

Banco ABC Brasil | Relações com Investidores Transcrição da Teleconferência de Resultados do 2T14 04 de agosto de 2014

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS DO 2º TRIMESTRE DE 2014

[Anis Chacur Neto, CEO]

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

No slide 2 temos os principais destaques:

O Lucro Líquido atingiu R\$ 79 milhões e 800 mil reais no segundo trimestre de 2014, apresentando aumento de 12,8% em relação ao primeiro trimestre e 25,7% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O Retorno Anualizado sobre o Patrimônio Líquido atingiu 15,9% no trimestre, aumento de 1,3 ponto percentual em relação ao primeiro trimestre e de 1,5 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2013.

A carteira de crédito expandida atingiu o saldo de 19 bilhões 265 milhões de reais ao final de junho, sendo 16 bilhões 811 milhões no segmento Corporate e 2 bilhões 454 milhões no segmento Empresas. A qualidade da nossa carteira de crédito continua elevada, com 97,2% das operações de crédito classificadas entre AA e C.

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

Considerando a carteira de crédito expandida, apresentamos um crescimento de 14% em 12 meses e de 5% no trimestre.

No segmento Corporate, a carteira expandida cresceu 14,8% em 12 meses e 5,4% no trimestre. Já no segmento Empresas, o crescimento foi de 9,7% em 12 meses e de 3% no trimestre.

No slide 4 alguns destaques de cada segmento.

No segmento Corporate, terminamos junho com 767 clientes, dos quais 556 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 28 milhões e 500 mil reais por cliente. A carteira Corporate terminou o trimestre com um prazo médio de 372 dias.

No segmento Empresas, encerramos junho com 1274 clientes. Desses clientes, mil e dois possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 2 milhões e 400 mil reais por cliente. A carteira de Empresas terminou o trimestre com prazo médio de 282 dias.

Apresentamos também no slide a distribuição geográfica das carteiras, com o Rio de Janeiro aumentando sua participação de 19 para 22 por cento no segmento Corporate.

No slide 5, a qualidade da carteira:

No primeiro gráfico, o saldo dos valores efetivamente em atraso acima de 90 dias.

Houve uma sensível redução desse indicador no segmento Corporate no 2º trimestre de 2014, que se reduziu praticamente a zero. No segmento Empresas ele aumentou de 0,5 para 0,6 por cento.

Para a carteira total, houve uma redução de 0,2 para 0,1 por cento.

No segundo gráfico, o saldo total das operações com atraso acima de 90 dias. Neste, também tivemos uma sensível melhora sendo que esse indicador no segmento Corporate, praticamente zerando da mesma forma como no gráfico anterior. No segmento Empresas houve uma leve melhora, caindo de 2,1 para 2 por cento da carteira. No total também tivemos uma leve queda de 0,6 para 0,5 por cento.

No terceiro gráfico apresentamos o Saldo de PDD.

O saldo de PDD permaneceu estável em 1,9% da carteira, nível bem adequado dado o perfil de nossas carteiras. Observamos uma leve redução no segmento Corporate, de 1,4% da carteira de empréstimos para 1,3%, enquanto que no segmento de Empresas, aumentou de 3,8% da carteira para 4% da carteira. A cobertura da carteira permanece elevada com o saldo de PDD equivalente a aproximadamente 19x os valores efetivamente em atraso e 4x o valor total das operações com alguma parcela em atraso acima de 90 dias.

No slide 6, continuando os dados sobre a carteira de crédito.

Houve uma melhora nos créditos baixados para prejuízo, que encerraram o trimestre em 0,1% da carteira, comparado com 0,3% do trimestre anterior.

Considerando a classificação da carteira pela resolução 2.682 do Banco Central, as operações de *rating* entre AA e C terminaram o trimestre em 97,2% da carteira, apresentando melhora de 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior.

Passo agora a palavra para o Sergio Lulia que falará sobre nosso *funding* e os nossos resultados financeiros.

[Sergio Lulia Jacob, VP e DRI]

Bom dia a todos, começando no slide 7, temos então a abertura de nosso *funding*.

O gráfico apresenta a abertura da Captação por perfil de investidor. O banco permanece com uma carteira diversificada, com amplo acesso aos mercados local e externo em condições competitivas e com prazos confortáveis em relação ao perfil de seus ativos. A liquidez permanece muito forte.

No trimestre anterior recebemos algumas aplicações de clientes corporativos que estavam com liquidez muito forte no exterior, valor que se normalizou neste trimestre. Ao final de junho de 2014, 24% do *funding* vinha de fontes externas, sendo 15% através de notas colocadas em diversos mercados e 9% em operações de financiamento ao comércio exterior; 45% do *funding* vinha de fontes domésticas como por exemplo 14% LFs, 11% PFs de alta renda principalmente as LCAs e LCIs, 2% interbancário, 9% mercado institucional de Assets e Fundações, 9% com clientes corporativos. O BNDES representava 13% do *funding* total, 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 693 milhões de reais, e patrimônio líquido de 2 bilhões e 31 milhões de reais. Encerramos o período com o Índice de Basileia em 14%, sendo 10,5% em capital de nível 1 e 3,5% em capital de nível 2.

Como é do conhecimento de todos estamos ofertando aos acionistas a possibilidade da recapitalização dos dividendos recebidos no 1º semestre, caso seja bem sucedida essa oferta poderá acrescentar cerca de 20 *bases points* ao capital nível 1 do banco.

No slide 9, apresentamos a evolução da margem financeira que totalizou R\$ 177 milhões e 700 mil reais no segundo trimestre de 2014, aumentando 5,4% em relação ao primeiro trimestre. Esse aumento reflete o aumento do patrimônio líquido remunerado a CDI, do volume da carteira de crédito e dos resultados com o mercado, no comparativo com o período anterior.

Houve uma queda significativa na despesa de PDD, refletindo a melhora nos indicadores de qualidade de crédito, e contribuindo para o aumento de 13,8% na margem financeira gerencial após o PDD.

No comparativo com o mesmo período do ano anterior, a despesa de PDD caiu 52%.

A taxa anualizada da margem financeira gerencial (NIM) foi de 4,3% no segundo trimestre de 2014, aumentando 0,1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e mantendo-se estável em relação ao mesmo período do ano passado.

No slide 10, as receitas de prestação de serviços atingiram 42 milhões de reais no segundo trimestre de 2014, com as receitas oriundas de garantias prestadas permanecendo como destaque dessa linha, com contribuição de 32 milhões e 800 mil reais.

As receitas de Banco de Investimento foram de R\$ 3 milhões e 300 mil reais e a receita oriunda de tarifas foi de 5 milhões e 800 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 se mantiveram praticamente constantes no segundo trimestre quando comparado com o trimestre anterior, e aumentaram 7,4% em relação ao mesmo período do ano passado.

Nosso índice de eficiência foi de 36,6% no trimestre, se mantendo no mesmo nível apresentado nos trimestres anteriores.

No slide 12 mostramos a rentabilidade. O Lucro Líquido atingiu R\$ 79 milhões e 800 mil reais no segundo trimestre, apresentando aumento de 12,8% em relação ao primeiro trimestre e 25,7% em relação ao mesmo período do ano passado.

O Retorno Anualizado sobre o Patrimônio Líquido atingiu 15,9% no trimestre, aumento de 1,3 ponto percentual em relação ao primeiro trimestre e de 1,5 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2013.

No slide 13, apresentamos nossas projeções para 2014. Foi feito um ajuste nas projeções para o segmento Empresas que anteriormente previa uma expansão entre 14 a 19 por cento e foi revisado para 9 a 13 por cento.

Essa alteração no guidance do segmento Empresas também resultou na alteração da Carteira total, de 11 a 16 por cento para 10 a 15 por cento.

O guidance para a carteira Corporate permanece inalterado, de 10 a 15 por cento no ano, assim como o guidance para as despesas de pessoal e outras administrativas, que continua de 4 a 9 por cento.

Agradecemos novamente a participação e estamos à disposição para perguntas.

Q&A

1 - Guilherme Costa - Itaú BBA

Bom dia pessoal. Parabéns pelo resultado, nós gostamos bastante do forte crescimento de Lucro Líquido que vocês apresentaram. A minha primeira pergunta é em relação ao crescimento de crédito, eu queria entender melhor o racional por conta da redução do *guidance*. Vocês adotaram modelos de crédito mais rígido na hora da aprovação, os clientes que têm procurado crédito estão abaixo dos critérios que vocês tinham adotado ou é devido a uma demanda menor por conta das empresas?

A minha segunda pergunta é sobre a despesa de PDD. Nós observamos que a qualidade dos ativos de vocês melhoraram bastante, o índice de inadimplência esta perto do ponto mais baixo já apresentado, enquanto que índice de cobertura de crédito está próximo do ponto mais alto. Assim, o que vocês esperam de despesa de PDD pra frente? Eu sei que esse trimestre a concentração foi bem forte, mas acho agora dá pra esperar uma despesa de PDD recorrente melhor do que vocês vinham apresentando em 2013, correto?

[Anis Chacur Neto, CEO]

Bom dia Guilherme, obrigado pela pergunta, aqui é o Anis. Vamos por partes.

Com relação ao crescimento da carteira de crédito, a sua primeira pergunta esta muito ligada à segunda. Nós claramente em função de uma estratégia rigorosa em termos de aprovação de linhas de crédito e em função do momento que estamos vivendo. Nós acabamos crescendo mais no segmento Corporate pelo fato de procurarmos clientes de melhor qualidade, e no segmento Empresas é um segmento que tem algumas fragilidades quando a economia cresce pouco, razão pela qual em função da rigidez dos comitês de credito pelo momento que estamos passando fez com que tivéssemos revisto o *guidance* para o segmento Empresas, que é um segmento de crédito mais frágil. Já no segmento Corporate, como você tem uma elasticidade maior de procura por clientes de melhor qualidade e com condição de crescer a carteira, aí foi possível manter o crescimento mesmo com uma qualidade e com mais rigidez na aprovação.

A sua pergunta foi em relação à despesa de PDD, não é isso ?

Guilherme Costa - Itaú BBA

Exato.

[Anis Chacur Neto, CEO]

Despesa de PDD, o que aconteceu. Nesse primeiro semestre de 2014, no primeiro trimestre, nós tivemos uma despesa maior do que nós imaginávamos. Ficou próximo a 30 milhões de reais e este é um número muito alto. A gente tinha uma expectativa até melhor que isso, mas no final a carteira no trimestre ficou pior do que a gente imaginava. Neste segundo trimestre foi ao contrário, o nível de despesa surpreendeu positivamente. Nós acreditamos em função da estratégia que foi adotada, aonde houve maior rigidez nos comitês, os spreads, a margem financeira antes do PDD não tem um crescimento muito grande por segmento de clientes em função da sua rigidez e com o objetivo de compensar uma melhora do PDD deve se perpetuar. Nós não temos *guidance* de despesa de PDD por que é algo difícil de prever, mas eu acredito que no 2º semestre ele tenderá a ser mais próximo de um resultado melhor nessa despesa. Eu diria que o 1º trimestre de 2014 foi exageradamente ruim e o segundo trimestre surpreendeu positivamente. Claro que há um efeito do momento econômico que o país passa e é uma fase de mais cautela. Mas eu acho que a nossa carteira hoje tem uma boa qualidade frente aos desafios que esse mercado de crédito tem mostrado. Eu diria que é positiva a perspectiva, mas o 2º semestre surpreendeu mais positivamente do que a gente havia imaginado.

Guilherme Costa - Itaú BBA

Perfeito, muito obrigado.

2 – Francisco Kops – Safra

Bom dia pessoal. Duas perguntas também. Uma é a respeito dos spreads. Queria entender como esta a dinâmica dos spreads no lado corporativo e poderíamos falar um pouco das grandes empresas e também das pequenas e médias já que a gente nota que os grandes bancos têm preferido crescer muito nas grandes empresas, então queria entender como esta essa dinâmica de spreads, de competição.

E minha segunda pergunta é apenas um *follow up* pergunta anterior sobre inadimplência e sobre provisão. Pelo o que eu entendi da resposta então vocês acreditam que o nível de provisão para o segundo semestre vai ser mais parecido com esse trimestre agora do que necessariamente com o primeiro. A nossa dificuldade aqui é que com o PIB revisado baixo e com a economia entrando numa dinâmica um pouco difícil eu queria entender de onde está vindo esse otimismo ou esse resultado muito bom que esta aparecendo nos números de vocês.

[Anis Chacur Neto, CEO]

Aqui é o Anis de novo. Voltando. Não é que essa é uma questão de otimismo com relação aos cenários de créditos para o país. Dado uma economia crescendo pouco, até crescimento negativo para o segundo trimestre, a estratégia que nós adotamos foi ser mais rígidos do que o normal nas aprovações de linhas de crédito. Com isso nos fomos menos agressivos no segmento de Empresas Médias e no segmento Corporate, que são empresas maiores, nós conseguimos ampliar a meta de crescimento, mas sacrificamos *spread*. Então, com relação à tua primeira pergunta, o nível de *spread* antes de PDD esta realmente mais competitivo, por que os clientes que nós temos aprovado são clientes que você não tem uma condição de colocar grandes *spreads*, mas ainda assim são bons níveis de *spreads* desde que a gente consiga segurar as despesas de PDD. Foi o que aconteceu nesse trimestre. Neste trimestre essa despesa de 15 milhões de reais e com o nível de *spread* praticado o resultado pós PDD ficou um resultado interessante. Estamos trabalhando nessa linha, mas como você mesmo falou, essa dificuldade que você tem de projetar o PDD nós aqui internamente também temos. É difícil eu te passar um

guidance de PDD, mas que nosso trabalho esta sendo dirigido para uma despesa de PDD menor, mesmo que sacrificando *spread* antes de PDD, essa é a linha que a gente têm feito.

[Francisco Kops – Safra]

Entendi, mas essa dinâmica parece bem interessante, pois por mais que vocês estejam sacrificando *spreads*, não parece que o *spread* caiu tanto assim e em compensação o nível de provisão caiu bastante, o que é uma ótima notícia.

[Anis Chacur Neto, CEO]

Exatamente isso. O que nós temos feito é tentado, primeiro temos feito um esforço muito grande na qualidade do *funding*. Então como foi demonstrado pelo Sérgio para um banco de atacado é um *funding* bem diversificado, nós hoje temos um bom nome junto aos nossos investidores, então nosso *pricing* tem sido cada vez mais competitivo, o que já ajuda também a melhorar o nível de *spread*. Segundo a parte de produtos, nós temos diversificado bem o nosso portfólio de produtos não só para segmento Empresas como no segmento Corporate, o que tem propiciado uma melhora de resultado a nível de *spreads*. E, ainda tem outro segmento que os resultados não refletem aquilo que a gente imagina que possa acontecer, também em função de momento econômico, que é a parte de banco de investimento, que é a parte de fusões e aquisições e mercado de capitais e renda fixa. Nossos *fees* estão acontecendo, mas em níveis abaixo do nosso potencial, um momento econômico bem dificultado para que esses venham a crescer, mas é um segmento que a economia melhorando um pouco e também a nossa área se desenvolvendo melhor, pode contribuir mais significativamente para o resultado final e no retorno para o acionista. Então essa é a estratégia que temos adotado, ou seja, trabalhar bastante para baixar o custo de captação, diversificar o portfólio de produtos e fomentar bastante produtos do banco de investimento porque entre outras coisas é uma receita que se gera com menor consumo de capital. Essa é a estratégia que nós temos adotado.

3- Gustavo Lobo – BTG Pactual

Bom dia pessoal. Tenho uma dúvida sobre inadimplência. Você explicou bem a dinâmica de despesa de provisão. Mas quando a gente olha a inadimplência do ABC ela vem melhorando enquanto em outros grandes bancos a gente está vendo na verdade uma piora na inadimplência do segmento Corporate. Tem alguma razão específica para essa diferença de dinâmica entre os dois bancos?

[Anis Chacur Neto, CEO]

Olha, o nosso segmento Corporate tem a seguinte característica. Em momentos em que a economia cresce e a inadimplência da indústria é menor nos focamos mais nos clientes menos óbvios, clientes que você tem condição de praticar um *spread* melhor, e são aqueles clientes em que o trabalho de crédito mais detalhado você identifica méritos que nem todos identificam faz a diferença. Em momentos como este, clientes supostamente melhores, mas que não são tão óbvios você fica menos ousado e para preencher a sua condição de capital regulatório com crédito aí nos acabamos indo para aquele segmento de empresas *Large Corporate*, ou empresas mais óbvias do ponto de vista de crédito, mas que também passam uma fase de resultados inferiores se comparados com momentos de crescimento. E aí com isso, tomando essa estratégia nos temos conseguido no segmento Corporate, níveis de inadimplência e despesa de PDD muito bons mesmo, este 2º trimestre surpreendeu positivamente e é uma carteira que esta muito bem provisionada face ao risco que ela representa, e vale a pena citar que nós temos feito um investimento forte nessa parte de construção de crédito, monitoramento da carteira de crédito, revisão da carteira de crédito, e recuperação dos eventuais créditos que nós temos tido problema. Há uma estrutura aqui muito bem montada, existe um Vice Presidente, Renato Pasqualin, responsável e totalmente dedicado a isso, e essas áreas hoje estão muito bem estruturadas e preparadas para fazer todo este ciclo. Eu acho que é uma consequência em parte de rigidez, por conta do momento econômico, em parte da preocupação de manter uma estrutura de crédito num banco que tem como foco principal uma atividade corporativa em momentos como esse acaba fazendo a diferença.

[Gustavo Lobo – BTG Pactual]

Obrigado. Se puder fazer mais uma pergunta, queria ver como esta a demanda dos clientes de vocês, mais recentemente o Sr. diria que a demanda por crédito está menor ou o seu cliente já está se sentindo mais confortável pra investir mais ou esta na margem aumentando a demanda por crédito ?

[Anis Chacur Neto, CEO]

Depende muito do segmento. Se você pegar o segmento de infraestrutura este é um segmento que continua demandando porque a infraestrutura do país ainda propicia investimentos e esses investimentos sempre contam com alguma alavancagem. Depois, em função desse momento de baixo crescimento da indústria, você tira o segmento de infraestrutura, as empresas têm tido níveis de investimento abaixo do que elas imaginavam realizar. Eu diria que no segmento Corporativo teve uma demanda boa, principalmente quando você vai para essa área de infraestrutura. No segmento de empresas médias, aí você vê uma demanda menor por empresas de qualidade e outras com dificuldade você claramente detecta que são problemas e aí são empresas que você prefere não fazer negócio. Então é isso que têm acontecido. Aonde você sente uma demanda maior é aquilo ligado a projeto de infraestrutura que é o que o país tem demandado, há investimentos que foram feitos na parte de rodovias, aeroportos, concessões, e nos temos procurado atuar nesses segmentos porque em grande parte são riscos de credito de boa qualidade. Sem prejudicar outros segmentos de commodities, mesmo *soft commodities*, você tem segmento como o de açúcar e álcool que passa um momento difícil, é um segmento que a empresas não estão investindo pois você tem uma dificuldade de preço, então, naturalmente a demanda desse segmento é menor e a seletividade que nós temos para o setor hoje é muito maior do que a 2 , 3 anos atrás. Então na média eu diria que nesse segmento corporativo é possível identificar bons negócios, dependendo do setor e no segmento de Empresas Médias, esse tem merecido um pouco mais de cautela.

4 - Bruno Chemmer – Bradesco Corretora

Bom dia a todos. Na verdade é um *follow up* na pergunta anterior, eu queria entender um pouco com é que deveríamos esperar para frente a evolução da margem financeira com clientes, me parece que a margem financeira com clientes esta expandindo mais ou menos com a carteira média se você olhar ano contra ano, o que é positivo se você olhar mudança de mix. Então eu gostaria que vocês falassem um pouco como que deve ser essa expansão para frente. E se vocês pudessem também fornecer um pouco como é que esta a originação do ABC em pequenas e media empresas, vocês mudaram já algum tempo o *breakdown* de pequenas e médias empresas, para empresas com um faturamento de 50 e 500 milhões de reais. Então aonde é que esta o foco da originação, se é mais para empresas de 500 milhões ou se é mais para o meio do caminho. Então pra entender para onde vai o mix e como é que a gente pode interpretar para onde vai o mix da margem financeira com clientes. Obrigado.

[Sérgio Lulia Jacob, VP e DRI]

Obrigado pela sua pergunta. Aqui é o Sérgio Lulia respondendo. Eu acho que o pressuposto que você adotou é razoável, isso é, de ter uma evolução da margem financeira com clientes evoluindo mais ou menos no mesmo ritmo da evolução da carteira com um todo. Isso porque essa transição que foi feita e como o Anis explicou bastante nas últimas questões de melhora no perfil de cliente, tanto no segmento Corporate onde focou um pouco mais nos clientes Large Corporate quanto no segmento Empresas, que teve primeiro essa ressegmentação que você colocou, onde a gente passou a mirar um alvo de clientes que faturam entre 50 e 500 milhões de reais, e aí já respondendo um pouco a sua pergunta, mesmo dentro dos clientes entre 50 e 500 milhões, embora todos esses clientes estejam em nosso mercado alvo, a percepção é que dado momento surgem mais clientes que estão do meio para cima dessa faixa de faturamento. Isso representa então clientes que pagam spreads um pouco menores. Isso já houve um impacto no nosso NIM nos últimos trimestres, você pode ver que o NIM hoje, apesar da taxa SELIC estar em 11%, o que contribui positivamente, mas ele é um NIM que é mais baixo do que era há 2, 3 anos atrás, isso muito em função de spreads um pouco mais baixos, mas no resultado líquido fica compensado por uma PDD um pouco menor. Então, olhando para a frente, a não ser que a industria como um todo reduza spreads, o que não parece que não é um pressuposto razoável dado o cenário

difícil que nós estamos passando, eu acho que dá para trabalhar mais ou menos constante, isso é margens crescendo na mesma velocidade de crescimento da carteira.

[Bruno Chemmer – Bradesco Corretora]

Obrigado.

5 – Frederic De Mariz - UBS

Bom dia todos e obrigado pela oportunidade. Só uma pergunta rápida sobre a parte de *fees*. A gente vê que a contribuição de *fees* esta em torno de 20% nos últimos trimestres, eu queria ouvir um pouquinho de vocês considerando esta situação do mercado o que vocês sabem do crescimento para os próximos meses, se é razoável a gente deixar essa contribuição no mesmo patamar, ou então se vocês tem uma estratégia interna de continuar a crescer nessa linha e talvez indicar um novo patamar no médio prazo. Obrigado.

[Sérgio Lúlia Jacob, VP e DRI]

Frederico, obrigado pela pergunta. É o Sérgio falando. Tudo leva a crer que a contribuição nós próximos trimestres deva continuar por volta desses 20% que vem sendo já há algum tempo. Isso porque das 3 principais linhas de produtos, 2 são bem estáveis, que são as garantias prestadas, que oscilam de acordo com o volume da carteira de garantias prestadas e esse volume é um volume que não oscila tanto, e outro, é o volume de tarifas bancárias obtidas que é um segmento de serviços de tarifas que é um segmento que a gente vem investido bastante, inclusive com melhoras significativas no nosso internet banking, hoje os clientes conseguem fazer praticamente todos os tipos de transação, envolvendo aplicações, pagamentos a terceiros, pagamentos de tributos via internet banking. Mas essa linha ela sobe historicamente junto com o crescimento da carteira de crédito. Então nessas duas linhas você pode esperar uma estabilidade. E na terceira linha, que é aonde a gente esta investindo mais, que é na parte de *fees* vindos da atividade de banco de investimento, há um otimismo para médio e longo prazo, como o Anis colocou um grande investimento feito em equipe, os times estão bem formatados, tem uma dinâmica muito boa na originação de negócios, mas dado o momento econômico não dá para se esperar resultados muito diferentes desses no curtíssimo prazo, então olhando para os próximos trimestres eu acho que trabalhar com esses 20% que você comentou eu acho muito razoável.

6 – Gilberto Tonello – GBM Brasil

Bom dia e obrigado pela oportunidade. Parabéns pelo resultado. Queria falar um pouco da carteira de Midle Market de vocês que a gente viu nos últimos três anos é uma revisão do guidance para baixo até pelo cenário econômico mais fraco e a gente sabe que crescer nessa carteira depende muito do cenário econômico, mas eu acredito que vocês estão crescendo abaixo do que vocês gostariam de crescer mas vocês tem um capital alocado para fazer o crescimento, tem profissionais, não sei se vocês acreditam que até vocês verem o que a gente sabe que é que esse ano esta difícil mas ano que vem também parece ser muito desafiador, então não sei se vocês acreditam que possam fazer uma realocação ou alguma mudança no projeto, mudar um pouco a alocação de capital e alocar em outra área até vocês verem um crescimento mais forte, até melhorar o custo, melhorar alguma coisa, não sei como vocês veem o crescimento dessa linha para a frente.

[Anis Chacur Neto, CEO]

Oi aqui é o Anis. Com relação a essa questão de alocação de capital é o que nos preocupamos bastante. Ou seja, nos preocupamos primeiro em ter a maior quantidade possível de capital disponível para atuar nos nossos negócios.

Dos nossos negócios, crédito é o que mais consome capital, depois vem tesouraria e depois as operações de mercado de capitais em transitório quando você tem uma garantia sendo prestada ou

ativos que você tem que distribuir e que ainda estão no seu balanço. Dentro da atividade de crédito é claro que a gente procura alocar o capital naquilo que dá mais resultado e que do ponto de vista estratégico faz sentido para banco. Então se você pensar a princípio o cliente mais rentável deveria ser o cliente de empresas médias partindo do pressuposto que você tem um spread melhor antes do PDD e uma PDD controlável que mesmo depois da despesa de PDD o spread pós PDD do segmento empresas teria que ser maior que spread pós PDD do segmento Corporate. Essa realidade se mostrou um pouco prejudicada no passado recente com as mudanças no cenário econômico e aí o que nos procuramos fazer foi aumentar o ticket do segmento de Empresas Médias, ser mais rigoroso na qualidade crédito dentro de empresas com faturamento de até R\$ 500 milhões, que antes era menor que esse *target* que antes era com no máximo até R\$ 250 milhões, de maneira que nós criamos uma carteira de R\$ 2,4 bilhões que é o tamanho que a gente consegue identificar para esse segmento de uma maneira rentável e prudente. Uma vez que o segmento de empresas médias consome esses R\$ 2,4 bilhões de carteira de crédito que um “X” de capital aí você tem a alocação na Tesouraria, que é uma alocação pequena, o mercado de capitais que também é uma alocação pequena e o saldo restante no segmento Corporate que é o nosso negócio principal onde temos maior conhecimento, histórico e maior expertise. E esse segmento nós temos tido condição de preencher bem esse capital disponível, por que mesmo quando você fala com empresas de crédito muito óbvias nós temos condições do ponto de vista de produtos de praticar spreads que mesmo que sejam baixos representam uma PDD pequena, ou alguns casos pelo *rating* nem despesas de PDD acabam gerando e no final a gente consegue ter um bom equilíbrio em termos de capital disponível e como alocá-lo nos diferentes segmentos. Eu diria que hoje nós não estamos deixando de fazer negócios com rentabilidade muito alta por falta de capital, eu diria que nós temos o capital bem balanceado, é um capital adequado para o tamanho de carteira de crédito que nós temos como objetivo e a qualidade dessa carteira e spread dessa carteira antes de PDD nós monitoramos muito em função de momento econômico que é uma característica forte aqui do banco. Quando a economia piora nós conseguimos mudar o perfil dessa cliente para que fique mais adequado ao cenário que a gente passa a viver, se a economia começar a crescer daqui um ano a dois anos em patamares como cresceu em 2010, 2011, 2012, nós estamos muito preparados para gerar outros níveis de resultados e outros níveis de rentabilidade. Então, nesse aspecto a gente pensa muito isso, a gente trabalha bastante isso, faz parte do planejamento do banco e é um ponto que nós estamos muito seguros. Ou seja, a gente se sente muito confortável na forma como está alocado o capital disponível nesses diferentes segmentos.