

Paraná Banco - Teleconferência 4º trimestre de 2012 – 28/02/2013

Operadora: Boa tarde. Obrigado por aguardarem e bem vindos à teleconferência do Paraná Banco na qual serão discutidos os resultados do quarto trimestre de 2012. Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os Srs. participarem. Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar "asterisco zero".

Caso algum dos Srs. não tenha a cópia do *release de resultados* do Paraná Banco, divulgado ontem, dia 27 de fevereiro, após o fechamento do pregão da BM&FBovespa, poderá obtê-lo no site do Banco - www.paranabanco.com.br/ri.

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

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

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

Conosco, hoje estão os Srs. **Cristiano Malucelli** – Presidente do Paraná Banco, **Laercio de Sousa** – Diretor Financeiro e de RI, **André Luis Malucelli** – Diretor Comercial, **Nile Mannrich** – Diretora de Crédito Consignado, **Gustavo Henrich** – Vice-presidente da JMalucelli Seguradora e **Benoit Keruzore** – Diretor Financeiro da JMalucelli Participações em Seguros e Resseguros.

Inicialmente, o Sr. **Laercio** fará os comentários sobre o desempenho do Paraná Banco e principais eventos do quarto trimestre de 2012 e posteriormente o Sr. **Gustavo** fará os comentários sobre o desempenho da JMalucelli Participações em Seguros e Resseguros, logo após iniciaremos a sessão de perguntas e respostas.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. **Laercio de Sousa**. Por favor **Laercio**, pode prosseguir.

Laercio de Sousa: Boa tarde a todos!

Vamos iniciar a apresentação de resultados do Banco Paraná referente ao ano de 2012.

No slide 3 iniciamos com uma breve explicação sob qual cenário o Paraná Banco desenvolveu seus negócios nestes últimos anos, onde vemos que em 2012 tivemos um ambiente ainda mais desafiador para os bancos médios comparado a 2011, em decorrência de eventos, sejam regulatórios, problemas com alguns Bancos médios e até mesmo as próprias condições de mercado que temos presenciado, principalmente sob o aspecto do aumento da inadimplência nas operações de crédito dos bancos.

Diante desse cenário restritivo de liquidez para Bancos médios, no âmbito do funding o Paraná Banco manteve sua política da não utilização de Cessão de Crédito como instrumento, ou seja não se utiliza desse recurso.

Ampliou captações através de Letras Financeiras, que apesar de beneficiada pela regulamentação do Banco Central se destacou pela boa imagem que possui no mercado, que nos possibilitou emitir o montante de R\$ 370 milhões em 2012.

Não utilizamos o DPGE II e temos como objetivo também não mais utilizarmos o DPGE I, substituindo essa captação por outros instrumentos, a exemplo as Letras Financeiras e novos produtos.

Manutenção do conservadorismo e uma estrutura de capital adequada, de forma a suportar o crescimento de nossas carteiras nos próximos anos.

E apesar do mercado ter apresentado um aumento das provisões dos créditos o Paraná Banco apresentou em 2012 uma provisão estável.

No slide 4, diante de um cenário em 2012 de maior concorrência, apresentamos uma comparação, das variações das taxas de juros e as taxas praticas pelo Paraná Banco nas carteiras de crédito, principalmente na carteira de consignado, nesta que tivemos uma diminuição de apenas 0,10 pontos percentuais na taxa, enquanto que conseguimos aproveitar a queda da taxa Selic, em virtude de estrategicamente manter nossas carteiras com exposição pré.

Nos quadros acima temos que o aumento da receita de crédito foi de 4,5% em relação ao 3T12 e quando comparado ao 4T11 de 32,5%, que por outro lado tivemos uma redução representativa em nossas despesas de juros de 3,2% em relação ao 3T12 e de 6% quando comparado ao 4T11.

No slide 5 apresentamos alguns números relevantes das nossas demonstrações financeiras deste 4º trimestre.

- O lucro líquido ajustado de 50 milhões de reais foi 31,6% superior ao 3T12 e 43,4% superior ao 4T11
- O ROAE ajustado de 17,9% foi 4,0 p.p. superior ao 3T12 e 4,5 p.p. superior ao 4T11
- O ROAA ajustado de 5% foi 1,1 p.p. superior ao 3T12 e 0,8 p.p. superior ao 4T11
- O crescimento da carteira de crédito foi de 25,7% em relação ao 4T11, sendo que somente a carteira de *middle market* cresceu 38,4%
- 96,2% da carteira de crédito entre os níveis AA e C, 0,5 p.p. acima do apresentado em 2011
- O NIM de 16,1% foi 1,6 p.p. superior ao do 3T12 e 4,1 p.p. superior ao do 4T11
- 370 milhões de reais captados em Letras Financeiras
- 27,1% de Basileia, 0,9 p.p. superior em relação ao 3T12

No slide 6 apresentamos o recente aumento da participação de nosso parceiro estratégico "Travelers", que em dezembro passado, exerceu a opção de ampliar sua participação, mediante a emissão de novas ações ordinárias, passando a ser titular de 49,5% do capital social da Holding de Seguros, ante a 46,4%.

Até o momento o capital referente ao aporte da Travelers está alocado na Holding de Seguros e aplicados em títulos públicos.

Por não ser um fato recorrente abaixo apresentamos o resultado do lucro líquido ajustado, de forma a excluir os efeitos da alteração da composição acionária na seguradora, onde temos que do resultado de 92MM após o ajuste o resultado ficou em R\$ 50MM e o resultado anual de R\$ 197MM ficou em R\$ 152MM.

No slide 7 apresentamos o resultado líquido ajustado de R\$ 50 MM no 4T12 que comparado ao trimestre anterior foi superior 32% aproximadamente e quando comparado ano contra ano foi de 43% .

A direita temos o lucro líquido do ano de R\$ 151,7 MM, que apresentou uma melhora de 21,7% em relação a 2011.

Mais abaixo temos um comparativo dos retornos sobre os ativos médios ajustado no 4T12, que foi de 5%a.a., quando olhamos ano contra ano, tivemos uma melhora de 0,20 p.p., já o retorno sobre o patrimônio ajustado, de 17,9%, e quando comparado a 2011 uma melhora de 0,10 p.p.

Entendemos que o ano de 2012 foi um ano de destaque para esse quesito.

No slide 8 temos nosso índice de eficiência ajustado, que podemos ver que acabou sendo estável, comparado ao ano anterior, porém quando comparamos com o trimestre anterior o aumento foi de 2,8 p.p.

Os fatores sazonais que impactaram, foram:

- o dissídio dos bancários

- aumento da comissão , pelo crescimento da carteira de crédito ao consumo, da parceria com varejista no Rio Grande do Sul

- e também a despesa com a campanha para atingimento de metas, do consignado.

Abaixo podemos ver essas informações no quadro

- a despesa de pessoal com uma aumento na ordem de 7,1%(dissídio) comparado ao 3T12

- despesa de comissão com um aumento de 15,5% comparado com o 3T12

No slide 9 vemos o crescimento de nosso portfólio de crédito, que foi de 4,3% comparado com o 3T12 e de 26% na comparação ano.

Vale ressaltar que a qualidade da carteira se manteve, pois podemos verificar pelos níveis de perdas, ou seja, baixa por prejuízo, que ficaram em 0,5%, ou como também os créditos classificados em nível H que também se mantiveram estáveis, ou seja, sob controle.

No slide 10 podemos ver que a qualidade da carteira de consignado se manteve, acompanhando seus níveis históricos, ou seja, em uma estabilidade indicando ainda uma pequena melhora na qualidade da carteira. A provisão ficou em 3,5% enquanto que no 4T11 era 3,8% .

Na carteira de middle, pontuamos que apesar de ser uma carteira ainda jovem, os níveis de provisão tem refletido a forma da condução do crédito, no qual o conservadorismo e a sinergia com os clientes do grupo JMalucelli e da Seguradora tem sido significativo para obtenção desse resultado.

Podemos ver que a provisão foi a menor dos últimos trimestres com o percentual das operações em atraso acima de 60 dias em 1,8%, taxa menor que a do consignado.

No slide 11 verificamos que a boa qualidade da carteira alinhada com um adequado nível de provisão, acaba por refletir em um bom nível de cobertura dessas provisões.

No gráfico abaixo podemos ver que esses fatores acabam por representar uma despesa de provisão estável. Se

mantendo ao redor de R\$ 16 MM por trimestre

No slide 12 temos o crescimento da carteira de crédito consignado, onde em 2012 tivemos um crescimento de aproximados 23% e quando comparado a média do crescimento do mercado, de 15,9%, nosso crescimento foi 7 pontos percentuais superior. Lembramos que estamos falando de consignado público. Esse aumento se deve ao fato da ausência de importantes players desse mercado e o Paraná Banco com uma boa condição de liquidez e de capital, acabou por ser uma oportunidade de negócio.

Olhando o quadro da originação de crédito verificamos que apesar de termos no 3T12 uma queda, o que foi estratégico e em prol da manutenção do índice da Basileia, onde fizemos uma revisão e a partir daí retomamos, já podemos ver no 4T12 a recuperação do volume dessa originação.

No slide 13 ilustramos nossa estratégia para o consignado, no qual definimos alguns estados como estratégicos para nossa operação e dedicamos esforços. Citamos aqui como prioritários a região sul (PR, SC e RS), sudeste (SP, RJ e MG) e nordeste a BA.

Atualmente contamos com aproximadamente 470 correspondentes, desses 61 são exclusivos e mais 21 Lojas próprias. Importante salientar que nossa originação, atualmente 53% se dá através de nossas lojas próprias e representantes exclusivos.

Quanto a distribuição da carteira, verificamos que tem se mantido bem distribuída nos seus diferentes convênios e entendemos que essa distribuição pulverizada é fator importante para a diversificação do risco.

No slide 14, a carteira de middle, segue nossa estratégia de desenvolvê-la de forma a aumentar sua participação no portfólio de crédito. Mantemos a visão de ser um Banco regional e de aproveitar a sinergia com o grupo e Seguradora, utilizando o que chamamos de fábrica de clientes. Desta sinergia identificamos mais de 2 mil clientes prospects, que atendam nossas definições para empresas middle, onde até o momento foram explorados menos de 7% dessa base de clientes, o que nos deixa em uma perspectiva positiva para o crescimento dessa carteira.

No quadro abaixo verificamos o crescimento do ano que ficou em 38%, e dentro de nossas expectativas.

Já ao lado segue um modelo exemplificando como processamos a base de clientes da sinergia com o Grupo JMalucelli e a seguradora. O SERASA é também utilizado para formação da nossa lista de prospects.

No slide 15 apresentamos a composição do funding, onde o principal instrumento de captação é o depósito a

prazo e podemos ver ao lado no gráfico sua composição, que apesar de ter uma concentração em investidores institucionais, que é característico em Banco médios, essa carteira acaba por ter prazo e taxa adequadas aos negócios do Banco.

Por outro lado temos dedicados esforços na diversificação dessa base de funding, inclusive na utilização do instrumento Letras Financeiras, que em 2012, pela regulamentação do Banco Central para o depósito compulsório dos grandes Bancos, acabou por nos beneficiar, fazendo que nosso saldo em dezembro de 2012 chegasse a R\$ 370 MM.

Vale lembrar que o fato do Paraná Banco possuir uma boa imagem junto ao mercado, foi fator importante para a ocorrência dessas emissões em LFs.

E em continuidade aos nossos esforços de diversificação da base de funding, estamos desenvolvendo o projeto de lançar novos produtos de captação, como LCA e LCI, ainda para este ano como também temos analisado outras oportunidades para essa diversificação.

No slide 16 deixamos para mostrar a baixa alavancagem do Paraná Banco, a qual se encontra menos de 2x em relação ao patrimônio, como também nosso Índice da Basileia, 100% TIER 1, hoje em 27,1%. Um dos maiores do mercado.

Isso nos traz um conforto, quando olhamos para frente e vemos boas perspectivas de crescimento.

No slide 17 aproveito para atualizar sobre o comitê executivo, onde temos o Sr. Cristiano Malucelli como presidente, para apresentar que em Novembro passado a Sra. Nile Manrich assumiu a Diretoria Comercial de Pessoa Física e neste início de ano em janeiro eu assumi as Diretorias Financeira e de RI.

Agradeço a atenção de todos, e agora para falar sobre Seguradora, passo a palavra para o Sr. Gustavo Henrich, - vice presidente da JMalucelli Seguradora.

Gustavo Henrich: Obrigado Laercio e boa tarde a todos.

Passando para o slide 21, comentarei um pouco do desempenho das operações de seguro.

No quarto trimestre o lucro líquido do grupo segurador, formado pela JMalucelli Seguradora, JMalucelli Seguros e JMalucelli Resseguradora, atingiu R\$ 20,2 milhões, dos quais R\$ 10,6 milhões foram apropriados pelo Paraná Banco, já contemplando a redução de participação com o 2º aporte de capital realizado pela Travelers em

dezembro. O resultado de seguros no trimestre é 22,3% maior do que o apresentado no terceiro trimestre de 2012.

Este incremento é resultado, principalmente, da manutenção da margem bruta do negócio de seguro garantia e uma maior contribuição do resultado financeiro, que comentaremos a seguir.

O ano de 2012 foi de trabalho intenso e crescimento no mercado de seguro garantia, o que fica evidenciado no próximo slide.

No slide 22, vemos que em número de apólices, ou negócios, emitimos quase 17% a mais do que a quantidade emitida em 2011. Em volume de importância segurada o mercado também cresceu na comparação com o ano anterior, no entanto, em volume de prêmios o aumento da concorrência fez com que o mercado decrescesse 1,5% em 2012. Esta guerra de taxas proporcionou o não desenvolvimento do mercado em 2012.

Este ambiente de negócios deverá gerar situações adversas para seguradoras que operam de forma agressiva para ganhar *market share*. Seja por algum sinistro e suas consequências na renovação de acordos de resseguro, seja pela pressão na rentabilidade este modelo de negócio de seguradoras *brokers* é insustentável.

Mas o aspecto positivo disto tudo é que o seguro garantia está ficando cada vez mais conhecido e mais acessado pelas empresas brasileiras. O nosso mercado é ainda embrionário quando comparado ao mercado do México, por exemplo. Lá o mercado de seguro garantia representa 2,1% do total do mercado de seguros, enquanto no Brasil o garantia representa 0,6% segundo os últimos dados disponíveis de junho de 2012 da Latino Insurance.

Outro aspecto positivo é que o nosso mercado deve continuar aquecido em negócios com o avanço dos investimentos em infraestrutura previstos para o nosso país nos próximos anos. E nós da JMalucelli estaremos preparados para atender esta demanda porque temos *know how* e tradição neste mercado e temos capacidade de seguro e retenção. Fato que comprova isto é o que mostramos no próximo slide.

No slide 23, vemos que a Seguradora JMalucelli continua líder absoluta do mercado de seguro garantia brasileiro, com participação semelhante a soma da fatia do mercado do 2º, 3º e 4º colocados juntos. Mantemos a liderança no mercado de garantia desde 1997.

Da mesma forma a JMalucelli Ressegura também fechou o ano de 2012 líder com quase 35% do volume de prêmios de resseguro para o ramo de riscos financeiros.

No slide 24 falaremos sobre a carteira de aplicações financeiras do grupo segurador que ao final de dezembro

atingiu R\$ 1,3 bilhão, já contemplando o recurso do 2º aporte de capital realizado pela Travelers em dezembro de 2012 e que por enquanto está alocado na holding de seguros e investido 100% em títulos públicos.

As reservas de seguros das seguradoras e resseguradora estão distribuídas por ativos de renda fixa, fundo multimercado e renda variável. As receitas advindas da aplicação destes recursos contribuíram com 60,6% do resultado operacional do grupo segurador em 2012. A gestão destes recursos é um fator importante para agregarmos valor ao nosso negócio e estamos atentos as formas de otimizar o resultado deste recurso.

Por fim, no slide 25, mostramos os *ratings* atribuídos ao banco e a JMalucelli Seguradora e Resseguradora. Em dezembro, a Fitch elevou os *ratings* da JMalucelli Seguradora e da JMalucelli Resseguradora de A+ para AA-, com perspectiva estável.

A elevação do *rating*, segundo a Fitch, reflete a nossa capacidade de manter um bom desempenho, mesmo durante períodos de desaceleração no mercado de seguro garantia e demonstra o nosso histórico e experiência.

Assim eu encerro a nossa apresentação de resultados do 4T12 e partir de agora fico com os demais Diretores à disposição para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.