



Paraná Banco – Transcrição da teleconferência do primeiro trimestre de 2011 - 12/05/2011

Operadora: Bom tarde. Obrigada por aguardarem e bem vindos a teleconferência do Paraná Banco na qual serão discutidos os resultados do primeiro trimestre de 2011. Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os Srs. participarem. Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar “asterisco zero”.

Caso algum dos Srs. não tenha a cópia do *release de resultados* do Paraná Banco, divulgado ontem, dia 11 de maio, após o fechamento do pregão da BM&FBovespa, poderá obtê-lo no site do Banco - www.paranabanco.com.br/ri.

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

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

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

Conosco, hoje estão os Srs., André Malucelli – Diretor Comercial do Paraná banco, Cristiano Malucelli – Vice-Presidente e Diretor de Relações com Investidores do Paraná Banco, Luis Cesar Miara – Diretor Financeiro do Paraná Banco, e Hilário Mario Walesko – Controller e Conselheiro do Paraná Banco e Sílvia Honda – Diretora da J.Malucelli participações em Seguros e Resseguros.

Inicialmente, os Sr. Cristiano fará os comentários sobre o desempenho do Paraná Banco e principais eventos do primeiro trimestre de 2011 e, logo após iniciaremos a sessão de perguntas e respostas.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Cristiano Malucelli. Por favor, Cristiano pode prosseguir.

Cristiano Malucelli: Boa tarde senhoras e senhores. Obrigado por acompanharem a teleconferência de resultados do Paraná Banco, na qual apresentaremos os resultados do primeiro trimestre de 2011.

Ao final da apresentação estaremos disponíveis para a sessão de perguntas e respostas. Vamos direto para o slide #4.

Nesse slide, vamos mostrar os principais destaques do Banco no 1T11. O lucro líquido somou R\$ 33,5 milhões, crescimento de 50% em relação ao 1T10. A seguradoras JMalucelli foram responsáveis por 48,8% deste resultado. A participação das operações de seguros no resultado consolidado da Companhia tem se mostrado crescente e a expectativa é a de que esta tendência seja mantida..

O ativo total somou R\$ 3,2 bilhões, o que representa crescimento de 9% na comparação com 1T10.

A carteira de crédito totalizou R\$ 1,6 bilhões, 21,5% acima da carteira registrada no mesmo período do ano passado.

A carteira de depósitos, por sua vez, somou R\$ 1,5 bilhões, o que representa aumento de 37% na comparação com 1T10.

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido atingiu 16,9%. O Retorno sobre o ativo foi de 4,4% e a margem financeira, por sua vez, 11,8%.

Com relação à qualidade da carteira, 96% dela estava classificada entre os níveis AA e C, ao final de março.

Passando para o slide # 5, vamos comentar o desempenho financeiro do Paraná Banco.

No 1T11, a receita de intermediação financeira somou R\$ 122 milhões, o que representa um crescimento de 4,0% na comparação com o trimestre anterior e 34,7% em 12 meses.

O resultado da intermediação financeira somou R\$ 62 milhões neste trimestre 25% superior ao resultado do 1T10.

A margem financeira líquida alcançou 11,8% no trimestre, acima do CDI médio do período que foi de 11,0%.

Passando para o slide #6, vamos apresentar a lucratividade do Banco. O lucro líquido contábil do trimestre, de R\$ 33,5 milhões teve uma participação de 48,8% de resultados das empresas de seguro.

No gráfico da parte superior do slide podemos analisar a variação no lucro líquido ajustado para a alteração nas provisões de crédito consignado, o adiantamento das comissões e o provisionamento de PLR das seguradoras JMalucelli no 4T10 e aos efeitos do término dos FIDCs 1 e 2 no 1T10. Na análise do lucro líquido ajustado, o resultado obtido no 1T11 mostra um crescimento de 7,3% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 35,1% em relação ao 1T10.

Nos gráficos do slide #7 podemos observar o comportamento do índice de eficiência, retorno sobre o PL ajustado e do retorno sobre os ativos ajustado. No trimestre o índice de eficiência apresentou uma melhora de 5,2 pontos percentuais em relação ao mesmo trimestre do ano passado e 0,9 pontos percentuais com relação ao 4T10. O

ROAA apresentou um aumento de 0,7 pontos percentuais em relação ao mesmo trimestre de 2010 e 0,2 pontos percentuais em relação ao 4T10, e o ROE apresentou crescimento de 3,7 pontos percentuais no comparativo com o 1T10 e 0,8 pontos percentuais em relação ao 4T10.

No slide #8, vamos analisar a evolução e a qualidade da carteira de crédito. O gráfico que observamos neste slide mostra a carteira de crédito total, a razão PDD/ Carteira de Crédito, o índice de inadimplência medido pelos créditos classificados em nível H e saldo da cessão de crédito que realizamos em 2008. Olhando para as linhas azul e verde do gráfico podemos observar o declínio dos índices de inadimplência trimestre a trimestre. Nas barras em amarelo do gráfico podemos observar o saldo dos créditos cedidos, que no 1T11 representava apenas 1,1% da carteira consolidada.

Passando para o slide #9, podemos observar o índice de cobertura da nossa carteira de crédito e o nosso nível de perda efetiva. A cobertura para carteira de crédito vencida há mais de 90 dias foi de 101,6% e a cobertura para a carteira vencida há mais de 180 dias foi de 175,4%. Consideramos este nível de provisão suficiente, já *que* o índice de perda efetiva da nossa carteira de crédito, demonstrado na última linha desta tabela, é de 0,5%.

Na comparação com o mercado em geral nossos índices de inadimplência continuam abaixo da média, conforme demonstrado na parte inferior desta tela..

Passando para o próximo slide falaremos um pouco sobre o desempenho da carteira de crédito consignado. A circular do Bacen 3.515 de dezembro de 2010 aumentou a exigência de capital para determinadas operações financeiras e nos colocou em uma posição privilegiada frente ao mercado e neste trimestre, quando alcançamos uma originação de R\$ 302 milhões, 8,7% superior ao alcançado no 4T10.

Em março nossa carteira esta distribuída da seguinte forma: 44,9% em convênios com governos estaduais, 27,6% em convênios com prefeituras e 22,4% com INSS. . Em março 96,4% da carteira de crédito consignado estava concentrada entre os níveis AA e C.

No slide #11 apresentamos o desempenho da carteira de crédito middle market. O saldo de carteira deste segmento em março de 2011, considerando fianças, era de R\$ 175,7 milhões, o que demonstra estabilidade quando comparada a março de 2010. O que observamos no trimestre foram algumas liquidações antecipadas expressivas que diminuíram a carteira em março. Estamos trabalhando na estruturação da área de middle market. Estamos estudando novos produtos para o nosso portfólio que nos possibilite aumentar o cross-selling com os nossos clientes. Assim poderemos explorar com mais efetividade o potencial de endividamento das empresas para as quais oferecemos crédito.

A carteira de middle market do Banco tem mantido excelente qualidade. No 1T11 96,6% dela estava classificada entre os níveis AA a C.

A nossa estratégia é crescer este produto priorizando os estados do Paraná e São Paulo apoiado em dois pilares: o reconhecimento do Grupo JMalucelli no Paraná, onde atua há mais de 40 anos, e a sinergia com a seguradora em São Paulo.

Passando para o próximo slide, o #12 comentaremos um pouco sobre os canais de distribuição.

O consignado é distribuído por meio de correspondentes bancários, lojas próprias e correspondentes exclusivos. Ao final de março, o Banco contava com 85 correspondentes exclusivos, 14 lojas e 355 correspondentes bancários ativos em operação. Já o *middle* é distribuído nos estados do Paraná, Santa Catarina e São Paulo.

No slide #13 podemos observar no gráfico da esquerda que a maioria da nossa captação provém de depósitos, e o restante de 2 emissões externas realizadas em 2008 e 2009 que juntas somam USD 135 milhões de dólares.

Na comparação com o 4T10 a nossa captação total apresentou um crescimento de 10% encerrando março com R\$ 1,7 bilhões.

No próximo slide, falaremos da estrutura de capital do Banco. O patrimônio líquido encerrou o 1T11 com R\$ 854,7 milhões. O índice de Basileia foi de 32,7.

Pulando para o slide #15, falaremos de governança corporativa.

No 1T11 fizemos a distribuição de R\$ 6,2 milhões em Juros sobre o Capital Próprio, equivalentes a R\$ 0,07 por ação e pay-out de 18,4% no trimestre.

Nesse slide é possível observarmos ainda todos os ratings que o Banco possui. No mês passado a agência de classificação de risco Riskbank divulgou relatório com base nos números de dezembro de 2010, elevando o índice do Paraná Banco para 11,42. Em seu relatório a agência respaldou a elevação do índice na nossa estrutura capitalizada, adequada liquidez e estabilidade nos indicadores. A RiskBank ressaltou ainda que a Companhia não depende de cessões de crédito para financiar seus ativos e, desta forma não foi abalada pela instabilidade do mercado no final de 2010. Por fim, a agência salientou ainda o bom desempenho da JMalucelli Seguradora e da JMalucelli Resseguradora no resultado da Companhia.

No slide #16, falaremos das mudanças ocorridas no Conselho de Administração e no Conselho Fiscal na última Assembléia Geral Ordinária ocorrida em Abril.

Na nova estrutura o Sr. Joel Malucelli deixa a Presidência do Conselho passando o cargo ao Sr. Alexandre Malucelli. A Sra. Paola Malucelli passa a integrar o conselho. E o Sr. Wesley Figueira foi reeleito como conselheiro independente.

No Conselho Fiscal foi incluído 1 novo membro efetivo, o Sr. Reginaldo Ferreira Alexandre, e um 1 novo membro suplente, o Sr. Mauricio Rocha Alves de Carvalho.

Agora falaremos do desempenho das nossas operações de seguro. Passando para o slide #18 No final de março o lucro da Seguradora atingiu R\$ 11,5 milhões e o Retorno anualizado sobre o PL médio atingiu 32,9%. A Resseguradora encerrou o 1T11 com lucro de R\$ 4,9 milhões e o Retorno anualizado sobre o PL médio foi de 19,7%. Resultados muito superiores aos registrados no mesmo período de 2010 O market share da JMalucelli Seguradora em seguro garantia atingiu 34,1% segundo dados divulgados pela SUSEP, colocando -a 17 pontos percentuais a frente do segundo colocado.

Em fevereiro a JMalucelli Resseguradora registrou participação de 25,1% do mercado de resseguro de riscos financeiros.

Juntas a elas retiveram R\$ 38 milhões de prêmios no 1T11, valor 13,4% superior ao registrado no mesmo período de 2010.

Dos slides 19 ao 21, procuramos mostrar um pouco a expectativa de investimentos em infra-estrutura que devem acontecer no Brasil e o crescimento esperado para o mercado de seguro garantia.

Como podemos observar, o gráfico do slide #19 demonstra a expectativa do Ministério da Fazenda em relação ao crescimento de investimentos em infraestrutura em relação ao PIB.

O que se vê é que para o período de 2011 a 2014 espera-se um incremento nos investimentos de pelo menos 1% do PIB ao ano, o que é extremamente positivo do ponto de vista do seguro garantia.. Dada esta realidade, estamos otimistas para o mercado de seguro garantia. E somamos a isto a expectativa de homologação do RDC – Regime Diferenciado de Contratação que deve alterar as regras para licitações públicas no Brasil e consequentemente expandir o potencial do mercado de seguro garantia.

No próximo slide – de número 20 - analisaremos a situação dos projetos de infraestrutura para a Copa do Mundo de 2014, A situação demonstrada no gráfico a direita revela que a previsão para os próximos 3 anos será de um grande volume de projetos em execução o que deverá movimentar cerca de R\$ 87 bilhões, totalizando a estimativa de R\$113 bilhões em investimento, segundo dados da ABDIB.

No slide #21, olharemos as expectativas para o mercado da CNSeg, a Confederação Nacional de Seguros.

O que podemos observar pelos gráficos é que a CNSeg espera um crescimento anual para os prêmios emitidos de seguro garantia de 15,9% entre 2010 a 2013. Observa-se ainda que, o volume de prêmios ganhos deve crescer de forma mais expressiva que a emissão, com um crescimento anual composto de 34,5% entre 2010 e 2013, ao mesmo tempo que se espera por um maior volume de sinistros para este mercado.

No slide #22, temos a evolução do *market share* de seguro garantia do mercado brasileiro. O mercado encerrou março de 2011 com um volume total em prêmios de R\$ 172 milhões, e a JMalucelli o período liderando com participação de 34,1%.

No gráfico à direita, considerando prêmios de resseguros por riscos financeiros, e dados de fevereiro de 2011, a Resseguradora possui 25,1% do mercado nesta categoria. Com a mudança de classificação de ramos na Susep, algumas modalidades de resseguro de Crédito, antes registradas fora de riscos financeiros, a partir desse ano passaram ser incorporadas a esta categoria. Isto fica demonstrado na análise do *market share* da resseguradora que neste trimestre parece ter diminuído. Além disso, o movimento de adequação à circular 225 da SUSEP que exige que um mínimo de 40% dos prêmios de seguro gerados no país sejam repassados a resseguradoras locais também impacta esta análise.

No próximo slide, vamos mostrar que o lucro da Seguradora atingiu R\$ 11.5 milhões, uma evolução de 66,2% em relação ao ano anterior. Com isso o Retorno anualizado sobre o PL médio no trimestre atingiu 32,9%.

A Resseguradora encerrou o 1T com lucro de R\$ 4,9 milhões, um incremento de 70% em relação ao mesmo período do ano anterior, e um ROAE de 19,7%.

No slide #24 mostramos uma comparação do índice combinado, um indicador de eficiência operacional das seguradoras. Na análise podemos observar com destaque a eficiência da JM, que em março de 2011 possuía um índice de 68%, enquanto a média de todo o mercado atingiu 93%. Quando comparamos o índice combinado ampliado, que inclui receitas e despesas financeiras, a JMalucelli Seguradora encerrou março com índice de 52,0%, enquanto o mercado na mesma data registrou 68,0%.

Vale lembrar que este gráfico inclui na análise da JMalucelli Seguradora seguro garantia e DPVAT. Se olhássemos para o índice combinado isolando apenas o seguro garantia, seu índice combinado seria de 65,1% e o ampliado de 47,3%..

Segundo dados da SISCORP (Sistema Corporativo), a JMalucelli Seguradora teve o 2º melhor índice combinado de todo mercado de seguros brasileiro em 2010 e 2009.

No slide #25 mostramos que a eficiência da análise técnica da JMalucelli Seguradora é comprovada pelo seu baixo índice de sinistralidade. Apesar de possuir 34,1% do mercado, em março de 2011, o volume se sinistros provisionado pela Seguradora foi de R\$ 5,5 milhões enquanto no mesmo período o volume total provisionado pelo mercado foi de R\$ 14,4 milhões.

Se olhássemos para o valor de sinistros retidos, o mercado em março tinha um saldo de R\$ 3,8 milhões enquanto a JMalucelli Seguradora registrou uma reversão de despesa de R\$ 21 mil.

A JM Seguradora possui uma área especializada em sinistros para mediar e regular todos os avisos recebidos dos clientes. O princípio é a defesa legal das partes envolvidas e total oportunidade para discussão das controvérsias em questão.

No slide #26 falaremos sobre a carteira de aplicações financeiras, de R\$ 460,4 milhões, que engloba o saldo das aplicações da JMalucelli Seguradora, JMalucelli Resseguradora e JMalucelli Seguradora de Crédito. As receitas financeiras advindas desta carteira representaram R\$ 12,8 milhões no 1T11. A rentabilidade média das aplicações no 1T11 alcançou 107,1% do CDI. Os recursos alocados em renda variável, que respondem por apenas 4,4% do portfólio, estão 100% investidos em um fundo de ações cuja carteira é composta majoritariamente por ações de empresas que pagam dividend yield superior a 6% ao ano, há pelo menos três anos.

Assim nós encerramos a nossa apresentação de resultados do 1T11 e partir de agora ficamos à disposição para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas:

Sr. Rafael Ferraz (Banco Safra): Boa Tarde a todos. A minha primeira pergunta é em relação ao crescimento de vocês em middle market. A gente viu vocês reportarem uma queda na comparação trimestral, e a gente sabe que esta é uma das metas de crescer neste segmento para o ano de 2011. Eu queria saber um pouco, qual que é a estratégia de vocês por trás deste crescimento, considerando a maior competitividade e uma maior concorrência neste segmento de middle market durante este ano. Como é que vocês conseguiriam aumentar a penetração deste segmento no total da carteira de vocês?

Cristiano Malucelli: Rafael, obrigado pela pergunta. A propósito eu li o seu relatório e acho que a sua visão está bem alinhada com a nossa, no sentido das razões pela estabilidade da carteira do middle. De fato a concorrência está bastante forte e este é um dos motivos da estabilidade da carteira, porém, apesar desta concorrência, a gente não está explorando todo o potencial que competitivo que a gente tem para o produto. Então a gente percebe que tem bastante melhoria para ser executada, nós contratamos uma consultoria para ajudar a desenvolver um plano estratégico, e está muito claro o potencial que a gente tem neste produto. A nossa estratégia é aproveitar a diferencial que a gente tem aqui no estado do Paraná, principalmente naqueles setores onde o grupo tem negócio, por exemplo, energia, empreiteira, enfim, comércio. Então são setores que a gente acredita que pode fazer uma análise mais classificada, do que um banco que simplesmente só tem um banco como negócio. E também a sinergia com a Seguradora praticamente não foi explorada, a gente ainda está definindo se o modelo é melhor via corretor de seguros, ou diretamente. Então resumindo, a gente ainda tem muito que melhorar em middle para o produto ficar mais competitivo. Também tem outros produtos que nós vamos lançar, hoje a gente só tem estes produtos clássicos que é: Conta Garantida e Capital de Giro. Então a gente também não consegue explorar todo o potencial de endividamento que estes clientes oferecem, enfim, é um mix de duas coisas: é a concorrência que está forte, e nós como somos conservadores não estamos dispostos a brigar por preços, a abrir mão de muita garantia, mas por outro lado tem as melhorias do produto a executar, que vai permitir mais competitividade para a gente neste mercado.

Rafael Ferraz (Banco Safra): Legal Cristiano, obrigado pela resposta. Se você me permite mais uma pergunta nesta linha, quer dizer, você vê o crescimento desse middle market se dando exclusividade forma orgânica, ou você também consideraria alguma outra oportunidade na aquisição de carteira, ou mesmo de algum outro player que seja forte neste segmento de middle market?

Cristiano Malucelli: Ok. A gente tem discutido bastante sobre estas opções de crescimento, e a gente está bem alinhado que a nossa opção é o crescimento orgânico, porque aí somos nós quem decidimos onde queremos chegar, e como vamos chegar lá. Mas obviamente que surgem oportunidades de aquisição. Neste cenário de competição faz sentido fusões, e principalmente nós que temos um capital com bastante folga, somos procurados por eventuais bancos que tem interesse em diminuir exposição e ganhar escala.

Mas, acredito que a gente continua com esta estratégia de crescimento orgânico, e se dentro desta estratégia que a gente se propôs em ser o banco mais forte do estado do Paraná, e em São Paulo explorar mais a sinergia com a seguradora, se alguma outra instituição fizer mais sentido dentro desta estratégia, a gente pode olhar com mais atenção.

Rafael Ferraz (Banco Safra): Perfeito, obrigado.

Operador: Com licença, a nossa próxima pergunta vem do Sr. Diego Milano, do Itaú BBA.

Diego Milano (Itaú BBA): Bom dia a todos, eu tenho duas perguntas mais focadas no segmento de seguros. A primeira, eu queria que vocês discorressem um pouquinho sobre como o que está a competição nesse segmento. A gente viu ao longo dos últimos anos, muitas seguradoras querendo entrar neste setor de seguros garantia.

Eu queria saber, se mesmo com toda esta demanda por seguro garantia, a gente não está vendo uma precificação predatória, ou alguma coisa do tipo? E se tem algum player ou alguma seguradora que se destaque mais?

E a segunda pergunta é: Com relação a Travelers, se tem já tem algum cronograma de aprovação pela SUSEP, ou alguma expectativa com relação a isso? Obrigado.

Cristiano Malucelli: Diego, eu vou falar sobre a segunda pergunta, vou começar de trás pra frente, e depois eu vou passar para o Silvio que vai falar como é que esta competição no mercado.

Bom, com relação a parceria com a Travelers, a gente tem que ser bastante econômico à resposta e se limitar aquilo que é público, e o que saiu é uma decisão da SUSEP, foi publicado em diário oficial no final do mês, e a SUSEP se posicionou favorável ao negócio. Mas não quer dizer que o negócio está fechado, sacramentado, ainda tem algumas etapas a serem cumpridas para efetivamente fechar o negócio e efetivar o aumento de capital. Agora eu vou passar para o Silvio, falar sobre o mercado de seguros.

Sílvio Honda: Com relação ao mercado de seguro garantia, nós realmente estamos sentindo uma competição muito grande em termos de preço e reduzindo bastante, mas só que isto sem dúvidas preocupa, mas esta não é a nossa estratégia de seguir na redução de preços de seguros, porque lá na frente nós temos aí um ponto, justamente a capacidade do mercado, onde que eles vão ter que chegar para apresentar o resultado das seis seguradoras que realmente participam de um contrato dessas seguradoras. E isso, com a abertura do mercado, nos últimos três anos que muitas seguradoras que entraram no mercado brigando por preço, eles tiveram uma redução de oferta de capacidade no mercado, em justamente em função de baixar o preço, não conseguindo entregar o resultado para seus seguradores. E o que tem acontecido nos últimos anos, principalmente com relação a JMalucelli, é nós temos conseguido entregar bons resultados para seus seguradores, onde que tem aumentado cada vez mais a nossa capacidade, o tamanho do nosso contrato, ou seja, uma caneta maior para ofertar ao mercado.

Diego Milano: Entendi, Obrigado.

Operadora: Com licença Senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Com licença, não havendo mais perguntas, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Cristiano para as considerações finais.

Cristiano Malucelli: Obrigado. Então novamente a gente gostaria de agradecer sua participação na nossa teleconferência e dizer que a nossa área de RI está a disposição para responder qualquer pergunta que surja na sequência.