

Banco ABC Brasil | Relações com Investidores Transcrição da Teleconferência de Resultados do 3T14 07 de novembro de 2014

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS DO 3º TRIMESTRE DE 2014

[Anis Chacur Neto, CEO]

Bom dia a todos e obrigado por participarem da nossa divulgação de resultados do terceiro trimestre de 2014.

No slide 2 temos os principais destaques.

O Lucro Líquido recorrente foi de R\$ 84 milhões no terceiro trimestre e o Retorno anualizado sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) recorrente foi de 16,2% a.a..

A Carteira de Crédito Expandida encerrou o trimestre com saldo de 19 bilhões e 300 milhões de reais, apresentando crescimento de 14,3% nos últimos 12 meses.

A Carteira de Empréstimos encerrou o trimestre com saldo de 10 bilhões e setecentos milhões de reais, apresentando crescimento de 19,3% nos últimos 12 meses e de 3,6% no trimestre.

A qualidade da carteira continua elevada, com 97,3% das operações de crédito classificadas entre AA e C ao final do período.

Com o objetivo de fortalecer o balanço e aumentar a transparência das informações, à partir deste trimestre passamos a divulgar os ratings da carteira de garantias prestadas, com 99,9% das operações classificadas entre AA e C. A constituição da respectiva provisão gerou um impacto não recorrente de 10,2 milhões de reais na linha de Outras Despesas Operacionais, que resultou num impacto líquido de impostos de 6,1 milhões de reais no lucro líquido contábil.

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

Considerando a carteira de crédito expandida, apresentamos um crescimento de 14,3% em 12 meses e estabilidade no trimestre.

No segmento Corporate, a carteira expandida cresceu 14,2% em 12 meses e ficou estável no trimestre.

Já no segmento Empresas, o crescimento foi de 15,4% em 12 meses e de 2,4% no trimestre.

A estabilidade da carteira expandida decorreu de um crescimento da carteira de empréstimos, que compensou a redução em garantias prestadas e também em títulos privados.

No slide 4 alguns destaques de cada segmento.

No segmento Corporate, terminamos setembro com 767 clientes, dos quais 560 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 28 milhões e 400 mil reais por cliente. A carteira Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 366 dias.

No segmento Empresas, encerramos setembro com 1261 clientes. Desses clientes, 960 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 2 milhões e 600 mil reais por cliente. A carteira de Empresas médias terminou o trimestre com prazo médio de 295 dias.

Apresentamos também no slide a distribuição geográfica das carteiras, sem variações significativas.

No slide 5, a qualidade da carteira.

No primeiro gráfico, o saldo dos valores efetivamente em atraso acima de 90 dias. O segmento Corporate continuou com valor praticamente zero, enquanto que no segmento Empresas e também no total da carteira houve um aumento de 0,1 ponto percentual.

No segundo gráfico, o saldo total das operações com atraso acima de 90 dias. O segmento Corporate continuou com valor praticamente zero, e houve uma melhora no segmento Empresas, que caiu de 2,0% para 1,5%, que resultou também na melhora da carteira total, que caiu de 0,5% para 0,4%.

No terceiro gráfico apresentamos o Saldo de PDD.

O saldo de PDD encerrou o trimestre em 1,8% da carteira, nível bem adequado dado o perfil de nossas carteiras. Observamos um leve aumento no segmento Corporate, de 1,3% da carteira de empréstimos para 1,4%, enquanto que no segmento de Empresas caiu de 4% da carteira para 3,4%.

A cobertura da carteira permanece elevada com o saldo de PDD equivalente a aproximadamente 9x os valores efetivamente em atraso e 4x o valor total das operações com alguma parcela em atraso acima de 90 dias, incluindo parcelas vencidas e vincendas.

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

Os créditos baixados para prejuízo foram de 0,2% da carteira no trimestre, comparado com 0,1% do trimestre anterior. Houve um aumento no segmento Empresas, seguindo a regra contábil da Resolução 2.682 de operações que já haviam sido provisionadas em outros trimestres anteriores.

Considerando a classificação da carteira pela Resolução 2.682 do Banco Central, as operações de rating entre AA e C terminaram o trimestre em 97,3% da carteira, apresentando melhora de 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior.

Com o objetivo de fortalecer o balanço e aumentar a transparência das informações, à partir deste trimestre passamos a divulgar os ratings da carteira de garantias prestadas, que apresentou 99,9% das operações classificadas entre AA e C ao final do terceiro trimestre de 2014.

Passo agora a palavra para o Alexandre Sinzato que irá falar sobre funding do banco e os nossos índices financeiros.

[Alexandre Sinzato, diretor]

Bom dia a todos, continuando então no slide 7, a evolução e abertura do de nosso funding por perfil de investidor.

O banco permanece com uma carteira diversificada, com acesso aos mercados local e externo em condições competitivas tanto em relação a prazos tanto em relação a preços e volumes, a liquidez do banco permanece em um momento muito forte.

Ao final de setembro de 2014, 25% do funding vinha de fontes externas, sendo 16% através de notas colocadas em diversos mercados e 9% em operações de financiamento ao comércio exterior; 45% do funding vinha de fontes domésticas (17% LFs, 11% PFs principalmente através das emissões de LCA e LCI, 2% interbancário, 6% CDBs de investidores institucionais e 9% CDBs captados junto a empresas). O BNDES representava 12% do funding, e a dívida subordinada com vencimento em 2020 e o patrimônio líquido, juntos, 18%.

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

Terminamos o trimestre com patrimônio de referência de 2 bilhões e 789 milhões de reais, e um patrimônio líquido de 2 bilhões e 128 milhões de reais. E o Índice de Basileia terminou em setembro em 14,7%, sendo 11,2% em capital de nível 1 e 3,5% em capital de nível 2. Lembrando que já faz parte desse índice o processo de recapitalização de JCP referentes ao 1T14.

No slide 9, a evolução da margem financeira.

A margem financeira gerencial totalizou R\$ 188 milhões e 700 mil reais no terceiro trimestre de 2014, aumentando 6,2% em relação ao segundo trimestre. Esse aumento reflete principalmente o aumento em todas as linhas da Receita, tanto na remuneração do patrimônio líquido a CDI, do volume da carteira de crédito levando ao aumento da margem financeira com clientes e os resultados com o mercado no trimestre.

A despesa de PDD neste trimestre apresentou aumento de 12,6% e como consequência a margem financeira líquida apresentou crescimento de 5,6% no trimestre.

No comparativo com o mesmo período do ano anterior, a despesa de PDD reduziu em 9,7% e a margem financeira líquida apresentou aumento de 21%.

Ressalto também as variações no período de 9 meses acumulados de 2014 em relação a 2013: neste caso, a margem financeira bruta apresentou aumento de 18,1% e a margem líquida 24%.

A taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) foi de 4,4% no terceiro trimestre de 2014, aumentando 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior.

No slide 10, as receitas de prestação de serviços atingiram 44 milhões e 700 mil reais no terceiro trimestre de 2014, com as receitas oriundas de garantias prestadas permanecendo como destaque dessa linha, com contribuição de 33 milhões e 900 mil reais.

As receitas de Banco de Investimento e de tarifas também apresentaram crescimento. Sendo as de banco de investimento R\$ 4 milhões e 800 mil reais e a receita oriunda de tarifas foi de 5 milhões e 900 mil reais.

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

Conforme a tabela, as despesas de pessoal e outras administrativas apresentaram aumento de 4,7% no comparativo com o trimestre anterior, e 11,7% em relação ao mesmo período do ano passado. As variações são explicadas principalmente por despesas com tecnologia, marketing e serviços de terceiros relacionados a operações de crédito do banco.

Nosso índice de eficiência foi de 34,8% no trimestre e 35,6% em 9 meses, patamar que consideramos competitivo frente ao que é apresentado no mercado.

No slide 12, a rentabilidade.

O Lucro Líquido Recorrente atingiu R\$ 84 milhões e 100 mil reais no terceiro trimestre de 2014, apresentando aumento de 5,4% em relação ao segundo trimestre e 27,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O Retorno Anualizado sobre o Patrimônio Líquido atingiu 16,2% no trimestre, aumento de 0,3 ponto percentual em relação ao segundo trimestre e de 1,7 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2013.

Considerando o período de 9 meses acumulados, o lucro apresentou aumento de 24%, e o ROE aumento de 1,4 ponto percentual.

Q&A

1 - Guilherme Costa - Itaú BBA

Bom dia pessoal, primeiro parabéns pelo resultado. Queria fazer duas perguntas. Queria saber sobre o que vocês estão esperando sobre crescimento de carteira para o ano que vem e quais segmentos devem apresentar um crescimento maior. E a segunda pergunta queria saber a expectativa de vocês para as margens?

[Alexandre Sinzato, diretor]

Bom dia Guilherme, em relação ao crescimento das carteiras para o ano de 2015 a gente ainda não apresentou um guidance para o próximo ano e a gente deve fazer isso na divulgação do 4T14. De qualquer forma em relação ao guidance que a gente apresentou para o ano de 2014 a gente está bastante aderente e provavelmente a gente deva estar cumprindo o guidance tanto no segmento corporativo quanto no segmento empresas e lembrando que nós realizamos uma revisão do guidance do segmento empresas no final do 1S14 de forma que em relação ao divulgado a gente deva estar aderente. O ano de 2014 tem apresentado um desafio grande em relação a essa origem de carteira tendo em vista que o nível de atividade econômica tem sido bastante desafiador. O ano de 2015 não se apresenta de forma diferente, a gente sabe que o ano de 2015 também será um ano de desafio mas da mesma forma que ano de 2014 a gente acredita sim que o banco vai continuar apresentando um crescimento de carteira e não acredito que deva ter uma grande diferença de patamar mas os valores mais exatos e o guidance formalmente a gente deve apresentar no resultado de 2014 fechado.

Em relação a margens a gente tem visto uma estabilidade nos nossos spreads de crédito. Apesar do cenário mais desafiador tanto no aspecto do nível de atividade econômica ou mesmo nesse processo de origem eu acredito que isto esteja muito mais relacionado ao fato do banco estar fazendo uma grande depuração da carteira e estar atuando já há um bom tempo com muita cautela e seletividade. Então seria talvez esperado que num ambiente desse a gente pudesse estar vendo um aumento de spread de crédito. Mas isso não vem acontecendo pois a gente vem focado em clientes que têm uma situação mais confortável ou que nos trazem um conforto maior, clientes que a gente entende estar se

adaptando melhor a esse ambiente de crescimento econômico baixo. Então eu diria que para o ano de 2015 não deve ser diferente, a gente deve continuar buscando identificar na carteira as empresas que estão se adaptando melhor a esse ambiente de nível de atividade econômica mais baixo, o que de certa forma previne a gente um pouco a aumentar mais os spreads ou colocar mais risco nessa carteira. Conforme o banco possa se sentir mais confortável a assumir mais risco a gente poderia ter sim um aumento de margens, mas não eu acredito que isso possa acontecer tão rapidamente, deve ser um processo bem gradual e mais a médio prazo.

2 – Eduardo Rossman – BTG Pactual

Bom dia pessoal. Queria entender com vocês a diferença da rentabilidade do crescimento no crédito VS crescimento nas garantias prestadas. Nesse trimestre nos vimos que o crédito cresceu mais então não sei se isso teve alguma contribuição também para a melhora o ROE. Então gostaria que vocês comentassem um pouco como é que deve ser a dinâmica nos próximos trimestres, se será tentar focar um pouco mais no crédito?

E a segunda pergunta. Bem legal a abertura que vocês deram sobre as garantias prestadas, vocês acham que o BACEN poderia começar a exigir esse tipo de coisa de outros players também ou não?

[Anis Chacur Neto, CEO]

Rossman, aqui quem fala é o Anis. Obrigado pela sua pergunta. Com relação ao crescimento da carteira de crédito, de empréstimos VS crescimento nas garantias, com relação ao primeiro nos sentimos que a demanda foi boa dentro daquele mesmo princípio, a estratégia de uma linha mais conservadora, a gente percebe que a demanda por emprestar dos bancos tem sido mais seletiva e com isso mesmo mantendo o critério de conservadorismo nas aprovações dos limites de crédito nos conseguimos uma penetração maior nesse produto junto à base de clientes, então por isso foi um trimestre bem positivo. Na parte de garantias eu acredito que temos duas situações que se pode imaginar. Uma vez que a gente percebe que existe uma certa reação na parte de empréstimo procuramos ser um pouco mais exigentes em termos de tentar melhorar a rentabilidade das garantias, isso é um ponto. E outro, nada assim para dizermos que é tendência, como a nossa carteira de garantias muito concentrada em poucos nomes e muito bons, você tem às vezes situações de fianças que são baixadas e que no trimestre específico você acaba tendo uma queda de garantias prestadas. Não acho que é uma tendência, tivemos nesse trimestre uma ou duas baixas de valores mais expressivos, e também temos procurado rentabilizar um pouco melhor essa carteira em que pese que ainda assim são margens menores que o empréstimo. Com isso, no trimestre aconteceu isso que você falou. Ou seja, cresceu o empréstimo e a garantia deu uma pequena queda. Depois, com relação a passar a adotar um critério de provisionar, de abertura de rating da carteira de fianças e consequentemente gerar uma provisão dentro do critério da Resolução 2.682, já havia algum tempo que nos debatíamos isto internamente por que a nossa carteira de fianças era expressiva dentro do nosso balanço e muitos investidores sempre questionavam a qualidade dessa carteira e que pese que nos sempre dissemos que era uma carteira de qualidade muito boa. Então a melhor forma de demonstrar qual é essa qualidade é divulgar qual é o rating que dado a ela. Então, por isso adotamos este procedimento. Com relação a exigência do BACEN nós não temos conhecimento. Esta não é uma demanda regulatória mas eu acredito que é bem vinda pelo regulador, e além do aspecto de ser bem vinda pelo regulador, eu acho que ela vai ser importante para esclarecer eventuais dúvidas que os investidores possam ter, tanto investidores do mercado de ações quanto investidores do mercado de renda fixa. Então é isto que acabou norteando esta nossa decisão.

[Eduardo Rossman – BTG Pactual]

Perfeito, me corrija se eu estiver errado eu entendo que diferentemente da carteira de crédito que tem a regra do BACEN de provisionamento mínimo, as garantias prestadas não têm uma regra de provisionamento. Inclusive se tivesse que ter uma despesa de provisão ela nem entra na linha de provisão ela entra em outras despesas operacionais não é? Então, eu queria saber se é isto mesmo e se por exemplo, se tiver alguma piora ou melhora, vamos dizer assim na qualidade das garantias do banco ABC, isso deveria passar também nas outras despesas operacionais. É isso mesmo?

[Anis Chacur Neto, CEO]

É exatamente isso. A Res. 2.682 não prevê que se faça rating ou se faça uma provisão da carteira de fianças, só na carteira de empréstimos, agora, uma vez que nós quisemos demonstrar qual é o rating, consequentemente esse rating gera uma provisão. Então o que nós fizemos foi adotar o mesmo critério da Res. 2.682 para a dar rating à carteira de fianças. Agora, uma vez dado esse rating você cria uma provisão. Agora essa provisão não poderia ser colocada na provisão para devedores duvidosos mesmo por que carteira de fianças não é um ativo, é uma contingência do balanço do banco, e se você fizesse uma provisão dentro do balanço do banco você não teria ativo para deduzir, e por isso que o procedimento que nós adotamos foi criar uma outra provisão, que não provisão de PDD para devedores duvidosos da carteira de crédito, mas uma provisão específica e referente ao risco da carteira de fianças. Exatamente em linha com o que você falou.

3- Gilberto Tonello – GBM Brasil

Bom dia todos e obrigado pela oportunidade. Fazendo um follow up sobre a pergunta sobre NIM. Vocês falaram então que o crescimento de NIM deve ser progressivo e não deve ser muito forte no curto prazo. Então a gente pode entender com isso que o crescimento da carteira de SME não deve ser muito forte dado o cenário um pouco complicado para 2015. A gente pode ver que no ano que vem o foco vai ser um pouco mais em Corporate. E falando especificamente de empréstimos vocês acham que conseguem crescer mais do que o mercado no ano que vem também, em relação a empréstimos e excluindo a carteira de fianças?

[Anis Chacur Neto, CEO]

Gilberto, obrigado pela pergunta. Em relação às SME, hoje o nosso segmento de empresas médias são empresas médias em um patamar um pouco mais alto, este é uma estratégia que nós adotamos de aumentar o tamanho desse segmento em função desse cenário que você mesmo colocou. Com isso, o target do segmento de empresas médias nossas são empresas com o faturamento de 50 a 500 milhões de reais por ano. Nesse segmento, em função desse cenário que nós temos vivido nós acreditamos que há condições de crescimento, não é um SME propriamente dito, são empresas médias e outras médias grandes, e dentro de um critério mais conservador dentro desse cenário que nós estamos vivendo nós achamos que é possível sim crescer nesse segmento de clientes. Nesse segmento nosso, de médias empresas que o banco ABC prospecta, ou seja, são empresas médias ou médias grandes, que propiciam um spread melhor que o segmento corporate que nos praticamos com empresas que possuem um faturamento maior que 500 milhões de reais por ano, encarando Corporate como empresas que faturam 500 milhões a 2,5 bilhões de reais por ano, e acima disso o Large Corporate. Então, com relação ao crescimento dessas empresas médias nós somos otimistas, eu acho que dentro dos nossos critérios é possível dar continuidade ao crescimento da carteira como mesmo aconteceu nesse trimestre. Você tinha outra pergunta?

[Gilberto Tonello – GBM Brasil]

Vocês podem comentar um pouco da receita de serviços, de fees de mercado de capitais e M&A, a gente viu que foram os melhores 9M que o banco teve, houve a reestruturação que vocês fizeram e agora a gente consegue ver um pouco mais de recorrência de resultados e resultados um pouco mais expressivos que nos últimos anos. Normalmente, o 4T14 já vem com um resultado mais forte, mas excluindo este 4T14 que a gente não sabe ainda se vai vir mais forte como nos outros anos do que nos primeiros 9 meses, se vocês puderem comentar um pouco o pipeline de projetos, um pouco mais do que vocês esperam para esses resultados, vocês acreditam que esse ano foi um ano excepcional e que conseguem sustentar nos próximos anos dado o mercado, se puderem comentar um pouco disso eu agradeço.

[Anis Chacur Neto, CEO]

Esse segmento é um segmento que nos acreditamos que nos temos mais condições de crescer em relação ao existente, por que ele é pequeno em relação ao nosso potencial dentro daquilo que nós avaliamos. As estruturas de M&A e mercado de capitais e renda fixa local estão montadas, equipes de ótima qualidade. Nós estamos em uma fase em que o volume de mandatos esta maior do que o potencial de fees a serem gerados que pese que trimestre tenha sido um bom trimestre. Mas são receitas que é difícil você prever em termos de curto prazo, mas em médio prazo, entre 1 ano a 2 anos, 2015 e 2016 são anos em que nós temos a expectativa que a geração de receita nessa categoria de fees aumente bastante. Um aumento mais gradual, mas que em médio prazo esse patamar seja mais expressivo em relação ao que ele já é hoje, são áreas que todos os clientes nossos, tanto no segmento corporate quanto no segmento médio praticam, tem clientes que nos temos uma grande competitividade de fazer esse produto, outros clientes maiores quando você concorre com grandes Investment Bankings fica mais difícil, mas o cliente médio e o médio grande, quer seja no M&A quer seja no mercado de capital e renda fixa local nós achamos que esse patamar no médio prazo irá mudar. O que vai representar um incremento de rentabilidade sem assumir grandes riscos de crédito e com baixo consumo de capital regulatório.

Com relação a sua pergunta sobre a nossa capacidade de crescer a carteira de crédito em comparação à indústria no ano de 2015 não é ?

Esse é um ponto muito forte do banco. Por que. Como nós temos esse segmento de PJ de empresas médias até empresas grandes, dependendo do cenário econômico o que nós fazemos é focar o crescimento mais nas empresas maiores ou nas empresas menores. E procurando crescer com o banco nos níveis de taxa de crescimento que nós temos crescido. Então a nossa condição de crescer ativos como um todo nós achamos que é muito boa, mesmo em cenários adversos. A grande questão é, aonde que vai se dar mais o crescimento. Esse ano de 2014 como também 2013 foram 2 anos onde o crescimento se deu mais em empresas maiores e até houve um reposicionamento do que nos consideramos empresas médias para serem desenvolvidas. Neste momento com esse novo posicionamento nós achamos que essas empresas médias, esse tamanho de clientes que consideramos como empresas médias, nós achamos que podemos manter essas taxas de crescimento. Mas é claro, se a economia brasileira volta a crescer em ritmos mais fortes que nos últimos 2 anos, nos imaginamos que poderíamos manter as taxas de crescimento que temos hoje só com clientes de maior risco e sem incorrer em maiores despesas de PDD. Se o cenário continua adverso como o atual aí o foco fica nas empresas maiores com rentabilidade menor, com spreads de largada menor e com o objetivo de envolver maiores riscos de despesas de PDD. Então essa é a grande questão, condição para crescer a carteira nós nos sentimos muito confortáveis. Agora, aonde vai se dar esse crescimento aí sim é uma questão do ambiente econômico.