

**Local Conference Call
Banco Daycoval – Nac.
Resultados do Quarto Trimestre de 2007
27 de fevereiro de 2008**

Operadora: Bom dia. Esta é a teleconferência do Banco Daycoval que apresentará os resultados do quarto trimestre e do ano de 2007.

Estão presentes Morris Dayan, Diretor executivo e de Relações com Investidores e Carlos Lazar, Superintendente de Relações com Investidores.

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 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 da Companhia, 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.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Morris Dayan, diretor executivo e de relações com investidores do Banco Daycoval que irá fazer a abertura da teleconferência. Por favor, Sr. Dayan, pode prosseguir.

Sr. Morris Dayan: Bom dia a todos, vamos dar início a nossa teleconferência de resultados do quarto trimestre de 2007, muito obrigado pela audiência de todos. Na verdade estamos muito orgulhosos em estar apresentando o resultado do quarto trimestre de 2007, atingimos o resultado esperado e estamos muito contentes com isso, iniciamos o ano de 2008 em um clima bastante positivo, e 2008 é o ano em que fazemos 40 anos de história no mercado financeiro, para isso fizemos uma logomarca nova para comemorar esse fato.

Vamos dar início à apresentação com os principais destaques do período, no slide 3. A carteira de crédito atingiu R\$ 3.5 bilhões, continuamos diversificando nossa carteira e aumentamos a participação do varejo na nossa carteira total que alcançou 28%. O lucro líquido do quarto trimestre foi R\$ 62 milhões, e o lucro líquido do ano de 2007 foi R\$ 230 milhões, um aumento de 130% comparando com 2006. Nosso retorno sobre o PL médio foi de 23% no ano de 2007, isso mesmo após o aumento do nosso patrimônio após o IPO.

Nosso índice de eficiência continuou abaixo dos 25% no consolidado do ano, um número muito positivo. Terminamos o ano com 25 agências no Brasil, e com autorização para abertura da nossa primeira agência no exterior em Cayman.

Passando para o slide número 4, o lucro do quarto trimestre foi de R\$ 62 milhões, 6% maior que do terceiro trimestre, foi 63% maior que o mesmo período de 2006. O lucro líquido do quarto trimestre sofreu impacto positivo de 14 milhões, referente ao efeito fiscal do pagamento da JCP, e o efeito negativo de 12 milhões, referente à provisão do nosso Plano de Participação no Resultado, o nosso PPR novo que englobou todos os funcionários do Banco. O lucro reportado de 2007 foi 206 milhões, sem considerar as despesas do IPO, esse lucro foi para 231 milhões, foi 130% maior que 2006. As receitas da intermediação financeira evoluíram em 63%, enquanto que as despesas de pessoal e administrativa cresceram apenas 35%, por isso que atingimos essa marca bastante positiva.

No slide 5, nós vemos que o nosso retorno sobre o PL médio do ano de 2007 foi de 23.2%, o retorno do quarto trimestre foi 17.4%, e se compararmos com o do terceiro trimestre que foi de 16.9, conseguimos aumentar esse número.

No slide 6, nós vemos a nossa margem financeira líquida, a nossa margem, sem considerar o PDD, se manteve bastante elevada, 12.4% no ano de 2007, apesar do aumento dos ativos médios remuneráveis de mais de 2.5 bilhões nos últimos doze meses, conseguimos manter uma margem líquida bastante elevada.

No slide 7, temos, o que eu diria, a melhor foto da nossa evolução, do nosso ano de 2007. No Brasil, o crédito cresceu no ano de 2007, 27.3%, o Daycoval conseguiu crescer sua carteira de crédito em 112% nos últimos doze meses, e 23% comparado ao trimestre anterior, atingimos quase 3 bi, ou R\$ 3.5 bilhões em 31 de dezembro de 2007, e esse número foi bem superior ao nosso business plan apresentado no início do ano, isso demonstrou, mais uma vez, a nossa capacidade de originação, o mercado já tinha consciência da nossa capacidade de originação em momentos de turbulência, mas conseguir um número desse e um mercado tão competitivo como ele é o de hoje, é uma marca muito importante para o Daycoval. De 2004 a 2007, nós crescemos nossa carteira de crédito em 52% CAGR, um número bastante impressionante.

Passando ao slide 8, continuamos nossa estratégia de diversificar a nossa carteira de crédito e aumentar um pouco a nossa parte de varejo sem sair do foco, que é o middle market. 72% da nossa carteira de crédito representam operações voltadas para média empresa, entre operações de middle e trade finance, que continua sendo o nosso foco principal, e 28% da nossa carteira de crédito está voltada para operações no varejo, tanto o crédito consignado, 15%, como a carteira de veículo, 13%.

Falando um pouco de cada uma dessas carteiras em especial, no slide 9, nós vemos que a carteira de middle cresceu 73%, atingindo 2.25 bilhões, o quarto trimestre cresceu 12% em cima do terceiro trimestre, um crescimento bastante forte e sendo ainda que vários dos nossos gerentes, em novas praças, ainda se encontram em fase de maturação, a gente

espera que com essa mesma equipe de gerentes comerciais e de agências, continuar esse ritmo de crescimento.

No slide 10, mostramos que o Daycoval não mudou o perfil da carteira de middle, 63% dos clientes tem um volume de limite... um limite inferior a R\$ 500 mil, 93% dos clientes são com operações de volumes inferior a R\$ 4 milhões, metade da nossa carteira são de operações entre 500 mil e 5 milhões, e menos de 2% dos clientes tem um volume superior R\$ 10 milhões. Os 10 maiores clientes representam 7% do total da carteira de crédito, ou 11% do total da carteira de middle. Estamos trabalhando também em um projeto para crédito a pequena empresa, aquelas empresas que faturam de 3 a 8 milhões, a gente acredita que, dessa forma, vamos continuar diversificando a nossa carteira de middle, e aumentando o número de clientes.

Passando para o slide 11, temos aqui a nossa carteira de comércio exterior de trade finance. Dobramos a nossa carteira de trade finance no ano de 2007 atingindo R\$ 240 milhões, é um aumento substancial devido a nossa estratégia de crescer nesse mercado, apesar das turbulências externas, esse crescimento foi acompanhado com o crescimento das linhas externas, e o desafio nosso está muito mais em aumentar as linhas do que aumentar o tamanho da carteira, pretendendo continuar nessa estratégia de expansão da nossa carteira de trade finance.

Indo agora para as nossas carteiras de varejo, o que chamamos de “DayCred”, começando pela carteira de crédito consignado, a nossa carteira de crédito consignado terminou o ano de 2007 em R\$ 540 milhões, representando 15% da carteira do Banco, são quase 200 mil contratos, essa carteira cresceu 30% só no último trimestre, e 130% se compararmos a 2006. Para crescer aumentamos o número de convênios, hoje são mais de 100, e de promotoras, mais de 300.

Passando para o slide 13 e entrando um pouco no detalhe dessa carteira e dessa produção, a produção, no quarto trimestre, totalizou R\$ 200 milhões, foi um aumento de 35% em relação ao terceiro trimestre de 2007, no ano de 2007 originamos R\$ 500 milhões, só no quarto trimestre originamos mais de 40 mil contratos novos. Podemos destacar aqui o aumento da produção das Forças Armadas, são para créditos consignados para membros das Forças Armadas, que a produção desse item no quarto trimestre representou 27% da nossa produção total, a parcela da nossa carteira para esse segmento ainda é de 18% do total, devemos ver aí para frente um crescimento desse número. O INSS, as operações de INSS, representaram 29% da produção do quarto trimestre, e elas representam 38% do total da nossa carteira, devemos ter aí uma diminuição da representatividade do INSS no total da nossa carteira.

No slide 14, temos os números da nossa operação de financiamento de veículo, o foco do segmento de carros usados nos deixou um espaço bastante importante para poder crescer, atingimos R\$ 438 milhões no final de 2007, isso representa 13% da nossa carteira de crédito, um crescimento bastante importante, são mais de 8 mil lojas cadastradas e trabalhamos com mais de 100 promotoras. Podemos reconhecer aqui uma diminuição da participação das motos na nossa carteira total e um aumento da carteira de pesados, de financiamento de

caminhões, que subiu um pouquinho em relação ao que estava, representando hoje 11% da nossa carteira, devemos ver mais para frente um aumento da representatividade da carteira de pesados.

No slide 15, tenho as características dessa carteira e dessa produção. A produção de CDC veículo no quarto trimestre foi de 220 milhões, um incremento de 70% em relação ao terceiro trimestre, e para isso não mudamos a rigidez no crédito, ao contrário, até aumentamos. Nosso índice de aprovação das propostas que entram está ao redor de 30% de aprovação. Os veículos dessa carteira têm uma idade média de 10 anos, as motos são todas novas, temos quase 50 mil contratos nessa carteira, o ticket médio está em torno de R\$ 10 mil e o prazo médio em vinte meses.

Passando para o slide 16, podemos falar algumas palavras sobre o nosso funding. O funding tem sido uma questão muito estratégica e muito importante da diretoria e de todo o Banco. Nós sabemos que, para continuar crescendo, temos que estar sempre aumentando o funding e o diversificando, aumentando, não só o valor, como o prazo médio das operações, 78% do nosso funding são depósitos e 22% são emissões externas, empréstimos de órgãos multilaterais e outras obrigações que temos. O crescimento dos depósitos demonstra a força do nome Daycoval no mercado, atingimos 3 bilhões de funding, um crescimento de 60% no ano de 2007 e de 22% comparado ao quarto tri.

Na página 17, temos os nossos ratings, rating "A" em escala nacional e "BB-" em escala global.

Passando para o slide 18, demonstramos aqui a qualidade da nossa carteira de crédito. Os vencidos a mais que 180 dias na nossa carteira de crédito representam menos que 1% do total da carteira; os vencidos a mais de 60 dias representam R\$ 35 milhões, considerando que temos R\$ 75 milhões de provisão para fazer frente a nossa carteira de crédito, temos mais que 200% de provisão para os créditos vencidos a mais de 60 dias, o total de provisão sobre a carteira de crédito terminou o ano em 2.3%, comparado com 2006, ele apresenta uma redução, comparado com o terceiro tri, ele apresenta um pequeno aumento. Nós já vínhamos falando para os nossos investidores e analistas que o número de 2% de provisão sobre o total da carteira de crédito é bem abaixo do que nós esperamos ao fazer a operação, e bem abaixo da nossa história no mercado, então a gente já esperava um pequeno aumento dele. Em 2006 o saldo de provisão era de 44 milhões, no ano de 2007 foi constituída uma provisão de 60 milhões e foi baixado para prejuízo R\$ 30 milhões, foi recuperado R\$ 9 milhões, consideramos que a qualidade da carteira continua muito positiva, mas para entender melhor é importante separá-la por segmento.

No slide 19, temos a qualidade da nossa carteira de crédito por segmento. A idéia de fazer isso é para dar mais transparência aos nossos números, analisando cada uma das nossas carteiras vemos que, por exemplo, na carteira de middle, o total de provisão sobre o saldo da carteira subiu de 2% para 2.3%, um pequeno aumento que demonstra mais um retorno à normalidade de onde tem que estar esses números. Na carteira de consignado, vemos um pequeno decréscimo para 2.4%, isso mostra que essa carteira já está estabilizada, é uma carteira mais velha e o número de PDD é bem mais realista. Enquanto isso, na carteira de

veículos, que é uma carteira muito nova, onde as originações estão crescendo bastante, mês a mês, nós vemos aqui um aumento na PDD, no terceiro trimestre estava em 1,5%, passou para 2.1% no quarto trimestre, nós trabalhamos com uma perda de 4% nessa carteira, por isso a gente até espera que esse PDD continue subindo um pouco, mas o índice de liquidez dessa carteira está muito bem, se formos ver tudo o que esperávamos receber para o que foi recebido efetivamente, considerando até 90 dias atrás, nós tínhamos uma previsão de receber R\$ 55 milhões, todas as parcelas que venciam, recebemos R\$ 53 milhões, ou seja, temos apenas 2 milhões em aberto, isso dá um índice de liquidez um pouco acima de 96%. Uma outra forma de atestar a boa liquidez dessa carteira, se nós pegarmos a carteira total, não as parcelas, mas, a carteira total das parcelas vencidas a mais de 90 dias, e dividirmos pela carteira que tínhamos há 90 dias atrás, ou seja, são 10 milhões de carteira vencida há mais que 90 dias, dividindo pela carteira de 90 dias atrás, 230 milhões, chegamos em um índice também de 4%. Agora, se a gente for verificar a carteira, tudo o que temos de parcela vencida há mais de 180 dias, isso nos dá uma carteira de R\$ 2.7 milhões, dividindo por uma carteira de 180 dias atrás, R\$ 110 milhões, isso nos dá um índice de 2.5%, ou seja, tudo isso para demonstrar o quão positiva está sendo essa carteira, apesar do pequeno aumento de PDD.

No slide 20, temos aqui o nosso índice de eficiência, tenho a impressão que o nosso índice de eficiência é um dos mais baixos no mercado. O índice de eficiência do quarto tri foi 26% abaixo, comparado do quarto tri de 2006, de doze meses atrás, e o índice de eficiência do ano de 2007 foi de 23%, um índice também bastante baixo. No ano de 2007, somando toda a despesa de pessoal, que foi de R\$ 53 milhões, verificamos um aumento de 50%, comparado as despesas de pessoal de 2006. As despesas administrativas de 2007 totalizaram R\$ 48 milhões, um aumento de 24% comparado com 2006, ou seja, as despesas totais, administrativa e de pessoal, sem considerar as comissões pagas às promotoras, foram de R\$ 101 milhões no ano de 2007, isso nos dá um incremento de 35%, esse incremento é bastante baixo comparando como o crescimento da carteira de crédito, foi uma das razões que fez com que conseguíssemos dobrar o lucro líquido em 2007 comparando com 2006. Eu separo as despesas de comissões para fazer essa análise, porque as despesas de comissões são totalmente variáveis a originação da nossa carteira, quanto mais originarmos, mais vamos ter essa despesa de comissão, e é sempre um item variável da originação.

Passando para o slide 21, vamos tentar entender porque que nossa despesa de pessoal aumentou em 50%. O número de funcionários cresceu 70% nos últimos doze meses, contratamos 250 novos profissionais, mas continuamos mantendo 1/3 de gerentes de front office, e 2/3 de back office. Esse aumento de quadro foi, não só de back office, mas, também de front office e, em parte, também, para as áreas de varejos que têm crescido muito, tanto o consignado, como veículo. Hoje nós temos aproximadamente 150 gerentes comerciais de funding e comerciais, de captação e gerentes comerciais que são voltados, basicamente, ao middle, e quase 50 gerentes de varejos, tanto veículo, quanto consignado.

No slide 22, demonstramos como, apesar desse crescimento de crédito, continuamos mantendo uma capitalização muito alta, e isso a gente acha que é fundamental para diferenciar o Daycoval e para, como um banco médio no Brasil, poder continuar crescendo e participando das oportunidades de mercados. Terminamos o ano com um patrimônio líquido

de 1.518 bilhões, bastante elevado, no quarto trimestre pagamos dividendos no valor de R\$ 42 milhões, nosso índice de Basiléia terminou em 35%, como eu disse, bastante alto, o que nos dá muita segurança para qualquer possível piora do cenário econômico daqui para frente. Os ativos totais atingiram R\$ 6.5 bilhões, 52% é crédito, 43% são títulos de valores mobiliários e 5% são outras coisas.

Indo para o slide 23, temos a foto das nossas atividades da área de relações com investidores, o objetivo dessa área é melhorar, cada vez mais, a disclosure das informações do Banco, e melhorar também o relacionamento com os investidores, várias reuniões e apresentações e road show foram feitos no quarto trimestre, mas, o mais importante a destacar é que atingimos já o número de oito coberturas oficiais, grande parte delas são de casas brasileiras, mas algumas são de casas estrangeiras, a idéia é que esse número continue crescendo bastante. Tudo o que fazemos aqui é para criar valor para a nossa empresa, e criar valor de longo prazo, e não de curto prazo, tudo o que pauta todas as nossas decisões é sempre uma criação de valor.

Rapidamente, no slide 24, aqui tem as recentes mudanças no âmbito regulatório no Brasil, de todas elas, apenas a primeira nos atinge e nos impacta diretamente, que é o aumento da contribuição social de 9 para 15% para o setor financeiro, essa alteração, realmente, impacta nosso resultado e estamos trabalhando para compensá-la com o aumento de spread. Todas as outras alterações, elas, aos nossos olhos, foram muito bem-vindas, e elas servem para regular as diferenças que tem no nosso mercado, o IOF, o aumento de IOF para pessoas físicas não nos atinge, ele é repassado inteiramente nas operações e, como a demanda está muito forte, ele não surgiu nenhum efeito em reduzir essa demanda. As alterações do INSS também não nos estão afetando, porque a nossa originação está acima mesmo do que nós prevíamos. O fato da CVM querer registrar as ofertas públicas de distribuição de CCB, não só elas não nos impactam, porque nós não vendemos CCB, como elas vêm a ser bastante positivas para regulamentar melhor esse mercado. O compulsório das empresas de leasing também não nos impacta, nós não temos nenhuma empresa de leasing que aplica aqui no Banco, e nós vemos que os bancos que têm empresa de leasing têm essa vantagem aos bancos que não tem empresa de leasing, o Daycoval, por exemplo, não consegue hoje emitir um bond no mercado local, que é uma coisa que uma empresa de leasing consegue fazer, então esse compulsório também é bem-vindo. E as novas normas contábeis para vendas de ativos financeiros, ela vem a regulamentar melhor a quem faz cessão de crédito, que não é o nosso caso.

Enfim, para terminar, no slide 25, alguns eventos recentes que merecem ser levados a atenção. No quarto trimestre fizemos uma provisão nova para uma nova PPR, o Plano de Participação nos Resultados para todos os funcionários, era uma promessa que a diretoria tinha feito para os funcionários, principalmente pós IPO, ele teve um impacto novo e importante no nosso resultado, mas, a gente não acredita que ele, daqui para frente, que ele vá aumentar muito, ele teve um crescimento de zero para R\$ 12 milhões no quarto tri e, por isso, ele acabou impactando, daqui para frente ele vai ser uma coisa onde estaremos fazendo provisões trimestrais. A autorização para abertura da nossa agência em Cayman, ela é muito importante porque, além de baratear emissões externas, ela nos ajuda a buscar novas fontes de funding, e sempre com custo mais barato. Fizemos alterações no nosso

estatuto social para poder, finalmente, dar e fazer um programa de stock option para os nossos funcionários - nossos funcionários mais seniors. Uma pequena palavra sobre o cenário atual em mercado, o Brasil cresceu bastante em 2007, 5%, nós não acreditamos que essa crise externa vai afetar de forma muito séria o Brasil, acreditamos, sim, que vai diminuir um pouco o crescimento, mas vai continuar sendo um crescimento positivo, parte desse crescimento está sendo impulsionado pela demanda por crédito, e o crédito está, realmente, ajudando e favorecendo o Brasil a crescer, a demanda de crédito está muito grande e o trabalho que estamos fazendo é em tentar aumentar o spread e estamos tendo um bom sucesso em relação a isso. Quanto ao funding, ele continua sendo primordial na nossa estratégia, temos feito várias ações para que, a médio prazo, podemos continuar crescendo de forma sustentável o nosso funding.

E continuamos com o nosso compromisso de migrar para o nível 2 nesse ano, nível 2 de governança corporativa da Bolsa.

Com isso, encerro minhas palavras e posso abrir para perguntas. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: 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). Lembrando que as perguntas também podem ser enviadas via web. Nossa primeira pergunta vem do Sr. Alcir Freitas do Itaú Corretora.

Sr. Alcir Freitas: Bom dia a todos, a minha primeira pergunta seria com relação à provisão para credit, a gente observou que no quarto trimestre a gente teve um incremento aí para R\$ 27 milhões, eu queria saber se vocês têm um breakdown do que seria a provisão para a credit middle, e o que seria do varejo? E no que tange ao middle, eu queria entender se os eventos que vocês provisionaram, eles foram 100% provisionados, ou ainda tem alguma perna para o próximo trimestre? E você estava comentando sobre a evolução de patamar de provisão para a credi e reforçou o ponto de que o patamar atual seria o patamar mais normal da atividade de vocês, quer dizer, esses 27 milhões, se a gente poderia esperar que esse seria o novo patamar de provisão do Banco para os próximos períodos? E a segunda pergunta, você mencionou a estratégia de atuação em empresas menores, empresas de faturamento de menor porte, eu só queria entender como é que vai ser a sua força comercial nesses segmentos, se vocês vão utilizar a força comercial atual ou se vocês vão ter uma equipe dedicada a esse segmento especificamente? Obrigado.

Sr. Morris Dayan: Obrigado, Alcir, pela sua pergunta, foi bastante comprida e eu não sei se eu anotei todos os pontos, mas, qualquer coisa, depois você me pede para complementar. Desse PDD do quarto trimestre, mais ou menos, metade foi referente a varejo, e metade foi referente às operações de middle. Uma das razões que a gente vê que ele cresceu de forma um pouco mais forte, comparando com o terceiro trimestre, foi realmente por causa daquilo que eu expliquei das operações, que é uma carteira nova e ela demanda o PDD não de forma constante, mas, acho que aos pulinhos, mas, eu acho que eu consegui provar e mostrar para vocês o quão saudável e quão boa está a inadimplência dessa carteira. Quanto à carteira de middle, o middle, a gente sempre repete, é uma carteira que a estatística ela

funciona 100%, a gente trabalha e eu tenho um histórico de provisões de 3% sobre a carteira de crédito, a gente acha que isso é um número saudável, você pode esperar dessa forma, quando a gente projeta para frente, a gente projeta 3% sobre a nossa evolução, a nossa carteira de crédito, não jogar para frente os 27 milhões, trimestre a trimestre, vai depender muito do crescimento da carteira de crédito, entre 2 e 3% de provisão, são números ainda bastante positivos frente ao spread que a gente consegue nessas operações. Sempre vai ter novas provisões para novas operações, algumas delas a gente acaba... alguns eventos a gente põe 50%, alguns eventos 100%, e também sempre vai ter recuperações, como eu falei, no ano de 2007 nós tivemos 9 milhões de recuperação. Quanto à sua segunda pergunta, eu falei, no meio da minha apresentação, que esse é um projeto para crédito para pequena empresa, mais para mostrar em quê que o Banco tem trabalhado e onde a gente vê oportunidade. Começamos esse projeto devagar, vamos aperfeiçoar bastante ele antes de poder fazer um número importante, mas, é mais para mostrar que estamos sempre buscando novas oportunidades e a gente entende que esse mercado, da pequena empresa, ela... é um mercado um pouco atacado pelos bancos, mal atacado pelos bancos grandes e pouquíssimo atacado pelo nosso peer. Então, estamos fazendo um projeto bastante interessante, nossa idéia é, uma vez testado, depois verificar qual vai ser a forma de distribuição desse produto. Acha que eu respondi?

Sr. Alcir: Só voltando um pouco para a questão da provisão, então, sendo que metade dessa provisão lançada no quarto tri seria referente à carteira de middle, ou seja, desses 50%, o quanto que seria... teria algum componente aí que você, olhando hoje para a sua carteira, desses 50% que você lançou, que poderia ter uma característica um pouco mais, não sei se não recorrente é uma palavra correta, mas, algum evento que ocorra especialmente no quarto tri e que você não espera que vai se repetir no próximo trimestre?

Sr. Morris: Destes 50% de middle, teve um número aí de 2,5 milhões que a gente pode chamar de não recorrente.

Sr. Alcir: Tá ótimo então, obrigado.

Operadora: Senhoras e senhores, caso haja alguma pergunta, por favor, digitam asterisco um. Novamente, caso queiram fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Nossa próxima pergunta vem da Sra. Maria Laura Pessoa do Unibanco.

Sra. Maria Laura Pessoa: Bom dia a todos. Eu queria entender um pouquinho sobre a estratégia com relação ao produto consignado, com todas estas recentes alterações aí, e até a ênfase que vocês têm dado, até na teleconferência, da redução da participação do consignado do INSS dentro do total, e também entender um pouco da estratégia, dentro do segmento de veículos, de aumentar a exposição a veículos pesados, eu entendo que diminui essa pulverização que você tem na carteira hoje, olhando veículos leves, como a grande parte da carteira, e uma parte de moto, ponderando aí que moto tem uma inadimplência... acaba que sendo uma inadimplência um pouco maior, se a gente considerar moto dentro da cidade, que eu entendo que acaba não sendo muito o foco de vocês, mas, é mais a estratégia para veículos pesados, que eu entendo que acaba tendo o valor da parcela, um

valor agregado maior e você acaba tendo um risco... o contrato é maior em termos de volume, quando você tem uma inadimplência. Obrigada.

Sr. Morris: Obrigado, Laura. Quanto ao consignado, para a gente o consignado tem sempre sido visto como uma oportunidade de mercado, e uma oportunidade que nos traz um bom spread, um bom retorno com baixo risco. Essa carteira tem crescido bastante e até acima do que a gente imaginava, e enquanto for uma oportunidade, nós vamos estar trabalhando muito forte para continuar ela. O INSS é, dentro do consignado, o pedaço mais seguro, porém, o de menor spread, e em um momento, principalmente no início da nossa operação de consignado, era muito importante estar baseado nas operações de INSS, principalmente pela segurança e pela baixa inadimplência. A gente entende que a operação de consignado é, basicamente, uma administração de risco operacional, diferente com a de veículos, que é uma administração de risco de crédito. E hoje, após alguns anos operando no crédito consignado, a gente entende que aprendemos muito a como administrar esse risco de operação, esse risco operacional e, por isso, estamos diminuindo um pouco a nossa dependência do INSS, e indo para outros empregadores onde temos um spread melhor, uma taxa melhor e uma concorrência... uma competitividade melhor. Falando do veículo, a estratégia de aumentar o segmento de pesado é porque, de novo, é um segmento onde a gente tem um spread maior, e temos aí também uma inadimplência menor, uma garantia muito forte, apesar da diluição ou a diversificação seja um pouco menor, a garantia, caminhão, ela acaba sendo muito melhor, e os custos inerentes a originação e a operação são menores, isso nos leva a um spread maior. Então, estrategicamente, o Daycoval sempre vai estar focado nos nichos de mercado onde vai ter o maior resultado, o maior spread e uma operação de crédito sempre com garantia. O incremento no veículo de pesados não vai mudar muito a nossa cara, afinal de contas, hoje, é só 10% da nossa carteira e ele tende a crescer um pouco mais. As motos, como você disse bem, a gente não faz motos nos grandes centros, ela tem uma inadimplência um pouco superior, mas ela tem também um spread bastante bom, o problema dela é mais na questão de garantia, que a gente acredita que ela é uma garantia um pouco pior que a do veículo, e pior do que a do veículo pesado.

Sra. Maria Laura: Perfeito. Obrigada.

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Fábio Fonseca do Banco UBS Pactual.

Sr. Fábio Fonseca: Bom dia Morris, eu tenho na verdade duas perguntas. Uma em relação à captação, a gente viu os depósitos a prazo crescendo muito forte nesse tri, eu queria ter uma idéia se isso veio acompanhado de algum aumento de taxas, ou se foi algum esforço de vendas mais forte que o Banco fez nesse trimestre? E também com relação ao crescimento de ativos, porque teve um crescimento também muito forte no tri de mais de 20% no total de ativos, e parece que foi muito vinculado a parte de captação de mercado aberto e de alguma coisa, talvez, relacionado ao compromisso de recompra. Foi isso mesmo, esse é um crescimento de ativos recorrente? Obrigado.

Sr. Morris: Obrigado, Fábio, pela pergunta. Do funding... o crescimento do depósito a prazo, ele, realmente, é uma estratégia nossa de crescer os depósitos a prazo, se ele veio

acompanhado de um crescimento da taxa, ele veio, mas ele é mínimo, a nossa taxa média dos depósitos estava em pouco acima de 103% do CDI, e hoje ela está um pouco abaixo de 104% de CDI, a gente entende que esse aumento é mínimo, e ele é natural também pelo momento e pelo aumento do volume. Estamos gastando muitos esforços em tempo para poder continuar crescendo da mesma forma o nosso funding. Eu acho que é uma prova do quão forte o nome do Banco está no mercado e nos mostra que, realmente, podemos crescer o funding de acordo com as nossas necessidades. Quanto ao crescimento das operações de crédito, ele foi 100% recorrente, não tem nada aí dentro das operações de crédito, desses 3.5 bilhões de crédito que foi alguma coisa de recompra, como você mencionou, ele foi baseado no crescimento das operações de crédito para clientes de middle, decorrente de todos os aumentos das agências e contratação de gerente, e foi também decorrente do crescimento das nossas operações de varejo, o que você vê no aumento dos nossos ativos, um crescimento de aplicações interfinanceiras de liquidez, isso é simplesmente decorrente do aumento do Banco, do crescimento do Banco, o aumento do caixa, e aí sim nós temos que estar mais presentes no mercado de títulos públicos, e aí, talvez sim, tenha um pouco de compra de título público com compromisso de recompra, é mais para, realmente, estar em um mercado aberto, está participando, como um caixa do tamanho do nosso, a gente tem que ter uma presença maior, mas, mesmo assim, 50% dos nossos ativos totais são créditos, e aquele crescimento que a gente viu é puramente de operações de crédito. Deu para entender?

Sr. Fábio: Sim, está ótimo, Morris.

Operadora: Com licença, caso haja alguma pergunta, queriam, por favor, 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, eu queria agradecer a todos pela... até pela audiência, por estar participando e acompanhando a evolução do Banco. Uma coisa que eu gostaria de ressaltar que, no início do ano de 2007, quando a gente falava para os investidores que devemos terminar em acima de 3 milhões de crédito e devemos dobrar o resultado do Banco, muitos diziam que: "ah, impossível", e alguns até riram, mas, efetivamente, a gente conseguiu provar que temos essa capacidade de originação, temos essa capacidade de gerar resultados e gerar resultados bons e de longo prazo. Isso deixou todo o management e todos os funcionários e colaboradores da Daycoval muito contentes com o ano de 2007, estamos bastante otimistas para o ano de 2008, a idéia é, em 2008, colher os frutos dos investimentos que fizemos em 2007, do aumento de pessoal e de novas áreas que investimos e que ainda não maturaram, então, com isso, nós estamos muito otimistas com o ano de 2008. Devemos estar constantemente em relação ao mercado, vamos fazer uma APIMEC no Rio muito em breve, e vamos estar constantemente abertos a relacionamento com o mercado, e agradeço, mais uma vez, a participação de todos vocês. Um abraço. Muito obrigado.

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