Considerando as duas carteiras, o índice foi de 97,9%.

No slide 3 apresentamos a evolução da carteira de crédito.

Considerando a carteira de crédito expandida, apresentamos um crescimento de 6,7% no quarto trimestre e 15,7% no ano de 2014.

No segmento Corporate, a carteira expandida cresceu 6,2% no trimestre e 15,3% no ano. Acima do guidance que era entre 10% a 15%.

Já no segmento Empresas, o crescimento foi de 10,2% no trimestre e de 18,4% no ano. Ficou dentro do range anunciado no início do ano que era entre 14% a 19%.

Nos últimos 2 anos o banco vem fazendo uma revisão no perfil dos clientes, com a ressegmentação das carteiras e o foco em empresas maiores, que estão conseguindo se adaptar ao cenário econômico atual.

O forte crescimento nos 2 segmentos, no trimestre e no ano, foi consequência de um cenário de oferta de crédito restrita em que surgiram boas oportunidades de negócios, com bons spreads no qual mantivemos uma boa qualidade de funding e também de produtos.

No slide 4 alguns destaques de cada segmento.

No segmento Corporate, terminamos dezembro com 823 clientes, dos quais 565 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 29 milhões e 400 mil reais por cliente. A carteira Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 358 dias.

No segmento Empresas, encerramos dezembro com 1297 clientes. Desses clientes, 982 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 2 milhões e 800 mil reais por cliente. A carteira de Empresas médias terminou o trimestre com prazo médio de 311 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, o saldo dos valores efetivamente em atraso acima de 90 dias. O segmento Corporate apresentou um aumento e atingiu 0,6 ponto percentual, e o segmento Empresas ficou em 0,8 ponto percentual. No total da carteira o índice ficou em 0,6 ponto percentual.

No segundo gráfico, o saldo total das operações com atraso acima de 90 dias.

Neste conceito, que inclui também as parcelas a vencer, o segmento Corporate também ficou em 0,6 ponto percentual, o segmento Empresas apresentou uma melhora do indicador para 1,2%. A carteira total encerrou o ano em 0,7%. No terceiro gráfico apresentamos o Saldo de PDD. O saldo de PDD

encerrou o trimestre em 2,0% da carteira. Observamos um aumento no segmento Corporate, de 1,4% da carteira de empréstimos para 1,6%, e no segmento Empresas uma redução de 3,4% da carteira para 3,2%.

O processo de provisionamento adotado, analisando a cada mês os ratings dos clientes, independentemente de estarem adimplentes ou não, tem se mostrado eficiente.

As operações específicas que explicam o aumento da inadimplência no quarto trimestre já estavam em processo de provisão, mesmo antes dessa inadimplência se concretizar.

Neste quarto trimestre, adotando o mesmo critério, algumas operações em curso normal, receberam um reforço de provisionamento.

No slide 6, continuando os dados sobre qualidade da carteira:

Os créditos baixados para prejuízo foram de 0,1% da carteira no trimestre, comparado com 0,2% do trimestre anterior.

Considerando a classificação da carteira pela resolução 2.682 do Banco Central, as operações de rating entre AA e C terminaram o trimestre em 96,5% da carteira, apresentando uma redução de 0,8 ponto percentual em relação ao terceiro trimestre. Essa variação já foi explicada no slide anterior.

Com o objetivo de fortalecer o balanço e aumentar a transparência das informações, desde o trimestre anterior passamos a divulgar os ratings da carteira de garantias prestadas, que apresentou 99,9% das operações classificadas entre AA e C ao final do ano de 2014. Considerando as duas carteiras, o índice foi de 97,9%.

Passo agora a palavra para o Sergio Lulia que dará continuidade a nossa apresentação.

[Sergio Lulia Jacob, VP e Diretor de Relações com Investidores]

Bom dia a todos, começo no slide 7, onde a gente apresenta a abertura do funding do banco.

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 permanece bem forte.

Destacamos o crescimento da nossa captação total com terceiros, que apresentou um crescimento de 25% no ano e 9% no trimestre. Os destaques foram a emissão de Letras Financeiras, a colocação de títulos no exterior e a contratação de empréstimos junto a organismos multilaterais como IFC, BID e a Proparco.

No final de Dezembro, 27% do funding provinha de fontes externas, 43% de fontes locais, 13% em repasses do BNDES e 18% representados pelo Patrimônio líquido e dívidas subordinadas. Não há descasamentos entre ativos e passivos, permanecendo o gap de liquidez positivo em todos os períodos futuros.

No slide 8 a evolução de nosso Patrimônio Líquido e do Índice de Basileia.

Terminamos o trimestre com patrimônio de referência de 2 bilhões e 900 milhões de reais, e patrimônio líquido de 2 bilhões e 189 milhões de reais.

Encerramos o período com o Índice de Basileia em 14,4%, sendo 10,9% em capital de nível 1 e 3,5% em capital de nível 2. Durante o exercício, houve um aumento do capital nível 1 de 30bps, com a capitalização dos lucros auferidos, e uma diminuição de 60bps do capital nível 2 devido às regras de transição da Basileia 2 para Basileia 3.

Durante o 4T14 o ABC inaugurou a emissão de LF subordinadas, aderentes à Basileia 3, com ótima aceitação pelo mercado. Foram emitidos mais de R\$ 100mm, dos quais R\$ 50mm já foram homologadas como capital pelo Bacen e o restante deve ser homologado ao longo do primeiro trimestre.

A emissão de letras financeiras subordinadas no mercado local e a recapitalização dos juros sobre capital próprio tem permitido ao banco crescer de maneira sustentável, mantendo os índices de capitalização em patamares confortáveis.

No slide 9, é apresentada a evolução da margem financeira.

A margem financeira gerencial totalizou R\$ 213 milhões e 300 mil reais no quarto trimestre de 2014, aumentando 13,1% em relação ao terceiro trimestre. Esse aumento reflete o aumento do patrimônio

líquido remunerado a CDI, o maior volume da carteira de crédito e aumento nos resultados com o mercado no trimestre, no comparativo com o período anterior.

A despesa de PDD neste trimestre apresentou o valor de R\$ 43 milhões e 600 mil reais e como consequência a margem financeira líquida apresentou uma redução de 1,3% no trimestre.

No comparativo com o quarto trimestre do ano anterior, a despesa de PDD aumentou em 67% mas a margem financeira líquida apresentou aumento de 4%.

Nas variações anuais, a Margem Financeira bruta apresentou em 2014 aumento de 16,5% em relação a 2013 e a despesa de PDD 8,6%. A margem líquida apresentou crescimento de aproximadamente 8%.

A taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) ficou em 4,6% a.a. no quarto trimestre do ano. Ao longo do ano houve gradativamente uma melhora desse índice. Além da contribuição da Selic, há o impacto do mix de carteira, uma vez que mesmo trabalhando com empresas maiores dentro do segmento de empresas média, o segmento continua, claro, com taxa superior a do segmento Corporate. Acreditamos que o cenário competitivo que esta se desenhando para 2015 possa permitir uma precificação adequada das operações, com spreads que levem em consideração o nível de incerteza do nível de atividade econômica e seus impactos na inadimplência.

No slide 10,

As receitas de prestação de serviços atingiram praticamente 50 milhões de reais no quarto trimestre de 2014 e 177 milhões no ano.

Houve crescimento nas três linhas que compõem essa receita. A maior contribuição ainda vem de garantias prestadas, mas destacamos a boa performance do nosso banco de investimento.

Como temos comentado, o banco acredita muito na sinergia de sua base de clientes e a oferta de produtos de banco de investimento. Renovamos as equipes, reforçamos as equipes, e neste ano de 2014 tivemos uma contribuição de receitas que cresceu 40% em relação ao ano de 2013. A recorrência trimestral das receitas dessa atividade também apresentou importante evolução em 2014.

O Banco continua comprometido e focado nas operações de fusões e aquisições e de mercado de capitais.

No slide 11, a variação das despesas e do nosso índice de eficiência.

As despesas de pessoal e outras administrativas apresentaram aumento de 9,9% no comparativo com o trimestre anterior e 5% em relação ao mesmo período do ano passado.

No ano a variação ficou em 8,9%, na parte superior do guidance que divulgamos para 2014.

Importante analisar essa variação nas despesas em conjunto com a análise do índice de eficiência. Nosso índice de eficiência foi de 34,7% no trimestre e 35,3% em 12 meses. Patamares bastante competitivos e os melhores índices que o banco atingiu nos últimos 7 anos.

No slide 12, a rentabilidade.

O Lucro Líquido Recorrente atingiu R\$ 316 milhões e 800 mil reais no ano de 2014 e R\$ 82 milhões e 200 mil reais no quarto trimestre de 2014, apresentando um crescimento anual de 22,6% em relação a 2013 e 17,8% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O Retorno Anualizado sobre o Patrimônio Líquido atingiu 15,2% no trimestre, queda de 1,0 ponto percentual em relação ao terceiro trimestre e aumento de 0,4 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2013.

Considerando o ano de 2014 o ROE apresentou um aumento de 1,1 ponto percentual.

Finalmente no slide 13:

Neste slide apresentamos nossas projeções para 2015, e prestamos conta do que foi realizado em 2014. Em 2014 o banco cumpriu todas as projeções apresentadas. Superou a projeção de crescimento de carteira em ambos os segmentos, com destaque para o segmento Empresas, e ficou dentro do range para a linha de despesas.

Para 2015, estamos com uma projeção de crescimento de 8% a 12% na carteira total;

8% a 12% na carteira do Corporate;

10% a 15% no segmento Empresas;

Com relação a despesas temos a projeção entre 7% e 9%.

Q&A

1 – Thiago Baptista - Itaú BBA

Oi pessoal, é o Thiago Baptista. Eu tenho 2 perguntas. A primeira em relação as margens. Como estão imaginando as margens ao longo do ano. A segunda é um pouco mais complexa sobre a operação Lava Jato, em relação as empresas que estão envolvidas na operação Lava Jato. Acho que hoje um grande temor dos investidores é a exposição dos bancos nessas empresas e construtoras. O que vocês podem falar, qual que é o temor que vocês têm sobre este issue.

[Anis Chacur Neto, CEO]

Bom, obrigado pela pergunta Thiago. Aqui é Anis. Com relação às margens nos sentimos no quarto trimestre de 2014 uma pequena ascensão. Uma consequência do cenário mais restrito de crédito, e nos também aproveitamos esse cenário pelo fato de termos um Market Share pequeno e condições de identificar bons nomes e novos negócios, aliado a boa condição de funding e produtos, então foi um semestre que nossas margens cresceram com relação a aquilo que vínhamos praticando nos trimestres anteriores. E para o ano de 2015 imagino que a manutenção dos níveis que passamos a enxergar no final do ano pode ser uma boa realidade. Então eu diria que sentimos um aumento de margem no final do ano, no ultimo trimestre e acreditamos que este aumento que foi identificado deverá ser mantido no decorrer de 2015.

Com relação à operação Lava Jato, especificamente ela representa um percentual muito pequeno da carteira do banco como todo. Claro que este é um evento que tem sido amplamente divulgado em mídia enfim, mas do ponto de vista de carteira do sistema financeiro, mesmo na nossa carteira de credito, não é algo que a gente entenda que seja um grande problema. Primeiro que grande parte das empresas envolvidas na operação Lava Jato são empresas que possuem uma forte capacidade financeira, onde suas atividades com a Petrobras representavam um percentual não muito significativo no total de negócios que essas empresas realizam, em termos de infraestrutura e de concessões, de modo que são empresas que estão envolvidas no escândalo, no problema, mas que possuem, acreditamos, uma forte capacidade financeira de enfrentar eventuais consequências. E no nosso caso específico a operação Lava Jato é muito pouco representativa no portfolio de credito do banco.

2 – Gustavo Schroden – BofA ML

Bom dia pessoal. Farei duas perguntas também. Desculpa insistir. É um tema que tem sido bastante destacado e principalmente pelo fato de nesse trimestre terem apresentado uma piora no nível de provisão de inadimplência, a gente sabe que foi um caso específico que a gente já conversou com vocês, mas talvez a preocupação que venha do mercado não seja com as grandes empresas mas com a cadeia que fazem o suprimento dessas grandes empresas que são exatamente os SMEs que é um segmento que vocês tem apresentado um interesse de crescer mais se eu levar em consideração o guidance de vocês. Dito isso, qual que é a perspectiva de vocês em relação ao nível de provisão ou despesa de provisão que a gente pode ter em 2015 e se vocês tem alguma preocupação com a cadeia de fornecedores das grandes empresas que estão envolvidas no Lava Jato? Depois farei a segunda pergunta. Obrigado.

[Anis Chacur Neto, CEO]

Bom, especificamente, em primeiro lugar a questão da SMEs, do segmento empresas que é um segmento que nós nos reposicionamos durante o ano de 2014 aumento o tamanho do cliente, ou seja, a gente tinha um target de R\$ 30 milhões a R\$250 milhões de faturamento/ano e passamos a focar clientes com esse faturamento com R\$ 50 milhões a R\$ 500 milhões por ano. Essa estratégia se mostrou muito bem sucedida. Nós reposicionamos o perfil do cliente, tivemos uma mudança significativa de números de clientes, clientes que saíram e clientes que entraram, e os novos clientes que nós passamos a trabalhar demonstraram uma excelente condição de inadimplência. Tanto que a nossa despesa de PDD durante o 4T14 no segmento empresas demonstrou uma melhora. Então vemos que foi uma estratégia bem sucedida, são empresas que nós conseguimos desenvolver um processo de avaliação de crédito,

em que pese não empresas tão transparentes quanto no segmento corporate, mas são empresas que você tem uma melhor condição de avaliação do que o segmento SME propriamente dito. Então é isso, é segmento que foi bem e acreditamos que mantida essa estratégia e com os processos novos implementados deve ser um segmento de sucesso para 2015 tanto em termos de crescimento quanto em termos de resultado. Com relação a cadeia Petrobras, operação Lava Jato e empresa menores, não esta em nosso radar essa preocupação, no segmento de empresas médias nós não temos nada, quase nada de relacionamento com fornecedores de Petrobras e não imaginamos que o caso Lava Jato vá atingir de alguma forma empresas envolvidas nesse setor.

[Gustavo Schroden – BofA ML]

Apenas para complementar, pelo que entendi você disse que excluindo casos específicos como esse que teve no quarto trimestre, isso tem demonstrado um conforto em relação à qualidade da carteira para o ano de 2015. É viável trabalhar com um nível de despesas de provisão crescendo no nível da carteira para 2015, excluindo obviamente casos específicos?

[Anis Chacur Neto, CEO]

A nossa despesa de PDD no quarto trimestre teve uma parte um impacto de caso específico, bem com foi colocado e que esta identificado inclusive nos atrasos e no rating de acordo com a 2682. Depois uma outra provisão referente a uma precaução em nomes que estão adimplentes mas que nós achamos que merecem uma provisão, o que não quer dizer que será um problema, depois no aumento de provisão houve uma questão de aumento de carteira. Entendo que este caso específico que representou um aumento no atraso foi no segmento corporate, não foi no segmento empresas. O que ocorreu, no quarto trimestre nós tivemos uma despesa de PDD alta para os nossos padrões. Por outro lado, se verificarmos no ano fechado não foi um número tão alto, ficou próxima de R\$ 100 milhões de reais. Em linha com sua pergunta não nos sentimos confortáveis de da guidance de PDD e não é por que não queremos divulgar uma informação que nós conhecemos por que é uma informação que esta sempre em processo de avaliação, dependendo do comportamento do crédito das empresas a cada mês e de reuniões e sistemáticas de comitê de crédito. E ainda para um banco que atua no segmento corporate você fazer esse tipo de provisão e dar esse tipo de guidance realmente não é muito confortável. Agora, me lembro que você colocou, se você pegar a despesa de PDD que obtivemos no ano de 2014 e o crescimento de carteira projetada, e dizer que esse é um número factível para 2015 pode ser. É um número possível. Não gostaríamos de passar isso como guidance, mas que tanto pelo histórico de despesa de PDD do banco, não só de 2014 mas todo o nosso histórico desde a existência do banco você encontra uma certa variação de despesa de PDD entre os trimestres mas quando você pega e vê o ano fechado, esse número que nós tivemos em 2014 mais o nosso guidance projetado para 2015 é um número possível. Mas eu não vou dizer que é guidance.

[Gustavo Schroden – BofA ML]

Entendi. Essa ultima projeção que vocês fizeram de carteira e de despesas de pessoal e administrativas que vocês fizeram. Vocês dizer para a gente qual é o PIB que vocês têm para 2015 e que você estão utilizando para fazer essas projeções e passar esse guidance?

[Anis Chacur Neto, CEO]

O PIB que nós estamos trabalhando para 2015 é zero. A despesa de pessoal é bem em linha com o processo de tentar acompanhar a indústria e fazer um processo mais rigoroso de controle de custos. E o aumento de carteira que pode parecer um pouco mais agressivo que a indústria financeira é consequência de sermos um banco que tem um market share muito pequeno, um banco que temos um nicho de negocio que competimos com grandes bancos e que temos uma boa competitividade de funding e de produtos. E mesmo em cenários de recessão de credito como esse que estamos vivendo agora nós conseguimos identificar bons negócios a serem realizados dentro da condição de produtos e funding que nós possuímos, e daí acreditar que nós temos condições de crescer acima da média do mercado.

3- José Luis Rizzardo – BTG Pactual

Bom dia pessoal, na verdade grande parte das minhas perguntas foram respondidas. Gostaria de fazer um follow up na pergunta do Thiago sobre spread. No nosso entendimento o spread para corporate naqueles clientes que não são considerados tão bons sempre teve um espaço para você conseguir aumentar e cobrar um pouco mais. Mas com aqueles clientes bons a competição está muito acirrada e não tinha espaço para aumentar spreads. Como é que vocês estão vendo, vocês estão vendo que tem espaço para aumentar spreads inclusive para esses clientes que são considerados bons clientes e que o mercado estava priorizando crescer neles ou não, vocês vão repassar os spreads nos clientes um pouco piores por assim dizer? Obrigado.

[Anis Chacur Neto, CEO]

Obrigado pela pergunta. Não, primeiro que nós aprovamos um limite de crédito partindo do pressuposto que é um bom crédito tanto no segmento empresas como segmento corporate. Mesmo no segmento corporate aonde o nosso nicho são empresas que é um bom crédito no nosso fundamento mas não é um crédito que não é tão óbvio aos olhos da indústria como um todo, pelo fato de nós termos aqui um research de crédito bem dedicado, bem focado, em um momento como esse aonde a economia cresce menos e a recessão em termos de concessão de linhas de crédito nós temos sentido oportunidade de spreads melhorarem para todos os segmentos e para todo tipo de empresa, desde a grande empresa em que aquele crédito é um crédito óbvio e de visibilidade, e que pelo fato de o número de players, o número de bancos atuando seja menor e mesmo os bancos, grandes bancos que estão atuando, são bancos que estão menos agressivos nas concessões, visto o crescimento da carteira de crédito dos grandes bancos. Isso abre um espaço. O que é importante para poder realizar esses negócios é primeiro você ter produto e funding. Isso nós temos. Segundo é ter condições de avaliar quem é um bom cliente, quem é um crédito e quem não é um bom crédito. Essa é a nossa expertise e é onde nós temos dedicado a nossa atividade desde o começo da existência do banco. Quando você põe em plano essas duas condições dá oportunidade de realizar negócios em momentos como esse porque a indústria como um todo está menos agressiva. Então a gente tem identificado melhores condições de spreads nesse momento em nomes muito bons.

4- Gilberto Tonello – GBM Brasil

Bom dia a todos e obrigado pela oportunidade. Queria fazer um follow up na pergunta e falando um pouco mais de delinquency. Vocês estão esperando um crescimento maior em empresas, com um crescimento, tudo bem que é um cenário em que vocês ainda tem Market share para ganhar e no cenário desse ano de qualquer jeito continua deteriorado. Mas vocês não acreditam que o NPL da carteira não possa piorar, talvez com spreads maiores a margem ajustada seja maior, mas mesmo assim vocês acreditam que o que vocês tiveram no quarto trimestre seja uma base de crescimento, vocês acreditam em uma continua evolução do NPL ou vocês acham que essa elevação do quarto trimestre não é um nível que vocês gostariam de manter para o próximo ano ?

[Anis Chacur Neto, CEO]

Desculpa não entendi sua pergunta. A sua pergunta é se o nosso nível de atraso que nós obtivemos no quarto trimestre é um nível que a gente acredita que será mantido durante o ano?

[Gilberto Tonello – GBM Brasil]

Isso, será mantido ou aumentado durante o ano? Dado que a intenção de vocês segundo o guidance seria aumentar a exposição em empresas.

[Anis Chacur Neto, CEO]

O aumento do final do ano que ocorreu foi mais pelo segmento corporate do que do segmento empresas. Então se você identificar as operações em atraso acima de 90 dias, a operação todo tanto parcelas como o principal, no segmento corporate foi de 0,4% para 0,6%. No segmento empresas caiu

de 1,5% para 1,2% e no total ficou em 0,7%. Esse atraso em grande parte foi um cliente que nós aumentamos bastante os níveis de provisão e ele passou a impactar os atrasos acima de 90 dias. Então, esse cliente continuará a impactar nos atrasos do banco até o dia em que ele volte a pagar ou ele se torne um crédito em liquidação. No segmento empresas não é isso que está acontecendo, ao contrário. Em que pese esse cenário adverso, dentro da estratégia de reposicionar o foco em empresas maiores sem ser um cliente corporate, num processo de julgamento muito criterioso que nós temos adotado e uma recessão de concessão de crédito por parte do mercado financeiro como um todo, nós acreditamos que é um segmento que será muito bem sucedido durante 2015, inclusive com os níveis de inadimplência abaixo do setor, que foi isso que nós conseguimos obter durante esse último trimestre.

[Gilberto Tonello – GBM Brasil]

Falando um pouco também do guidance de vocês em despesa de pessoal e administrativa, ano passado vocês tinham um crescimento, um guidance maior, e a média falando na média de despesas administrativas um pouco menor à média do guidance. E agora o crescimento que vocês estão esperando para 2015 é menor e vocês elevaram a média do guidance. Como que vocês estão vendo estas despesas para o ano e que vocês estão vendo que poderia impactar as despesas de pessoal e outras despesas administrativas?

[Sergio Lulia Jacob – VP e Diretor de Relações com Investidores]

Bom dia Gilberto, aqui é o Sergio Lulia falando. Na verdade grande parte das nossas despesas totais se refere justamente à despesa de pessoal. E despesa pessoal o grande gasto é reajuste que é dado no dissídio que foi de 8,5% no ano passado. E como o dissídio é dado no mês de setembro ele impacta mais fortemente o ano de 2015 do que o ano de 2014 já que ele é feito no mês 9. Então essa previsão de aumento de gastos está embutida nela. Como é tradição do banco há um grande controle de todo tipo de gastos mas por outro lado esse banco é feito por gente, equipe, a gente tem que ter uma equipe competitiva, é gente de primeira linha, que pode estar colocado não só no ABC Brasil quanto em qualquer outra organização de grande porte, nacional ou estrangeira, e portanto você tem que ter profissionais que têm que estar ganhando em linha com o mercado. A despesa nada mais é do que a reposição do dissídio que foi dado no ano passado.

5- [Francisco Kops – Banco Safra]

Bom dia Anis, Sergio, eu também tenho duas perguntas. Desculpem voltar ao assunto de PDD, é apenas para entender o desenvolvimento disso aqui, eu vi que aumentou bastante a letra G, imagino que seja esse caso pontual que vocês comentaram, e bastante a letra D também. Olhando para frente imagino que esse G se ele continuar desse jeito ele deverá evoluir para o H e exigir mais 30% de provisão. E o D talvez dependendo de como for pode escorregar mais para baixo exigindo mais provisão. Está certo esse raciocínio? Isto faria provisão de vocês continuar num patamar bastante alto para 2015 ou não? Depois eu faço a minha segunda pergunta.

[Anis Chacur Neto, CEO]

Aqui é Anis. Isso que você falou é uma possibilidade dependendo de desempenho da carteira durante o primeiro trimestre de 2015. Mas esse cliente que está em G irá depender de nossas negociações com ele durante esse primeiro trimestre. Se não chegarmos a um termo que justifique que esse crédito que foi considerado um crédito para ser mantido no patamar que está quer seja por uma garantia ou não pagamento do cliente ele poderá virar um H, isso é uma possibilidade. Não sabemos ainda se vai acontecer. Já os clientes que nos demos o downgrade de C para D são clientes que estão adimplentes, são clientes que tiveram operações com vencimentos que foram pagos e que nós tínhamos uma percepção e rating no passado que foi piorada. Não quer dizer que estes clientes trarão problemas de jeito nenhum, são clientes que fazem parte de um acompanhamento e que fazem parte de uma estratégia conservadora de rating e provisionamento, então isso vai depender da evolução desses clientes durante o ano.

[Francisco Kops – Banco Safra]

Perfeito Anis acho que foi bem claro e ajudou bastante a gente a projetar aqui a PDD com essa tua explicação. Só uma segunda pergunta rápida sobre BNDES, vocês têm uma exposição de funding no BNDES relativamente grande de 12% e a gente teve recentemente um aumento da TJLP e esta se falando em novos aumentos de TJLP. Isso de certa forma aumenta o risco da carteira de BNDES ou não? Ou seja o cliente contrata um empréstimo baseado numa taxa e de repente essa taxa é maior do que ele pensava no início. Enfim, faz sentido esse pensamento ou não, vocês veem algum risco na carteira de BNDES? Se pudesse falar um pouquinho sobre isso.

[Anis Chacur Neto, CEO]

De uma forma geral, para o sistema financeiro, país e mesmo para o banco nós achamos até saudável essa mudança de postura do BNDES. Claro que isso implica em um aumento de custo para as empresas, mas o custo era muito baixo, você ter hoje condições de captar dinheiro abaixo da taxa básica de juros é uma condição privilegiada e, além disso, o BNDES sendo uma instituição muito agressiva e com preços subsidiados tira a oportunidade de desenvolver operações estruturadas a preço de mercado, e esse é um dos segmentos que nós temos dedicado bastantes esforços, não só na carteira de crédito como também na área de mercado de capitais. Então no geral o fato do BNDES ser mais restritivo e ser mais custoso, oneroso o funding dele, abre-se oportunidade para outros negócios com bons nomes e imagino que esse aumento de custo que as empresas passaram a conviver em função da mudança de política tem que ser suportado por que ainda assim é um custo baixo a níveis de mercado, pois é um custo subsidiado. Então em geral para economia nós achamos que isso é positivo.

[Francisco Kops – Banco Safra]

Entendi e abre espaço para vocês operarem com outras linhas em mercados de capitais. Obrigado Anis.

6 – [Carlos Daltozo – Banco do Brasil]

Bom dia a todos. Diante de tudo que foi falado, carteira crescendo mais no segmento de empresas, PDD crescendo em linha com a carteira e margem crescendo também qual a expectativa de vocês com relação ao ROE? A gente vai ver uma melhoria com relação a retorno?

[Anis Chacur Neto, CEO]

É muito difícil a gente projetar o ROE para o ano, mas o que temos hoje e é importante no que você disse. Temos aumento de margem com clientes, temos identificado boas oportunidades de novos negócios. A tesouraria tem tido uma performance consistente, em que pese que nos temos um banco conservador nesse segmento mas temos tido oportunidades e melhora a margem financeira com o mercado. Isso foi positivo. Nosso banco de investimento, no segmento mercado de capitais e M&A, esta muito bem estruturado, é um investimento que temos feito a quase dois anos, e vem aumentando muito a qualidade da equipe e os resultados estão começando a aparecer. Não é o melhor momento para crescermos em fee, mas por outro lado o nosso produto que é o M&A, e esse é um produto que você acaba tendo oportunidades mesmo em fases difíceis. E o mercado de capitais de renda fixa é um segmento mais limitado em termos de números de players. Uma vez que o mercado de capitais externo esta em um momento mais restrito nós enxergamos como oportunidade de receita para 2015.

Nas despesas de PDD tivemos um trimestre muito forte e nós não imaginamos que não faça sentido ser uma referência para trimestre. Como você disse imaginar a despesa de PDD para o ano de 2014, mais o crescimento da carteira como uma possibilidade para 2015, ai enxergamos um ano interessante em termos de patrimônio e em termos de retorno sobre patrimônio. Mas fica muito desconfortável para nós passar uma projeção de retorno para 2015 e 2016. Mas o cenário, em que pese estar desafiador, acho que é um cenário propício para realizar bons negócios e a despesa de PDD do ultimo trimestre de 2014 imaginamos que foi uma despesa um pouco fora da curva. Então há uma perspectiva positiva.

[Bruno Schemmer – Bradesco Corretora]

Bom dia a todos, eu tenho uma pergunta em relação a qualidade de crédito em relação a carteira de títulos privados de vocês, se vocês pudessem passar um pouco o panorama geral de como vai essa carteira. E também nesta mesma linha tenho uma pergunta no tratamento contábil destes títulos privados, eu entendo que quando o título tem liquidez e ele é marcado a mercado, mas quando este título é ilíquido, no exemplo de uma debenture 476 que vocês encarteiraram, por exemplo, gostaria de saber como é o tratamento contábil interno do banco. Se tem uma forma de rating interno disso sendo marcado a mercado e etc... Se vocês puderem falar um pouquinho sobre essa carteira de títulos eu agradeço.

[Sergio Lulia Jacob – VP e Diretor de Relações com Investidores]

Ok Bruno, aqui é Sergio falando. A carteira de títulos privados obedece internamente um critério de rating que é exatamente o critério de rating que é feito para as operações de empréstimos. As transações de mercados de capitais são avaliadas uma a uma, e geralmente acompanham o rating do próprio cliente emissor ou pode ser um pouco diferente em caso de garantias específicas. A marcação ao mercado, como você sabe não tem provisionamento, mas tem marcação a mercado. A marcação a mercado é feita através de dois procedimentos, para aquelas debentures ou aqueles títulos que têm mercado secundário é feita a marcação a mercado de acordo com os preços oferecidos pela AMBIMA no final do mês ou fontes de mercado, mas normalmente são fontes da AMBIMA. Para aquelas debentures em que não há mercado secundário consistente é feita uma marcação a modelo. Essa marcação a modelo é feita comparando o rating daquele emissor específico com rating de debentures que tenham o mercado líquido e que tenham o mesmo rating daquela nova emissão. Então, por exemplo, se eu tenho um cliente aqui que tem o rating local na casa do A, mas é uma operação que não tem liquidez no mercado, o que eu vou fazer, a nossa área de risco que tem uma modelagem que pega o mercado secundário de debentures nota A que sejam negociadas no mercado e com isso é estabelecida uma curva de acordo com o rating da operação e essa nossa debenture vai ser marcada pelo mesmo yield que esta curva trazida pelo mercado vai estar apresentando.