

**Local Conference Call
Banco Daycoval – Nac.
Resultados do Terceiro Trimestre de 2008
30 de outubro de 2008 – 10 AM – Horário Local**

Operadora: Com licença. Senhoras e senhores, a apresentação está disponível na seção de relações com investidores no endereço www.ri.daycoval.com.br.

Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco Daycoval que apresentará os resultados do terceiro trimestre de 2008.

Informamos que este evento está sendo gravado e 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 ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar “asterisco zero”.

A apresentação está disponível na seção de relações com investidores no endereço www.ri.daycoval.com.br. Nesse endereço encontra-se também a respectiva apresentação para download, na plataforma do webcast.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banco Daycoval, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria do Banco, bem como em informações atualmente disponíveis.

Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do Banco Daycoval e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações.

Conosco hoje está o Sr. Morris Dayan, Diretor Executivo e de Relações com Investidores do Banco Daycoval.

Primeiramente, Sr. Dayan irá fazer a apresentação dos resultados do trimestre e logo após abriremos para sessão de perguntas e repostas.

Sendo assim, gostaria de passar a palavra ao Sr. Dayan. Por favor, Sr. Dayan, pode iniciar.

Sr. Morris Dayan: Bom dia a todos. Vamos dar início à teleconferência dos resultados do Banco Daycoval do terceiro trimestre.

Vamos começar pela página 3 com os destaques do trimestre. Acho que um dos principais pontos que eu acho importante ressaltar é, obviamente, a posição de liquidez do Banco. O Banco Daycoval terminou o terceiro trimestre com um caixa líquido disponível de R\$ 1.2 bi, uma liquidez bastante expressiva para a gente.

O nosso funding acumulou R\$ 4 bilhões no terceiro trimestre. O destaque foi uma emissão externa de US\$ 100 milhões por três anos e um FIDC da carteira de veículo no valor de R\$ 180 milhões. O Banco continuou bastante pouco alavancado, com a carteira de créditos

sobre o PL de menos de 3 vezes, e uma Basiléia bastante alta. Iniciamos também o programa de ADR nesse terceiro trimestre.

Baixando para a página 4, mantemos a nossa mesma rede de distribuição, e o baixo custo fixo dessas agências nos permite mantê-las e de acordo com a nossa necessidade.

No slide 5 vemos o lucro líquido. O Banco Daycoval acumulou 47 milhões de lucro líquido contábil no terceiro trimestre. Se não fosse a marcação a mercado do hedge que fizemos da última emissão no valor de 3 milhões líquido, podemos considerar que o nosso lucro gerencial foi de R\$ 50 milhões no trimestre.

Quero chamar a atenção aqui para um prejuízo que tivemos na tesouraria por causa de um pequeno descasamento de moeda. Um pouco mais que 90% das nossas captações externas estão casadas, e a gente têm um pequeno descasamento que deu uma despesa bruta de R\$ 15 milhões nesse terceiro trimestre. Mas o que nos deixou muito satisfeitos é que já deu para perceber um aumento do spread no nosso resultado - conseguimos ter um resultado operacional bastante positivo, mesmo comparando com o segundo trimestre.

No próximo slide temos o retorno sobre o patrimônio líquido nos três primeiros trimestres do ano, em torno de 15%. O terceiro trimestre, como eu disse, foi impactado negativamente pela variação cambial e também pelo aumento da despesa de PDD.

Passando para o próximo slide, a margem financeira líquida se manteve ao redor de 10%, mesmo com aumento de custo de captação e o resultado da tesouraria.

No slide 8 temos aqui o que a gente chama de "caixa", os nossos ativos líquidos que totalizaram mais de R\$ 1.1 bi. Praticamente todos são aplicações interfinanceiras de liquidez de curto prazo.

No slide 10 falando um pouco e mostrando um pouco o nosso histórico de caixa, a gente realmente, a partir do mês de setembro, começamos a priorizar mais a liquidez e foi por isso que terminamos o trimestre com R\$ 1.2 bi de liquidez. É esse um dos pontos mais importantes para a gente, em momentos de crises quem tem mais liquidez vai acabar se dando melhor e essa tem sido a estratégia da diretoria.

No próximo slide temos o funding que atingiu R\$ 4 bilhões no terceiro trimestre. Ele teve o mesmo crescimento da carteira de crédito, foi um crescimento de 3% comparando com o segundo trimestre.

Abrindo um pouco o quê que é essa nossa captação: nós temos R\$ 2.715 bi de depósitos e R\$ 1.260 bi que são basicamente funding longo, composto por emissões, empréstimos sindicalizados e FIDC. Esse funding de 4 bi é o que nos dá a liquidez e nos dá o fôlego para operar a nossa carteira de crédito.

Agora o importante também é conhecer o prazo médio e o gap, e a comparação entre ativos e passivos que nós temos. Isso a gente mostra no próximo slide. No segundo trimestre 42% do nosso funding vence em 90 dias, no terceiro tri apenas 34% vencem em 90 dias, isso nos dá uma folga melhor. Nós temos 54% do funding que vence em um ano, e nós temos 69% dos ativos de crédito que vence em um ano. Então esse bom... esse positivo gap entre

ativo e passivo é o que nos deixa tranquilos, e isso sem contar o caixa alto que nós temos disponível.

Uma coisa também importante para mencionar é que apenas 15% dos nossos depósitos têm liquidez imediata. Isso comparando com outros bancos, e bancos grandes, por exemplo, onde 80... 90% dos depósitos deles têm liquidez imediata.

No slide 13, queria apenas mencionar aqui que nós temos feito um trabalho muito pró-ativo com todas as empresas de rating. A nossa idéia aqui é nos diferenciar, é mostrar para eles a situação confortável que estamos, e a gente acha que a médio prazo esse esforço... esse trabalho vai ser bem recompensado.

No slide 14 temos a nossa evolução da carteira de crédito que atingiu R\$ 4.6 bi, um crescimento de 3% comparado com o segundo trimestre. Queria mencionar que no final de agosto essa carteira estava em 4.760, ela vinha no seu crescimento... um crescimento já menor do que antes, mas vinha com um crescimento bom durante o terceiro tri. Mas em setembro, com a piora expressiva dos mercados tanto externo, como locais, nós começamos a reduzi-la bastante. Estamos bem conservadores na originação, mas sabemos também e estamos sentindo que o spread está aumentando. A nossa sensação é que hoje a gente pode originar menos e ganhar mais, e essa tem sido a estratégia do Banco.

No slide 15, 61% da carteira de crédito são operações de middle market, 20% são operações de veículo e 19%, consignado. A nossa estratégia daqui para frente já vinha sendo assim – de diminuir o crescimento do varejo e aumentar o crescimento do middle. Isso leva seu tempo devido à “duration” maior das carteiras de varejo, mas é uma coisa que já está acontecendo, a diminuição da originação de varejo em comparação com o que era antes.

No slide 16 nós vemos aqui a evolução da carteira de middle, atingiu R\$ 2.813 bi, uma queda de 3% comparando com o segundo trimestre. Nós achamos muito saudável em um momento desse reduzir a carteira de trade finance, porque ela envolve variação cambial e ela envolve linhas externas, por isso que estamos fazendo um trabalho de reduzir também a carteira de trade finance – sem contar que é a carteira que tem o menor spread dentro da nossa carteira de middle.

Passando para o slide 17 nós mantemos o mesmo perfil de cliente e mesmo perfil de diversificação. 60% dos clientes continuam com um volume inferior a R\$ 500 mil, apenas 2% dos clientes com um volume superior a R\$ 10 milhões. Os dez maiores clientes do Banco têm um risco de apenas 6% do total da carteira de crédito. O foco e a estratégia do Banco está sendo em diminuir... sair um pouco dos clientes de ticket maior, e continuar crescendo nos clientes de tickets menores, onde você tem um spread melhor, sem contar a diversificação que é muito mais positiva.

No slide 18 temos a nossa carteira de consignado, atingiu 870 milhões no terceiro trimestre, 31% dela é INSS. Das nossas carteiras de varejo, a carteira de consignado deve ter um maior pedaço dentro do varejo, a gente está vendo uma melhora substancial de spread nas novas operações de consignado, através de uma queda das comissões que está sendo paga.

E, por outro lado também, é uma carteira que não está sujeita a piora na economia. A inadimplência dela não deve ser afetada por nenhum movimento de piora na economia, e isso nos deixa bastante tranquilos. Obviamente que a originação dela vai depender da nossa capacidade de ter funding adequado para isso, mas o funding que a gente vai ter vai estar direcionado para essa carteira.

Vale mencionar também que jamais estendemos nenhum contrato de consignado, isso nos deixa também bastante tranquilos porque a gente tem uma receita futura dessa carteira intacta.

A originação do terceiro trimestre foi de R\$ 183 milhões, e o destaque foi para o INSS que, nesse terceiro trimestre, os 36% das nossas originações foi o INSS que, a nosso ver, é a melhor fatia do consignado.

Passando para o slide 20, a nossa carteira de veículo atingiu R\$ 946 milhões, ela continuou na mesma diversificação, sendo aproximadamente 70% veículos leves, 18%, pesados e 14%, moto. O perfil dela continua o mesmo, o que a gente fica pelo menos mais contente por estar trabalhando em um mercado de veículos usados onde, mesmo com uma queda do crescimento econômico, a gente vai ter... o veículo usado perde menos valor, o ticket médio é menor, e ela também possui uma gordura maior para fazer frente a uma possível piora da inadimplência.

No slide 21 temos a originação que foi de 184 milhões no terceiro tri, e o prazo médio dessa carteira, de 18 meses.

No slide 22 vamos falar um pouco da qualidade da nossa carteira de crédito. O total de PDD da carteira de crédito atingiu 3.4%, se excluirmos a carteira de veículo, o total de PDD do Banco está em 3.1%. O que a gente quer mostrar aqui é que a gente voltou aos níveis de 2004, 2005, 2006, onde a gente sempre teve uma média histórica em torno de 3% de provisão sobre a carteira.

E que em 2007 todo o excesso de liquidez fez com que melhorasse muito a qualidade por um lado. Por outro, obviamente, consumiu spread, porque os spreads da época, de excesso de liquidez, foi diminuindo constantemente. Hoje a gente tem uma volta aos 3%, então a gente não vê isso como um detrimento da carteira, a gente só vê isso como uma realidade... uma volta à realidade.

Um ponto importante é que no terceiro trimestre o Daycoval foi bem mais rígido com os clientes de middle. Várias operações de vários clientes não foram renovadas para forçar um aumento de taxa, para forçar uma melhora de composição da garantia, e até para poder executar alguns deles... a executar as garantias deles. E isso fez com que tivesse um aumento da provisão da carteira de middle.

No próximo slide, aqui a gente fala um pouco das causas que fizeram com que tivéssemos um aumento de despesa de PDD. Como eu disse, no middle market foi devido a casos específicos, onde o Banco está bastante empenhado, com esforços para receber as garantias.

O aumento que a gente teve na provisão tanto do consignado, como veículo, foi em grande parte impactada por causa das reclassificações que fizemos no segundo trimestre, onde a

gente passou a reclassificar com um prazo dobrado. Então no segundo trimestre a gente teve uma despesa de provisão menor que, de certa forma, foi compensado agora no terceiro trimestre.

No lado do consignado, esse aumento também foi em parte pelo crescimento da carteira. E no caso do veículo, a seção que a gente fez para o FIDC no valor de R\$ 180 milhões fez com que isso diminuísse a base da carteira, e o que a gente tinha de provisão, dividido por uma carteira menor, faz com que esse índice aumente proporcionalmente, o que, de forma absoluta, o aumento não foi tão grande.

No slide 24, falando um pouco das nossas despesas, o índice de eficiência continua ao redor de 30%, o que a gente fica bastante confortável com isso. No terceiro trimestre as despesas de pessoal e as despesas administrativas foram sem nenhum crescimento, comparando com o segundo trimestre, foram estáveis, e daqui para frente estamos fazendo um ajuste tanto no quadro de pessoal, como nas despesas, para considerar um crescimento menor da carteira de crédito.

No slide 25 falamos da nossa estrutura de capital que, com certeza, é um dos maiores trunfos do Banco Daycoval. Esse alto nível de capitalização e essa baixa alavancagem é o que nos deixa com essa liquidez bastante grande. O patrimônio do Banco atingiu 1.612 bi, o nosso índice de Basileia, e já com Basileia II, considerando a metodologia padronizada, está em 25.6%. Eu acho que em comparação tanto com bancos grandes, como com bancos médios ou menores, esse índice é bastante expressivo, bastante positivo, e em uma época de crise o capital vale bastante. Como eu disse, a nossa alavancagem continua inferior a três vezes.

Em relação às atividades de RI, no próximo slide, o que a gente quer destacar é a proatividade do departamento. Um constante contato com todo o tipo de investidores e analistas, sempre trabalhando para aumentar a transparência do Banco e aumentar a confiança do investidor no Banco.

Por fim, no último slide gostaria aqui de apontar alguns pontos que a gente acha bastante relevante. O primeiro ponto é que a gente já conseguiu mostrar uma geração de resultado operacional bastante bom e, como eu falei no início, desconsiderado o descasamento de moeda, esse resultado foi muito positivo. O alto nível de liquidez do Banco, que com o caixa líquido acima de R\$ 1 bilhão é bastante positivo, a baixa alavancagem.

E o principal de todos é o adequado casamento entre ativos e passivos. O terceiro trimestre foi bastante positivo em relação ao funding, onde a gente conseguiu alongar o nosso funding, conseguiu fazer emissão externa já em um mercado difícil, conseguimos colocar um FIDC, isso tudo foi por causa do histórico positivo do Banco. Uma manutenção da estrutura de capital, com a Basileia bastante alta, e também lembrar que estamos fazendo essa pequena readequação da estrutura para fazer frente à nova realidade.

Agora, o mais importante de tudo é lembrar que o Daycoval sabe trabalhar muito melhor em momentos de crises do que em momento de excessiva liquidez. No momento onde tem uma excessiva liquidez todo mundo é concorrente, nossos clientes tem ofertas de tudo quanto é jeito, todo tipo de gente emprestando dinheiro. Em um momento de crise de liquidez, onde a oferta de crédito é mais restrita, onde os spreads são muito maiores, onde a habilidade de saber executar uma garantia faz toda a diferença, e esses anos de experiência que nós

temos é o que nos deixa tranquilos para saber que sabemos tirar proveito de momentos como esses.

Em um primeiro momento o Daycoval reduziu muito forte a originação de crédito. Em um segundo momento, que é agora, nós já estamos voltando porque já estamos vendo muitas oportunidades de negócio, e é nisso que a gente tem focado e gastado o nosso tempo.

Eu acho que por aqui eu termino a minha breve apresentação. E estamos abertos a perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco (*) um (1). Para retirar a sua pergunta da lista, digite asterisco (*) dois (2). Nossa primeira pergunta vem do Sr. Carlos Macedo da Goldman Sachs.

Sr. Carlos Macedo: Bom dia Morris, bom dia a todos. Eu queria fazer um par de perguntas sobre o resultado – uma sobre o resultado e outra sobre outras coisas. A primeira sobre o resultado é se essa exposição ao câmbio que vocês sentiram no terceiro trimestre, como que ela está sendo lidada agora no quarto trimestre? Se vai haver um hedge? Se a gente vai ver isso de novo, agora que o câmbio subiu... quer dizer, que o real desvalorizou mais ainda? Como é que a gente pode esperar que o Banco vá lidar com isso?

E a segunda pergunta tem a ver com as medidas do Banco Central para aumentar a liquidez na economia, se o Daycoval já fez a venda de alguma carteira? Quais são os planos do Banco para vender carteira? Se há necessidade de vender carteira, se o Banco acha que a posição de liquidez está bastante sólida e por isso não precisa fazer esse tipo de negócio?

Sr. Morris Dayan: Obrigado Carlos. Quanto à primeira pergunta, esse descasamento está frente a uma operação que vence daqui a três anos. E a gente também tem, em parte para compensar esse prejuízo, que a gente não teve um custo no hedge desta operação. A nossa idéia, sim, é voltar a estar 100% hedgiado, assim que o mercado melhorar um pouco mais.

Quanto a sua segunda pergunta, a gente viu muito positivamente todas as atuações do Banco Central no mercado, tentando ofertar mais liquidez, e a gente sentiu aqui com a quantidade de bancos querendo fazer... comprar carteira e nos dar liquidez.

No nosso caso específico, a gente nunca tinha feito nenhuma seção de crédito, a gente acha que isso é importante ter pelo menos a expertise de como fazer sistema e tudo o mais. Foi por isso que na semana passada a gente fez uma pequena operação, muito mais para mostrar que a gente sabe fazer - e faz parte do nosso mandato aqui - de pelo menos ter feito uma primeira vez esse tipo de operação.

A nossa idéia de usar de forma mais recorrente seção de crédito ou não, vai depender muito mais do mercado. Se a gente vir que o mercado está positivo para operar, e que essa seção de crédito é uma forma de funding, a gente pode vir a usar. Se a gente vir que o mercado não está bom para operar, a gente não deve recorrer à seção - a gente não tem a necessidade de recorrer à seção para cobrir liquidez, porque a nossa liquidez é bastante

forte e o nosso casamento também é bastante positivo. Então não haveria necessidade, ou sim, seria para fazer novas operações.

Sr. Carlos: Então, portanto, você está dizendo que o mercado como está agora, e com a liquidez que o Daycoval tem agora, você não vê isso acontecendo, a não ser que as coisas mudem?

Sr. Morris: Na verdade, a gente já vê um pouco as coisas mudando, tá?

Sr. Carlos: Positivamente... positivamente, imagino.

Sr. Morris: Positivamente. A gente vê boas oportunidades dentro dos nossos clientes, tanto no middle, como no consignado. A gente vê uma coisa que está sendo muito rápida a volatilidade, então as coisas são válidas para hoje, amanhã talvez não seja, mas a gente a vê um pouco mudando. Se a gente vir essa tendência se assegurar, a gente vai estar voltando a operar e é capaz que a gente volte a usar as seções. O bom é que a gente está vendo que essas taxas estão caindo... de seção, e é importante que caia mais para ser válido.

Sr. Carlos: Tá bom. Muito obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Carlos Firetti do Bradesco Corretora.

Sr. Carlos Firetti: Bom dia Morris. Eu queria que você falasse um pouco de como você está vendo a questão de liquidez dos seus clientes, com um mercado um pouco mais apertado em termos de oferta de crédito? E como você acha que vai evoluir a qualidade da carteira daqui para frente, considerando esse aperto de liquidez?

Também que você fizesse um outro comentário a respeito das conseqüências dessa crise para a estratégia do Banco. Vocês, como falaram, reduziram algumas equipes e eu queria saber se, como conseqüência dessa crise, você deve estar reavaliando os focos em termos de operações e segmentos que vocês vão estar focando mais?

Sr. Morris: A gente se surpreendeu muito positivamente com a liquidez dos clientes, quer dizer, a gente até esperava que podia ser pior. O nosso medo era muito mais se isso fosse levar um ano, seis meses, com o mercado de crédito totalmente parado e tal, o resultado poderia ser pior.

Mas com as ações do Banco Central e, principalmente, como o crédito no Brasil está concentrado nos bancos grandes - e todo mundo sabe que os oito maiores bancos têm 85% do crédito - e a gente não pode falar que os bancos grandes estão com falta de liquidez, eles estão cobrando mais caro ou eles estão sendo mais criteriosos, mas ainda você não está vendo o nível de operação de crédito cair substancialmente na economia, talvez essa é uma das razões por que a gente pôde se surpreender positivamente com os nossos clientes.

Em relação à projeção futura da qualidade da nossa carteira, a gente não espera alguma coisa muito drástica, não. A gente acha que o nível que está, ou talvez uma leve piora é

provável. Agora o que a gente, sim, vê é que ela vai ser acompanhada com maiores spreads, então a gente também vai ter mais gordura para estar trabalhando em um mercado um pouco mais perigoso, o que é um fato.

Não dá para saber quais são as conseqüências, ou quais serão as conseqüências na economia real. Ainda os economistas mais pessimistas estão falando de crescimento para o ano que vem em torno de 3%. No nosso ponto de vista isso ainda é muito positivo, e como os nossos clientes, os nossos clientes médios, mesmo no varejo, são clientes muito pouco alavancados, a gente não vê um risco potencial muito grande.

Em relação à estratégia, a gente, sim, está focando dentro do middle um foco nos clientes menores, estamos reduzindo o prazo, estamos sendo muito mais rígidos em relação às garantias, e reforçando bastante as garantias, isso é fundamental.

No varejo a gente vai... estamos já direcionando muito mais esforços no consignado, onde você tem zero risco de inadimplência... zero não, tem o mesmo risco de inadimplência, zero incrementos de inadimplência, e o spread está ficando... está voltando a ser atrativo. As nossas carteiras de varejo são carteiras oportunísticas, enquanto são boas, a gente está operando, e por isso devemos também reduzir, devido a um risco de crise maior, reduzir a nossa originação no veículo. Mas no geral continua igual, tudo.

Sr. Carlos: Tá bom. Muito obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Jorg Friedman da Merrill Lynch.

Sr. Jorg Friedman: Bom dia Morris. Eu gostaria de abordar, acho que mais como um follow-up das perguntas anteriores, entender esse movimento da inadimplência. Queria saber se vocês podem abrir um pouco mais a questão do middle? Se foi um processo mais pontual ou mais generalizado?

A gente está vendo uma tendência de aumento de inadimplência nos segmentos corporativos, isso já foi mostrado pelo resultado do ABC Brasil também ontem. E a gente está ouvindo, também por parte dos bancos grandes, uma expectativa de aumento de inadimplência nesse segmento. Eu queria saber como que vocês estão vendo isso nesse momento? Qual foi o motivo desse aumento de provisionamento no SME?

E também se vocês teriam uma idéia para passar para a gente de como está evoluindo a inadimplência de 15 dias, porque eu não tive a oportunidade de encontrar no release, no ITR de vocês?

Sr. Morris: Oi, Jorg. Assim... a gente não consegue ter uma posição muito clara no sentido de que tem um setor específico que é mais responsável pela inadimplência. O que a gente vê são vários clientes que, talvez porque a gente foi mais rígido também com eles, isso acabou gerando também uma provisão maior e deixá-los mais vencido.

Eu vou passar aqui a palavra para o Carlito, para complementar a resposta.

Sr. Carlos: Oi Jorg. Sobre a sua pergunta, realmente não dá para prever como vai se comportar a inadimplência no setor de middle nos próximos trimestre. Um fato é que quando

as coisas vão muito bem - excesso de liquidez e etc. - a inadimplência é menor e, obviamente, o spread também é menor. E quando as coisas, como foram nos últimos dois meses, extremamente... com funding extremamente escasso, as empresas sentiram no ato.

A gente teve surpresas muito positivas em termos de garantias. Como todas as nossas operações são feitas com garantia, mesmo a empresa sentindo alguma dificuldade, o Banco recebeu o seu crédito. Fomos extremamente rígidos, principalmente no mês de setembro e início de outubro. Isso fez com que algumas operações ficassem vencidas, na verdade, é um movimento que a gente tem feito ao longo desse terceiro trimestre.

Para a gente poder... isso é importante, para poder executar as garantias que a gente pega nas operações, é necessário manter as operações vencidas. Isso é o que faz com que, em um primeiro momento, a provisão suba. É muito por isso que a gente teve esse aumento de provisão no middle nesse trimestre. Assim que a gente vai executando as garantias, e muitas delas são feitas automaticamente, dependendo de como elas são, e outras por via jurídica, aí vai depender de operação por operação, essa provisão vai diminuindo.

Então a gente espera que no próximo trimestre, ao se manter o status quo da rigidez de crédito, vai se manter, ou talvez tenha até um leve aumento nessas provisões. Mas, mais para frente, ao resgatar essas garantias, a gente espera que essas provisões diminuam.

Sr. Jorg: Ok. Se eu pudesse também complementar um outro ponto que já foi abordado aqui, eu gostaria de entender se, para esse próximo trimestre – a gente já tem um mês decorrido e vocês estão, de fato, reforçando que a carteira de varejo é uma carteira oportunística e que vocês podem, sim, aproveitar as medidas do Bacen para até aumentar o expertise de seção – eu queria entender se a gente pode esperar até uma redução de carteira para esse próximo trimestre, quarto trimestre?

E vocês aproveitando essas medidas para reduzir exposição da carteira de veículos e, ainda, reacelerando de maneira muito gradual a concessão de crédito no middle. Então, se a gente pode ver um encolhimento de carteira, pelo menos pontualmente no quarto tri, para depois retomar quando o mercado estiver melhorando?

Sr. Morris: Sim, com certeza é exatamente isso o que vai acontecer. Você vai ter uma redução, principalmente nas carteiras de varejo, e até ao momento que vai ter uma retomada um pouco maior. Mas isso é um fato que deve acontecer sim.

Sr. Jorg: Tá ótimo então. A última coisa... eu gostaria só de deixar um pedido, na verdade, não é uma pergunta. Eu acho muito bom o disclosure que vocês sempre puderam passar para a gente. Agora... a gente está sentindo alguma dificuldade para analisar a evolução de margem financeira pelos impactos de FX.

A gente entende que as normas do Banco Central podem ser um pouco rígidas na classificação de receitas e despesas cambiais. Se vocês conseguissem, mesmo de maneira gerencial, separar essas linhas para que os analistas pudessem acompanhar quais são as evoluções dos spreads nessas carteiras de crédito e de títulos, ex-efeitos cambiais, portanto, isso seria muito bom para a gente. Então é só um pedido para trimestres futuros, ok?

Sr. Morris: Pode deixar Jorg, a gente vem evoluindo e a nossa idéia é continuar evoluindo cada vez mais. Obrigado.

Sr. Jorg: Obrigado.

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Nossa próxima pergunta vem da Sra. Mariana Barros da BES Securities.

Sra. Mariana Barros: Bom dia a todos. A minha primeira pergunta, na verdade, é só para ver se eu entendi direito a resposta. Hoje o Banco não estaria 100% hedgiado, é isso? Referente às exposições cambiais?

Sr. Morris: É isso mesmo. A gente está 90 e tantos por cento hedgiado em relação à nossa exposição cambial. A gente tem um descasamento no valor de 40 e poucos milhões de dólares. Essa posição deve se reverter assim... como eu falei, assim que o mercado der uma melhoradinha.

Sra. Mariana: Tá. E a minha segunda pergunta é referente à linha de despesa de pessoal. Pelo o que eu conversei com vocês antes, não foi feito o provisionamento para o acordo de dissídio, né? E aí eu queria saber se no quarto trimestre a gente deve ver um crescimento dessa linha, mesmo levando em conta toda a reestruturação que vocês estão fazendo para adequar a estrutura do Banco, versus a estrutura desse novo cenário econômico?

Sr. Morris: Olha... a gente acha que não vai ter um aumento nessa linha, porque o aumento de dissídio deve ser compensado com o pequeno ajuste de quadro que a gente está fazendo, que eles são mais ou menos da mesma ordem de grandeza.

Sra. Mariana: Tá bom, obrigada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Lia da Graça da Banif Securities.

Sra. Lia da Graça: Oi, muito bom dia aos senhores. Uma parte das minhas perguntas o Sr. Macedo já fez. No entanto eu fiquei com uma dúvida com relação à seção de carteira que os senhores fizeram pela primeira vez, então eu não tenho histórico de como isso evoluiu dentro do Banco.

A gente via no passado alguns bancos utilizando a seção para dar uma melhorada na margem. Então, assim... antes das adequações em 2009 ao International Financial Standards Reporting, a gente teria um trimestre para melhorar a rentabilidade, caso a venda fosse colocada toda na cabeça, ou seja, se os senhores não diferissem a rentabilidade conforme o vencimento dessas carteiras. Então eu queria saber qual que seria a política agora a adotar, a rentabilidade esperada dessa carteira cedida?

E uma segunda pergunta com relação aos depósitos a prazo. A gente viu uma diminuição de tri para tri de 10%, no entanto, eu acho que a fase de maior saque foi agora nas duas ou três últimas semanas. Então o quê que a gente poderia esperar para depósitos no quarto trimestre? Muito obrigada.

Sr. Morris: Quanto à primeira pergunta, a gente nunca achou que o resultado de seção de crédito... que o impacto positivo na rentabilidade de uma ação de crédito tem que ser considerado como lucro, ou como aumento de rentabilidade, e é por isso que a gente jamais recorreu a isso. O contrário é que o Banco acaba antecipando os lucros futuros, onde você

vai ter ainda despesas em cima dessa carteira, pagar imposto de renda sobre isso, enfim, fiscalmente a gente sempre achou que era muito ruim e, com certeza, por isso que a gente não fez.

Caso a gente venha a fazer, e caso isso venha a ter algum impacto positivo, a gente vai estar dando todo o disclosure para que isso não seja visto erroneamente, como um aumento de rentabilidade artificial, ou coisa do tipo.

Quanto à segunda pergunta dos depósitos, sim. Eu acho que a gente pode esperar um pequeno decréscimo dos depósitos que nós temos, o que é normal nessa situação. Agora, o que eu falo, por exemplo, até a data de hoje, a gente continua com um caixa bastante elevado, um pouco menos do que R\$ 1 bilhão. Então, apesar de cair um pouco os depósitos, isso não chega a afetar a liquidez do Banco. Obrigado.

Sra. Lia: Só mais uma pergunta, se o senhor me permite. Com relação às menores despesas com comissões, eu queria saber se isso está relacionado à saída de alguns bancos desse negócio? Então a procura menor fez com que as comissões dessem uma relaxada para quem já trabalha com consignado? Obrigada.

Sr. Morris: Eu acho que são vários fatores. Um dos fatores foi a saída de alguns bancos, ou a menor oferta – menos bancos fazendo... ou fazendo de forma menos agressiva – isso faz com que dê para pagar menos por uma originação. Mas eu acho que está todo mundo bastante consciente com todos os acontecimentos, principalmente, tanto os correspondentes bancários, como os bancos, a questão de queda na comissão de originação de consignado, era alguma coisa que já estava acontecendo, só acelerou mais por causa dos acontecimentos. Mas era bastante esperado e a gente acha que vai continuar até mais um pouco caindo essas comissões.

Sra. Lia: Tá bom. Muito obrigada.

Operadora: Com licença, novamente, para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um.

Sr. Morris: Temos aqui uma pergunta pela internet: “gostaria de saber qual a distribuição setorial da carteira de crédito de middle market? Minha maior preocupação são os setores de agronegócio, especificamente usinas e frigorífico.”

A gente tem uma distribuição setorial bastante extensa. Nenhum setor tem uma concentração... a gente até tem aqui uma regra interna para não ter mais do que 10% por setor. A gente acaba tendo uma diversificação bastante grande em todos, exatamente em todos os setores.

Nós também temos preocupações específicas no setor frigorífico e usina, conforme você mencionou, porém são setores que possuem boas garantias – garantias muitas vezes líquidas – e que acaba compensando e mitigando o risco do setor.

Operadora: Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Morris Dayan para as considerações finais.

Sr. Morris: Bom... eu só queria agradecer a todos. Colocar o departamento de relação com o investidor à disposição para quaisquer futuras perguntas. A nossa idéia está sempre em

umentar o disclosure e aumentar a transparência. O que era importante aqui é a gente mostrar a estratégia do Banco em momentos mais adversos, a gente está preparado para isso, a gente tem experiência em momentos adversos. E é isso o que a gente está colocando em prática nesse momento. Eu acho que esse é o principal diferencial do Banco, alta liquidez e baixa alavancagem, e a forma com que a gente opera com garantia.

E, com isso, eu encerro agradecendo mais uma vez a todo mundo. Muito obrigado.

Operadora: A audioconferência do Banco Daycoval está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada.
