

# **Banco ABC Brasil | Relações com Investidores Transcrição da Teleconferência de Resultados do 4T13 06 de fevereiro de 2014**

## **APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS DO 4º TRIMESTRE DE 2013**

[Anis Chacur Neto, CEO]

Bom dia a todos e obrigado por participarem da divulgação de resultados do quarto trimestre de 2013. Consideramos os resultados alcançados muito positivos, ainda mais levando-se em conta o desafiador cenário macroeconômico que enfrentamos. Fatores como baixo crescimento do PIB, desvalorização cambial, e alta nos juros exigiram, mais uma vez uma adequação por parte das empresas, dos bancos e dos investidores.

Nosso modelo de negócios demonstrou, novamente, forte resiliência ao cenário adverso. Apresentamos crescimento da carteira de crédito, com manutenção da qualidade em patamar elevado, e redução das despesas com provisão para créditos de liquidação duvidosa em relação ao ano anterior. Continuamos investindo e evoluindo no cross-sell de produtos de tesouraria, de mercado de capitais e de Fusões e Aquisições.

Esses fatores, aliados ao eficaz controle de despesas, à revisão contínua de processos e à otimização das estruturas do banco, levaram a um crescimento de 18% do lucro líquido e expansão da rentabilidade sobre o patrimônio para 14,9%.

Permanecemos com uma base de capital adequada para dar continuidade à nossa estratégia de crescimento, tendo repetido em 2013 o processo de recapitalização de dividendos. Nosso funding e liquidez continuaram demonstrando força ao longo do ano com abundância de recursos a preços competitivos e prazos adequados, tanto nos mercados locais como nos externos.

O Arab Banking Corporation, nosso controlador, se mantém muito capitalizado, líquido, e comprometido com o investimento no Brasil. Nos consolidamos como uma alternativa importante de relacionamento bancário para as empresas brasileiras de médio a grande porte, e reafirmamos nossa confiança de que um banco com nossa estratégia e perfil, com forte governança corporativa, funding competitivo e alta eficiência, continuará encontrando boas oportunidades de negócios e entregando bons resultados aos seus clientes, colaboradores e acionistas.

Passamos agora a apresentar os resultados do quarto trimestre e do ano de 2013.

No slide 2 temos os principais destaques:

O Lucro Líquido foi de R\$ 268 milhões em 2013 e R\$ 76 milhões no quarto trimestre de 2013.

O Retorno Anualizado sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) foi de 14,9% em 2013 e 16,1% no quarto trimestre de 2013.

A carteira de crédito expandida atingiu o saldo de 17,7 bilhões de reais ao final de 2013, sendo 15,4 bilhões no segmento Corporate e R\$ 2,3 bilhões no segmento Empresas. A qualidade da carteira continua elevada, com 96,8% 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 16% em 2013 e de 5,4% no quarto trimestre do ano. No segmento Corporate, a carteira expandida cresceu 17,4% em

2013 e 5% no trimestre. Já no segmento Empresas, o crescimento foi de 8% em 2013 e de 7,5% no trimestre.

Em um ambiente de crédito difícil o banco preferiu crescer mais no segmento Corporate, de empresas mais seguras e capitalizadas. No segmento empresas, ao longo do ano, foi realizado um trabalho de redirecionamento para as empresas de melhor qualidade, trabalho este praticamente concluído. Esperamos aumentar o ritmo de crescimento nesse segmento ao longo de 2014.

A carteira de empréstimos foi o destaque do ano, com crescimento de 17% comparado a um crescimento de 12% da carteira de garantias prestadas.

No slide 4 alguns destaques de cada segmento. No segmento Corporate, terminamos 2013 com 796 clientes, dos quais 549 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 26,6 milhões de reais por cliente. A carteira Corporate terminou o ano com prazo médio de 372 dias.

Ao longo do ano houve aumento do número total de clientes, dos clientes com risco de crédito e da exposição média por cliente, reforçando a nossa competitividade no segmento. No segmento Empresas, encerramos 2013 com 1.328 clientes. Desses clientes, 991 possuíam exposição de crédito, o que resultou numa exposição média de 2,3 milhões de reais por cliente. A carteira de Empresas terminou o ano com prazo médio de 270 dias.

Nesse segmento, ao longo do ano, houve pequeno aumento do número total de clientes, mas não daqueles com risco de crédito. Isso pode ser atribuído à maior rotatividade de clientes nesse segmento, e ao cenário de crédito mais difícil. Já o aumento na exposição média por cliente reflete a postura do banco de procurar trabalhar com clientes de melhor qualidade dentro de cada segmento.

Apresentamos também no slide a distribuição geográfica das carteiras. Em 2013 observamos a evolução da região Sul, onde o banco transformou a plataforma Corporate do Sul em duas Plataformas, uma com foco no RS e outra atendendo PR e SC, o que contribuiu para o crescimento da base de clientes do segmento. Já no segmento Empresas, observamos uma queda na participação de São Paulo Capital, e um aumento na participação do Interior de São Paulo, de Minas Gerais e do Centro-Oeste.

No slide 5, a qualidade da carteira:

A partir deste trimestre estamos incluindo também na divulgação o valor total das operações que tem parcelas atrasadas, e não apenas os valores efetivamente em atraso. O saldo dos valores efetivamente em atraso acima de 90 dias permaneceu estável no segmento Corporate, em 0,1% da carteira ao final de 2013, e apresentou melhora no segmento Empresas, que caiu de 0,8% em Setembro para 0,4% em Dezembro de 2013.

O saldo total das operações com atraso acima de 90 dias apresentou leve melhora no segmento Corporate, que caiu de 0,4% da carteira de empréstimos para 0,3%; no segmento Empresas houve uma leve piora desse indicador, subindo de 1,4% da carteira de empréstimos para 1,7%; e no Total permaneceu constante em 0,6% da carteira de empréstimos ao final de 2013.

O saldo de PDD atingiu 2% da carteira ao final de 2013, nível bem adequado dado o perfil de nossas carteiras. Nesse indicador observamos variações opostas nos dois segmentos. Observamos uma leve melhora no segmento Corporate, de 1,6% da carteira de empréstimos para 1,5%, enquanto que no segmento de Empresas, aumentou de 3,6% da carteira para 3,7%.

A cobertura da carteira permanece elevada com o saldo de PDD equivalente a 10x os valores efetivamente em atraso e 3,3x o valor total das operações com alguma parcela em atraso acima de 90 dias.

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

Créditos baixados para prejuízo encerraram 2013 em 0,1% da carteira. Considerando a classificação da carteira pela resolução 2.682 do Banco Central, as operações de rating entre AA e C terminaram o terceiro trimestre em 96,8% da carteira, apresentando melhora de 0,4 pontos percentuais em relação trimestre anterior.

[Sérgio Lulia Jacob, Vice-Presidente Executivo]

No slide 7, a evolução de nosso funding.

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

A liquidez permanece abundante, e o destaque do trimestre foi o crescimento das operações com o BNDES. Ao longo do ano de 2013, também se destacou o crescimento da participação das Letras Financeiras e das Notas e Títulos Privados emitidos no exterior.

Em Dezembro de 2013, 24% do funding vinha de fontes externas, sendo 14% através de notas colocadas em diversos mercados e 10% em operações de financiamento ao comércio exterior; 41% do funding vinha de fontes domésticas (14% LFs, 9% PFs, etc...). O BNDES representava 15% do funding, e a dívida subordinada e o patrimônio líquido, juntos, 20%.

Destacamos os nossos ratings em escala global, grau de investimento pelas 3 principais agências internacionais.

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

Terminamos 2013 com patrimônio de referência de 2,7 bilhões de reais, e patrimônio líquido de 1,9 bilhão de reais. Encerramos o ano com o Índice de Basileia em 14,77%, sendo 10,64% em capital de nível 1 e 4,13% em capital de nível 2.

Apesar de um bom crescimento da carteira de crédito neste ano de 2013 (crescemos 16%), o capital de nível 1 permaneceu estável em relação ao apresentado no final de 2012. O efeito da recapitalização do JCP distribuído ocorreu como programado.

A variação do índice de basileia em relação ao terceiro trimestre é consequência de três fatores:

- Crescimento da carteira de crédito;
- início da amortização da dívida subordinada como capital de nível II, conforme o cronograma estabelecido pelo Banco Central;
- e a mudança do fator de ponderação de risco para grandes empresas de 75% para 85%, anunciado pelo Banco Central em Outubro de 2013.

Ainda não estão claras as condições de mercado para as emissões de novas dívidas subordinadas, razão pela qual têm sido propostas e foram realizadas sucessivas capitalizações de dividendos.

No slide 9, apresentamos a evolução da margem financeira.

A margem financeira Gerencial após despesas de PDD cresceu 17% no comparativo de 2013 contra 2012, e 15% na comparação do quarto trimestre de 2013 contra o terceiro trimestre. O crescimento trimestral e anual reflete os impactos positivos do crescimento do patrimônio líquido remunerado a CDI, do crescimento da carteira de crédito e da maior recuperação de créditos já baixados a prejuízo.

A Margem Financeira com Clientes cresceu 13,4% no ano e a Margem Financeira com o Mercado permaneceu estável. No ano de 2013 houve uma menor despesa com provisão para devedores duvidosos, ficando 16% abaixo da despesa de 2012.

O NIM ficou em 4,6% a.a. em 2013 e em 5% a.a. no quarto trimestre do ano, com o impacto positivo da maior recuperação de créditos.

No slide 10, As receitas de prestação de serviços atingiram 42 milhões de reais no quarto trimestre de 2013, apresentando aumento de 14% em relação ao trimestre anterior, com destaque positivo para a linha de fees e mercado de capitais, que voltou a apresentar bons resultados.

Considerando-se todo o ano de 2013, as receitas de prestação de serviços aumentaram 14% em relação a 2012, com destaque para o crescimento de 14% na linha de garantias prestadas e de 31% na linha de tarifas.

Dado o potencial de crescimento das receitas provenientes da área de Banco de Investimentos, e visando o aumento do foco nessas atividades, o banco fez ao final de setembro uma reorganização administrativa após a qual passou a ter um Vice-presidente Executivo (Jose Laloni) com dedicação exclusiva para a área.

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

O banco manteve um bom controle das despesas durante o ano de 2013, apresentando crescimento de 7,9% nas despesas de pessoal e de 9,6% nas despesas administrativas. Na soma dos itens o crescimento ficou em 8,5% no ano, próximo a parte de baixo do guidance.

Em relação a variação da linha de PLR, é importante lembrar que a partir de 2012, seguindo a resolução 3.921 do Banco Central, o banco passou a pagar parte da remuneração variável em ações de forma diferida ao longo do tempo. Essa parcela da remuneração é contabilizada ao longo do tempo, proporcionalmente ao prazo de diferimento.

Nosso índice de eficiência ficou em 38,9% no quarto trimestre de 2013, e 37,9% no ano.

O lucro líquido totalizou 268 milhões de reais em 2013 e 76 milhões de reais no quarto trimestre do ano, apresentando crescimento anual de 18,4%, e crescimento de 13% no trimestre.

O retorno sobre o patrimônio atingiu 16,1% a.a. no quarto trimestre de 2013, e 14,9% a.a. no ano. Conforme descrito no nosso Earnings Release, alguns eventos do 4T13 devem ser considerados não-recorrentes:

- Adesão à anistia fiscal prevista na lei 12.865/2013, com impacto positivo de R\$ 7,7 milhões no lucro líquido;
- Despesas com a mudança da identidade visual da instituição, com impacto negativo de R\$ 800 mil no lucro líquido;
- Despesas oriundas da otimização da estrutura organizacional, com impacto negativo de R\$ 1,8 milhão no lucro líquido.

Considerando esse ajuste líquido de R\$5 milhões, o Lucro líquido do banco no 4T13 seria de R\$71 milhões e no ano de 263 milhões. A rentabilidade sobre o patrimônio seria de 15%aa no quarto trimestre e de 14,6% no ano de 2013.

Neste slide apresentamos nossas projeções para 2014, e o que foi realizado em 2013.

Em 2013 o banco cumpriu a projeção no segmento Corporate e na Carteira Total, e ficou um pouco abaixo no segmento Empresas, muito mais devido a postura tática do banco em meio a um cenário de desaceleração econômica do que da nossa capacidade de gerar negócios. Na linha de despesas, o guidance também foi cumprido, graças ao eficaz controle das despesas ao longo do ano.

Para 2014, estamos com uma projeção de crescimento de 11% a 16% na carteira total;  
10% a 15% na carteira do Corporate;  
14% a 19% no segmento Empresas;  
E despesas de pessoal e administrativas entre 4% a 9%.

## Q&A

### Guilherme Costa – Itaú BBA

- 1) Bom dia pessoal, primeiro ponto gostaria de parabenizar pelos resultados e eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação à evolução da qualidade dos ativos em 2014, vimos no guidance, que vocês esperam um crescimento mais forte no segmento Empresas do que no segmento Corporate, vocês poderiam comentar o que vocês esperam em termos de NPL ratio em 2014, se vai piorar significativamente, devido ao aumento da participação do segmento Empresas?

Além disso, a minha segunda pergunta é em relação a despesa de PDD, vocês podem dar uma cor do que vocês esperam para 2014?

### [Anis Chacur Neto, CEO]

Guilherme obrigado pelo pergunta, aqui é o Anis. Nós estamos prevendo um crescimento maior para o segmento Empresas em razão pelo fato que 2013 ficou abaixo do que imaginamos. Como tido tomamos algumas medidas no que diz respeito na prospecção deste segmento, ou seja, procuramos aumentar o tamanho das empresas neste segmento e também levar em mais consideração o foco da qualidade de crédito da companhia, do que propriamente dito na garantia.

Que era antes um ponto em que antes dávamos uma importância um pouco exagerado, razão pela qual o nível de inadimplência ficam altos. Em 2013 procuramos melhor o perfil do devedor, em vez da garantia, aumentamos o tamanho e consequentemente o ticket. Acreditamos que no ano de 2014, temos condição de crescer neste segmento, com margens menores que as praticadas no passado, antes da despesa de pdd, porém as despesas devem ser menores do que vínhamos detendo.

Ainda respondendo a sua pergunta, acreditamos que temos a capacidade crescer mais neste segmento. É um segmento que gera uma despesa de PDD maior do que o segmento Corporate, compensado pelo spread maior, onde este spread não vai ser tão grande quanto era no passado e a despesa de pdd vai ser menor. E os atrasos vai seguir na mesma linha, ou seja, é um segmento que tem um atraso forte em relação a carteira e vai ser maior do que o Corporate, mas menor do que tínhamos tido nos últimos anos.

Ou seja, a estratégia é crescer melhorando a qualidade, mas sabendo que o crédito é um crédito pior, quando comparado ao segmento Corporate. Em relação às despesas de pdd, no ano de 2013 houve uma queda na despesa de pdd, quando comparada ao ano de 2012, além da queda, tivemos uma melhora na taxa de recuperação de crédito baixado a prejuízo, de que uma forma ou de outra é um reflexo do cenário de crédito como um todo. E para 2014 não temos guidance, nunca tivemos é muito difícil fazer, mas estamos otimistas, acreditamos que a qualidade da carteira de crédito será melhor, quer seja por questão sistêmico ou quer seja por conta das medidas que passamos a adotar, procurando priorizar clientes com melhor qualidade de crédito, não só no Corporate mas no segmento Empresas.

### Eduardo Rosman – BTG Pactual

- 2) Bom dia pessoal, eu gostaria de perguntar sobre a margem financeira, ela foi um dos destaques do trimestre e foi ajudada pelo crescimento da carteira, que por sinal teve uma forte acelerada e também pela forte recuperação de crédito. Mas mesmo se excluirmos a recuperação de crédito, os spreads com crédito melhorou no trimestre, então eu queria entender um pouco melhor essa dinâmica, foi aumento de spreads? Ou foi mudança de mix de produtos. E se vocês pudessem falar sobre as recuperações, elas atingiram aproximadamente R\$ 20 milhões no trimestre, sendo que somente no 4T 2013 foi um número bem maior do que o ano inteiro de

2012. E também se essa recuperação foi de um cliente específico ou vários, e também gostaria de perguntar se vocês pudessem falar sobre a perspectiva para o ano de 2014.

**[Sérgio Lulia Jacob, Vice-Presidente Executivo]**

Obrigado pela pergunta, de fato a margem financeira teve uma boa evolução, os principais fatores foram: Aumento da própria carteira e a maior recuperação de crédito. Tem um pouco também de um aumento de spreads, devido a um mix de produtos um pouco melhor, como exemplo, um aumento da participação das operações de hedge um pouco maior do que costumamos ver, tal isso se deve ao cenário macroeconômico e essas operações tem apresentado um resultado com spreads maiores do que comparado às operações de crédito e plain vanilla.

Mas o maior impacto vem do aumento da carteira e da maior recuperação de crédito, essa última parte foi uma boa performance no trimestre, houve uma concentração em alguns casos específicos em poucos casos, como é natural nas nossas atividades. Nas nossas atividades no segmento Empresas os valores são menores, tanto quando se perde e quando se recupera, já no segmento Corporate ficamos bastante tempo sem nenhuma perda grande e quando ocorre a perda é maior, foi isso que aconteceu no ano passado e quando se recupera o valor bem maior, isso aconteceu no ano passado.

Assim para a o futuro não há nenhum tipo de estimativa diferente do que sempre foi, não há porque mudar a história, não nenhuma aumento de processos de recuperação de crédito. Cada caso é um caso, com a sua história, tipo de garantia e situação de crédito da companhia. Isso vai continuar sendo como sempre aconteceu no passado

**Eduardo Rosman – BTG Pactual**

- 3) Agora eu gostaria de questionar, como vocês estão enxergando o ROE para os próximos anos. Vimos que vocês conseguiram manter um ROE médio de aproximadamente de 15% nos últimos quatro anos, dado o cenário foi muito bom, vocês acham que esse retorno é sustentável e se o banco conseguir entregar tal retorno? Até mesmo querendo questionar sobre este movimento na área de prestação de serviços, colocando uma pessoa exclusiva para responsabilidade em cuidar da área, e se esta em uma das estratégias do banco para aumentar o ROE?

**[Anis Chacur Neto, CEO]**

Com relação ao ROE não temos guidance, mas como dissemos nós estamos muito otimistas. Em termos das condições do banco em gerar resultados para 2014, primeiro no lado sistêmico achamos que entramos em 2014 melhor do que 2013 e vamos entrar em 2014 mais preparados para enfrentar eventuais problemas, o banco está melhor estruturado.

Neste sentido nós tivemos uma boa ocupação do nosso índice de Basiléia, dentro de clientes que representam risco de crédito baixo, isso é um aspecto importante, outro aspecto houve uma maior preocupação em passar a gerar receitas que consumam menos capital, razão pela qual optamos em fazer uma reestruturação estratégica, onde o nosso executivo José Eduardo Laloni que até então o executivo pela área comercial Corporate, passou a dedicação exclusiva a atividade de banco de investimento, que seriam o segmento de mercado de renda fixa local e o segmento de fusões e aquisições.

São áreas que já temos uma atuação, mas entendemos que a nossa participação neste mercado, pode ser maior do que tem sido e importante o envolvimento mais forte de toda a estrutura, inclusive do comitê executivo para que isso possa ser atingido de uma forma substancial. Com isso esperamos atingir uma boa condição de crescimento com cliente de qualidade, esperamos níveis de perda sejam menores dos que vem sendo praticados em 2013 e 2012, e as receitas por cota do mercado de capitais e fusões e aquisições passem a ser maior do que havíamos praticados e também o outro segmento que se mostrou uma ótima resposta

junto aos clientes em termos de crescimento foi o segmento de derivativos, foi importante para composição da nossa margem financeira com clientes.

Assim de forma geral, estamos entrando em 2014 com um pensamento otimista.

#### **Francisco Kops – Safra**

- 4) Bom dia a todos, a minha pergunta é sobre o crescimento de crédito, principalmente neste 4T 2013 foi forte em relação ao que vimos em relação ao ano inteiro, onde no ano inteiro vocês cresceram muito mais em garantias do que propriamente a carteira de empréstimos. E de repente neste 4T 2013 foi essa performance forte em termos da carteira de crédito, eu queria entender se vocês viram um cenário mais benigno, ficaram mais animados, para justificar tal aumento forte da carteira de empréstimos, e só gostaria de entender se isso foi mais na linha de BNDES, onde eu vi que o funding subiu forte e também já aproveitando gostaria de saber que tipo de crédito foi concedido?

#### **[Anis Chacur Neto, CEO]**

Obrigado pela pergunta. Olha o 4T 2013 teve uma condição de fatores que levaram para o aumento da carteira:

- O BNDES tem alguma linha de produtos incentivados em que você trabalha principalmente nos clientes do agronegócio, em que construímos essa prospecção a partir do 2T 2013, mas que efetivamente foram liquidados somente no 4T 2013. Então foram empresas do agronegócio, com risco de crédito muito bom, produtos incentivos que até apresentam margens maiores do que as operações convencionais, que representou um portfólio de muito boa qualidade e rentabilidade.

- Nós no começo do ano entramos no processo de se preocupar mais na qualidade da carteira, do que o spread de largada assim teve uma migração de clientes tanto no segmento Corporate e principalmente no segmento Empresas. E este processo de migração foi ocorrendo ao longo do ano e quando chegou no final do ano estamos preparados para poder realizar os novos negócios desta migração de relacionamento, dada a condição de liquidez do banco foi possível realizar este crescimento, forte e que não podemos projetar para o ano inteiro de 2014, tanto que o nosso guidance é diferente daquilo que foi obtido isoladamente em 2013, mas mesmo assim temos um guidance ambicioso e passível de ser atingido, que não vai manter o ritmo do último trimestre, mas que mostra que o ano de 2014 uma perspectiva positiva dentro desse redirecionamento em termos da qualidade da carteira

#### **Francisco Kops - Safra**

Como teve esse repasse grande de BNDES e mesmo assim a margem financeira com clientes cresceu tanto, para mim a conta não fechava. Mas vocês explicaram na pergunta anterior que teve muito o efeito da recuperação de crédito e que esta carteira, especialmente do agronegócio tem uma spread mais interessante do que normalmente as operações convencionais do BNDES. É isso mesmo?

#### **[Anis Chacur Neto, CEO]**

É isso mesmo são linhas específicas do BNDES, na qual você tem linhas de spreads mais livres e tem um custo bem subsidiado para os clientes e são clientes de qualidade e com rating de crédito muito elevado. Isso resulta em uma excelente oportunidade de negócio que construímos ao longo do ano e conseguimos finalizar no último trimestre.

## **Frederic – UBS**

- 5) Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade em realizar a minha pergunta e parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas mais gerais, a maioria das perguntas específicas já foram respondidas. A minha primeira se trata da perspectiva ao longo prazo do crescimento da carteira de crédito, quando olhamos o negócio de vocês achamos muito positivo a originação, conhecimento dos clientes, agilidade e etc. Eu queria entender nas suas palavras, se isso não seria um limitador do crescimento ao longo prazo e que tipo de crescimento da carteira de crédito vocês conseguem enxergar para os próximos anos?

### **[Anis Chacur Neto, CEO]**

Muito obrigado pela pergunta, com relação à perspectiva de crescimento da carteira de crédito no longo prazo, eu diria o seguinte nos dois segmentos que atuamos “Corporate” e “Empresas”.

No Corporate a perspectiva de clientes novos não é tão grande, pois é o segmento onde estamos maduros e conhecemos muito bem os nomes e acreditamos que o número de novos clientes potenciais não é tão grande assim, existem clientes potenciais. Mas o segmento já está bem mapeado e são clientes que tem uma necessidade de presença de diversos bancos nas suas atividades em termos de operações de crédito e outros serviços, e no país em que existe uma forte concentração do sistema bancário, e dos poucos bancos existentes somente alguns se dispõem a ter uma atividade no segmento corporativo como nós temos.

Além dos grandes bancos que atuam em todos os segmentos, o número de concorrentes é pequeno, assim dado o nosso conhecimento e a habilidade que nós possuímos existe um bom potencial de crescimento, focando sempre no crescimento da carteira com qualidade, ou seja, olhando cada vez mais qualidade de crédito do cliente, como sempre fizemos no Corporate, mas neste momento buscando o cliente Premium deste segmento, devido ao cenário adverso.

Já no segmento Empresas que era um segmento em que a operação era muito baseada nas garantias prestadas, hoje elas não tem um peso tão grande quanto antigamente. Então com isso, existe um potencial de crescimento muito bom com novos nomes, só que o nível de spreads antes de perdas menor do que nós imaginávamos, mas mesmo assim um bom spread e que consomem um bom nível de capital, razão pela qual dentro da nossa estratégia não só existe a preocupação de crescer em termos de ativos, mas sim também em gerar receitas que não consuma capital, por isso que realizamos a reestruturação estratégica, alocando boa parte do nosso comitê executivo, voltado para o Banco de Investimento.

Com relação ao cenário macro econômico é claro que todos aqui olham com preocupação, não só a questão interna como também a questão externa, são dois aspectos importantes. No cenário interno é um ano político e num ano político você tem toda a preocupação fiscal, além de ter pressões inflacionárias e monetárias, que vem sendo bem debatido no país, o câmbio é outra variável importante, assim trabalhando com essas variáveis, nós procuramos desenhar o que temos de perspectiva para o que vai ocorrer no país e fazemos as nossas projeções e traçamos a nossa estratégia. Achamos que é um momento de cautela, mas supondo como disse na pergunta anterior e com clientes com menor risco de crédito a oportunidade que temos é muito boa, então eu diria que apesar do cenário macroeconômico demandar cuidados e preocupações, o nosso modelo de negócio e a estratégia que passamos a ajustar durante o ano passado e ainda estamos executando será bem positiva para a nossa atividade.

## **Frederic – UBS**

Ótimo, só um follow up na primeira pergunta, tentando quantificar esse crescimento da carteira de crédito. Quanto vocês poderiam crescer nos próximos anos? 10%? Menos do que isso?



**[Anis Chacur Neto, CEO]**

É um pouco difícil fazer projeções de crescimento da carteira de crédito além de 2014, pois envolve aspectos econômicos, sistêmicos e internos nossos de disposição de capital. Mas eu diria que o banco como o nosso que tem foco específico no segmento corporativo e forte conhecimento neste segmento, eu posso garantir que a nossa capacidade de crescer acima do mercado é muito clara, esse é o nossa expertise é o que conhecemos e o nosso market share é muito pequeno. Temos assim um negócio que tem capacidade de gerar resultados, assim a condição que temos de crescer acima do mercado é bem possível, não falo garantia, pois é um termo muito forte e somos muito otimistas em acreditar que o banco tem a capacidade de crescer a níveis acima do que o mercado cresce.

**Frederic – UBS**

Ok, muito obrigado.

**Gisele Porto – Banco Intermedium**

Bom dia, a minha pergunta é a respeito do produto que vocês têm, onde vocês compram títulos de empresas não financeiras, no caso de o título ser fraco a responsabilidade vai ser de quem? Do banco? Da empresa? Visto que se trata de uma operação sem coobrigação. E em termos de central de risco, o saldo fica vinculado ao devedor, ao cedente ou ao próprio banco que está adquirindo?

**[Sérgio Lulia Jacob, Vice-Presidente Executivo]**

Desculpe-me, não entendemos qual produto você está se referindo.

**Gisele Porto – Banco Intermedium**

Títulos Privados.

**[Sérgio Lulia Jacob, Vice-Presidente Executivo]**

Você está se referindo aos títulos mobiliários?

**Gisele Porto – Banco Intermedium**

Sim.

**[Sérgio Lulia Jacob, Vice-Presidente Executivo]**

São títulos de mercado de capitais, normalmente são debêntures emitidas pelas companhias e que são negociadas no mercado secundário. Podem ser tanto títulos em que o banco participou no mercado de colocação, como também podem ser empresas que o banco conhece bem o crédito, e analisamos a taxa pagas no mercado e decidimos ou não em investir nestes títulos, visando maior rentabilidade que está de acordo com o risco de crédito das companhias.

Mas são basicamente debêntures.

**Gisele Porto – Banco Intermedium**

Ok.

## **Pergunta Internet**

**Luis Loureiro – Wells Fargo**

Houve um pequeno aumento na inadimplência no segmento Empresas, apesar da baixa taxa de inadimplência quando se comparado com o mercado. Como vocês vem essa tendência, daqui para frente?

**[Sérgio Lulia Jacob, Vice-Presidente Executivo]**

Eu acho que esta pergunta já estava na fila desde o começo do call e de certa forma eu acho que ela já foi respondida pelo Anis em questões anteriores. Na qual ele citou a nossa reestruturação da nossa carteira de clientes no segmento Empresas, privilegiando mais a situação intrínseca da companhia e não somente com base nas garantias das operações, assim a expectativa é que haja uma redução na despesa de provisões e na taxa de inadimplência deste segmento.