

Banco ABC Brasil | Relações com Investidores Transcrição da Teleconferência de Resultados do 4T12 04 de fevereiro de 2012

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS DO 4º TRIMESTRE DE 2012

[Anis Chacur Neto, ABC Brasil – CEO]

Bom dia a todos e obrigado por participarem da nossa divulgação de resultados do quarto trimestre de 2012. Antes de apresentarmos os resultados do período, eu gostaria de fazer uma breve avaliação da nossa estratégia e desempenho ao longo do ano.

Consideramos os resultados alcançados satisfatórios, principalmente levando-se em conta o desafio que o país enfrenta no aspecto macroeconômico. A desaceleração mais forte que o esperado no nível da atividade econômica levou ao aumento da inadimplência na economia, com conseqüente crescimento nas despesas com provisão para devedores duvidosos ao longo do exercício. Apesar disso, nosso modelo de negócios se mostrou mais uma vez resiliente.

Apresentamos crescimento no valor da carteira de crédito e no número de clientes. Continuamos como uma alternativa importante de relacionamento bancário para as empresas brasileiras de médio a grande porte. Reforçamos nossa base de capital, tanto de nível 1 como de nível 2, através de operações de emissão de dívida e recapitalização de dividendos. Continuamos, assim, com uma base de capital confortável para dar continuidade à nossa estratégia de negócios.

Nosso funding e liquidez também estão em momento muito confortável, assim como ocorreu ao longo de todo o ano de 2012. Há abundância de recursos, a bons preços, tanto nos mercados locais como nos externos.

O Arab Banking Corporation, nosso controlador, continua muito capitalizado, com muita liquidez e comprometido com o investimento no Brasil.

Reafirmamos nossa confiança de que um banco com nossa estratégia e perfil, com forte governança corporativa, funding competitivo e alta eficiência, continuará encontrando boas oportunidades de negócios e entregando bons resultados aos nossos acionistas.

Passamos agora a apresentar os resultados do quarto trimestre de 2012.

No slide 2 temos os principais destaques:

Em 2012 tivemos um lucro líquido de 226,6 milhões de reais, e no quarto trimestre 59,6 milhões de reais.

Ao final de 2012, nossa carteira de crédito expandida atingiu o saldo de 15,3 bilhões de reais, sendo 13,2 bilhões no segmento Corporate e 2,1 bilhões no segmento Middle Market. O retorno anualizado sobre o patrimônio líquido atingiu 14,3% no ano de 2012, e 14,4% no quarto trimestre do ano.

No slide 3 apresentamos a evolução da nossa carteira de crédito. Considerando a carteira total, apresentamos um crescimento de 16% no ano de 2012 e de 2,9% no quarto trimestre.

No segmento Corporate, a carteira cresceu 17% nos últimos doze meses e 1,9% nos últimos três meses. Já no middle, o crescimento foi de 12% no ano e de 9,7% no quarto trimestre de 2012.

O maior crescimento do segmento corporate é decorrência do ambiente de crédito mais difícil, dado que os clientes desse segmento apresentam, normalmente, situação financeira mais sólida. Para 2013, com a expectativa de recuperação do crescimento econômico, essa tendência deve se reverter.

No slide 4 alguns destaques de cada segmento.

No segmento Corporate, terminamos o ano de 2012 com 703 clientes, sendo 532 com exposição de crédito. Isso resulta numa exposição média por cliente de 23,6 milhões de reais. Durante o exercício houve evolução tanto do número de clientes quanto do risco por cliente. O prazo médio da carteira Corporate se manteve praticamente constante ao longo do ano, e era de 355 dias ao final do período.

No segmento Middle Market, encerramos 2012 com 1.295 clientes, sendo 997 com exposição de crédito, o que resulta numa exposição média de 2,1 milhões de reais por cliente. Neste segmento, mais uma vez, o crescimento se deu todo no número de clientes. A exposição média por cliente se manteve constante ao longo do período, bem como o prazo médio, que era de 227 dias ao final do ano.

A distribuição geográfica da carteira não apresentou variação significativa durante o quarto trimestre de 2012.

No slide 5, a qualidade da carteira:

O saldo dos atrasos acima de 90 dias caiu para 0,36% da carteira, apresentando significativa melhora em relação aos primeiros três trimestres de 2012, devido principalmente à melhora desse indicador no segmento Corporate.

O saldo de PDD atingiu 2,15% da carteira ao final do ano de 2012, aumentando a cobertura para 6 vezes o valor dos atrasos, cujo montante era de 4 vezes ao final do 3T12.

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

Créditos baixados para prejuízo aumentaram para 0,4% da carteira ao final do ano, refletindo o movimento nas despesas com provisões realizadas nos trimestres anteriores.

Considerando a classificação da carteira pela resolução 2.682 do Banco Central, as operações de rating entre AA-C terminaram o ano de 2012 em 96,7% da carteira.

[Alexandre Sinzato, ABC Brasil – Head Relações Investidores]

No slide 7, a evolução de nosso funding.

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 longo dos últimos trimestres verificou-se condições mais atrativas para a captação local, que apresentou crescimento de 37% nos últimos 12 meses.

O destaque são as Letras Financeiras que já atingem o saldo de 1 bilhão e 200 milhões de reais.

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

Terminamos 2012 com patrimônio de referência de 2,5 bilhões de reais, e com patrimônio líquido de 1 bilhão 680 milhões de reais.

O Índice de Basiléia ficou em 15,9%, sendo 10,6% capital de nível I e 5,3% de capital de nível II. Este índice já considera o valor da recapitalização de JCP, de 37 milhões de reais, concluída em Setembro, e a emissão de dívida subordinada de 100 milhões de dólares concluída em outubro.

No slide 9, apresentamos a evolução da margem financeira.

A nossa margem financeira gerencial, antes de despesas de PDD, apresentou aumento de 3,7% em 2012, no comparativo com o ano anterior, e manteve-se praticamente estável no quarto trimestre.

A Net Interest Margin – NIM – taxa anualizada da margem financeira gerencial atingiu 4,9% em 2012 e 4,7% no quarto trimestre.

A redução em relação aos trimestres anteriores reflete principalmente o aumento do nível de caixa e a menor remuneração do capital próprio com a redução da taxa Selic.

No slide 10,

As receitas de prestação de serviços atingiram 137,4 milhões de reais no ano de 2012, o que representa um aumento de 9,6% em relação a 2011. No quarto trimestre elas atingiram 41 milhões de reais, um crescimento de 16% em relação ao trimestre anterior.

No ano de 2012, destacamos o crescimento da linha de garantias prestadas, que apresentou aumento de 15% em relação ao ano anterior.

No quarto trimestre, destacamos a contribuição da linha de fees de mercado de capitais e M&A e de tarifas para a receita total de serviços.

No slide 11, a variação das despesas.

O Índice de Eficiência foi de 36,3% no ano de 2012 e de 38,4% no quarto trimestre do ano.

Excluindo a linha de PLR, as despesas de pessoal e outras administrativas, apresentaram crescimento de 13% em 2012, quando comparado com o ano anterior.

Lembrando que 2012 foi o primeiro ano no qual alguns executivos passaram a receber parte da remuneração variável em ações de forma diferida ao longo do tempo.

Acreditamos que essa nova formula traz como principais vantagens: retenção dos executivos-chave e também um maior alinhamento dos interesses entre os administradores e os acionistas do banco.

No slide 12

O lucro líquido de 2012 totalizou 226 milhões e 600 mil reais, e no quarto trimestre do ano totalizou 59.6 milhões de reais.

A variação do resultado do banco em relação ao ano anterior reflete principalmente: (i) o aumento da provisão para créditos de liquidação duvidosa decorrente da desaceleração da atividade econômica, e (ii) a menor remuneração do patrimônio líquido do banco (resultante da queda da taxa SELIC), compensados parcialmente pelo aumento nas receitas operacionais e ganhos de eficiência.

O retorno anualizado sobre o patrimônio líquido atingiu 14,3% em 2012, e 14,4% no quarto trimestre do ano.

No slide 13 comparamos o Guidance de 2012 com o realizado.

As carteiras ficaram um pouco abaixo do Guidance, conforme exposto no slide. Isso foi decorrente muito mais da postura tática do banco em meio a conjuntura econômica de desaceleração do que da nossa capacidade de gerar negócios.

O banco tem muito claro qual estratégia deseja implementar e qual a estrutura necessária para atingir os objetivos.

No próximo slide, apresentamos o Guidance para 2013

Para 2013, projetamos crescimento da carteira de crédito de 14 a 18%, sendo 14 a 17 no Corporate e 17 a 22 no Middle. Na parte de despesas o range é de 8 a 11%.

Esta projeção de crescimento em 2013 acima do que ocorreu em 2012 sinaliza a nossa expectativa de que no aspecto macroeconômico teremos uma retomada da atividade ao longo do ano e, como é usual na história do banco, aproveitaremos bem as oportunidades que com certeza surgirão.

Agradecemos novamente à participação de todos em nossa teleconferência de resultados do quarto trimestre e do ano de 2012, e nos colocamos à disposição para responder qualquer dúvida ou pergunta.

Q&A

[Wesley Okada, Goldman Sachs]

- 1) Bom a dia a todos, Anis e Sinzato. A minha pergunta é com relação à expectativa de margem financeira para 2013, eu sei que vocês não passam um guidance formal, mas eu gostaria de entender qual a expectativa de vocês com relação a dois pontos: 1º Como vocês encaram uma mudança no mix de portfólio passando mais para SME (Small Medium Enterprise), poderá segurar mais a margem financeira? 2º Como deverá ser a estratégia de caixa para 2013? Obrigado.

[Alexandre Sinzato, ABC Brasil – Head Relações Investidores] Bom dia Wesley, como estava comentando durante a apresentação a gente entende que o impacto maior da margem financeira ao longo de 2012 reflete a redução da taxa Selic e o nível de caixa.

Com relação à taxa Selic não esperamos no ano de 2013 ocorrer grandes alterações na taxa com base a taxa realizada ao longo do 4T 2012, então este índice (margem financeira) 4T 2012 já reflete este impacto e pensando desta forma, devemos ter ao longo de 2013 um índice que não deve ser muito diferente. Existe também o aspecto do nível de caixa, temos a ideia que no ano 2013 deverá ocorrer uma aceleração no nível da atividade econômica, o que permite a gente colocar o nosso caixa mais em operações de crédito, isto é o que estamos indicando no nosso guidance. Então por esses motivos esperamos um cenário pouco mais positivo e que poderá suportar o nosso NIM,

Mas eu diria que pensando nos principais fatores que alteraram ao longo de 2012, não acreditamos em um grande alteração no que foi o 4T 2012, é claro que também podemos ter um cenário mais positivo com relação a margem financeira através da alteração do mix da carteira, dando maior resiliência para o nosso NIM ao longo de 2013.

[Wesley Okada, Goldman Sachs] Ok, está ótimo. Se me permitirem mais uma pergunta com relação ao guidance que vocês deram de crédito, eu queria entender a parte de crédito excluindo avais e fianças, este ano vocês cresceram a carteira em torno de 10%. Eu queria saber quanto vocês poderiam crescer a carteira sem avais e fianças no ano de 2013?

[Alexandre Sinzato, ABC Brasil – Head Relações Investidores] Bom realmente nesse período de 2012, tivemos uma contribuição mais forte da parte das operações de crédito sem caixa e isso reflete muito o nível de atividade que acaba favorecendo a nossa carteira de operações sem caixa, pois é uma operação que tem um perfil de clientes com uma qualidade de crédito um pouco mais óbvia. Então esperamos que ao longo de 2013 o banco possa focar nas operações com caixa que tendem a ter uma rentabilidade

um pouco melhor e eu diria que a gente não tem este guidance específico para as operações de crédito de empréstimos, pois consideramos o conceito de carteira de crédito expandida.

[Wesley Okada, Goldman Sachs] Excelente, muito obrigado.

[Eduardo Rosman, BTG Pactual]

- 2) Eu tenho algumas perguntas sendo a primeira. Como vocês tão vendo o comportamento de crédito para o começo do ano, quando vocês conversam com a empresas e os empresários, pois temos visto a expectativa de PIB 2013 revisadas para baixa diariamente. Bom está é a minha primeira pergunta a segunda a gente tem visto que além do foco de vocês em crescerem no segmento Middle Market, vocês tem falando bastante em aumentar a participação da receita de serviços, eu sei que vocês não dão guidance oficial de crescimento de receita de serviços, mas eu queria saber qual o crescimento que vocês consideram satisfatórios e também como vocês alinham este interesse com a remuneração dos seus funcionários.

[Anis Chacur Neto, ABC Brasil – CEO] Ok, obrigado pela pergunta. Com relação ao ambiente de crédito nós sentimos um ano de 2012 difícil, o nível de PDD quase dobrou para 2011, mas com uma característica de crescimento três primeiros trimestres: 1T 2012 tivemos R\$ 23,3 milhões de despesa de PDD, 2T tivemos R\$ 28,6 milhões, 3T R\$ 32,8 milhões e no 4T tivemos R\$ 25,3 milhões, ou seja a despesa de PDD mostrou um sinal claro de queda já neste último trimestre de 2012.

Para 2013 nós trabalhamos com a expectativa que país irá crescer mais do que 2012, lembrando que o crescimento de 2012 foi pequeno, e se este crescimento que a gente imagina em torno de 3% ocorrer em 2013, esperamos que o ambiente de crédito seja melhor e a despesa de PDD deverá menor do que foi de 2012, o que permite um crescimento maior no segmento de middle market e uma despesa de PDD menor do que aquela ocorrida em 2012. Então neste sentido estamos com uma expectativa positiva, claro que se ao longo de 2013 esta expectativa econômica frustrar e tivermos um crescimento parecido de 2012, esses números poderão piorar. Este não é o cenário no qual trabalhamos inclusive pelos sinais que foram dados no 4T 2012 no qual a despesa de PDD teve um queda em relação ao 3T 2012.

Com relação à parte de fees nós estamos trabalhando bastante para crescer as receitas do banco, através de negócios que consuma pouco capital e a parte de serviços de forma generalizada é foco principal e as operações de mercados de capitais e M&A é um segmento no qual estamos investindo bastante e também é um segmento difícil de dar guidance, porque depende de operações pontuais. E este último trimestre foi um trimestre positivo, como consequência de todos os esforços realizados e que apesar de não passarmos um guidance para este segmento, a administração tem uma preocupação forte que a gente passe a gerar alternativas de receitas sem que haja um consumo de capital tão forte com tem sido nos nossos negócios recorrentes. Os nossos negócios recorrentes vão continuar consumindo o nosso capital, mas a gente está esperando aumentar a participação das receitas que não consume capital, de forma a melhorar a rentabilidade do banco com o mesmo nível de Basiléia. Então faz parte da nossa estratégia procurar um incremento de resultado através de operações e fees.

[Eduardo Rosman, BTG Pactual] Ok, perfeito. Só para completar para aumentar tal participação de fees, acredito que deve ter um incentivo aos funcionários que está atrelado aos seus bônus, certo?

[Anis Chacur Neto, ABC Brasil – CEO] Sem dúvida, aqui temos um sistema de remuneração de funcionários, que cada funcionário possui o seu orçamento e suas metas a serem cumpridas. E estas metas comerciais estão muito claras em termos de geração de resultado através da geração de

resultado com receitas de fee. Sendo que estamos dando um peso maior para o pagamento de bônus do que as operações normais que consomem capital.

[Eduardo Rosman, BTG Pactual] Perfeito ficou claro.

[Tiago Batista, Itaú BBA]

- 3) Bom dia a todos, a minha pergunta se trata de um follow up das duas perguntas anteriores em relação ao crescimento de carteira, vocês poderiam falar um pouco mais a respeito do crescimento de operações de BNDES e se neste crescimento de carteira passado no guidance implica na expectativa de crescimento de PIB de 3%.

A minha segunda se trata a respeito de despesas com pessoal, vimos um crescimento forte no 4T 2012, eu queria entender se foi somente o impacto do dissídio salarial e também o aumento no número de funcionários. Ou houve algum impacto de alguma despesa não recorrente, visto o forte crescimento do 3T 2012 para o 4T 2012.

[Anis Chacur Neto, ABC Brasil – CEO] Com relação a primeira questão, o BNDES foi um produto que no ano de 2010 e 2011 um pouco menos, apresentou um forte crescimento da carteira de crédito dentro do banco, pois teve um incentivo grande do governo para que o objetivo econômico que as empresa captassem recursos com linhas bem atrativas. Este estímulo do governo apesar de continuado, continuou de forma menos agressiva do que foi realizado no ano de 2011 e 2010 a razão pela qual o BNDES tem tido uma participação menor dentro da carteira do banco.

A gente acha que 2013 à proporção que fechamos 2012 teve ser mantida, porque o nível de estímulo que o BNDES tem dado para as operações está muito parecido, eu diria que 2010 e 2011 foram os anos muitos fortes e 2012 foi um ano mais fraco e 2013 deverá se manter os níveis de 2012. Agora com relação ao crescimento da nossa carteira de crédito, principalmente em termos de inadimplência, existe uma correlação com relação às expectativas de crescimento econômico, isso não tem como fugir, ou seja, nós estamos acreditando que o crescimento econômico deverá ficar em torno de 3%, mas se existir uma frustração, é provável que os níveis de inadimplência devam piorar e isso é uma correlação direta com o nosso negócios não tem fugir.

Com relação à outra questão, o Alexandre Sinzato irá responder.

[Alexandre Sinzato, ABC Brasil – Head Relações Investidores] Bom dia, na verdade o que a gente tem nesta variação de despesa de pessoal no 4T 2012, é basicamente os fatores que você comentou anteriormente, teve um impacto do dissídio salarial e ao aumento do número de funcionários. Eu diria que tivemos uma situação muito positiva de conseguir preencher algumas vagas que estavam abertas aqui no banco durante este período, onde o banco conseguiu encontrar bons profissionais, que se concentra mais na parte comercial.

Agora eu diria que não tem nada de específico ou de não recorrente nas despesas de pessoal, esse patamar que estamos partindo para 2013, mas lembrando de que a variação que temos para 2013 para despesa de pessoal está dentro do nosso guidance, o nosso guidance vai de 8% - 11% inclui o que a gente imagina deverá acontecer ao longo deste ano.

[Tiago Batista, Itaú BBA] Ok, obrigado.

[Gilberto Tonello, GBM]

- 4) Bom dia a todos, e obrigado pela oportunidade. Eu gostaria de fazer um follow up com relação à carteira de crédito, agente viu neste ano clientes com exposição a crédito crescendo na

carteira de crédito em torno de 2% e na carteira de middle market crescendo mais ou menos 10% - 11%. O que podemos esperar a respeito disso para este ano? Pois vocês colocaram um guidance mais forte no segmento de middle market, ou será alcançado através do aumento do número de clientes com exposição a crédito ou será no aumento do ticket médio das operações de crédito? Depois eu tenho mais um pergunta.

[Anis Chacur Neto, ABC Brasil – CEO] Com relação a este crescimento no qual você mencionou a carteira de crédito corporate, você não está levando em conta o número de clientes. Quanto ao ano de 2013, temos uma expectativa mais agressiva no segmento middle market sobre o nível de 2012, pelos motivos no qual já mencionamos anteriormente.

O ano de 2012 o middle market frustrou, com exceção ao 4T 2012 em função do ambiente econômico ocorrido e ao forte aumento da inadimplência, o que consequentemente a participação do middle market em termos de valores médios por cliente ficou menor. Nós estamos preparados para um crescimento mais forte no middle em função da expectativa de melhora do cenário econômico e se acontecer o middle market está pronto para atender a um maior número de clientes e também um acréscimo em termos de valores por clientes, consequentemente beneficiando de maneira positiva a rentabilidade medi do banco.

[Gilberto Tonello, GBM] Ok, obrigado. Agora falando um pouco sobre receita de fees, a perspectiva que vocês passaram indica um crescimento maior do middle market, e conforme informado se não engano em outros calls, os clientes de middle markets são os que pagão tarifas.

Só que também conforme citado pelo Sinzato vocês esperam aumentar a participação das operações de crédito sem avais e fianças, com operações com desembolso de caixa. Isso diminuiria a receita de serviços com garantias prestadas, pois você não renovou esta base, então a diferença deveria ser no M&A e Mercado de Capitais é isto mesmo?

[Anis Chacur Neto, ABC Brasil – CEO] Vamos contar o seguinte, quanto tratamos de carteira de crédito, nós buscamos tratar da forma de carteira de crédito expandida, e no corporate especialmente não há uma meta de crescimento para empréstimos e garantias.

Pois tudo do ponto de vista de crédito, é crédito. Dependendo do ambiente econômico e das oportunidades pode crescer ser cresça mais um ou mais o outro, mas normalmente as operações de garantias prestadas são operações com spread menor e as operações com caixa com spread maior, se por ventura nós crescermos as operações com caixa nós vamos crescer a receita de operações com empréstimo e consequentemente o nosso NIM, e pode ser que tenha uma queda fee com a queda de receitas de garantias prestadas, mas aquilo que você perde nas garantias prestadas você compensa com folga na parte de spread com empréstimos, uma vez que você cresça a sua carteira de crédito expandida.

Então mesmo que eventualmente possa ter uma queda de receita com garantias prestadas, porque o volume fique menor é compensado pelo aumento de empréstimos e no bottom line é positivo.

[Sérgio Lulia Jacob, VP - Treasury] Só para complementar o foco que estamos dando para o aumento das receitas com serviços no geral, estamos nos referindo de operações que não consomem caixa. As fianças e garantias prestadas tem um consumo de Basileia idêntico às operações de empréstimos.

Então quando à gente fala no crescimento de receitas de serviços, é foco deste crescimento em tarifas no segmento middle market e nas operações de banco de investimento no segmento corporate.

Considerações Finais

[Anis Chacur Neto, ABC Brasil – CEO] Ok muito obrigado a todos pela participação na nossa divulgação de nossos resultados do 4T 2012. E quanto a eventuais dúvidas estamos à disposição para esclarecimentos. Obrigado.