

Banco ABC Brasil | Relações com Investidores
Transcrição da Teleconferência de Resultados
Primeiro Trimestre de 2016
6 de maio de 2016

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS DO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2016

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Bom dia a todos e obrigado por participarem de nossa teleconferência de resultados do primeiro trimestre de 2016.

No slide 2 temos os principais destaques.

O Lucro Líquido recorrente foi de 95 milhões e 500 mil reais no primeiro trimestre de 2016, apresentando crescimento de 19,1% em relação ao mesmo período de 2015 e redução de 9,4% em relação ao trimestre anterior.

O Retorno anualizado recorrente sobre o Patrimônio Líquido foi de 15% ao ano.

A Carteira de Crédito Expandida encerrou março de 2016 com saldo de 21 bilhões e 392 milhões de reais, apresentando crescimento de 0,4% nos últimos 12 meses e redução de 0,7% no primeiro trimestre de 2016.

A qualidade da carteira continua elevada, com 94,4% das operações de empréstimos e 99,9% das operações de garantias prestadas classificadas entre AA e C, de acordo com a Resolução 2.682 do Banco Central. Considerando as duas carteiras, o percentual é de 96,9%.

No slide 3 apresentamos a evolução da nossa carteira de crédito.

Considerando a carteira de crédito expandida, apresentamos um crescimento de 0,4% nos últimos 12 meses e uma redução de 0,7% no primeiro trimestre de 2016. Se desconsiderarmos o efeito da variação cambial, a carteira crédito expandida teria apresentado uma redução de 0,9% nos últimos 12 meses e um aumento de 0,7% no primeiro trimestre de 2016. No segmento Corporate, a carteira expandida cresceu 1,8% em 12 meses e 0,3% no trimestre. No segmento Empresas, a carteira expandida reduziu 8,6% em 12 meses e 7,1% no trimestre. Essas variações são consequência do foco que estamos dando à qualidade e rentabilidade de nossas carteiras, aliada a uma menor demanda por crédito. Esse foco deve se manter.

No slide 4 alguns destaques de cada segmento.

No segmento Corporate, terminamos março de 2016 com 813 clientes, dos quais 561 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 31 milhões de reais por cliente. A carteira Corporate terminou o ano com um prazo médio de 349 dias. No segmento Empresas, encerramos março de 2016 com 1.178 clientes. Desses clientes, 912 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 2 milhões e 700 mil reais por cliente. A carteira de Empresas terminou o trimestre com prazo médio de 297 dias.

Esse é o último trimestre que apresentaremos as carteiras dessa maneira, o banco fez uma pequena ressegmentação das carteiras no início do ano, onde o segmento que eram empresas onde nos trabalhávamos com empresas com faturamento entre R\$ 50 e R\$ 500 milhões de reais foi rebatizado para Corporate e passa a atender empresas com faturamento entre R\$ 100 e R\$ 800 milhões de reais. Já o atual segmento Corporate foi rebatizado para Large Corporate e ele atenderá empresas com faturamento acima de R\$ 800 milhões. A gente entende que essa ressegmentação faz parte de um processo que se iniciou no banco há 3 anos atrás, no qual o banco procura trabalhar com empresas um pouco maiores e que tem mais a ver com o DNA do banco e a maneira como nós conduzimos nosso negócio.

No slide 5, a qualidade da carteira de crédito.

No primeiro gráfico, as operações com atraso acima de 90 dias. No trimestre, o índice de atrasos aumentou de 1% para 1,2% da carteira de empréstimos, com mudanças tanto no segmento Corporate (onde aumentou de 0,8% para 1%) quanto no segmento empresas (de 2% para 2,2%). Apesar dos aumentos, o volume de operações em atraso permanece em níveis muito baixos, e o índice de cobertura permanece elevado, conforme podemos verificar no segundo gráfico, onde apresentamos o Saldo de PDD. Encerramos março de 2016 com um saldo de PDD de 3,4% da carteira de empréstimos, representando um aumento de 0,5% em relação ao trimestre anterior. As provisões aumentaram nos dois segmentos, embora no Empresas o aumento tenha sido maior (aumento de 0,8 pp vs 0,3 pp no Corporate). Dessa maneira, o saldo de PDD no Corporate encerrou o trimestre em 3%, e no segmento Empresas em 4,7% da carteira de empréstimos. No terceiro gráfico a evolução dos empréstimos de rating D e E-H. Os empréstimos classificados em D aumentaram para 2,5% da carteira, e o saldo entre E e H para 3,1%. O comportamento desses indicadores reflete o processo de provisionamento do banco, onde as empresas podem ter o rating rebaixado mesmo não estando inadimplentes.

No slide 6, a evolução da nossa captação.

O gráfico apresenta a abertura da Captação por perfil de investidor. O banco permanece com uma carteira diversificada, com acesso aos mercados local e externo em condições competitivas e com prazos confortáveis em relação ao perfil de seus ativos. No primeiro trimestre de 2016 tivemos uma queda no saldo de captação internacional para 25% da captação total, devido à redução das oportunidades de arbitragem no mercado internacional, após o rebaixamento do rating soberano pelas três agências de rating, e à desvalorização cambial do período. Após um período de boas oportunidades de arbitragem no mercado internacional, a captação internacional retorna ao seu patamar histórico de participação no funding total do banco. A captação local, que apresentou crescimento de saldo no período, aumentou sua participação relativa para 43% da captação total. A liquidez permanece elevada e com precificação adequada. O nosso caixa em 31 de março era de aproximadamente 5,8 bilhões de reais, significativamente acima do apontado por nossos modelos internos (por volta de 3,5 bilhões de reais). O funding de qualidade continua sendo um dos pilares nosso negócio. Não há nenhum descasamento entre ativos e passivos, com o gap de liquidez permanecendo positivo em todos os períodos futuros.

No slide 7 apresentamos a evolução de nosso Patrimônio Líquido e do Índice de Basileia.

Terminamos março de 2016 com patrimônio de referência de 3 bilhões e 274 milhões de reais, e patrimônio líquido de 2 bilhões e 630 milhões de reais. Encerramos o primeiro trimestre com Índice de Basileia em 17,15%, uma evolução significativa em relação aos 16,18% de Dezembro e aos 14,18% de um ano atrás. O capital nível 1 encerrou março em 13,68%. A melhora do índice de Basileia é consequência da continua recapitalização dos resultados gerados pela organização, e do menor ritmo de crescimento. Essa capitalização robusta permitirá ao Banco voltar a crescer com maior vigor assim que as condições macroeconômicas permitirem.

No slide 8, apresentamos a evolução da margem financeira. A margem financeira gerencial atingiu R\$ 226,1 milhões no primeiro trimestre de 2016, apresentando aumento de 3,3% em relação ao mesmo período de 2015 e queda de 17,2% em relação ao trimestre anterior. A margem financeira com clientes se manteve estável, assim como a remuneração do Patrimônio Líquido a CDI. Já a margem financeira com o mercado apresentou queda em relação ao recorde obtido no 4T15, o que pode ser parcialmente explicado por uma receita de R\$ 18,7 milhões proveniente de títulos disponíveis para venda, cujo montante entrou direto no patrimônio líquido sem passar pelo resultado. A despesa de PDD foi de 48 milhões e 900 mil reais, mantendo-se praticamente constante em relação ao trimestre anterior e aumentando 13% em relação ao mesmo período do ano passado. A taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) ficou em 4,0% a.a. no primeiro trimestre de 2016, apresentando redução de 0,6 p.p. em relação ao trimestre anterior e de 0,3 p.p. em relação ao mesmo período de 2015.

No slide 9, apresentamos as receitas de prestação de serviços que atingiram 56 milhões de reais no primeiro trimestre, apresentando aumento de 23% em relação ao mesmo período de 2015 e redução de 3,6% em relação ao trimestre anterior. A receita com garantias prestadas foi o destaque, apresentando crescimento de 8,9% em relação ao período anterior e de 28,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. Lembramos que o volume de garantias prestadas aumentou apenas 6% em 1 ano, o que demonstra a melhoria das margens ocorrida no período. Os fees de mercado de capitais e M&A tiveram performance modesta, o que é explicado pela sazonalidade e pelas condições macroeconômicas adversas. As receitas de tarifas tiveram boa evolução, crescendo 48% na comparação anual e 3,6% na comparação trimestral.

No slide 10, a variação das despesas e do nosso índice de eficiência.

As despesas de pessoal ajustada e outras administrativas apresentaram redução de 1% em relação ao trimestre anterior, e aumento de 9,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. O ajuste nas despesas de pessoal se deve ao provisionamento, não recorrente, de R\$ 8 milhões de reais para as despesas com a redução do número de colaboradores do banco no início deste ano. O número de colaboradores veio de 618 no final de 2015 para 575 em março, ou seja, uma redução de 7%. Esse ajuste visou adequar a estrutura administrativa do banco a um cenário de menor crescimento. O Índice de Eficiência foi de 30,3% no primeiro trimestre de 2016, melhorando 0,3 p.p. em relação ao trimestre anterior e 2,7 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

No slide 11, a rentabilidade.

O Lucro Líquido recorrente atingiu 95 milhões e 500 mil reais no primeiro trimestre de 2016, apresentando crescimento de 19% em relação ao mesmo período do ano anterior, e redução de 9% em relação ao 4T15. O Retorno sobre o Patrimônio Líquido recorrente atingiu 15,0% a.a. no primeiro trimestre de 2016, apresentando aumento de meio ponto percentual em relação ao mesmo período de 2015, e redução de 2 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior. Consideramos um retorno adequado quando se considera o ambiente econômico que atravessamos.

As projeções de crescimento de ativos entre 2% e 7%, e crescimento de custos entre 7% e 9%, estão mantidas.

Estes são os dados que queríamos mostrar para vocês e antes de abrimos para perguntas eu gostaria apenas de comunica-los que o Alexandre Sinzato que coordenou a área de RI do banco desde o IPO com grande competência foi recentemente apontado diretor de Risco do banco ABC Brasil, onde enfrentará novos desafio e continuará a percorrer sua vitoriosa carreira. A área de RI passa a ser coordenada pelo Emerson Faria se reportando diretamente a mim. Ao Alexandre e ao Emerson nossos agradecimentos e os votos de sucesso em suas novas funções.

Abrimos agora para as perguntas que os senhores possam ter, obrigado.

PERGUNTAS & RESPOSTAS

1. Eduardo Rosman – BTG Pactual

Oi bom dia a todos, a primeira pergunta eu queria falar um pouco mais sobre a margem financeira, spread e mercado, enfim, se a gente excluir a margem financeira com o mercado, seria legal vocês comentarem o que dá para esperar para a frente, sei que essa linha sempre tem uma volatilidade grande, mas eu entendo que ela teve uma queda bem forte tri a tri, mas focando mais na margem financeira de crédito e também nos spreads das garantias, a gente viu que o spread está aumentando bem. Queria saber de vocês como está sendo essa reprecificação, se a competição de fato está pequena, se o fato de os bancos estarem mais restritos isso tem gerado oportunidade para vocês, vocês acham que é estrutural, ou seja, mesmo que juros venham a cair no final do ano e o mercado volte a melhorar, vocês acham que esses spreads e esses preços vão ficar aí por pelo menos mais algum tempo, ou talvez de forma mais estrutural num patamar mais alto? Enfim, queria que vocês discutissem um pouco essa questão da margem financeira e depois eu faço a minha segunda pergunta.

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Está ok Rosman, obrigado pela pergunta. Bom, então falando sobre a margem, primeiro esclarecendo sobre a margem financeira com o mercado, a nossa impressão é que embora como você disse mesmo, é uma atividade que apresenta uma volatilidade um pouco maior do que a margem com clientes. Mas a nossa impressão é que assim como no 4T15 os R\$ 68 milhões estão acima do que a gente espera que seja a média histórica, o normal da organização, os R\$ 20 milhões apresentados em 2016, também. Então eu acho que dá para a gente trabalhar, pelo menos a gente trabalha aqui com uma média de aproximadamente R\$ 35 milhões a R\$ 45 milhões por trimestre, é o que seria considerado um resultado mais padronizado embora isso de maneira alguma signifique alguma projeção ou guidance nessa linha pois sabem que a gente não tem nenhuma projeção desse tipo. Já na parte de margens com clientes o que aconteceu foi o seguinte, ao longo do ano todo de 2015 um aumento dos spreads, isso talvez tenha ficado mais claro no nosso caso nas margens de garantias prestadas, como você mesmo disse, do que os próprios empréstimos, mas houve um aumento de spread na margem que agora tem estado de certa maneira estável. O que acontece é que se você olhar os mesmos clientes individualmente, você tem spread em geral aumentando, mas isso é de certa forma atenuado no caso do ABC Brasil por uma mudança de mix do portfólio de clientes, isto é, empresas que há dois anos atrás pagassem 1% de spread e, portanto, não faziam parte do nosso portfólio de clientes, por que com 1% de spread a gente não consegue rentabilizar o capital regulatório que é alocado para essa transação, agora estão pagando 2,5% a 3,5% ao ano de spread ao ano e, portanto, passam a fazer parte do nosso target e nós estamos fazendo negócio com esses clientes. Mas isso não quer dizer que aumente o spread médio do banco por que o spread médio do banco já estava por volta de 3% a 3,5% ao ano com clientes Corporate. Então o que acontece é que com o aumento dos spreads praticados no mercado a gente consegue ter uma melhora na qualidade dos clientes com os quais nós trabalhamos saindo de clientes que eram mais arriscados, entrando em clientes que são mais seguros mesmo numa situação de economia deteriorada como a atual e mantendo a rentabilidade média do patrimônio que nós estamos alocando.

[Eduardo Rosman – BTG Pactual]

Não, está ótimo. Eu queria fazer a minha segunda pergunta, então, sobre provisão. Sei que o nível de provisionamento do banco está bem mais alto do que o histórico, mas a gente tem visto aí uma performance do ABC até melhor do que dos grandes bancos, os resultados do Itaú e do Bradesco, a gente vê ali que os aumentos de provisão para Corporate tem sido aí, os patamares têm sido até mais altos. Eu queria saber o que vocês acham que vocês estão fazendo de diferente, e que explicassem um pouco para a gente se o fato de o banco ser menor, ser mais flexível ou mais rápido, se isso tem ajudado vocês a antecipar alguns problemas, sair de alguns clientes problemas problemáticos, enfim, se vocês pudessem dar um pouco mais detalhe e de cor sobre esse assunto, eu agradeceria. Obrigado.

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Está ok. Bom, como você mesmo disse, as provisões estão bem acima do que tem sido a nossa média histórica, mas não têm impactado a nossa rentabilidade por que, do outro lado, as receitas têm se comportado de maneira muito boa e estão também acima da média histórica, e de certa maneira, as duas coisas acontecem pelas mesmas razões. Quer dizer, as mesmas razões que levam a inadimplência a ser mais alta, também levam, como a gente falou, os spreads a aumentarem, levam a volatilidade dos mercados a ser maior, possibilitando maior possibilidade de receitas com hedge que são vendidos para clientes, e assim por diante. No caso do ABC Brasil, só para te dar uma perspectiva histórica, se você pegar, por exemplo, o ano de 2014, a gente teve uma PDD total no ano de R\$ 100 milhões, isso considerando-se que no último trimestre as provisões já foram maiores por conta de impacto da Lava Jato na época. Esses R\$ 100 milhões se comparam com R\$ 220 milhões no ano de 2015, dos quais R\$ 170 milhões em provisões específicas e R\$ 50 milhões em provisões adicionais. Foi mais do que o dobro. E agora, no 1T16 R\$ 49 milhões, ou quase R\$ 50 milhões. Então, são provisões mais altas, de maneira que o banco também sente o impacto dessa atividade econômica mais baixa. O que acontece é que a atividade de crédito, como você sabe, é a nossa principal atividade, é o que a gente se dedica bastante, a gente costuma acompanhar os clientes muito de perto, procura conhecer os clientes profundamente, esse é o diferencial competitivo do banco. Eu acho que o fato do banco ser um banco menor, com um market share de 1%, em algumas situações pode ser uma desvantagem em questão de poder econômico e tudo mais, mas por outro

lado permite escolher melhor aqueles cliente onde nós queremos estar, isto é, a gente não é obrigado a estar nos clientes todos, a gente pode ter uma liberdade de escolher quais são os clientes que a gente acha que se adapta melhor à situação. Além disso, os próprios clientes onde nós estamos e normalmente os bancos grandes estão também, o fato de a gente ter uma participação menor no passivo total das empresas nos dá uma flexibilidade um pouco maior. Isso é, se você tem 5% a 10% do passivo da empresa e a empresa começa a piorar, se você consegue detectar isso de maneira antecipada e se você consegue propor uma saída organizada para a empresa ou eventualmente você consegue até negociar uma garantia é mais fácil do que se você for um banco que tem 30% do passivo da empresa, por que numa hora dessa se você tem 30% do passivo da empresa você está automaticamente imobilizado lá. Então eu acho que a gente tem procurado trabalhar bem esse lado, as vezes a gente consegue antecipar uma deterioração das empresas e consegue sair, por exemplo, para te dar um dado, no ano passado, no segmento empresas, 25% das empresas que em janeiro eram clientes do banco no final do ano não eram mais, são clientes que a gente saiu ao longo do ano e conquistamos outros, fomos para outros que têm crédito melhor. Mas a gente saiu de 25% dos clientes no segmento empresas que estavam no banco no início de janeiro. Esse número historicamente fica por volta de 15% a 17%. Então foi um trabalho de turnover muito maior do que a gente costuma fazer, o que é explicado pelo foco do banco, pelo tamanho menor, o que possibilita uma flexibilidade maior.

[Eduardo Rosman – BTG Pactual]

Está ótimo, muito obrigado.

2. Guilherme Costa – Itaú BBA

Bom dia a todos e obrigado pela oportunidade. Em primeiro lugar eu gostaria de dar parabéns pelo resultado. E para o Sinzato e para o Emerson pelas novas funções. Eu tenho duas perguntas, a primeira é referente ao crescimento da carteira esperada para 2016: vocês têm um guidance de crescimento de 2% a 7% para o ano da carteira expandida, e nesse primeiro trimestre nós observamos uma contração de 4,2% no trimestre e 4,8% no ano quando a gente considera a carteira Bacen, e mesmo olhando a carteira expandida a gente viu que ela contraiu no trimestre; uma parte disso está relacionado com a desvalorização do dólar e outra pela deterioração da economia; considerando tudo isso eu gostaria de perguntar se com a performance desse trimestre e o que vocês estão observando agora em abril, se é possível dizer que no crescimento no ano, ele fica mais na ponta de baixo do guidance, então em torno dos 2%, e se vocês acreditam que está aumentando a possibilidade de ser necessário revisar o guidance no segundo trimestre, ou até mais para a frente? Depois eu tenho minha segunda pergunta.

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Ok Guilherme, obrigado pela sua pergunta. Como você mesmo disse, o nosso guidance ele se refere à carteira expandida total, não apenas à carteira de empréstimos. Essa carteira expandida total teve uma redução de 0,7% no trimestre, e se não fosse o efeito do dólar, ela teria tido uma expansão de 0,7% no trimestre. Este guidance, quando a gente faz essa projeção, e nós estamos reafirmando a projeção aqui nesse trimestre, ele demonstra muito mais a direção aonde o management do banco está apontando do que uma precisão absoluta do intervalo que está sendo considerado. O que eu quero dizer com isso? Eu quero dizer o seguinte: quando você fala, por exemplo, que no passado o banco tinha uma projeção de crescimento de 15% a 20% ao ano, isso significa que todos os esforços internos, a estruturação das equipes, as áreas de produtos, as metas, os objetivos dos gerentes, todos miravam para um crescimento daquele tamanho e o banco, portanto, se preparava para aquilo e ia atrás daquilo. Quando a gente fala que nosso guidance esse ano é um crescimento entre 2% e 7%, na prática o que significa é que no topo de cima do guidance você vai estar crescendo a inflação prevista. Então nós estamos dizendo que vamos crescer inflação prevista ou menos. Isso, o que significa? O que se traduz é numa certa estabilidade da carteira. Então pode ser que fique mais próximo do 2%, mais próximo do 7%, mas eu acredito que isso não muda tanto por que o foco desse ano é muito maior em manter a qualidade dos clientes, evitando a deterioração da carteira na situação econômica, e principalmente em ter também uma boa rentabilidade sobre a carteira. Essa preocupação em um cenário desse, você precificar as operações de acordo com o risco percebido no momento, é uma preocupação que nós temos todos os dias. Se no final do ano vai crescer 2% ou vai crescer 7%, eu acho que ainda é cedo para dizer por conta das oscilações do dólar e por conta do próprio desenvolvimento da economia, mas estamos mantendo o guidance que nós acreditamos que vá ficar dentro desse intervalo.

[Guilherme Costa – Itaú BBA]

Perfeito Sergio. Agora a minha segunda pergunta é um follow up na questão do Rosman sobre a qualidade dos ativos. Nós observamos que a inadimplência ela subiu 24bps no último trimestre, o que junto com a PDD flat ocasionou uma queda no índice de cobertura de vocês. Eu gostaria de entender o que vocês estão imaginando que possa ser o cenário da inadimplência nos próximos trimestres? Se é uma tendência de deterioração talvez mais gradual que nesse trimestre e se existe perspectiva de que a PDD possa cair um pouco ao longo do ano, ou se ela deve seguir nesse patamar flat mais elevado? Até por que, comparando com o ano passado, vocês tiveram R\$ 220 milhões de PDD, mas R\$ 50 milhões foi adicional, então a gente tem que olhar para aqueles R\$ 170 milhões.

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Isso, exatamente. Bom, dada a natureza do negócio, que é basicamente negócios realizados com empresas, é muito difícil você ter projeções sobre PDD por que é como se fosse um processo de marcação a mercado da carteira que ocorre ao final de todo o trimestre, então, no final do primeiro trimestre de 2016, as provisões que foram feitas refletem, na nossa opinião, todas as provisões que tem que ser feitas para aquele grupo de clientes. Isso colocado, e considerando-se que a economia vai contrair de novo 4% esse ano e que a gente, no dia a dia, no relacionamento com clientes de diversos setores, a gente não tem percebido nenhuma retomada do nível de atividade, a gente sente que, de um lado uma grande parte dos clientes já fez sua lição de casa, já se ajustou para esse novo cenário, já reduziu a necessidade de capital de giro, já reduziu estoque, reduziu contas a receber, postergou investimentos, e dessa maneira se protegeu desse cenário mas por outro lado você tem um grupo de empresas ainda que continua sangrando um pouquinho todos os meses e portanto, dependendo da extensão dessa crise, podem se tornar problemas ou não. Isto posto, eu acho razoável, e de novo, isso não é uma projeção, isso é um sentimento, é razoável pensar que as provisões possam, ao longo do ano, oscilar em torno desse nível que foi feito agora no primeiro trimestre de 2016. A gente não está vendo uma deterioração da carteira: a carteira está bem provisionada, os nomes em que nós estamos nós gostamos, a gente fez, como eu falei, um grande trabalho de turnover de clientes, mas por outro lado não dá para ter um nível de otimismo num ano em que o PIB está caindo 4%.

[Guilherme Costa – Itaú BBA]

Certo. Então, inclusive, dá pra mencionar que a piora está acontecendo mais ou menos em linha com o que vocês tinham imaginado? E que por enquanto vocês não estão vendo possibilidade de ter que usar a PDD adicional esse ano?

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

É, provavelmente não está nos planos. Por enquanto não está nos planos da organização utilizar essa adicional. Como você disse, eu acho que os níveis de inadimplência para o cenário atual estão absolutamente sob controle: o nível de cobertura continua confortável, teve um aumento de 0,2% do NPL nesse trimestre, como você colocou, mas houve um aumento de 0,5% no provisionamento, de maneira que o índice de cobertura continua praticamente três vezes, é 3,4% de provisões contra 1,2% do NPL, de maneira que nós não estamos vendo a necessidade de usar essas provisões adicionais, não.

[Guilherme Costa – Itaú BBA]

Perfeito, e só uma última pergunta. Quando a gente olha a carteira pelo rating, a gente vê que o AA ele dobrou no trimestre, então, ele foi de R\$ 400 milhões para R\$ 800 milhões. Vocês poderiam comentar se isso é devido a uma reclassificação ou se são novas operações que entraram?

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Sim, isso foi praticamente na totalidade novas operações que entraram, então vão na linha daquilo que eu falei, de que a gente tem uma impressão, que não só no cenário econômico, mas também pelas novas regras de Basileia, que já estamos na fase de transição, pois serão totalmente implementadas até 2019, que o uso de capital regulatório passou a ser olhado mais de perto pelos grandes bancos, inclusive. Então nesse caso, de grandes empresas, principalmente empresas classificadas como AA, os grandes bancos são aqueles que determinam os spreads que o mercado pratica, está certo, eles são os price makers e nós somos os price takers, quer dizer, a gente vem atrás, seguindo a tendência que é estabelecida pelos grandes bancos, e eventualmente, dado o nosso tamanho, a nossa flexibilidade, a possibilidade de customização, a gente consegue cobrar um spread um pouquinho maior ou um pouquinho menor, mas girando em torno da média que acaba sendo definida pelos grandes bancos. O que aconteceu de um ano para cá, e que a gente sente, é que antigamente, nessas empresas de baixíssimo risco, os grandes bancos operaram muito no sentido de querer conquistar um grande market share, ou de até mesmo ter um potencial de serviço de alguma coisa, operando então com spreads muito baixos, spreads que não eram interessantes para a gente embora os riscos das empresas fossem bons, mas que não compensavam o capital alocado. E isso vem mudando. Então, nós temos tido oportunidade de operar com clientes que tem um rating mais alto, rating AA ou A e etc, a taxas que já remuneram o capital que estamos alocando. Isso começou mais forte no primeiro trimestre, não dá para saber se é uma tendência, ainda, ou não, mas temos uma boa dose de confiança para achar que por algum período vá permanecer assim.

[Guilherme Costa – Itaú BBA]

Perfeito, obrigado.

3. Francisco Kops - Safra

Bom dia Sergio, bom dia a todos. Duas perguntas também. Em uma eu queria só fazer um follow up na questão da tesouraria: eu, particularmente, ainda não fiquei 100%, não ficou 100% claro para mim, essa diferença dos R\$ 20 milhões para os R\$ 40 a R\$ 45 milhões que seria um nível mais normal de tesouraria de vocês, e vocês explicaram que é muito em função da receita com

títulos disponíveis para a venda. Mas no meu entendimento isso seria um ganho, já que teve um ganho com o fechamento de curva de juros e não uma perda, então, assim, se o nível era R\$ 40 milhões, R\$ 45 milhões, não deveria manter esse nível por que houve uma queda? Seria, por acaso, por que vocês tinham essa carteira classificada como para negociação e mudaram ela para disponível para venda? Eu queria só entender um pouquinho esse detalhe aí da margem financeira com a tesouraria.

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Ok Kops. Obrigado pela pergunta também. Não, ele é basicamente o seguinte, vamos pensar assim: o resultado da tesouraria no trimestre foi de R\$ 20 milhões, então não foi diferente disso. Está certo. Então o que nós estamos dando é só uma explicação de uma das causas possíveis. É, quando você tem uma melhora do mercado, como aconteceu nesse trimestre, se você tem uma carteira de títulos que está classificada como carteira para negociação, quer dizer uma carteira de trading, e essa carteira sofre uma valorização, essa valorização impacta os resultados. Então, com a mesma carteira, se ela tivesse classificada como negociação, o resultado gerado por ela, de R\$ 18 milhões, teria sido classificado como um lucro do período. Como essa carteira, no caso, não é uma carteira de negociação, é uma carteira disponível para venda, a regra contábil diz que ganhos em carteira disponível para a venda são contabilizados como um ganho diretamente no patrimônio, não passando por resultado. E foi isso que aconteceu. Nesse trimestre houve um ganho nessa carteira, não houve reclassificação nenhuma, ela era uma carteira já de títulos disponíveis para a venda, continuou sendo uma carteira de títulos disponíveis para a venda, só que ela sofreu uma marcação positiva de mercado, e essa marcação positiva se refletiu diretamente no patrimônio e não passou pelo resultado. É basicamente isso.

[Francisco Kops - Safra]

Sim. Então foi um ganho que poderia ter sido auferido e não foi, mas também não explica a queda. Aí vai, ou pelo menos eu ainda fiquei sem explicação do por que os R\$ 20 milhões foram, enfim, em função de outras questões? Pelo menos esse foi o meu entendimento. Se eu puder fazer só mais uma segunda pergunta, vocês têm algum número, ou pelo menos alguma ideia para passar para a gente de como é que está a carteira de renegociação de vocês, a atividade de renegociação tem aumentado muito. A gente nota que nos bancos grandes, pelo menos, tem sido cada vez mais relevante nesse cenário. Eu não sei se vocês podem falar um pouco sobre atividade de renegociação e dar algum número para a gente? Obrigado.

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Está bom. Bom, aqui é seguinte. A nossa carteira de renegociação, em dezembro de 2015 estava em R\$ 496 milhões e agora, em março de 2016, foi para R\$ 577 milhões. Eu acho que antes de a gente discutir esses números é importante eu esclarecer quais são os critérios que a gente utiliza internamente para classificar uma operação como renegociada ou não. Por que nesse ponto, eu entendo que os bancos têm, às vezes, estratégias diferentes, e que podem significar coisas muito diferentes nas carteiras de renegociação. No nosso caso específico, como próprio nome diz, aliás, para uma operação ser classificada como renegociação, significa que houve uma renegociação entre o banco e seus clientes em relação às condições previamente estabelecidas, de maneira que se chegou a um acordo que é bom para o cliente e que é bom para o banco. O banco faz essa renegociação, coloca isso como carteira renegociada. Normalmente esse processo é acompanhado por um reforço de garantias, no caso, a nossa carteira, em grande parte, tem um reforço em garantias imobiliárias, e é acompanhada pelo estabelecimento de um cronograma de pagamentos que normalmente, também não é regra, mas normalmente inclui PMTs para que você saiba se essa carteira que foi renegociada, se essa renegociação que foi feita está sendo honrada ou não. Então, para ficar claro, nos casos em que um cliente se deteriora e não há negociação possível, isso é, o banco entende que aquela empresa não tem uma perspectiva boa de recuperação, ou a empresa entra em litígio com o banco e não quer renegociar, ou o banco vai para execução, faz seus provisionamentos, e isso não entra como crédito renegociado. Da mesma maneira, se você tem uma empresa que, por exemplo, está se deteriorando e a empresa pede recuperação judicial, o banco faz o provisionamento. Isso daí continua na carteira normal do banco e isso não vai para renegociação, por que não houve renegociação, simplesmente foi uma atitude unilateral da empresa de pedir uma recuperação judicial. Isso pelo que eu entendo, o procedimento não é uniforme entre os bancos, mas é o procedimento que a gente adota. Da mesma maneira, a gente fez uma renegociação, chegamos em um meio termo com o cliente, ele reforçou garantias, estabelecemos um cronograma de pagamento, nós estamos acompanhando a operação, três coisas podem acontecer: pode acontecer do cliente melhorar muito, de voltar a ser um cliente saudável a ponto de o banco ter vontade de fazer com ele outros negócios além daquele que está renegociado, nesses casos a gente pode tirar esse cliente da carteira de renegociados, e esse cliente por passar a ser um cliente de curso normal, por que a situação dele melhorou a ponto de eu não ter só aquela operação com ele, como também ter o apetite de fazer outros tipos de negócio. Do lado oposto, se o cliente está na carteira renegociada e a situação dele começa a deteriorar muito, e ele não cumpre aquela renegociação que foi feita com o banco e parte para um litígio, da mesma maneira ele deixa de ser um cliente renegociado, ele volta para a carteira normal e os provisionamentos são feitos de 30%, 50%, 70%, 100%, mas não é mais uma carteira renegociada, pois é uma carteira que está em litígio e que não tem nada ali para renegociar.

[Francisco Kops - Safra]

Posso só fazer um follow up só nesse ponto, Sergio? Vocês têm algum número automático para recuperação judicial, de PDD, ou depende muito da garantia?

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Não. Depende muito da garantia. O que eu posso dizer é o seguinte: existe um provisionamento mínimo de 30%, esse é o mínimo. Pode ser mais do que isso, agora, aí vai se analisar quais são as garantias que você tem, quais são as garantias que você não tem, aí vai ser no caso a caso. Bom, isso então colocado para entender qual a natureza da carteira que nós temos, nós temos hoje uma carteira de créditos renegociados de R\$ 577 milhões, então são créditos que, como eu disse, que eventualmente, no momento do seu vencimento original, o cliente não apresentava liquidez para pagar, mas são créditos que a gente entende que são viáveis e que a gente não tem uma expectativa grande de perda em cima dessa carteira. Essa carteira de R\$ 577 milhões apresenta uma provisão de R\$ 91 milhões, ou seja, 16% do total da carteira, apresenta um atraso acima de 90 dias, de R\$ 7 milhões, ou seja, um pouco mais de 1% da carteira apresenta um atraso superior a 14 dias, de R\$ 65 milhões, ou seja, 11% da carteira. Então, o que a gente quer dizer é que você tem um nível de provisionamento de 16% e esse nível de provisionamento representa uma vez em meia em termos de cobertura, em relação aos atrasos acima de 14 dias, e representa 15 vezes de cobertura em relação aos atrasos acima de 90 dias.

[Francisco Kops - Safra]

Excelente Sergio, muito clara a explicação. Obrigado.

4. Rafael Frade - Bradesco

Bom dia a todos. Fazendo um follow up no comentário inicial do Sergio, com relação a hoje ter clientes que praticavam no passado aí spreads que não eram atrativos para vocês, e hoje você já tem spreads que fazem mais sentido com a estrutura de vocês. Eu queria entender aí, especificamente na parte de garantias, pois eu imagino que além desse processo você também teve a mudança na exigência de capital ali no final de 2015, e a gente tem visto um crescimento relevante das receitas com a parte de garantias tanto no 4T15 quanto no 1T16. Eu queria entender um pouco como isso encaixa, exatamente, no comentário inicial de que, enfim, quer dizer, o mercado agora é mais amplo para vocês por que faz mais sentido para vocês estar fazendo garantias do que no passado? Então entender se, enfim, hoje, esse aumento que a gente já viu já contempla boa parte disso, é só o começo desse processo? Se vocês pudessem só colocar o perfil de garantias dentro desse contexto?

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Está ótimo, Rafael, Bom, este produto, garantias prestadas, fianças bancárias, ele se aplica perfeitamente ao comentário que eu fiz antes e que você colocou agora por várias razões. Uma das razões é que normalmente você está tratando aqui de clientes de rating muito alto. Pelo que a gente mesmo falou, nas garantias prestadas, 99,9% da carteira são clientes com rating entre AA e C, pela simples razão que clientes de rating mais baixo é muito mais rentável você conceder empréstimos do que conceder fianças bancárias, e boa parte dos clientes que a gente concede fianças bancárias, boa parte deles não são nem tomadores de uso de capital de giro, são clientes que podem ser até aplicadores, que são outras instituições financeiras ou outras empresas muito grandes, mas que por terem pendências judiciais ou trabalhistas, ou de outra natureza, acabam recorrendo às fianças bancárias. Então, quando você olha aqui primeiro, a taxa cobrada nas nossas fianças aumentou, então com clientes considerados AA se praticava até o início do ano passado uma taxa média de 1,2% a 1,3% ao ano. Essa taxa hoje está em mais ou menos 2,2% a 2,3% ao ano, e não sei nenhuma operação no banco com uma taxa menor do que essa. Você soma isso com o que você comentou que a alocação de capital RWA para essas fianças de natureza judicial, fiscal, houve uma redução do capital alocado a partir de outubro do ano passado. Então você tem, de um lado, a margem aumentando, do outro lado, o capital alocado diminuindo, o que faz com que a margem sobre o capital alocado tivesse crescido muito. E terceiro, mesmo nos casos de empresas que são boas empresas, podem ser tomadoras ou não, é um produto que apresenta uma qualidade, de certo modo, melhor do que empréstimo, por que é um passivo contingente, então mesmo no caso de uma empresa que possa estar passando por dificuldade, se você tem uma fiança bancaria que está garantindo uma causa, seja uma boa causa, mesmo que a empresa tenha problemas financeiros, a causa sendo boa, a chance de ela perder é menor, e portanto, a chance de você ser exigido também é menor. Então, por esses 3 pontos, por se tratar de clientes de rating alto, por ter uma boa remuneração sobre o capital alocado e por apresentar um risco menor para a organização, esse produto é um produto core, e nós temos incentivado. Você vê que, praticamente, é a única linha da carteira de crédito expandida que teve um aumento relevante e que deve continuar sendo incentivado.

[Rafael Frade - Bradesco]

Perfeito Sergio, só um follow up nesse ponto. Como você falou, é uma carteira muito concentrada em clientes de rating bem alto, mas no trimestre, especificamente, a gente teve um pequeno aumento do rating B. Eu só queria entender se é, enfim, é uma operação específica, é uma questão que você consegue dado esse cenário estar indo para um pouco mais de risco com uma rentabilidade um pouco melhor? Se você pudesse comentar isso?

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Eu acho assim: dentro desse cenário de crédito que a gente está hoje, o rigor dos ratings que são atribuídos pelo comitê de crédito só aumentou. Então, na verdade, todos os meses a gente faz aqui no banco reuniões de revisão de ratings do banco e você tem hoje duas diretorias de crédito, uma diretoria que atua na análise dos clientes e na concessão de limites de créditos que são tratados no comitê, e você tem uma outra área de crédito do banco que a gente chama de monitoramento e revisão, que periodicamente, como o próprio nome diz, monitora e revisa aqueles créditos que foram concedidos no passado, e tendo melhora ou piora ele propõe melhoras ou pioras de rating. Eu acho que, nesse cenário que nós estamos, tiveram clientes que tiveram seu rating revisado para baixo. Isso está se refletindo ali, mas ainda com ratings altos, como você mesmo diz, na faixa do B.

[Rafael Frade - Bradesco]

Perfeito Sérgio. Obrigado.

5. Pedro Furtado – Prada

Oi, bom dia. Eu tenho duas perguntas: a primeira eu queria só entender aqui na carteira de empresas, que teve uma queda de 7,8% no trimestre, mas o prazo médio dela eu vi que aumentou, então eu queria só entender se teve renegociação, ou o que foi originado na margem tinha um prazo um pouco mais alto? Minha segunda pergunta, eu queria entender, também, em termos de rating, quando vocês originam um crédito de uma empresa que não era cliente, como até foi mencionado que o turnover aumentou, se essa empresa teve um rating um pouco mais baixo já em outro banco, se o BACEN te obriga a já “bookar” ela de início com rating abaixo do AA já que ela não teria atraso?

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Está bom, Pedro. Então, respondendo à sua primeira pergunta, teve uma queda do segmento empresas durante o trimestre, basicamente por consequência no conservadorismo na concessão de limites. Isto é, o comitê de crédito está cada vez mais e mais apertando os padrões e aprovação de limites, fazendo com que alguns limites que no passado poderiam ser aprovados não sejam mais, e isso refletiu nessa queda da carteira. Na questão do prazo médio, houve uma oscilação muito pequena: o prazo médio era de 295 dias e foi para 297, quer dizer, houve uma oscilação de apenas dois dias, que é uma margem de flutuação perfeitamente normal. Não dá para a gente fazer nenhuma análise, além de ser uma variação estatística de dois dias nessa carteira. Quanto ao estabelecimento, na segunda pergunta, o estabelecimento dos ratings, os ratings são estabelecidos pela organização. São classificados e são acompanhados com frequência, não é imediatamente, mas há momentos em que o banco central fiscaliza os bancos, e nesse processo de fiscalização, ele faz uma revisão dos ratings, e tendo ele o acesso a todos os ratings que são concedidos por todos os bancos, se houver discrepâncias, ele pede as reclassificações. Essas discrepâncias podem ocorrer ou por que os bancos, ou um banco específico, estaria tendo uma avaliação diferente do risco de crédito, e aí ele tem que reclassificar, ou por que ele pode ter garantias que outros bancos não têm, ou ele pode ter formatado a operação de uma maneira que seja mais segura do que os outros bancos fizeram, e aí essa reclassificação não é exigida. De qualquer maneira, nós estamos muito confortáveis, as provisões estão muito bem-feitas, e não tem nenhum problema por ali.

[Pedro Furtado – Prada]

Está ótimo, obrigado.

6. Julia Rizzo – HDI

Bom dia, obrigada pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira seria o nível de eficiência de vocês: ele está historicamente baixo e é um nível muito bom. Esse nível de eficiência, vocês acreditam ser sustentável? Qual é a perspectiva daqui para a frente para manter, até que ponto esse nível consegue manter a qualidade das operações do banco?

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Obrigado Julia. Bom, esse nível de eficiência está num nível realmente bastante satisfatório. Eu acho que ele é muito em decorrência do ganho de escala que o banco obteve nos últimos anos. Ele sempre foi perseguido. Se você pegar a história do banco desde o IPO, a gente contava que o modelo de negócios, onde pelo tamanho dos clientes e pelo número de relacionamento que a gente possui, a gente deveria ter mais relacionamentos, e relacionamentos melhores com empresas, agregando receitas marginais num nível muito maior que os custos marginais, por que os custos, você tem que ter uma estrutura, seja de linha de frente, seja da área de produtos, da área de crédito, controle, compliance, etc e tal, que não oscilam tanto de acordo com o tamanho do banco, isto é, você pode crescer o banco 15% a 20% ao ano numa situação de economia normal, com os custos crescendo 7%, 8%, 9% ao ano. Isso não significa que você está subequipado, significa apenas que você está sendo beneficiado por um ganho de escala, que é permitido pela situação das suas atividades. A gente acha que esse nível de 30% já é um nível bastante bom, dificilmente há espaço para melhoras a partir daí, se vai ficar em 30%, exatamente, não dá

para saber, mas eu acredito que não há por que ele variar muito, então a gente acredita que a partir de agora, uma variação em torno desse patamar atingido é o cenário mais provável.

[Julia Rizzo – HDI]

Perfeito, era o que eu precisava escutar, obrigada. A minha segunda pergunta, seja talvez alguma tecnicidade que não entendo muito bem, uma das coisas que eu reparo é um aumento dentro da carteira de crédito expandida, um aumento dos títulos privados. E eu não sei bem o que isso significa em termos de, não só rentabilidade, em termos de spread, mas também provisionamento e requerimento de capital para o banco, vis-à-vis um empréstimo normal, ou uma garantia. Você poderia me dar um pouco de cor nesse sentido?

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Claro. Bom, a carteira de títulos privados, em termos de alocação de capital, ela é exatamente igual a alocação de capital que seria do empréstimo. Não tem problema nenhum, não tem diferença nenhuma. Na parte de provisionamento, o procedimento que a gente adota é a marcação a mercado, quando existe o mercado, ou a marcação a modelo, quando esse mercado não existe. A marcação a modelo leva em conta qual seria o preço de mercado para um título que tem um rating equivalente ao rating daquele título que nós estamos avaliando. Na prática, o que eu posso dizer é que estes títulos sempre vão ter um provisionamento que seja igual ou superior ao provisionamento que teria um empréstimo dado para a mesma empresa e, portanto, com o mesmo rating. Então, na parte de alocação de capital, não muda nada, e na parte de provisionamento também não muda nada, quando comparado a um empréstimo, o crescimento da carteira.

[Julia Rizzo – HDI]

E esse provisionamento está lá dentro do total que a gente vê do banco? Ou ele fica em outra linha?

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Não, não, não. O provisionamento, ele é feito como uma marcação a mercado do título, então você tem na própria carteira de títulos, você tem o valor dos títulos na curva, e você tem o valor dos títulos a mercado. A diferença de um menos o outro, da qual que é essa marcação a mercado que foi feita. Se você tem, por acaso, algum título que eventualmente você fala assim, essa marcação a mercado foi uma perda definitiva, aí você joga também para perda definitiva, e sai dessa marcação a mercado. Mas normalmente, na nota explicativa, você vai ter lá carteira do banco, valor na curva valor a mercado, e é aí que você vê. Nas provisões específicas só entram as provisões de empréstimos. Então é a carteira de empréstimos classificada na resolução 2.682.

[Julia Rizzo – HDI]

E em relação de rentabilidade e de spreads?

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Então, ela cresce justamente por isso. Por que no momento em que o banco aprova um limite de crédito para os seus clientes, ele vai procurar utilizar esse limite de crédito da maneira que for mais eficiente possível. As vezes isso é feito concedendo empréstimos diretamente para o cliente, as vezes isso é feito comprando títulos no mercado secundário. Quando esses títulos apresentam condições atraentes, por exemplo, nesses últimos meses, mesmo pelo fato de ter outras instituições as vezes diminuindo carteira, ou vendendo, ou mesmo assets e tudo, houveram oportunidades interessantes de aquisição de títulos de empresas que nós tínhamos limites aprovados a spreads interessantes. Então a gente vai, aloca o limite de crédito para esses títulos, compra e aí fica aí. Também pode ser uma consequência da operação de mercado de capitais em que você faz o trabalho de underwrite para o cliente, consegue uma garantia firme, algumas vezes com intuito de venda, e esses títulos ficam por um curto período no banco e são vendidos, ou até como intenção de carregamento. Isto é, o cliente pode ter interesse em tomar uma debênture, ou um comercial paper, ao invés de tomar um empréstimo. A gente formata a operação, sozinho ou conjuntamente com outros bancos, e ficamos com uma parte quando a gente gosta do risco de crédito

[Julia Rizzo – HDI]

Fica sempre dentro do risco do cliente, não é?

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Sempre dentro do limite do cliente, não há hipótese diferente.

[Julia Rizzo – HDI]

Tá, está bom. Está legal, muito obrigada.

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

De nada.

7. Gustavo Schrooden – BofA ML

Bom dia Sergio, obrigado pela oportunidade. São duas perguntas rápidas. Eu queria só, se você pudesse colocar nessa carteira de renegociada de R\$ 577 milhões, quanto dela já era vencida e, enfim, quanto já estava acima de 90 dias, o percentual? E a segunda pergunta, relacionada a essa melhora que você teve aí no rating AA, eu queria entender, se ficou claro para mim, você tem clientes novos com preços melhores, tem alguma coisa relacionada a garantia, vocês estão com garantias melhores também? E aí, aproveitando se puder atualizar a gente de quanto da carteira de vocês é clean e quanto vocês têm garantia? Obrigado.

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Está ok Gustavo. Bom, das renegociadas, nós temos R\$ 577 milhões de operações renegociadas. As operações que estão em atraso acima de 14 dias são R\$ 65,8 milhões, as operações que estão em atraso acima de 90 dias são R\$ 7,1 milhões, esta era a sua pergunta, não é?

[Gustavo Schrooden – BofA ML]

Não, estou perguntando o seguinte. Quando você fez a renegociação desse portfolio, quanto já era vencido e quanto ainda não tinha vencido. Não o status atual dela, que está vencido ou não. Mas quando você renegociou esses clientes da sua carteira, quanto dela já era vencido, que não tinha, e estava antes de 90 dias.

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

É, essa informação no momento eu não possuo. Eu vou ver se a gente consegue obter, ou não, e ser for o caso a gente disponibiliza para os investidores. Mas no momento eu não tenho aqui. Quanto à questão da melhora dos ratings, isso pode se explicar pelo fato de ter operações com rating AA, isso, as operações são feitas, o rating das operações é feito no caso a caso. Pode ser tanto de clientes onde você tem operações clean, e que o cliente em si seja um cliente AA, como pode ser um cliente que as vezes seja um rating, por exemplo, A, mas que tenha uma garantia cash colateral que leve ele a ter um upgrade de um notch, e passe a ser AA. As duas coisas podem acontecer e as duas coisas estão acontecendo. É um momento em que as empresas estão pagando spreads um pouco melhores, como elas também se mostram dispostas a oferecer colaterais que não ofereciam antes.

[Gustavo Schrooden – BofA ML]

Tá. Você pode só atualizar a gente com o percentual da sua carteira que é clean e o quanto que é colateral?

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

Um segundinho só, por favor. Olha, da carteira total do banco, você tem hoje 74% das operações que são clean, 26% das operações tem algum nível de colateral. Se a gente abrir por segmentos, no segmento corporate, 79% clean e 21% com garantias, e no segmento de empresas, 36% clean e 64% com garantias.

[Gustavo Schrooden – BofA ML]

Está ótimo, perfeito. Muito obrigado.

[Sergio Lulia Jacob – Vice-Presidente Executivo]

De nada.

[FIM]