

**Local Conference Call
Banco Daycoval – Nac.
Resultados do 1º trimestre de 2008
30 de abril de 2008 – 10:30 – Horário Local**

Operadora: Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco Daycoval que apresentará os resultados do primeiro 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 senhores participarem. Caso seja necessária ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar *"asterisco zero"*.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados, simultaneamente, na Internet – no endereço www.daycoval.com.br/ri. Neste endereço encontra-se, também, a respectiva apresentação para download, na plataforma do webcast, na seção relações com investidores.

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 de resultados do primeiro trimestre de 2008 do Banco Daycoval. Muito obrigado pela presença e audiência de todos vocês, estamos muito contentes em poder estar

dividindo com vocês mais um trimestre que foi muito positivo para o Banco Daycoval.

Começando pelo slide 3 e começando pelo mais importante que é o lucro líquido. Tivemos um lucro líquido no primeiro trimestre de R\$ 70 milhões, esse lucro foi 16% superior ao lucro líquido que tivemos no último trimestre do ano passado. O resultado operacional do primeiro trimestre de 2008 foi de R\$ 98 milhões, 18% superior a do último trimestre. Isso porque conseguimos crescer o crédito e, como vamos mostrar, sem aumentar as despesas.

O retorno sobre o patrimônio líquido nesse primeiro trimestre foi de 19.4%, também superior ao do último trimestre do ano passado, e o retorno sobre ativos foi de 4.2%.

Passando para o slide 4 temos a nossa margem financeira líquida, o famoso "NIM", e marcou mais um trimestre, conseguimos ter a nossa margem financeira acima de 12%, obtivemos 12.1%. Essa margem financeira para a gente não representa muita coisa, são 6.3 bilhões de ativos remuneráveis, dos quais 2 bi são aplicações interfinanceiras de liquidez.

Se a gente excluísse as aplicações interfinanceiras de liquidez... se a gente excluísse as captações no mercado aberto, que são 1.6 bi, o nosso NIM, na verdade, seria de 16.4%. Por isso estamos propondo aqui uma outra forma de verificar o resultado, a margem que a gente tem, dividir o nosso resultado pela nossa carteira de crédito, porque, praticamente, todo o nosso resultado vem da carteira de crédito. Se a gente dividir o resultado pela carteira de crédito, a gente obtém um yield de 7.4% anualizado, e isso é um dos maiores do mercado, praticamente 50% superior aos dos nossos peers e até comparando aos bancos maiores é um número muito bom, porque o que a gente se propõe realmente é ter o maior resultado com a menor exposição.

Passando para o slide 5 nós temos a nossa carteira de crédito que em 31 de março de 2008 atingiu R\$ 3.9 bilhões, um crescimento de 12% em relação ao último trimestre e de 106% em relação ao primeiro trimestre de 2007, ou seja, um ano atrás, um crescimento bem superior ao crescimento do mercado.

O prazo médio da carteira de crédito total do Banco está em 373 dias e o prazo médio da carteira, apenas de middle, é de 173 dias. 72% da nossa carteira têm um vencimento inferior a 12 meses, ou seja, ela continua sendo de bastante curto prazo.

No slide 6 nós vemos que o varejo continua adquirindo uma participação bastante relevante dentro do total da carteira de crédito, esse aumento de diversificação tem sido bastante importante para o Daycoval. No primeiro trimestre a carteira

de middle junto com o trade finance representou 66% do total da carteira, enquanto que consignado, 17% e veículos, 17%.

Nesse primeiro trimestre nós temos uma sazonalidade maior no middle, as empresas acabam tomando menos dinheiro no começo do ano, porque se capitalizam, antecipam e aumentam o seu capital de giro no final do ano, enquanto que no varejo talvez a gente vê uma demanda muito forte no primeiro trimestre e por isso que a carteira de veículo cresceu bastante e também a carteira de consignado.

Agora falando de cada uma das carteiras, no slide 7, temos aqui a carteira de middle. A carteira de middle atingiu R\$ 2.3 bilhões e a de trade finance 268 milhões. Esse crescimento, que foi um pouco menor do que a gente vinha apresentando, como eu falei, puramente sazonalidade, a nossa idéia é que isso vai continuar o mesmo ritmo de crescimento que a gente vinha anteriormente. As nossas 25 agências, algumas delas novas, têm que ter o seu tempo de maturação e estão crescendo mês a mês.

O importante é que a gente não mudou o perfil dessa carteira. No slide 8 você vê que 60% dos nossos clientes têm volume de empréstimo inferior a R\$ 500 mil, e 93% dos nossos clientes possuem operações inferiores a R\$ 4 milhões, e somente 2% dos nossos clientes têm operações acima de R\$ 10 milhões. Os dez maiores clientes representam em torno de 7% do total da nossa carteira de crédito e 10% da carteira de middle.

E agora entrando um pouco nas operações de varejo, começando pelo consignado no slide 9, nós vemos que terminamos o trimestre com uma carteira de crédito consignado de R\$ 648 milhões, o ticket médio, R\$ 3.2 mil, esse ticket médio vem crescendo. Hoje nós temos 430 promotoras e mais de 140 convênios para desconto em folha, a grande maioria é no setor público.

Na nossa carteira 32% ainda é INSS, 24% são para funcionários de governos e 20%, Forças Armadas. Mas, toda essa carteira são originações próprias, não temos compras de carteiras aqui, é puramente originação contrato a contrato, possuímos 206 mil contratos na nossa carteira.

Falando um pouco da originação do mês no próximo slide, a produção de consignado no primeiro trimestre foi de R\$ 174 milhões, inferior aos 200 milhões que originamos no último trimestre do ano passado. A principal razão são as mudanças do INSS, por outro lado, novos convênios federais tipo Câmara, Senado e Tribunais vêm contribuindo para um crescimento dessa nossa originação, devemos retornar a originação que tivemos no quarto trimestre nesse segundo trimestre de 2008.

A originação de INSS vem diminuindo, no primeiro trimestre representou apenas 17% do total da originação, Governo e Forças Armadas vêm crescendo, o prazo médio dessa carteira está em 21 meses.

Falando um pouco agora da carteira de veículos, o Banco vem mostrando um crescimento bastante forte nesse segmento, mas é um segmento que vem crescendo no mercado como um todo, vemos isso constantemente. A gente entende que existem hoje no mercado R\$ 140 bilhões em financiamento de veículos nos bancos. Só no primeiro trimestre foram licenciados 600 mil carros leves, sem falar de motos e pesados, e de usados, que é o nosso setor, foram licenciados no primeiro trimestre 1.7 milhão carros, dos quais 85% foram financiados.

Mas a idéia aqui é mostrar um pouco como é que a gente enxerga esta operação e porque que a gente está muito contente com ela – primeiro pelo spread e segundo pela liquidez. Temos aqui uma tabela onde mostra o spread médio da nossa carteira. Nós trabalhamos com uma taxa média de 2.33%, descontando os custos de comissões, de originação e de logística, que é 0.27% ao mês, e um custo de captação médio que tivemos de 1.05% ao mês, nós temos um spread, antes de PDD e de inadimplência, de 1% ao mês. A expectativa aqui é de uma perda de 4% da operação, ou seja, no mês daria 0.18, e nosso spread líquido esperado, e o que vem acontecendo, é de 0.83% ao mês, que dá alguma coisa como 10% ao ano, pós perda de 4%.

Nós trabalhamos com carros usados, mais ou menos dez anos, é um mercado bastante competitivo, os nossos principais concorrentes aqui são os bancos grandes, mas não somente, todos os outros médios e financeiras também estão nesse mercado.

No outro quadro a gente consegue mostrar aqui o nosso Índice de Liquidez. Nós tínhamos uma expectativa de receber de parcelas até março R\$ 70 milhões, dos quais a gente recebeu 96% - 39% a gente recebe antecipadamente, 22% até a data do vencimento e outros 27% com atraso de trinta dias, ou seja, com atraso de trinta dias temos um recebimento de 88%, depois que o tempo vai passando esses 88 vai subindo até 96%, ou seja, para gente 96% é um bom índice de liquidez. Essa carteira vem crescendo, como vamos mostrar, e eu quero aqui realçar que nós do Daycoval fomos um dos únicos, senão o único Banco, que no mês passado subiu taxa de financiamento e, apesar de ter subido a taxa, a demanda vem crescendo bastante.

No slide 12 você vê esse expressivo aumento da carteira que atingiu R\$ 665 milhões, ou seja, 17% como eu falei da nossa carteira de crédito. 73% são veículos leves; 14% motos, as motos são novas; 13% são veículos pesados,

caminhões, o ticket médio é R\$ 9 mil. Hoje temos na nossa carteira R\$ 70 mil de contratos, de operações.

No slide 13 vamos falar um pouco da originação. Toda a nossa originação é feita através de promotoras e uma parte menor através de operadores próprios, foram 257 milhões originados no primeiro trimestre. Nesse segundo trimestre a idéia é que a gente volte a originação do quarto trimestre, ou seja, pela primeira vez não devemos mostrar um crescimento de originação. O prazo médio dessa carteira é 19 de meses, também o plano médio que a gente tem feito é 36 meses/48 meses, por isso que temos esse prazo médio de 19 meses.

Agora falando um pouco do funding, e o funding sempre foi uma coisa muito importante para o Daycoval, a única coisa que a gente vem repetindo faz bastante tempo, que limitaria o crescimento do Banco, é a nossa capacidade de crescer o funding. O mercado de crédito no Brasil é muito concentrado, os grandes bancos têm uma parcela muito importante do crédito no país e para um banco médio, um banco ágio, que nem o Daycoval, a gente nunca viu o crescimento do crédito como o principal desafio, e sim o crescimento do funding. O funding cresceu 6% no primeiro trimestre e 54% no último ano, atingindo R\$ 3.160 bilhões, 77% são depósitos, deixando claro aqui que os nossos depósitos são sem liquidez, e o resto são emissões externas e outros tipos de funding, principalmente para fazer funding às nossas operações de varejo.

No slide 15 nós mostramos aqui que a gente usa os depósitos para fazer funding às nossas operações de middle. O prazo médio dos depósitos são 264 dias, enquanto que o prazo médio das nossas operações de middle são de 173 dias. O prazo médio da nossa captação está em 338 dias, que é bem perto do prazo médio dos nossos ativos totais. Isso nos deixa em uma situação muito confortável e, principalmente, é uma das razões que faz com que o custo de funding aqui não tenha aumentado tanto como no resto do mercado, apesar de ele ter aumentado.

Slide 16 nós temos nossos ratings, a única novidade, por enquanto, foi um upgrade pela Austin, que passamos a ser "AA-", a gente ainda espera algum outro upgrade em uma das outras agências internacionais. Nosso rating em escala global continua "BB-".

Vou falar um pouco agora da qualidade da carteira, começando pelo PDD no slide 17. O nosso PDD sobre as nossas operações de crédito está em 2.5%, são 95 milhões de PDD para uma carteira de 3.7 bi, 96.7% da nossa carteira tem o rating de "AA" à "C". O PDD sobre as operações vencidas maiores que 60 dias está em 197%, ou seja, a gente tem quase o dobro de provisão pelo o que a gente tem de vencido.

Essa pequena alta que a gente vê do PDD durante o ano, principalmente no segundo semestre de 2007, primeiro é, por um lado, uma volta a uma normalidade, a gente tem uma média de PDD sobre carteira de crédito em torno de 3% nos últimos anos. E segundo pelo crescimento do varejo que leva a um PDD mais alto, ele vem puxando um pouco a média do Banco.

Então, na página 18, nós temos os PDDs por carteira. A carteira de middle está mantendo uma estabilidade em seu PDD, no primeiro trimestre em 2.4%, enquanto que no último trimestre estava 2.3.

A carteira de consignado também vem mantendo uma estabilidade, é uma carteira mais madura e o PDD dela está em 2.3%.

A carteira de veículos atingiu um PDD de 3.2%, esse foi o incremento forte, maior no nosso PDD, mas ele está totalmente em linha com a expectativa do Banco, como eu mostrei antes, a gente espera uma perda de 4% e para isso a gente deve ter um PDD em torno de 6% para essa carteira.

Agora, uma outra forma de ver a qualidade da carteira é vendo pelo o que a gente chamou aqui de "NPL", que são os contratos em aberto. A idéia aqui é pegar os contratos vencidos há mais que 90 dias. Se o contrato tem uma parcela vencida mais que 90 dias a gente coloca todo o contrato nessa conta, é como... ele não pagou uma parcela e não vai pagar mais nenhuma parcela, é uma forma de ser bastante conservador e ter uma boa imagem do Banco.

Esse NPL, a gente vê que o NPL do Banco está em 2.5%, ele era em torno de 2 no ano passado, e foi para 2.5, e o que o fez crescer é, principalmente, o crescimento do veículo que está em 3.9%. Por outro lado, a gente vê a carteira de consignado que caiu de 4.1 para 2.1%.

Indo para o slide 20 nós temos o nosso Índice de Eficiência. Todo o esforço da administração sempre foi em conter despesa. O ano passado nós fomos obrigados a fazer diversos investimentos e aumentar despesa para colocar o Banco em um novo patamar, condizente com seu crescimento da área de crédito. Nesse primeiro trimestre nós conseguimos manter o mesmo nível de despesa do último trimestre do ano passado, R\$ 31.4 milhões, sendo despesas de pessoal, 16.2 milhões e outras despesas administrativas, 15.2. Se somarmos as despesas de comissões, que esse é um item variável, ele tem crescido devido ao aumento do crescimento da carteira e também do aumento da originação, ele foi de 17 milhões e por isso a gente tem um aumento pequeno das despesas totais.

Cabe ressaltar aqui que as comissões de consignado vêm diminuindo, enquanto que as de veículo estão se mantendo estáveis.

Nosso índice de eficiência, que já é um dos melhores do mercado, melhorou ainda um pouco mais, fechamos o trimestre com 25.7% de índice de eficiência.

No slide 21 nós mostramos aqui a nossa estrutura de capital. Em um momento de maiores turbulências que nem o de hoje, os nossos investidores entendem o porquê que a administração sempre teve esse perfil bastante conservador na estrutura de capital. Terminamos o trimestre com 1.5 bi de PL, e um Índice de Basileia de 33%, bastante alto.

A carteira de crédito sobre o patrimônio, o que a gente chama de "alavancagem", está em 2.5 vezes, ou seja, nós temos apenas 2.5 vezes crédito sobre o nosso patrimônio, é uma super baixa alavancagem e isso é uma das coisas que nos deixam em situação tranqüila, conseguimos participar e aproveitar das oportunidades que um mercado com um pouquinho mais de turbulência oferece.

Enfim, no slide 22, a nossa área de RI tem tido uma participação bastante ativa em reuniões, roadshows e relacionamento com todos os nossos investidores, diversas novas coberturas de analistas e também fizemos a aprovação do programa de recompra de ações, foi aprovado no final do trimestre.

Nós também pedimos aprovação para a CVM do nosso programa de ADR nível 1, a gente acha que isso é uma coisa que vai aumentar a liquidez pelo nosso papel. A boa notícia é que a gente deve ser incluído no Índice IBX100 a partir do próximo mês.

Uma observação aqui: nós colocamos no nosso site de RI o nosso novo relatório anual, tem bastante informações interessantes sobre o Banco.

Com isso, eu encerro aqui a apresentação e, como eu disse, estamos bastante satisfeitos com o resultado que a gente teve, todo o esforço do Banco está em aumentar o crédito, aumentar a receita que temos sobre o crédito em um índice maior do que o crescimento das despesas, e é isso o que a gente vem conseguindo.

Uma outra coisa é sempre ser visto como um banco pouco alavancado, com bastante liquidez e que isso vai sempre nos ajudar em momentos turbulentos. Muito obrigado pela atenção.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco (*) um (1). Para retirar a pergunta da lista, digitem asterisco (*) dois (2). Nossa primeira pergunta vem do Sr. Carlos Firetti do Bradesco Corretora.

Sr. Carlos Firetti: Bom dia a todos. Eu queria fazer uma pergunta sobre o crescimento das carteiras. Como você mesmo falou, o crescimento no middle, principalmente, foi um pouco mais fraco e no consignado e veículos bastante forte. No release de vocês, e como você mesmo falou, esse crescimento menos

forte, ou mais fraco no middle, tem a ver com a sazonalidade, mas, também, provavelmente com um movimento intencional de vocês devido ao cenário.

O que eu queria saber é se esse componente de incertezas contribuiu para vocês puxarem um pouco o freio, por que a decisão de manter um crescimento ainda acelerado em veículos e consignado, sendo que esses produtos têm um prazo médio maior, ou seja, em termos de estrutura de funding, para fazer o matching com o funding, acaba sendo pior o middle, as operações de middle têm um perfil mais curto.

Eu queria que você falasse um pouco sobre esse assunto, eu tenho outra pergunta, mas eu falo depois.

Sr. Morris Dayan: Você tem toda a razão, uma das razões de ter tido um crescimento menor no middle foi porque nos primeiros meses do ano a administração quis realmente segurar um pouco e entender um pouco a situação que o país está, para depois tomar a decisão estratégica de continuar ou não, ou enquanto.

O middle é uma carteira que nos permite ter total domínio e controle, e a resposta dela é muito rápida. Então, na verdade, a gente tomou essa posição em todas as carteiras, mas o middle, por ser curto prazo, você sente na hora, foi feito, porém, quando a gente entendeu que o mercado brasileiro, o país continua crescendo, vai crescer menos, mas continua crescendo, o impacto da crise externa vai ter um impacto no Brasil, mas ele não vai ser totalmente radical como nas últimas crises que a gente estava acostumado, então, a gente fez com que a partir de março voltasse ao crescimento e isso é verdadeiro para abril também.

Agora, no veículo, a gente sim tomou medidas para reduzir a originação, ela leva mais tempo. A gente, em um primeiro momento, fechamos mais e fomos mais rígidos no crédito; no segundo momento, subimos taxa. Mas o que aconteceu foi que, apesar de a gente reduzir o nosso índice de aprovação, as propostas, a demanda, as fichas que entraram subiram em mais de 30%, então o crescimento da originação que a gente teve no primeiro trimestre, se não fossem as medidas, isso teria sido um crescimento muito maior, porque o mercado em si cresceu muito, a demanda foi muito forte.

Por outro lado a gente já vê isso fazendo efeito, e a produção de março foi inferior à produção de janeiro, e a produção de abril vai ser inferior à de março, a originação de novos contratos.

Tudo isso a gente entende que é uma máquina que leva mais tempo para se movimentar, mas, como o mercado está crescendo tanto, as nossas medidas acabam não surgindo efeito tão rápido, de toda a forma, a gente vai ver um

crescimento dessa carteira, ela vai continuar crescendo, mas, obviamente, não no ritmo que veio nesse primeiro trimestre.

A carteira de consignado, que é uma carteira muito líquida pelo baixo nível de inadimplência, a gente optou por manter a estabilidade dela e compensar a diminuição do INSS por outros convênios.

Vale ressaltar, como você disse, que o funding para o varejo é um funding mais difícil, mas a gente ainda nunca fez, por exemplo, cessão de crédito, é um tipo de funding que a gente não faz e não precisa fazer. Com tudo isso, a nossa alavancagem continua muito baixa, então tudo isso ainda nos deixa muito tranquilos para continuar crescendo. Obrigado pela pergunta.

Sr. Carlos: Tá. E só uma pergunta complementar em veículos, em relação à qualidade da carteira, naquele slide que vocês mostram na página 19 que mostra os non-performing loans, a gente vê uma aceleração rápida desses non-performing loans na carteira de veículos. Essa é uma carteira que está acelerando agora, é uma carteira nova que está crescendo muito rapidamente. E uma coisa que eu queria saber: esses non-performing loans parecem estar acelerando bem forte para uma carteira nossa, por que isso? Vocês estão confortáveis com esse movimento? Era o que vocês esperavam? Eu queria entender o porquê essa aceleração rápida para uma carteira nova.

Sr. Morris: Exatamente porque é uma carteira nova que você tem essa aceleração. É uma carteira que vem crescendo 50% por trimestre e aí, enquanto ela não ficar um pouco mais madura, você vai ter esse crescimento. A gente viu isso acontecer no passado, no consignado no início, e a gente está vendo isso agora. Então, é uma coisa normal de uma carteira nova e assim que entrar em uma maturidade maior a gente vê isso estabilizar.

A gente sabe que a gente trabalha com 4% de perda; a gente sabe que a gente vai ter que ter uma provisão de 6/7%, enquanto a gente não atingir esse número isso aqui vai crescendo, no momento em que a gente atingir, ele estabiliza. A gente faz uma operação hoje, essa operação leva um tempo para começar a ter o seu NPL, e esse é o tempo que leva, que é relativamente curto, para ter esse crescimento da provisão. Então, para a gente isso é uma coisa totalmente esperada.

Sr. Carlos: Tá bom. Muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem da Sra. Mariana Barros do Banco Espírito Santo.

Sra. Mariana Barros: Oi, bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, na verdade. A primeira é: dado esse cenário de menor crescimento na carteira de middle, e dado aí que vocês colocaram no press release que vocês mantêm o guidance de crescimento para 2008, eu queria saber se vocês podem passar uma idéia de breakdown da carteira para o final do ano entre varejo e middle?

E a minha segunda pergunta é se vocês podem passar qual foi o ticket médio da carteira de middle para o final desse primeiro trimestre? Obrigada.

Sr. Morris: Obrigado pela pergunta. A nossa idéia é de terminar o ano com alguma coisa como 60% de middle e 40% de varejo. Provavelmente a gente nem atinja esses 40% no varejo, e o varejo dividido entre consignado e veículo.

A carteira de middle a gente não pode falar de ticket médio porque é diferente, não é igual ao varejo que é uma originação, são contratos, são limites, são feitas várias operações para o mesmo cliente que vai girando em um prazo bastante curto. Foi por isso que a gente gosta de falar do middle de limite médio, e é o que a gente tem lá no slide 8, dá para ter uma idéia da quantidade de cliente e o tamanho destes limites.

Sra. Mariana: Tá, mas, e o número de clientes de middle vocês podem falar quanto?

Sr. Morris: Sim, a gente tem hoje 2.3 mil clientes ativos, tomados, com um valor acima de R\$ 50 mil, alguma coisa assim. A gente tem 2.3 mil clientes tomados, mais de R\$ 50 mil no middle.

Sra. Mariana: Tá bom, obrigada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Alcir Freitas do Itaú Corretora.

Sr. Alcir Freitas: Bom dia Morris. A minha pergunta é com relação ainda à carteira de middle. Eu queria entender só o quê que acendeu a luz amarela para vocês no início do ano para vocês desacelerarem essa carteira? E o quê que depois motivou vocês a retomarem o crescimento agora no final do primeiro tri e início do segundo?

E ainda dentro do middle market, eu queria saber se agora, na retomada do crescimento, vocês estão retomando com o mesmo patamar de spreads do ano passado, se está melhor, menor ou no mesmo patamar?

E daí uma segunda pergunta seria com relação à carteira de varejo, se vocês estão estudando estruturar algum tipo de FIDC para ajudar na estruturação do funding nessa carteira?

Sr. Morris: Obrigado Alcir. Começando pela segunda pergunta, a gente está estruturando um FIDC para a carteira de veículo, ele já está em fase bastante avançada, e a gente acha que começa a distribuição dele em 10 dias de hoje. Para responder a primeira pergunta, eu vou falar para o Carlito, Carlos Dayan, que é o diretor responsável pela área de middle, responder.

Sr. Carlos Dayan: Como vai Alcir? Primeira coisa: como a maior parte, grande parte da carteira de crédito do Banco é formada pelo middle market, a gente se atenta a ele, e como o Morris já respondeu antes também, é mais fácil você controlar o crescimento da carteira de middle pelo varejo, pela forma como a gente opera, é uma máquina que anda e tem uma resposta um pouco mais lenta aos movimentos.

Então, no primeiro trimestre o que a gente quis, na verdade, os primeiros dois meses do ano, não só o crescimento foi menor, como até teve uma pequena queda na carteira, a gente queira, em primeiro lugar, esperar para ver o quê que estava acontecendo no mundo, e ver quais seriam os efeitos e as conseqüências aqui no país.

Após uma série de reuniões, e a gente estudar vários índices e também esperar os primeiros dois meses do ano que, em geral, para o nosso mercado de middle são dois meses um pouco mais complicados, porque é uma ressaca de grandes vendas de Natal, é a hora onde os clientes têm que pagar os fornecedores e uma série de fatores, a gente não gosta muito desses primeiros dois meses.

Então, a gente ficou realmente mais cauteloso e em março nós voltamos normalmente, vimos que não teve grandes conseqüências nos nossos clientes a crise mundial e em março voltou ao normal, então esse pequeno crescimento no trimestre reflete um grande crescimento para o mês de março e a gente pode antecipar que o próximo trimestre vai ter um crescimento bastante forte também na parte de middle.

A única coisa que seria interessante ressaltar como conseqüência da crise é a presença dos bancos, principalmente estrangeiros, que no ano passado estava muito do forte na área de crédito para empresas aqui no país. A gente sentiu uma sensível diferença, uma sensível redução da participação deles nas operações de crédito, principalmente os bancos estrangeiros, isso fez com que para nós surgisse uma grande oportunidade de crescimento e até de aumento de spreads, coisa que a gente não está aproveitando na totalidade, exatamente também por precaução, mas, com certeza, estamos aumentando um pouquinho as nossas taxas e ganhando um pouco de terreno aí por causa disso.

Sr. Morris: E a expectativa de diminuição de spread que a gente tinha para o ano de 2008, ela não é real e, realmente, a gente espera pelo menos ter o spread médio que a gente teve em 2007, em 2008. Obrigado.

Sr. Alcir: Excelente. Obrigado Carlos, obrigado Morris.

Operadora: Com licença, caso haja alguma pergunta queiram, por favor, digitar asterisco um. Nossa próxima pergunta vem da Sra. Lia da Graça do Banif Securities.

Sra. Lia da Graça: Oi, bom dia. O meu bottom line foi muito parecido com o dos senhores, publicado, com exceção do custo de funding que para mim veio um pouco acima do esperado. Então eu queria saber, com o atual nível de concorrência entre os bancos de médio porte, como é que os senhores pretendem repassar esses aumentos de custo nesse cenário de concorrência? E comentar um pouco como é que está a liquidez dos bancos correspondentes do Daycoval.

Voltando um pouquinho sobre as dúvidas do middle market no primeiro trimestre, eu me pergunto só se o Banco não foi um pouco conservador em relação ao aumento de crédito, ou de aprovação de crédito, porque os senhores mencionaram aí a ressaca do começo do ano e, no entanto, a gente está vendo, percebendo uma melhora dos indicadores macroeconômicos e as empresas são diretamente beneficiadas por essa melhora. Então, seria o caso de ter tido tanto conservadorismo para retomar o crescimento das linhas no primeiro trimestre. Eu queria também que os senhores comentassem um pouco sobre isso.

E, se os senhores me permitissem uma terceira pergunta, eu queria conversar também sobre inadimplência. Obrigada.

Sr. Morris: Obrigado Lia pela pergunta. Falando do custo de funding, primeiro – a razão que ele subiu bastante não é por causa da concorrência dos bancos do nosso peer, e sim pela concorrência dos bancos grandes que passaram a ser grandes tomadores de CDB. Então, sim, subiu, a gente tinha um custo médio de CDB que estava da ordem... ele era antes do IPO, 104% de CDI, pós IPO caiu para 103% de CDI e veio subindo o custo médio para 105 do CDI, e deve continuar subindo um pouquinho mais.

A gente acha que o custo vai se estabilizar nos níveis que está hoje, e que ele não volta a cair tão rápido, porém, a gente não o vê subindo, continuando subindo, a gente acha que o nível que ele está hoje é real.

Não faltou funding, o funding existe, os limites estão aí, é uma questão de querer pagar mais caro, seja uma necessidade ou não. Isso nos deixa bastante tranquilo quanto a isso.

Agora, a segunda pergunta do conservadorismo, a gente nunca vai pecar por falta de conservadorismo, a gente sempre vai ser mais conservador, e é isso que vai nos deixar, como eu falei, participar de oportunidades de mercado. A gente está acostumado em ver crises começando em qualquer lugar do mundo e, de repente, você tem o dólar subindo, você tem fuga de capital, você tem tantos fatores que acabam atrapalhando muito. E como a nossa visão é de longo prazo, é de crescimento, ficar uns dois ou três meses, se precisar ficar fora, diminuir, a gente não vê nenhum problema quanto a isso.

Falando da terceira pergunta que você falou de inadimplência, a gente sempre achou que 2007, o excesso de liquidez fez com que ela diminuísse bastante, mais do que a realidade, a gente tem um histórico de muitos anos e a gente está vendo voltar para essa realidade, para esse histórico. Isso a gente não chama de "deteriorização", a gente chama de "uma volta à normalidade", como o Carlito falou, quando você tem os hedge funds, os bancos estrangeiros saindo do mercado que eles nunca estiveram, as coisas estão voltando ao normal.

E no veículo é uma carteira que é, tem uma inadimplência maior e, por isso, tem uma taxa maior. Foi uma das razões que a gente até apresentou como é que é a composição do spread dessa carteira. Obrigado.

Sra. Lia: Com licença, com relação à inadimplência, muitos investidores fazem um comparativo da carteira veículos se tornar o problema do subprime brasileiro, e muitos bancos consideram que uma taxa de 7% de inadimplência é excepcionalmente boa para esse segmento. Então, como que os senhores afirmam, ou almejam, conseguir essa taxa, manter essa taxa de 4%?

Sr. Morris: Eu acho que a gente aqui não foi capaz até hoje de entender muito bem o quê que foi o subprime. A gente entende que lá não foi problema de crédito, foi um problema muito mais de banco de investimento e não de banco de crédito, mas a questão está na alavancagem.

As vendas de veículos tinham caído e voltamos ao nível de venda que a gente tinha em 95, para você ter uma idéia. Então é óbvio que os financiamentos vão subir juntos, a gente está muito tranquilo com isso, a gente não vê nenhuma alavancagem nesse sentido. A gente vê uma entrada, parece que só na classe "D" teve 20 milhões de novos participantes, e a mesma coisa aconteceu com classe "C" e tudo. Então tem uma demanda grande, por isso que tem mais venda de carro, e por isso aumenta o financiamento.

A gente realmente tem certeza que o que acontece lá não é subprime, é um crédito bom, com uma boa garantia, que funciona muito bem, aliás, no Brasil, só leva um pouco de tempo, mas o carro tem sido e é comprovado uma boa garantia

e por isso que um banco está disposto a financiar um carro zero com spread de 1% ao ano, e um carro usado com spread de 10% ao ano.

Então é nesse sentido que a gente está tranquilo e a gente acha que é outra coisa do que aconteceu lá fora.

Sra. Lia: Obrigada.

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Nossa próxima pergunta vem da web do Sr. Aluisio Lemos da Ágora Corretora.

Ele pergunta: se a rota de crescimento de 2008 está mantida ou o aumento de juros pode comprometer a intensidade da evolução esperada? E também se esse aumento de juros impacta o funding?

Sr. Morris: Obrigado pela pergunta. A estratégia de crescimento está mantida, apesar da alta de juros. A gente acha que essa alta de juros ainda não é suficiente para segurar o crescimento que está tendo de crédito no Brasil, porque ele está acontecendo com um crescimento de demanda de crédito realmente e devido ao crescimento, então o Brasil vai crescer, não 5.5% em 2008, mas, provavelmente, 4%, então a gente vê crescimento de demanda de crédito e por isso a gente não vê problema quanto a isso.

O aumento dos juros aumenta o custo de funding, mas o aumento de juros também proporciona um aumento de spread, então a gente não acha que nesses níveis isso vá afetar. Obviamente que, se no decorrer do ano a gente tem um aumento muito mais forte do que o esperado na taxa básica de juros, ou uma deteriorização muito maior do ambiente externo, a gente pode, sim, rever isso a qualquer momento, sem problema nenhum. Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Fernando Hadba do Drake Management.

Sr. Fernando Hadba: Bom dia, são duas perguntas. A primeira é Basileia, vocês estão com 33, vocês têm algum target desse Basileia?

O segundo é no empréstimo do middle market, quanto é com garantia, quanto é sem garantia? Ou o mercado está ficando mais apertado e aí exigiram mais garantias novamente? Ou continua as pessoas emprestando, mas, sem garantia?

São basicamente essas duas perguntas.

Sr. Morris: Obrigado. Basiléia de 33% que a gente está hoje, a gente imagina que ela deve terminar o ano perto de 25%. A gente nunca teve o Índice de Basiléia inferior a 20%, a gente tem um target mínimo aqui internamente que é 17%. Uma das grandes razões do IPO foi que para continuar crescendo a gente precisava aumentar o capital e por isso a gente tem essa visão que o Banco tem que ser... é um Banco médio, e por ser um Banco médio tem que ser líquido, tem que ser pouco alavancado, e isso tem sido o nosso diferencial e a gente não pretende mudar isso, pelo menos não no curto prazo.

A segunda pergunta...

Sr. Fernando: Em relação ao middle market, se o seu perfil de empréstimo é com garantia ou sem garantia de recebíveis? Se alterou...

Sr. Morris: Ok. A gente, na verdade, nunca alterou a nossa política de garantia, a gente sempre operou com garantias no middle. A gente diz que a nossa carteira tem 90% de garantias, porque tem algumas operações que o cliente vai compor as garantias ao longo do tempo, por isso que é 90% de garantias. Mas, a gente não tem espaço hoje para aumentar isso e a gente não quis reduzir o ano passado quando a concorrência estava exigindo isso, então, a carteira de middle também continua com garantia do mesmo jeito que sempre foi.

Sr. Fernando: E se me permitir uma terceira pergunta, preocupa vocês esse aumento de alguns custos tipo – alimentos, perspectiva de aumento de gasolina, de algo como aumento de inflação causar uma redução na renda disponível e aumento de inadimplência – isso está projetado no modelo de vocês em relação à varejo ou alguma coisa de aumento de inadimplência por causa de aumento de tarifas e aumento de alimentos, algo assim?

Sr. Morris: A preocupação sempre existe, os fundamentais continuam muito bons, apesar desse aumento de inflação, mas, na nossa idéia, 83% da nossa carteira é um pouco independente aos ciclos econômicos, a carteira de middle e a carteira de consignado são bem isentas a essas mudanças – a de middle por ter um prazo curto, então esse aumento de inflação, esse possível aumento maior de juros, não chegam a afetar tanto, é até bom porque as vezes tira concorrentes do mercado. E a carteira de consignado também é mais isenta.

A única das nossas carteiras, que ela sim, é mais sujeita ao ciclo econômico em si, ao crescimento de inflação que vai gerar um aumento maior de juros, que vai diminuir mais a economia e que vai diminuir o poder de compra e vai, sim, piorar a inadimplência, é a carteira de veículo, mas, nesse momento, a gente entende que a situação está bastante sobre controle, e a gente acredita que essa diminuição do crescimento mundial, e essa diminuição do crescimento local também, vai gerar uma diminuição da inflação e isso vai fazer com que os

fundamentos no longo prazo não tenham que mudar, mas, se mudarem, é aí que a gente vai ter que se proteger mais rápido.

Sr. Fernando: Obrigado.

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um.

Com licença, não havendo mais perguntas, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Morris Dayan para as considerações finais.

Sr. Morris: Muito obrigado pela presença e audiência de todo mundo. A gente está em constante disposição a atender a todos os investidores via o nosso departamento de RI, então realmente estamos bastante à disposição e fazendo os maiores esforços para diminuir a distancia entre a empresa e os nossos acionistas. Mas termino só lembrando que a gente está muito contente com o resultado desse primeiro trimestre. Muito obrigado a todos e bom feriado.

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