

Banco ABC Brasil
Conference Call
Resultados do Terceiro de Trimestre de 2010
12 de Novembro de 2010

Sr. Anis Chacur Neto: Muito obrigado, bom dia a todos. Estamos começando aqui a apresentação dos nossos resultados referentes ao terceiro trimestre de 2010. Como destaques o lucro líquido que totalizou R\$ 51,1 milhões, o retorno anualizado foi um patrimônio líquido médio que ficou em 15,8% ao ano.

A carteira de crédito, incluindo garantias prestadas, atingiram R\$ 10.725 bilhões, e a qualidade da carteira de crédito continua elevada aonde 97,6% das operações classificadas entre grupo A e C, 97% das operações foram classificadas entre AA e C (de acordo com a resolução 2.682 do Banco Central).

No slide 4 nós apresentamos a evolução na carteira ao longo dos últimos trimestres. A carteira de crédito, incluindo garantias prestadas, apresentou crescimento de 4,6% no trimestre e 44% nos últimos doze meses. A carteira, considerando apenas empréstimos, teve crescimento semelhante de 4,5% no trimestre e 47% em doze meses. Realizamos nesse trimestre cessão sem coobrigação do saldo remanescente na carteira de crédito consignado – o saldo remanescente era pequeno e a operação tem impacto irrelevante no resultado do banco.

Indo para o slide 5... desculpe, com relação também ao nosso Índice de Basiléia, voltando ao slide 4, nesse semestre observamos a evolução do nosso patrimônio e do Índice de Basiléia de maneira que terminamos o trimestre com 16,9% de Índice de Basiléia, que é um patamar confortável para continuar desenvolvendo as nossas atividades e manter o bom ritmo de crescimento.

Com relação ao slide número 5, destaque para a qualidade da carteira de crédito. O saldo de PDD ficou em 1,6% da carteira, e as operações em atraso acima de 90 dias (mostradas na coluna 7) ficaram em 0,21%. O índice de cobertura, dessa forma, mantém em patamar bem elevado. Os créditos passados para prejuízo foram de 0,15% da carteira, e aí considerando a classificação da carteira pela resolução 2.682 do Banco Central as operações de *rating*, como foi dito, terminaram o trimestre em 97,6% da carteira, mostrando que esse foi um dos fatores que só vem melhorando nos últimos doze meses aqui no banco.

No slide número 6, com relação à carteira *corporate*, destacamos que essa carteira atingiu R\$ 9.3 bilhões, um crescimento de 6,1% em relação ao trimestre anterior e 48% nos últimos doze meses. Considerando apenas os empréstimos, o crescimento foi de 6,6% no trimestre e 50% em doze meses. Também destacamos aqui a evolução do *cross-sell* de produtos – que aumenta cada dia e será importante para mitigar a redução de margens que vem ocorrendo por conta de uma concorrência mais acirrada.

Indo para o slide número 7, voltamos aqui ao segmento de *middle market*, no segmento de *middle*, a carteira de *middle market* permaneceu estável no trimestre, R\$ 1,4 bilhão, crescimento que foi de 42% em doze meses. Apesar da redução do ritmo nesse trimestre, continuamos confiantes na nossa estratégia de crescimento no segmento, acreditamos que a carteira atinja o *guidance* desse ano e estamos otimistas em relação a 2011.

Estamos hoje com presença em sete estados, treze cidades e devemos continuar concentrando esforços nessas regiões, basicamente regiões sul, sudeste e centro-oeste.

Passo agora a palavra para o Alexandre Sinzato, que vai falar sobre as outras atividades do banco e os nossos números. Obrigado.

Sr. Alexandre Yoshiaki Sinzato: Bom dia a todos. Em relação ao slide 8 a gente abre os nossos resultados de tesouraria e mercado de capitais. O banco na tesouraria continua atuando de forma bem conservadora e buscando principalmente desenvolver a parte de sinergia com as áreas de negócio do banco. O que a gente percebe é cada vez mais a competitividade do banco nos produtos de tesouraria, e cada vez mais a gente pretende consolidar essa atuação.

A receita no trimestre foi de R\$ 7 milhões na parte da tesouraria, e na parte de mercado de capitais a contribuição no trimestre foi de R\$ 500 mil, um valor menor do que a gente tinha obtido nos trimestres anteriores. A gente continua com bastante expectativa em relação a ter uma melhora nessa linha de mercado de capitais nos próximos trimestres.

No slide 9 tem a abertura da captação por tipo de investidor. Na parte do *funding* internacional a gente tinha tido a emissão da dívida subordinada no segundo trimestre, então agora nesse terceiro trimestre não teve nenhuma alteração significativa - a gente continua com bastante liquidez disponível nesse mercado. O mesmo ocorre no mercado local que continua também bastante líquido. A gente continua privilegiando a diversificação na captação de CDBs, na carteira de CDBs a gente tem tido uma estratégia de manter a maior diversificação possível.

Mas o destaque no trimestre acaba sendo o BNDES que continuou tendo um bom crescimento, como vinha tendo já nos trimestres anteriores, e também a captação de pessoas físicas através dos instrumentos da LCA e da LCI que continuam com uma demanda muito forte e é um instrumento muito bom do ponto de vista de custo para o banco.

No slide 10 tem uma abertura das receitas. Nesse terceiro trimestre o resultado bruto, antes de provisão, foi de R\$ 117 milhões, um

aumento de 3,2% em relação ao trimestre anterior, com aumento principalmente da contribuição da margem financeira com clientes que apresentou um crescimento de 5%. O resultado após provisões foi de R\$ 108 milhões, um aumento de 3,5% em relação ao trimestre anterior. A nossa margem financeira ficou em 5,1% no trimestre, uma redução de 0,2 pontos percentuais. Em relação à parte das receitas de prestação de serviços a gente terminou o trimestre com R\$ 22,7 milhões nessa linha, e as garantias prestadas continuam sendo a principal fonte de receita nessa parte de prestação de serviços.

No slide número 11, sem a abertura das despesas, na tabela que a gente coloca nesse slide tem a variação tanto trimestral como para os nove meses acumulados. Dá para perceber que o banco continuou com um bom controle de despesas, bem adequado, e o banco continua pontualmente reforçando algumas estruturas, principalmente as que estão relacionadas ao esforço no *cross-sell* de produtos e aquisição de novos clientes. Isso acarretou uma melhora no nosso índice de eficiência, a evolução foi de 2,6 pontos percentuais quando comparamos o período de nove meses de 2010 com nove meses de 2009, e na variação trimestral teve uma melhora de 0,7 ponto percentual.

No slide 12 a rentabilidade. O nosso lucro no trimestre ficou em R\$ 51,1 milhões, um aumento de 1,9% quando comparado ao trimestre anterior, e em relação ao terceiro trimestre de 2009 teve um aumento de 34%. O lucro continua em uma tendência de crescimento, o banco continua tendo um ganho de escala, o aumento do número de produtos praticado com os clientes vem evoluindo e a gente acredita que deve continuar evoluindo. Temos uma evolução positiva das carteiras aliando o crescimento com boa qualidade, que a gente acredita também que continua em uma boa perspectiva. Os *drivers* para o crescimento são esses e continuam daqui em diante também.

Para concluir, antes de abrimos para qualquer pergunta ou qualquer dúvida, no slide 13 tem os *guidances* que a gente tinha colocado para o ano de 2010. A gente tinha já colocado essas tendências na divulgação do segundo trimestre, a gente acredita que de certa forma a gente mantém essa tendência, muito provavelmente a gente deva atingir, ou mesmo superar o *guidance* que a gente tem para a carteira de crédito total, principalmente por conta da carteira *corporate* (que realmente teve um crescimento muito forte nos primeiros nove meses do ano).

A carteira de *middle market* a gente acredita... ainda confiamos que devemos cumprir esse *guidance* que tínhamos passado no início do ano. Em relação às despesas, quando a gente olha o período agora acumulado, a gente vê que a gente está mais no teto da projeção,

isso a gente acredita que deva estar ligado a como deva ocorrer o lado operacional, dependendo do lado operacional um pouco mais forte, eventualmente a gente possa ficar um pouco acima do projetado também.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um (*1). Para retirar a pergunta da lista, digitem a tecla sustenido (#). Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

O Sr. Rafael Ferraz do Banco Safra gostaria de fazer uma pergunta.

Sr. Rafael Ferraz: Oi, bom dia a todos. A Minha pergunta é em relação ao crescimento de crédito de vocês, a gente percebeu uma desaceleração no trimestre. Eu queria que vocês detalhassem um pouco mais essa questão da concorrência, de como é que vocês estão vendo isso aí? Se isso de certa forma surpreendeu vocês e como esse movimento deve ficar até o final do ano?

E a segunda pergunta é em relação ao mix da carteira de vocês, quer dizer, se vocês ainda têm idéia de continuar aumentando a presença do segmento de *middle market* no total da carteira? E se vocês pudessem dar um horizonte para a gente de quando vocês devem ter uma determinada participação do *middle*? Obrigado.

Sr. Anis Chacur Neto: Obrigado pela pergunta, aqui é Anis falando. Com relação à concorrência nesse terceiro trimestre... aliás, no decorrer do ano, nós temos sentido que a concorrência tem aumentado. Os *spreads* tem tido uma certa compressão, a agressividade da aprovação de linhas de crédito por parte dos bancos também tem aumentado, em que pese o fato que o cenário que nós vivemos hoje ainda achamos que é um cenário melhor do que aquele que existia pré-crise em 2008.

Basicamente hoje o número de instituições concorrendo é menor, tivemos duas fusões grandes que foram do Itaú com o Unibanco e do Santander com o ABN, que fez com que o mercado ficasse mais concentrado, porém todos os *players* estão muito bem estruturados. A concorrência existe, mas a gente acha que é uma concorrência de mais qualidade.

Agora com relação como nós sentimos esse efeito, no segmento *corporate* ainda estamos em uma situação muito boa, a carteira cresceu bastante, mesmo no terceiro trimestre. Os níveis de *spreads* alguma compressão, mas nada exagerado. Nós temos conseguido mitigar esse efeito tanto no que diz respeito à diversificação de produtos (com *cross-sell* e o segmento de derivativos).

Como também não isoladamente só nesse trimestre, mas durante o ano de 2010, o segmento de mercado de capitais e M&A já começou a demonstrar um aumento de receitas em relação a 2009 que é um crescimento grande, comparado com quase R\$ 800 mil do ano passado para 4.5 milhões no acumulado de nove meses em 2010, em que pese que os 4.5 milhões ainda é um valor pequeno para poder representar algo em termos de retorno... de acréscimo de retorno sobre o patrimônio líquido, mas é um segmento que para 2011 nós temos uma expectativa de uma evolução ainda maior.

Então somado o aspecto diversificação de produtos, a volta de operações de mercado de capitais local e a resposta da atividade de M&A que nós temos estruturado já faz quase dois anos, no segmento *corporate* a gente acha que pese esse acirramento de concorrência, nós estamos bem preparados para enfrentá-la.

O seguimento de *middle*, esse é um segmento que nós somos muito criteriosos do no que diz respeito à aprovação de linhas de crédito, *spread* mínimo necessário, dado o risco que nós enxergamos no negócio. Tivemos um segundo trimestre forte, e nesse terceiro trimestre é uma conjunção de fatores.

O segundo trimestre teve um crescimento um pouco acelerado, nesse trimestre os negócio que surgiram nós entendemos que os *spreads* talvez ficassem um pouco abaixo do que a gente gostaria, dado o risco que representa a carteira, e aí nós fomos menos agressivos.

Nós achamos que é uma tendência de médio e longo prazo, eu acho que isso pode ter um ajuste, mesmo essa perspectiva de liquidez, de perda de crédito no *middle* pode melhorar, eventualmente faz sentido até uma certa compressão de *spreads*, mas nós continuamos otimistas com relação ao crescimento da carteira.

Agora, o percentual relativo do *middle* em relação ao todo, isso é enfrentado pela nossa capacidade de crescimento no *corporate*, como o banco ainda possui folga na Basiléia, nós não vamos limitar o *corporate* para fazer com que o *middle* tenha um percentual relativo maior, a não ser que falte Basiléia. Como a Basiléia ainda está sobrando, nós vamos deixar as duas áreas crescendo. Não há dúvida que em termos de mercado potencial, nós temos espaço para crescer mais no *middle* do que no *corporate*.

Sr. Rafael: Obrigado Anis pelas respostas.

Operadora: O Sr. Fábio Zagati, do Barclays Capital, gostaria de fazer uma pergunta.

Sr. Fábio Zagati: Oi, bom dia Anis, Alexandre, Sérgio, se estiver na linha. Eu queria fazer um *follow-up* na pergunta do Rafael. Queria que, de repente, vocês pudessem detalhar um pouco o comportamento da margem no terceiro tri.

Vocês explicaram a questão do segmento de SME, *corporate* cresceu carteira de maneira consistente, mas eu também notei que do lado do *funding* houve

uma redução significativa de depósitos e aumento na linha de repasses. Eventualmente no *net* isso talvez até pudesse ser positivo para as margens do banco, mas infelizmente isso não acabou acontecendo. Vocês poderiam dar um pouco mais de detalhe, o que aconteceu no terceiro tri com a margem? E o que a gente pode esperar para frente?

E a minha segunda pergunta é em relação à *asset quality*. Eu queria saber se a gente deve continuar vendo uma evolução tão positiva quanto a gente viu no terceiro? Ou, de fato, o grosso dessa melhora cíclica acabou no terceiro tri? Obrigado.

Sr. Sérgio Lulia Jacob: Alô, oi Zagati, aqui é o Sérgio Lulia falando. Em relação às margens, vou usar os pontos da sua pergunta. Primeiro quanto à questão do *funding*, o que acontece é que o efeito líquido foi um aumento de repasses e uma redução da venda de certificado de depósito mesmo. Agora, por que isso aconteceu?

Primeiro porque o mercado de repasse de BNDES estava aquecido, continua aquecido, é um mercado que a gente pratica muito bem. É um mercado que você precisa ter uma área de produtos muito bem ajeitada para dar o *delivery* para os seus clientes, agilidade na preparação da operação, na aprovação junto com BNDES é muito importante e os limites que o Banco tem ao BNDES também.

Como a gente cumpre todos esses pré-requisitos, é um produto que tem sido muito bem vendido, é um produto que tem uma margem bem boa, dado o risco da empresa, (inaudível X19:21) de primeira linha e garantem uma margem um pouco maior para um período mais longo.

A queda dos depósitos veio basicamente de uma situação de liquidez muito alta que a gente estava em junho, por conta da emissão da dívida subordinada que não tinha o intuito de captação, mas acaba obviamente entrando dinheiro. A gente tinha um caixa consolidado em junho de mais de... quase R\$ 1.5 bilhão, que a gente julgava excessivo frente aos nossos parâmetros de liquidez exigida tanto para cenários normais, quanto para cenários alternativos.

A gente veio reduzindo um pouco a tarifa ao longo do terceiro trimestre, e fechamos o terceiro tri com mais ou menos 1.1 bi de caixa, e isso foi feito basicamente com a redução da venda de certificado de depósitos. Agora os limites estão aí, estão disponíveis, o mercado está muito líquido, muito ofertado de *funding* tanto no mercado doméstico, quanto no internacional, então isso definitivamente não representa problema nenhum para o crescimento do banco.

Quanto à queda das margens, eu acho que você está falando mais do NIM (teve uma pequena queda no NIM), eu acho que isso está um pouco ligado a redução dos *spreads*, que é o que o Anis vem comentando, está um pouco ligado ao crescimento mais forte do *corporate*. Então você tem, como ele falou, como a gente tem ainda uma sobra de capital, não faz sentido segurar o

corporate, quer dizer, enquanto nós temos capital disponível, vamos crescendo nos dois.

Obviamente o *corporate* apresenta um *spread* médio menor do que o *middle*. Então em um semestre que o *corporate* cresce mais rápido do que o *middle*, a tendência é o NIM diminuir um pouquinho.

E o terceiro efeito é o capital de giro próprio do banco, é o patrimônio aplicado no CDI, que também é valor fixo – então quanto mais alavancada está a instituição, menor é a representação do capital de giro próprio investido a CDI tem no NIM. Esse é um fator que tende comprimir o NIM não só no ABC Brasil, como todos os bancos ao longo do tempo na medida em que os bancos vão consumindo mais o capital.

Daqui para frente, retomando esse crescimento do *middle* que, como já foi falado aqui, esse trimestre foi um trimestre atípico em termos de crescimento com o *middle*, já deve apresentar uma boa melhora no quarto tri. Então retomando o crescimento do *middle* e o resultado do produto tendo margem, a gente acredita que a tendência de compressão do *middle* vai ser estancada.

Sr. Anis: E com relação a melhora da carteira de crédito (a segunda parte da sua pergunta), aqui é o Anis falando, basicamente nós achamos o seguinte: a carteira de crédito vem demonstrando uma melhora seguida desde o segundo trimestre... desde o final do terceiro trimestre 2009, onde hoje nós estamos com um saldo de PDD de 1,74%.

Apesar do fato do PDD ter caído muito, também a carteira baixada a prejuízo e a carteira em atraso acima de 90 dias também caiu muito, então o nosso índice de relação saldo de PDD, carteira em atraso, saldo de PDD, carteira jogada a prejuízo está muito alto. Isso já que tem espaço ainda de melhora, no *corporate* nós achamos que cada vez mais esse ganho é marginal, é pequeno, porque já está ficando muito próximo dos índices do passado – ainda o saldo do PDD maior do que foi no passado, mas está ficando próximo do que éramos no passado.

No *middle* nós achamos que pode ser um espaço para este índice que hoje está em 3,75% da carteira e uma carteira em atraso de 0,75% acima de 90 dias, aqui nós imaginamos que esse saldo de PDD pode ter uma melhora mais acentuada que no *corporate* em função de toda essa melhora da liquidez das empresas, provavelmente os níveis de atraso, e saldos de PDD no *middle* pode ser melhor.

Não está dando para apostar ainda com certeza, mas se fosse para dizer, esses ganhos vão diminuir, e se tiver alguma coisa um pouco mais expressiva para acontecer deveria ser, ou deverá ser no segmento de *middle*.

Sr. Fábio: Ótimo Anis, muito obrigado. Sérgio, muito obrigado pelos detalhes.

Operadora: Sr. Mauro Ferman, do Santander, gostaria de fazer uma pergunta.

Sr. Mauro: Bom dia, eu queria saber um pouco mais... um foco um pouco maior no *middle* para o quarto tri. O que vocês esperam aí na mudança? O que vai mudar no crescimento? Pode dar um pouco mais de abertura no segmento *middle* para o final do ano?

Sr. Anis: Aqui é Anis. Com relação ao quarto trimestre, as medidas que nós estamos tomando no *middle* é crescimento do número de agências, ou seja, a estratégia, como foi dito, é ficar focado nas regiões sul e sudeste e abrir centro oeste. Norte e nordeste não faz parte dos nossos planos porque nós entendemos que aonde existe a grande concentração dos clientes são nessas regiões onde nós estamos atuando.

Hoje nós possuímos... operando nove praças no *middle*, devemos ir nos próximos três meses para 12 praças. Hoje nós possuímos em São Paulo três plataformas, uma no interior, uma no Rio de Janeiro. Depois três no sul, Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina, e temos um em Belo Horizonte. Vamos abrir uma em Ribeirão Preto, que hoje interior é só Campinas, então vamos ter uma em Ribeirão Preto. Vamos abrir uma no centro oeste, em Goiás, e mais uma plataforma em São Paulo.

Cada plataforma deverá ter entre quatro a seis gerentes, dependendo da região. Esse processo já começou, então esse é o ponto onde nós com certeza vamos ampliar, vamos aumentar a nossa base de clientes. Mesmo nas regiões onde nós estamos, são regiões que esse potencial ainda não foi totalmente atingido.

E aliado ao fato que nós achamos que o *middle* tem um potencial ainda de redução, ou de melhora de qualidade da carteira de crédito, o otimismo, a nossa expectativa é que é um segmento que tem um bom espaço para crescimento.

É muito difícil falar isoladamente o trimestre, mas que o nosso foco no segmento corporativo, no segmento *corporate* (empresas que faturam acima de R\$ 250 milhões por ano) e o segmento *middle*, que esse é entre 30 e R\$ 250 milhões por ano, são segmentos que estamos totalmente comprometidos e acreditamos espaço de crescimento e ganhos de escala e melhoras de retorno, ainda continuamos a achar, mesmo com esse momento onde a concorrência está mais acirrada.

Sr. Mauro: Ok, obrigado.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. O Sr. Eduardo Nishio, do Banco BTG Pactual, gostaria de fazer uma pergunta.

Sr. Eduardo Nishio: Oi, bom dia a todos. A minha pergunta é na parte de custos, a gente tem visto todos os bancos que já divulgaram o resultado ter aumentado custos tanto no segundo tri, como no terceiro tri, e o ABC está muito forte no corte de custo, o índice de eficiência tem melhorado. Queria saber o que vocês esperam para frente, se acham que vão continuar

mantendo esse índice de eficiência nesses patamares ou se vocês vêm espaço para estar aumentando? Obrigado.

Sr. Sérgio: Bom dia, aqui é o Sérgio Lulia falando, na verdade essa contenção de custo, vamos dizer assim, está dentro do projeto que a gente vem divulgando já há um certo tempo, dois, três anos, que é o quê? Que é de grande escala do banco, o banco tem hoje uma estrutura de pessoas, em diversas áreas, nas áreas de produtos, nas áreas de *back office*, na área de tecnologia, e em outras áreas também que estão muito bem estruturadas e que permitem ao banco ter um volume maior de ativos, um volume maior de clientes, um volume maior de transações, com aumento pequeno nos custos totais.

Então você vê que quando a gente tem falado em expansão das atividades, como o Anis comentou na questão anterior, a gente fala muito em contratação de força de venda. Quer dizer, é um aumento de custos que ocorre, mas é praticamente um custo variável porque o aumento de custo está diretamente ligado ao aumento da produção. Nas áreas que são só custo mesmo que são *middle office* e de *back office*, nós estamos muito bem estruturados.

Houve nesse ano basicamente a criação da área de inteligência de negócios, que a gente já comentou em um *call* anterior, que é uma área que tem ajudado muito bem a gente em identificar os possíveis gargalos de crescimento, os pontos fortes e fracos perante a concorrência, áreas de expansão que nós vamos estar indo e tudo mais, e houve um investimento forte também na área de produtos.

A gente acredita que cada vez mais um banco como o nosso tem que ser muito forte e muito ágil em produtos. Fora disso, é só aumento da força de vendas, por isso que você pode esperar que nos próximos trimestres a contenção de custo continue da mesma maneira que ela vem vindo.

Sr. Eduardo Nishio: Perfeito, muito obrigado.

Operadora: Lembrando que esta será a última instrução. Para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra para o Sr. Anis Chacur para as suas considerações finais.

Sr. Anis: Muito obrigado a todos por ter participado dessa conferência de apresentação de resultados do Banco ABC Brasil no terceiro trimestre de 2010. Qualquer dúvida que ainda exista, estamos à disposição. Obrigado.

Operadora: A teleconferência da companhia está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.