

**Local Conference Call
Banco Daycoval – Nac.
Resultados do Segundo Trimestre de 2008
31 de julho de 2008**

Operadora: Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco Daycoval que apresentará os resultados do segundo 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”.

O áudio e os slides dessa 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 o Sr. Morris Dayan irá fazer a apresentação dos resultados do trimestre e, logo após, abriremos para a sessão de perguntas e respostas.

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

Sr. Morris Dayan: Bom dia a todos. Depois de encerrar mais um semestre com sucesso, ficamos muito honrados em poder estar apresentando os nossos resultados aos nossos investidores e ao mercado em geral. Apesar do ambiente externo bastante hostil e apesar da expectativa de aumento de juros que vamos ter pela frente aqui no Brasil, a demanda por crédito continuou bastante forte e saudável, e ainda a nossa economia tem andado em um ritmo bastante acelerado. O segundo trimestre de 2008 foi para a gente, então, um trimestre bastante positivo.

Vamos dar início no slide 3 com os nossos destaques desse trimestre. Nossa carteira de crédito alcançou R\$ 4.5 bilhões, foi um crescimento de 16% no trimestre. E o segmento das pequenas e médias empresas atingiu R\$ 2.9 bilhões, um aumento de 13% em relação ao trimestre anterior. Uma das novidades desse segmento foi o novo produto que é o repasse de BNDES que já estamos começando a apresentar para os nossos clientes. Em um cenário hostil, como eu falei, ter conseguido crescer o nosso funding foi muito importante para a gente, atingimos R\$ 3.9 bilhões. O lucro líquido totalizou R\$ 62.5

milhões. E tivemos várias revisões positivas no nosso rating, tanto pela S&P, Fitch e Austin. E mais uma vez conquistamos o prêmio de melhor banco de middle market, desta vez pela Faculdade Getúlio Vargas e conjuntura econômica.

Passando para o slide 4, hoje o Daycoval conta com 27 agências - duas novas que foram abertas neste segundo trimestre. Todas estas agências são do mesmo tipo: baixo custo, front office apenas, mais para continuar diversificando a nossa operação de middle. A novidade aqui foi um projeto piloto que começamos nesse trimestre efetivamente, foram aberturas de algumas Lojas Daycred em parcerias com alguns correspondentes bancários. A idéia aqui é simplesmente ter um teste e uma atuação direta com o nosso consumidor final, onde isso pode nos deixar menos dependentes dos nossos correspondentes terceirizados, nossa promotora. Mas, apesar de não ter muita relevância, é uma nova forma de originação para a nossa área de varejo.

No slide 5 tem aqui alguns modelos de como são essas nossas lojas.

Passando para o slide 6, e antes de iniciar... falar sobre cada um dos pontos dos nossos resultados, vamos fazer aqui algumas considerações sobre impactos, alguns deles não recorrentes, outros são apenas impactos relevantes que a gente gostaria de explicar melhor para os nossos investidores.

O primeiro ponto: em maio nós pegamos toda a nossa carteira de veículo e a reclassificamos como "Rating B", então passamos de "A" para "B" e, a partir de então, toda a operação nova, invés de iniciar como "A", ela inicia como "Rating B", exigindo um provisionamento um pouco maior. Essa reclassificação gerou um impacto negativo de R\$ 3 milhões.

No item 2, ao comparar os nossos índices de PDD da carteira de varejo com o de outros bancos, entendemos que tem uma prática usual no mercado, e é completamente de acordo com a Resolução 2.682 do Bacen, que para créditos superiores a 36 meses, o provisionamento é feito com prazos dobrados. Isso gerou um impacto positivo de R\$ 9.4 milhões.

No item 3, todos sabem que fizemos uma captação externa em junho desse ano, essa captação externa foi totalmente hedgiada - a internação desses recursos foram hedgiados completamente. Isso faz com que essa captação nos custe 113% do CDI. Ao fazer a marcação ao mercado, tanto do hedge, como da captação, isso nos gera um impacto negativo de uma vez de R\$ 7.3 milhões e, a partir de agora, essa captação vai nos custar 100% do CDI, invés de 113.

No item 4, nós vemos com o tempo melhorando o controle das comissões de nossos correspondentes bancários no segmento de varejo, tanto para veículo, como para consignado. Os pagamentos antecipados, anterior a esse trimestre, não estavam sendo baixados as comissões já pagas. Então fizemos esse ajuste e apropriamos todas as comissões referentes a esses pagamentos antecipados, isso nos gerou um impacto negativo de R\$ 5 milhões.

Reconhecemos também, no item 5, um crédito tributário, por causa da majoração da alíquota de contribuição social sobre o lucro líquido, que foi de 9 para 15, e isso nos gerou impacto positivo de R\$ 6.8 milhões, isso já seria um efeito líquido no resultado.

Depois temos outros impactos que são bastante relevantes, nós não falamos que não são recorrentes, mas não são recorrentes à nossa operação em si. O primeiro deles é o impacto da marcação ao mercado do hedge de nossas captações externas. Nesse trimestre o valor... por causa que o coupon cambial fechou, o valor foi relevante, foi R\$ 9 milhões negativo. Para comparar, no primeiro trimestre a gente tinha tido um impacto positivo de R\$ 4 milhões. Como nós temos um passivo em dólar e um ativo é hedge na BNF desse passivo, o ativo é marcado ao mercado, e o passivo, que são as nossas recaptações internas, não são marcadas ao mercado. Então, conforme se movimenta o coupon cambial, nós temos aqui marcação a mercado que, ao longo do tempo, isso tende a desaparecer.

O número 2 - tivemos um resultado negativo por equivalência que foi sobre a participação em controlada no exterior, basicamente variação cambial sobre essa participação, que nesse trimestre foi R\$ 2 milhões negativo, no primeiro trimestre foi R\$ 500 mil negativo.

E, por fim, a majoração da alíquota de contribuição social teve impacto negativo de R\$ 3.5 milhões, e isso já líquido no resultado. Como eu disse: não que não seja recorrente, a gente sempre vai ter... essa é a nova alíquota, porém, para efeito de comparação com o trimestre anterior, isso são pontos que é importante relevar e deixar bastante claro para que a comparação seja muito mais fácil. No entanto, não alteramos os cálculos nem de NIM, nem de ROE, em relação a esses pontos, apenas estamos clarificando para que o investidor entenda melhor o nosso resultado.

Indo então para o slide 7, o lucro líquido do segundo trimestre foi de R\$ 62.5 milhões, no trimestre foi de R\$ 132 milhões, teve realmente um decréscimo comparando com o primeiro trimestre de 11%.

Por essa razão, no slide 8, o retorno sobre o patrimônio no segundo trimestre foi de 16.7% anualizado, enquanto que o resultado do primeiro semestre de 2008 nos dá um ROE, um retorno de 17.7%.

No slide 9, temos a margem financeira líquida, nosso NIM do segundo trimestre de 2008 foi de 10.8%, nosso NIM do primeiro semestre foi de 11.2%.

Uma outra forma de medir o nosso resultado, pois o nosso resultado é basicamente resultado de operações de crédito, no slide 10, o resultado líquido sobre as operações de crédito foi 5.7% no segundo trimestre e 7% no primeiro semestre.

No slide 8, temos a evolução da nossa carteira de crédito. Esse é o ponto que nos dá o maior orgulho, atingimos praticamente R\$ 4.5 bilhões em carteira de crédito, um crescimento de 16% em relação ao primeiro trimestre, e um crescimento superior a 100% em relação aos últimos doze meses. A demanda por crédito, como eu falei, continua bastante forte. Nossa capacidade de originar é bastante forte, esse número poderia até ser superior a isso, não fosse as nossas medidas que fizeram elevar o conservadorismo na aprovação de crédito de todas as carteiras.

Passando para o slide 12, vemos que a participação do middle e do varejo continua estável. O middle representa hoje 65% das nossas operações de crédito. A carteira de veículo, 18%, e de consignado, 17%. Na carteira de middle, ela atingiu 2.9 bilhões, um crescimento forte em relação ao primeiro trimestre, dos quais R\$ 277 milhões são referentes a operações de comércio exterior e trade finance. Essa carteira continua exatamente com o mesmo tipo de cliente que sempre nos caracterizamos.

No slide 14 nós vemos que 60% dos nossos clientes têm volume inferior a R\$ 500 mil. O nosso foco são clientes médios e pequenos, e é aí que nós pretendemos crescer, 92% dos nossos clientes têm operações com volume inferior a R\$ 4 milhões, apenas 2% dos nossos clientes têm volume superior a R\$ 10 milhões. Os dez maiores clientes representam 6% da nossa carteira total de crédito e 9% da nossa carteira de middle. Continuamos diversificando por setores e também geograficamente, hoje menos que 43% da nossa carteira de crédito está no estado de São Paulo.

Passando um pouco para as carteiras de varejo, começando pelo consignado. A carteira de consignado atingiu 770 milhões no segundo trimestre, um crescimento de 19% em relação ao primeiro trimestre. Hoje nós temos 223 mil clientes nessa carteira, 70% dessa carteira são via INSS, Governo Federal e Forças Armadas.

No slide 16 temos a originação dessa carteira. Foram originados R\$ 200 milhões. Nós temos conseguido ter um sucesso em manter uma estabilidade no crescimento dessa carteira, principalmente por causa de nossa estratégia de diversificar bastante os empregadores. É um mercado bastante regulamentado, com novidades constantemente, algumas positivas, outras não tão boas, por isso, o fato de ter essa boa diversificação na nossa carteira faz com que podemos manter um crescimento. O destaque para o segundo trimestre foram operações para empregadores federais, sendo tribunais, legislativos, por exemplo, funcionário público do senado ou de certos tribunais, são operações que têm uma qualidade muito boa e nos deixou bastante tranquilos em operar com eles.

Indo para a carteira de veículo no slide 17, nossa carteira de veículo alcançou R\$ 822 milhões, um crescimento de 24% em relação ao trimestre anterior. Temos aqui 88 mil clientes, 71% são de veículos leves, 14% moto - vem decrescendo dentro da nossa carteira - e 15% veículos pesados, que são caminhões. O ticket médio continua bastante estável.

No slide 18 temos a nossa originação. Originamos no segundo trimestre R\$ 204 milhões, foi uma redução considerável em relação ao primeiro trimestre. A razão dessa redução não foi por queda de demanda, ao contrário, a demanda continua bastante forte, foi principalmente por causa das medidas de mais restrições de crédito que começamos no primeiro trimestre, ou seja, estamos aprovando hoje menos que 25% das fichas que entram, e estamos tendo mais 2.5 mil ficha/dia novas. Aprovamos menos que 25%, e acabamos pagando metade do que aprovamos.

Passando para o funding, no slide 19, a gente sempre diz para os nossos investidores que o que limita o crescimento do Banco não é a nossa capacidade de originar, nossa capacidade de crescer o crédito e, sim, a nossa capacidade de captar. Atingimos R\$ 3.9 bilhões de funding, foi um crescimento de 22% em relação ao trimestre anterior e de

quase 80% em relação a 12 meses. 77% do nosso funding são depósitos a prazo interfinanceiro e o resto são outros tipos de captação, como emissões externas, captações externas ou FIDC. Essa diversificação acaba sendo bastante importante para a gente.

Conseguimos ter um sucesso em duas emissões externas - uma em junho e outra em julho - apesar do cenário externo, isso mostra como, em um momento de crise externa como essa que estamos passando, o fato da nossa estratégia de conservadorismo na estrutura de capital ter sido sempre mantida, isso faz com que os investidores reconheçam e nos facilita a aumentar os nossos depósitos e nossos funding.

O prazo médio do nosso funding, no slide 20, é de 330 dias. Os depósitos são usados para fazer frente aos empréstimos para o middle, o prazo médio de nossos depósitos são 270 dias e o prazo médio das nossas operações de middle são de 170 dias.

Falando da carteira total, o prazo médio da carteira de varejo é de 600 dias, ou seja, 20 meses. O prazo médio da carteira de crédito total são 370 dias. Isso nos deixa em uma posição muito confortável de casamento entre ativos e passivos.

E lembramos que as nossas operações longas são menores do que o nosso patrimônio, ou seja, mais uma vez mostrando o conservadorismo e a baixa alavancagem.

No slide 21, nós mostramos como essa estratégia tem sido reconhecida pelo mercado. Em maio tivemos um upgrade pela S&P, que nos colocou em perspectiva positiva, a mesma coisa a Fitch em abril e a Austin em abril também. São três upgrades dentro da nossa... das empresas de rating que cobrem o Banco, isso nos deixa bastante contentes.

Falando sobre a qualidade da carteira de crédito, nós temos uma provisão para fazer frente a essa carteira de crédito de R\$ 110 milhões, isso equivale a uma provisão de 2.5% da nossa carteira de crédito. Os créditos vencidos... o PDD sobre os créditos vencidos há mais de 60 estão em 190%, ou seja, quase duas vezes provisionados. A gente ainda não identifica nenhuma mudança do nível de qualidade dos nossos clientes, o que a gente vem dizendo constantemente é que em 2007 a gente teve uma qualidade superior a nossa média histórica - que tem sido em torno de 3% - e a gente acredita que voltar para esses níveis de 3% é uma volta à realidade, depois da avalanche de liquidez que houve no mercado em 2007, é normal voltar aos níveis anteriores a 2007.

Como eu falei no início, nós fizemos duas reclassificações na nossa carteira, principalmente de varejo. A de veículos nós fizemos um downgrade de "A" para "B" e, por outro lado, nós também, para estar mais em linha com a forma com que o mercado faz, de fazer um provisionamento de prazo dobrado para as carteiras mais longas, isso nos gerou uma melhora no provisionamento de veículos. A carteira de middle tem sido estável, 2.4%. A de consignado tem melhorado, no segundo trimestre 2%, considerando o primeiro trimestre os ajustes que a gente fez no segundo trimestre, se a gente tivesse feito no primeiro trimestre, o primeiro trimestre teria sido 2%, ou seja, a gente vê uma boa estabilidade na provisão do consignado. E na carteira de veículo a provisão que temos é 3.4%, se tivéssemos feito essa mudança no primeiro trimestre, em vez de 3.2%, a gente estaria com 2.5%. Esse incremento que tivemos no provisionamento de veículo de 2.5 para 3.4 está em linha com o que a gente espera - a gente espera que ele continue crescendo até a gente ter uma maturação maior da nossa carteira.

No slide 24 temos as despesas. Depois que no primeiro trimestre nossas despesas, tanto de pessoal, como administrativa, se mantiveram estáveis. No segundo trimestre nós tivemos um aumento, a nossa despesa de pessoal e administrativas aumentaram em 12% do segundo trimestre comparando com o primeiro trimestre, e isso fez com que o nosso índice de eficiência tenha subido um pouco – 31% no segundo trimestre e considerando o primeiro semestre, 29%. Nas despesas de comissão, elas crescem em relação à carteira. A carteira tem crescido, então, elas crescem em linha com o crescimento da carteira.

No slide 25 temos a nossa estrutura de capital, continua bastante pouco alavancado. Nosso patrimônio líquido está em torno de R\$ 1.6 bilhão. Nossa alavancagem continua bastante baixa. Nossa carteira de crédito sobre o PL está em 2.8 vezes. E nosso Índice de Basileia está em 25.6%. Como a gente fez uma emissão pela branch, e ainda não tivemos tempo de alocar essa captação para operações de crédito, nós temos uma penalidade aqui em relação à Basileia e faz com que caíssem 3.4% apenas por isso. Já neste mês, ao alocar essa captação externa para operação de crédito, isso acaba sendo reajustado e a nossa Basileia real é de 29%.

Por fim, no slide 26, nós procuramos ter uma atividade da nossa área de RI bastante ativa e pró ativa. Temos realizado bastante reuniões com investidores aqui no Banco, como fora, no Brasil, como no exterior. Temos batalhado por coberturas de analistas e de casas conceituadas, isso tem aumentado bastante. Neste trimestre o DAYC4 passou a integrar o IBrX100, o que foi bastante importante para a gente.

E, para finalizar, colocar um pouco a nossa visão de mercado. Quando a gente olha para o cenário externo, a gente fica bastante preocupado com o que está acontecendo lá. Ao olhar para o cenário local, o Brasil vem andando com um bom ritmo de crescimento, essas altas de juros que aconteceram e que vão acontecer, a gente acredita que isso vai esfriar um pouco a demanda por crédito, isso vai também esfriar um pouco a economia e a gente acredita que o Banco Central vai conseguir ganhar a guerra e a luta contra a inflação. Mas tudo isso só reforça a importância da nossa estratégia, tanto em conservadorismo na estrutura de capital, como o conservadorismo na nossa decisão desse crédito. Muito obrigado a todos.

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 Firetti do Bradesco Corretora.

Sr. Carlos Firetti: Bom dia a todos. Eu tenho algumas perguntas. A primeira é em relação ao segmento de consignado. Vocês continuaram crescendo bastante forte, mas conversando com alguns players de mercado eu tenho ouvido um nível de reclamação bastante grande quanto à rentabilidade da operação. Eu acho até que talvez esse problema seja mais acentuado nas operações do INSS onde tem um cap de taxa. Eu queria saber de vocês um pouco a visão de vocês desse segmento, os níveis de spreads e qual é a estratégia de vocês? Vocês acham que vocês continuam crescendo fortes

como cresceram neste trimestre daqui para frente? Então, um panorama geral da visão do consignado.

Sr. Morris Dayan: Obrigado pela pergunta. Você tem razão, dá para reclamar bastante. Mas reclamam mais as pessoas que, primeiro tem uma dependência maior da originação do INSS, que é aonde mais sofreu com esse cap de taxa. A nossa originação de INSS é apenas 20% da nossa carteira. O INSS ainda representa 30% da carteira total, mas a originação em si foi apenas de 20% nesse segundo trimestre.

Agora, o ponto principal que nos diferencia dos demais é que nós não fazemos operações de consignado para depois ceder ao mercado e o que subiu muito o custo das seções de crédito. Então, muitos dos bancos que costumam ter uma atividade muito intensa de seção de crédito, eles acabam sendo muito mais prejudicados que o Daycoval, porque além de ter o cap em taxa, o custo da seção dele subiu bastante e isso faz com que o spread deles caia bastante.

No nosso caso, a gente tem visto uma diminuição do spread das operações de consignado, porém, a qualidade destas operações continua muito boa e isso nos deixa muito tranquilos em relação a essa carteira. A gente sabe do risco das regulamentações, mas até hoje nunca houve nenhuma regulamentação retroativa, isso nos deixa bastante tranquilos em relação à carteira. A gente sabe o que a gente tem é uma carteira bastante saudável e, como eu disse, o fato de não ter que fazer constantemente seção de crédito, a gente consegue manter um spread bastante bom. E só reiterando, nós nunca fizemos nenhuma seção de crédito em relação a isso. Obrigado pela pergunta.

Sr. Carlos: Uma pergunta adicional nesse assunto: você, olhando o total das operações de varejo, atingiu alguma coisa em torno de 35%, até pelo ritmo mais forte de crescimento, tanto do consignado, quanto veículos. Como você vê o perfil dessa carteira total do Banco evoluindo daqui para frente? Esse foco... esse crescimento mais acelerado no varejo, vocês acham que se mantém daqui para frente? Como você vê, talvez, final de ano e até um pouco mais para frente esse perfil varejo/middle?

Sr. Morris: O varejo tem sido muito importante para a gente como diversificação das nossas operações de crédito. A gente não gosta da idéia de ser um banco de um produto só, e a gente também quer participar do crescimento de crédito que está tendo no Brasil e que vai ter. Como a gente colocou no nosso release, apesar de todo esse crescimento de crédito que teve no Brasil, nós voltamos a níveis que estávamos em 1994, quando temos 36% do crédito... o crédito representa 36% do total do PIB, que é o mesmo número que estávamos há bons anos atrás. A razão de trabalhar o varejo é simplesmente para diversificar e para ganhar valor com isso. A gente acredita que 60 a 40 – 60 operações de middle e 40% de operações de varejo – seja bastante razoável para o Daycoval. A única coisa é que o crescimento do varejo estava mais forte e nesse segundo trimestre a gente vê uma estabilidade nesse crescimento, e a gente até acredita que com alta de juros e até uma diminuição do crescimento econômico, a demanda nessas carteiras deve diminuir um pouco nos próximos doze meses.

Sr. Carlos: Obrigado. Eu tenho mais uma pergunta por agora. Em relação à questão do hedge nas captações no exterior. Eu entendo que vocês fizeram uma marcação ao mercado desse hedge, isso atende as regras do Banco Central, acho que todo mundo

acaba tendo que fazer da mesma forma. Mas eu queria ver só se eu entendi direito: o impacto no fundo dessa contabilização acaba sendo que vocês acabam reconhecendo nessa marcação uma boa parte do custo elevado dessa captação no exterior, e nos próximos trimestres esse custo já marcado a mercado acaba rodando mais próximo de 100% do CDI, por exemplo, o que acaba beneficiando a sua margem no futuro. Essa interpretação está correta?

Sr. Morris: Está correta, é isso mesmo. Ao reconhecer o custo alto dessa captação de uma vez, a gente tinha benefício de agora essa captação nos custar apenas os 100% de CDI. Por outro lado, onde a gente colocou “em outros impactos relevantes”, a gente tem outras captações externas que tem uma marcação ao mercado do nosso hedge feito na BNF, isso ela oscila de acordo com o coupon cambial, então a gente acaba tendo esses dois tipos de impactos diferenciados.

Sr. Carlos: Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Mariana Barros do Banco Espírito Santo.

Sra. Mariana Barros: Oi, bom dia a todos. Na verdade eu tenho uma pergunta - eu vi que a originação de vocês de consignado aumentou nesse primeiro trimestre de 2008, e a originação no segmento de veículos caiu pelas razões que vocês citaram. Só que as despesas de comissões no consignado caiu e as despesas de comissões no veículo subiu. Eu queria entender o comportamento disso, se a gente pode assumir uma parte de comissão maior nas operações de veículos? Obrigada.

Sr. Morris: As despesas de comissões tendem a crescer mês a mês porque a carteira vai crescendo, e a forma com que a gente contabiliza, a gente vai apropriando de acordo com o que a gente vai apropriando as receitas. Então, conforme vai crescendo a carteira, as comissões tendem a ir crescendo.

No caso do consignado, especificamente, a gente tem visto uma queda das comissões - a concorrência, o fato de vários bancos estarem mudando a forma de originação - e todas essas coisas fazem com que a gente consiga... o mercado está jogando um pouco a comissão para baixo. É por isso que você vê esse pequeno efeito que, no segundo trimestre, a gente teve uma despesa de 11.5 milhões de comissão do consignado, contra 12.1 milhões no primeiro trimestre.

Sra. Mariana: Tá. E mais uma pergunta. Esses impactos não recorrentes só vão acontecer nesse primeiro... que vocês colocaram aqui no primeiro trimestre e no segundo? Ou a gente vai ver isso no terceiro trimestre e no quarto trimestre referente à adequação das apropriações das comissões?

Sr. Morris: O que a gente tem de comissões de impactos não recorrentes, R\$ 5 milhões, foram de pagamentos antecipados que tivemos e aí baixamos essas comissões antecipadamente, agora, foram R\$ 5 milhões. Daqui para frente, inclusive no segundo trimestre, todo o pagamento antecipado já vem com despesa de comissão referente a ele. Então, para se ter uma idéia, no segundo trimestre, das despesas de comissões que a gente teve em consignado e veículo, R\$ 2 milhões foram referentes a pagamento

antecipado. Então isso já está sendo feito e não vai ter mais efeitos não recorrentes em relação a esse ponto daqui para frente.

Sra. Mariana: E a última pergunta referente ao hedge da operação de US\$ 100 milhões que teve um impacto aí. Eu posso assumir daqui para frente... porque em julho vocês fizeram uma outra captação nesse valor, mais ou menos de 100 ou US\$ 125 milhões, eu posso assumir que no terceiro trimestre você também teria esse impacto do hedge, dado a desvalorização do real?

Sr. Morris: Sim, o impacto não é pela desvalorização do real, o impacto é pelo custo em si da captação quando a gente faz o hedge, você pode assumir isso. Referente a essa segunda captação que a gente fez no segundo trimestre, em julho... no terceiro trimestre, em julho, de US\$ 100 milhões por três anos, a gente ainda não fez a internação desses recursos, no momento em que a gente fizer essa internação, a gente vai ter um impacto não recorrente do custo de uma vez, e depois ela vai ter um custo de 100% do CDI.

Sra. Mariana: Tá bom. Obrigada.

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Nossa próxima pergunta vem da Sra. Lia da Graça do Banif Securities.

Sra. Lia da Graça: Oi, bom dia. A minha pergunta primeira é com relação ao funding, eu queria saber quanto que vocês estão conseguindo repassar desse aumento de custo de funding que a gente vem percebendo? E eu estou perguntando isso por causa da compressão da margem financeira no trimestre, se isso se deve à maior competição entre os bancos de nicho?

E a segunda pergunta seria sobre o comportamento de pessoa física. A gente viu na última nota do Banco Central uma melhora, que a gente considerou inesperada, de inadimplência de pessoa física, sendo que nas duas notas anteriores a gente teve uma ligeira piora. Então, como a demanda de crédito também continua forte, como os senhores confirmaram, o que a gente esperava era um aumento. Então eu queria saber não só em relação ao Daycoval, mas em relação ao mercado. Como que os senhores esperam a tendência de inadimplência em relação à pessoa física? Muito obrigada.

Sr. Morris: Obrigado Lia pela pergunta. Em relação ao custo de funding, o custo tem aumentado, sim. A gente não consegue ver passar no mesmo momento o custo... esse aumento de custo de funding para os nossos clientes, mas a gente tem feito um trabalho de repassando aos poucos esse custo maior. Agora, a principal razão que subiu o custo de funding não é por causa da competição de bancos de nicho captando, mas, sim, pela competição dos bancos grandes captando CDB a taxas maiores do que eles vinham praticando antes. O bom da história é que a gente não vê nenhuma falta de liquidez, a gente vê uma liquidez muito abundante no mercado, apenas a um custo maior. Então é nisso que a gente vem trabalhando, para que a gente não tenha que pagar um custo muito alto por um lado, e por outro lado para que a gente possa repassar isso para os nossos clientes e a gente acredita que, aos poucos, a gente consegue repassar.

Em relação à segunda pergunta que é as provisões e as perdas no mercado como um todo, realmente os índices do Banco Central apresentaram uma melhora nesse último mês, mas parece, eu li em um lugar, que houve uma operação de securitização de créditos de R\$ 600 milhões que destoa um pouco essa base. Não fosse isso, teria uma estabilidade no mesmo ritmo que vinha antes. A gente acredita que, obviamente, com o aumento de taxa de juros e uma redução um pouco do nível da economia, que esses índices venham a piorar um pouco, mas nada muito substancial, principalmente no que diz respeito à pessoa física, por causa que o Brasil tem apresentado níveis de crescimento importantes, o desemprego vem diminuindo - a não ser que haja uma recessão ou alguma coisa do tipo - a gente não vê uma mudança de padrões nesses índices. Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Marina Negrisole da Marathon.

Sra. Marina Negrisole: Olá, bom dia. Eu gostaria de entender um pouco como comportou o NIM nesse trimestre? Porque é claro que vocês demoram um tempo para conseguir repassar o alto de custo de captação, mas eu entendo que aqui, dado que não mudou muito o comportamento da carteira, é uma queda significativa de NIM. Gostaria de um pouco mais de detalhes desse comportamento. Obrigada.

Sr. Morris: Obrigado. A gente não acredita que o NIM é a melhor forma de representar e medir o nosso spread, porque tem dentro do NIM o que são os ativos remuneráveis, a gente tem um número muito alto de aplicações interfinanceiras de liquidez, coisa da ordem aí de 1.7 bilhão, e quando você pega a nossa receita e divide pelos ativos remunerados, você está aqui usando ativos interfinanceiros que são títulos públicos, operações compromissadas que, na verdade, não rendem nada. Mas, de toda forma, o NIM foi afetado por aqueles eventos que, de certa forma, recorrentes ou não são eventos específicos e pontuais e, por isso, ele acaba parecendo uma piora maior do que ele foi na realidade.

A gente, sim, vê uma pequena diminuição do spread. A razão da diminuição desse spread é, por um lado, como a gente falou, o aumento do custo de captação, mas por outro lado, o próprio conservadorismo na decisão de crédito faz com que a gente trabalhe com clientes muitas vezes a uma taxa um pouco mais baixa, e também pela razão da carteira de varejo ser uma carteira que tem um spread um pouco mais baixo do que a carteira de middle. Isso acaba também puxando um pouco mais baixo esse spread. Mas, no nosso ponto de vista, a redução desse spread em relação ao segundo trimestre para o primeiro trimestre, é alguma coisa como 0,08% ao mês, ela é bastante baixa. Obrigado.

Sra. Marina: Só mais um ponto aqui - você disse antes que houve uma melhora da qualidade da carteira e vocês buscam isso mesmo abrindo mão de um pouco de spread. Eu queria entender como essa informação bate com o aumento dos seus empréstimos em atraso? Porque eles aumentaram 20% nesse trimestre, então, eu acredito que tenha até, talvez mais write-off, ou mais provisão. Poderia que dar um pouco de informação sobre isso? Obrigada.

Sr. Morris: Sim, o aumento da despesa de provisão no trimestre, aumenta principalmente por razão do crescimento da carteira de crédito. Proporcionalmente, você vê que os

índices estão estáveis. A carteira cresceu 15%,16% no segundo trimestre em relação ao primeiro trimestre, então é normal a despesa de provisão subir também. O que eu quis dizer... o conservadorismo faz com que a gente acabe tendo uma taxa mais baixa às vezes, por exemplo, nas operações de veículos, a gente prefere ser mais criterioso no crédito e trabalhar em uma taxa mais baixa, onde a gente vai estar trabalhando um universo de melhores pagadores, do que trabalhar com uma taxa mais alta, onde você acaba caindo em um universo piores pagadores.

E a mesma coisa no middle, às vezes para você ter um reforço de garantia e trabalhar com mais garantias, você tem que ter uma taxa um pouco mais apertada. Então, é nesse sentido que acaba tendo um impacto no nosso spread.

Sra. Marina: É que, na verdade, eu estava comentando dos empréstimos em atraso. Se você pegar como ratio da sua carteira, eles pioraram porque eles cresceram mais do que o crescimento da carteira. Você acha que essa pode ser uma tendência, dado ao cenário, ou mais um fato pontual?

Sr. Morris: Eu acho que ele é mais um fato pontual, e ele é mais um fato ligado à carteira de veículos - que é uma carteira mais nova e a gente trabalha com um nível de atraso maior do que a média. Quando a gente a pega separada por produto, por carteira, no middle e no consignado, a gente não vê isso.

Sra. Marina: Só mais uma última coisa: qual é o percentual de garantia da sua carteira de SME?

Sr. Morris: A gente trabalha com 90% de garantia quando a gente vê a média. Tem clientes que têm um pouco menos, um pouco mais. Mas, na média da nossa carteira é 90%. Sendo uma parte importante: duplicatas, domicílio bancário. E outra parte: imóveis, warrant agrícola, às vezes veículos, caminhões, esse tipo de coisa.

Sra. Marina: E a garantia representa mais ou menos quantos por cento do total do empréstimo?

Sr. Morris: 90%.

Sra. Marina: Quanto?

Sr. Morris: A garantia, se a gente pegar o total que eu tenho de garantia com o total que eu tenho de empréstimo outstanding, na média, em torno de 90%.

Sra. Marina: Ah, tá. Então não é que 90% dos empréstimos têm garantia?

Sr. Morris: Não, 1% dos empréstimos tem garantia, mas elas representam 90% do valor.

Sra. Marina: Tá bom. Obrigada.

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Carlos Firetti do Bradesco Corretora.

Sr. Carlos Firetti: Eu queria que você falasse um pouco sobre resultados de tesouraria no trimestre. E também seguindo na pergunta anterior, em relação à questão das garantias, eu queria saber, destas garantias, a grosso modo, o quê que é recebíveis performados e a performar? Se você tem uma abertura ou uma proporção?

Sr. Morris: Sim, a segunda pergunta é muito mais simples porque a gente só trabalha com recebíveis performados. Às vezes quando a gente tem algum tipo de garantias que não são performados, a gente nem considera isso como recebível e nem considera isso como garantia.

Em relação à pergunta de resultados de tesouraria, a nossa tesouraria não é uma tesouraria atuante para tomar posições e incorrer risco. Os resultados que a gente normalmente aloca à tesouraria são basicamente estas marcações a mercado, do hedge e tudo mais. Então, a gente não tem uma tesouraria e um resultado específico de tesouraria desta forma.

Sr. Carlos: Uma última questão minha é em relação a essas captações no exterior. Quando vocês fazem uma captação, vocês travam imediatamente essa captação com o hedge? Ou vocês às vezes deixam o valor captado em dólares para travar em um segundo momento?

Sr. Morris: Antes, quando a gente não tinha agência no exterior, a nossa branch, a gente era obrigado a captar e fazer a trava no mesmo momento. Nesse primeiro semestre a gente demorou para fazer a nossa primeira emissão, simplesmente porque a gente estava aguardando a construção e a operacionalizar a nossa agência no exterior, a nossa branch em Cayman. Por isso, a gente não é obrigado a fazer o hedge no momento e nem internalizar na hora. No caso da nossa primeira emissão de US\$ 125 milhões, depois de alguns dias tivemos uma boa perspectiva no mercado e conseguimos fazer a captação, a internação e o hedge a níveis de 113 do CDI, o que para esse tipo de operações é bastante bom. Essa segunda que nós fizemos em julho ainda não fizemos a internação porque a gente vai aguardar uma melhor oportunidade. Assim que o mercado permitir, nós vamos fazer, e quando a gente internar, a gente vai fazer o hedge.

Sr. Carlos: Mas, para todos os efeitos em termos contábeis, o fato de o real estar apreciando, dá um ganho cambial para vocês. Vocês têm uma idéia que quanto foi esse ganho cambial em termos dessas captações que vocês fizeram na agência no exterior?

Sr. Morris: Não tem ganho porque enquanto ela está em dólar, passivo em dólar com ativo em dólar, e no momento em que ela entra, você tem o hedge sim. Então, a gente não tem um ganho cambial em relação a isso.

Sr. Carlos: Não... entendi. Perfeito.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Aloísio Lemos da Ágora Corretora.

Sr. Aloísio Lemos: Bom dia a todos. Na verdade algumas dúvidas que eu tinha já foram até respondidas. Só aproveitando aqui o espaço, talvez eu não esteja entendendo algum detalhe nesses números aqui, eu vou aproveitar para colocar. É com relação aos efeitos

não recorrentes e demais impactos - eles têm um efeito líquido de 7,9 milhões, eu não estou chegando nesse valor. Você poderia esclarecer o que não está sendo considerado nessa lista para chegar nos 7,9 milhões?

Sr. Morris: Aqueles que estão escrito "líquidos", esse já é um efeito líquido direto no resultado. E os outros que não estão "líquidos", você pega 62% desse valor, ou 38%, quer dizer, a diferença, né? E aí você vai chegar ao efeito líquido que ele daria.

Sr. Aloísio: Ok. Obrigado.

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, 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: Antes de mais nada, obrigado a todos pela participação. O nosso comprometimento é de manter a melhor disclosure possível, a maior transparência possível, e a gente vem conseguindo fazer isso trimestre após trimestre. Caso ainda haja alguma dúvida, o nosso pessoal de RI está todo à disposição para estar atendendo vocês. A gente já está no terceiro trimestre deste ano, e a gente acredita que não teremos nenhuma mudança relativa, importante em relação ao segundo trimestre. Obrigado a todos.

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