

3T-2017

Transcripción

Entrega de

Resultados

BBVA Colombia

Audio-Conferencia 3T17

[Adriana] Buenos día, buenas tardes, buenas noches a nuestros inversionistas conectados alrededor del mundo, les damos la bienvenida a nuestro evento de resultados 3T2017, mi nombre es Adriana Sarasty, y hago parte del área de servicios jurídicos institucionales de BBVA Colombia, a este evento también se encuentra conectado Germán Rodríguez Perdomo director del área de Gestión Financiera quien hará la presentación. Los documentos correspondientes les fueron compartidos vía correo electrónico en español e inglés y próximamente podrán encontrarlos indexados en nuestra página web en la sección de atención al inversionista dando en el link agenda de eventos corporativos, Le solicitamos por favor silenciar el micrófono de sus teléfonos para tener una mejor comunicación

[Germán] Buenas Tardes a todos, quiero presentar al señor Alejandro Reyes quien es economista sénior del departamento de Research de BBVA, nos contara como estamos viendo el desempeño económico de Colombia y lo que esperamos en el corto plazo en términos de desempeño para el país.

[Alejandro] Buenos días y buenas tardes a todos, lo primero es que vemos es un entorno externo positivo, hemos visto un crecimiento que se estabiliza alrededor del 1% trimestre a trimestre, siendo un número positivo principalmente en los últimos meses y vemos más países de la región que convergen para este tipo de calificación positiva, por lo que tenemos un entorno externo positivo para las economías emergentes y para la economía colombiana. Del lado colombiano, esperamos para 2017 un crecimiento del 1.5%, lo que solo avanzará hacia arriba en 2018 y 2019, en 2018 esperamos un crecimiento de 2.0% y esa es la tendencia ascendente para la recuperación de la economía colombiana.

Hemos visto datos del IPC para el trimestre que crecen un 2% y se han acelerado en un 1.2% - 1.3% promedio en el primer semestre. Las cifras comienzan a ser positivas en Colombia, la tendencia cambiante se debe principalmente a mejores exportaciones y algunas inversiones, especialmente en maquinaria y equipos en Colombia. En el sector financiero o las variables monetarias vemos que la inflación se está estabilizando en Colombia después de ese período difícil en 2016. Vemos que la inflación se acerca al límite máximo del techo de la inflación para la economía colombiana en torno al 4% y vemos un mejor desempeño en 2018, especialmente en el primer trimestre, vemos una fuerte desaceleración en la inflación, que va hacia un 3% sobre ellos, estabilizándose a ese nivel hacia fines de año.

Esperamos que la inflación se acerque al nivel del 3,1% en 2018, que es el rango objetivo del Banco Central. También hemos visto información positiva del Banco Central, bajaron las tasas en los meses de octubre, ahora estamos en un nivel del 5%, esperamos que sea aún más bajo en 2018 hasta el 4%, lo que impulsará por esta menor inflación y las menores expectativas de inflación, y también por la corrección en los datos de la cuenta corriente, actualmente esperamos una brecha de cuenta corriente de 4% para este año. Pero los números han estado llegando especialmente en la segunda parte de este año, algo sesgados a un menor déficit. Esas son buenas noticias en el frente macro que le permitirán al Banco Central tener una posición más moderada en las tasas de interés. Lo único que aún debe cambiar es el mercado laboral, esperamos que siga deteriorándose en los próximos trimestres, esperamos que la tasa de desempleo pase del 10,6% al 11,2%, por lo que este deterioro no es difícil, situación o escenario difícil está a la zaga de la desaceleración de la economía de los últimos años. Así que todavía estamos esperando ver esos números, que vendrán en los próximos tres trimestres. El resto de los números de los indicadores se ven positivamente, y tienen un cambio de cara desde los últimos trimestres básicamente en el lado macro. Daré la palabra a Germán, para que pueda continuar con la presentación

[Germán] Ok, gracias Alejandro por esta importante contribución con respecto al comportamiento macro de Colombia, voy a hablar sobre lo más destacado de lo que ha sido el desempeño de BBVA Colombia este

trimestre, me gustaría resaltar que hemos estado experimentando como ya expliqué en la presentación del último trimestre que la actividad en el país y en BBVA Colombia ha ido disminuyendo, no hemos visto todas estas tasas de dos dígitos a las que nos hemos acostumbrado en los últimos años en Colombia y ha sido una tendencia en la industria, por lo tanto no nos preocupa, pero nos estamos adaptando para mejorar nuestra eficiencia y mejorar nuestra productividad en este entorno de menor crecimiento.

Para tener una referencia, la cartera crediticia de toda la industria bancaria en Colombia ha crecido a una tasa anual del 6%, impulsada principalmente por préstamos individuales. Esta línea de negocios ha crecido a una tasa anual de 11%, y este crecimiento es diferente en comparación con préstamos de empresas que ha estado creciendo a un nivel de solo el 3% con respecto al año anterior. Hemos visto una tendencia similar en términos de depósitos, ha estado creciendo a un 6% con respecto al año anterior y este crecimiento ha sido principalmente impulsado por las empresas, desde el escenario que hemos visto en el lado de préstamos, estamos experimentando crecer más en esta área especialmente porque es un proyecto de inversión para que todo el efectivo que las empresas están generando vaya a depósitos del Banco y no a más inversiones.

Por el lado de préstamos particulares solo ha estado creciendo a una tasa de 1%, lo que refleja el crecimiento del desempleo y la disminución de la capacidad de ahorro de los hogares en Colombia. En términos de resultados, hemos tenido una evolución positiva en el margen bruto en este trimestre y esta es una tendencia que hemos estado viendo en los últimos dos trimestres principalmente impulsados por el margen de intereses y este crecimiento del margen de interés ha sido ayudado por el efecto positivo que las tasas más bajas tienen en los costos de depósito y dado que tenemos principalmente una cartera de préstamos de tasa fija, esto aumenta nuestro diferencial de clientes. Esperamos que esta tendencia disminuya debido a la revalorización de la tasa de cartera de préstamos, que es lenta, pero llegaremos allí debido a la menor tasa que tenemos ahora en la nueva actividad, por lo que esperamos que este diferencial de clientes se estabilice en el corto plazo y tal vez disminuya en los próximos años dado el desempeño esperado de la cartera de préstamos.

Continuamos nuestra estrategia de banca digital, en este momento tenemos casi el 10% de las ventas que BBVA ha realizado en 2017 a través de canales digitales, esto está en línea con lo que esperamos en términos de rendimiento pero nuestra ambición es mayor, esperamos duplicar esta tasa de penetración en los próximos meses. En términos de adquisición de clientes, estamos creciendo a una tasa de dos dígitos, en términos de clientes digitales y móviles, recaudando casi el 20% de la base de nuestros clientes y ahora son digitales que operan a través de nuestra aplicación.

En términos de red de distribución hemos mantenido nuestra red física en los mismos niveles que solíamos tener en el último trimestre y en el último año, ahora mismo estamos en más de la mitad del país y con más de 1000 sucursales y 300 cajeros automáticos que mantienen nuestra red de distribución física como solíamos tener antes. En términos de empleados, hemos mejorado nuestra eficiencia dado el crecimiento más lento de la economía, hemos estado reduciendo algunas posiciones en el banco para mejorar la productividad y la eficiencia en todas las áreas de las sucursales y las áreas centrales. La otra línea de la distribución que ha estado creciendo muy rápido es la de los corresponsales bancarios, como es posible que sepan, en Colombia tenemos la oportunidad de tener terceros para brindar servicios financieros y no solo servicios transaccionales, para que los clientes puedan estar en lugares en los que no tengamos presencia física. Hemos aumentado nuestra presencia a través de estos terceros que ahora están cerca de los 7.000 corresponsales bancarios en todo el país, lo cual nos permite aumentar nuestra presencia en todo el país sin inversiones en oficinas o inversiones típicas, que como sabrán es muy costoso y no está en línea con la actividad digital que estamos implementando ahora.

Con respecto a la actividad del sistema bancario que hemos incluido en la presentación, puedo decirles que, en términos de participación de mercado, seguimos siendo el banco número cuatro en Colombia, tal vez enfocándonos en préstamos individuales principalmente en préstamos de clientes donde tenemos ganancias 2 puntos básicos en cuota de mercado y en términos de depósitos me gustaría resaltar que hemos estado implementando en el último año una estrategia para

aumentar nuestra cuota de mercado en el lado individual, por lo que hemos estado creciendo con muy buena base, hemos ganado 4 puntos básicos desde el año pasado en términos de los depósitos individuales y esto nos ha permitido mejorar nuestro costo de financiación con la reducción de la concentración. En términos corporativos y saldos medios hemos perdido en 9 puntos básicos en cuota de mercado principalmente debido al deterioro de la calidad crediticia de los clientes y dado este entorno, no nos gustaría deshacernos de ese tipo de riesgo en nuestro balance en este momento, por lo tanto, estamos ralentizando nuestra actividad en esta afirmación y esperando que la perspectiva macroeconómica mejore a un mayor crecimiento.

En términos de la composición de nuestro negocio es casi el mismo del último trimestre y también como hemos hablado en las últimas presentaciones, me gustaría resaltar que el crecimiento del consumidor es un poco más del 10% principalmente impulsado por los préstamos de libranzas, estas libranzas crecen un 16% con respecto al año pasado, todos los demás préstamos de consumo están creciendo a un ritmo muy lento quizás por debajo del 5% y esto también ha estado en línea con nuestra estrategia de tener una cartera crediticia muy solvente y clientes solventes. En términos del lado comercial de préstamos, hemos reforzado (31:50) nuestras políticas de admisión para que la calidad crediticia de los clientes a los que estamos prestando mejore, pero la actividad también se reduce a un crecimiento de un dígito.

En la siguiente diapositiva, tenemos una composición de depósito que me gustaría destacar como ya lo dije; hemos estado aumentando nuestra participación en el lado individual. En términos de estructura, hemos estado creciendo en leasing en los últimos años en nuestra participación de mercado y esto se debe principalmente a las necesidades que tenemos para cerrar las brechas de balance en la tasa de corrección, ya que sabemos que tenemos muchas hipotecas, las hipotecas en Colombia se destinan principalmente a la tasa de interés fijo, no a la tasa variable, por lo que hemos estado avanzando en el entorno de tasas más bajas para obtener resultados en tasa fija, hemos estado abriendo nuestras ventanas para financiar 10 años con una tasa muy competitiva entre 18 o 19,5 pbs sobre el tesoro colombiano, lo que es muy bueno para un mercado que a veces es

bastante ilíquido, pero hemos sido muy activos en este informe y estamos cerrando la brecha que nos permite mejorar la estabilidad de nuestro interés margen en el futuro.

En términos de gestión de riesgos, este año hemos visto un deterioro en la tasa de morosidad provocada por los problemas de Electricaribe y un deterioro de la cartera de créditos de consumo no relacionados con libranzas pero si con la otra cartera de consumo. Esto nos ha puesto un poco sobre el promedio de la industria, pero teniendo en cuenta que el impacto de Electricaribe es extraordinario, tengo que presentar allí en la diapositiva número 12 cómo esta relación de morosidad sería sin el impacto de Electricaribe, el GAP se reducirá significativamente y he estado teniendo en cuenta que hemos estado manteniendo nuestra política de tasa de interés y tal vez algunos bancos han aumentado la tasa para mantener la tasa de morosidad en otro nivel, creo que BBVA ha estado expresando algunas situaciones especialmente en el negocio de consumo porque el lado comercial que elimina el impacto de Electricaribe está un poco por debajo del promedio de la industria.

Esperamos que esta tendencia disminuya, hemos tomado todas las medidas para mejorar nuestra calidad crediticia y en este momento estamos admitiendo un cliente mucho mejor al que solíamos y estos índices especialmente en los negocios de consumo convergerán con el promedio de la industria que puede ser en dos trimestres dada la mayor actividad del Banco; el Banco ha estado experimentando también una actividad menor que algunos otros bancos, por lo que esperamos converger en el futuro cercano.

Con respecto a las hipotecas, estamos muy seguros de que hacemos lo que debe hacerse, por lo tanto, no nos preocupa ese riesgo, es muy importante para nosotros en términos de producto la disposición que tenemos en nuestro Banco. En términos de prima de riesgo, como pueden ver, hay pocas diferencias entre la prima de riesgo ajustada que tiene BBVA y el promedio de la industria, este ajuste proviene de tres problemas que son Electricaribe que es el más grande con un impacto de casi 40 millones de dólares, el segundo impacto son las asignaciones adicionales que tenemos que hacer debido a que la Superintendencia Financiera obliga a hacer un cambio regulatorio para los créditos de consumo de acuerdo a la circular 047 y el cambio de

base diaria en el cálculo de los préstamos de incumplimiento que expliqué en el primer trimestre, que tiene un impacto de casi 7 millones de dólares, generalmente en el primer trimestre de 2016.

Todo este impacto que es extraordinario y no es frecuente, si eliminamos esto podemos ver que nuestra prima de riesgo está muy por debajo del promedio de la industria y de bancos similares, también refleja que hemos mantenido nuestra política. Tal vez hemos aumentado nuestros créditos cancelados, tal vez la relación de morosidad estaría más cerca del promedio de la industria, pero preferimos de esta manera no presentar un ratio NPL más bajo, pero mantener nuestras políticas estables. Como pueden ver, tenemos un deterioro en la cartera pero estamos lo mejorando y dado que la mayor parte del deterioro ya fue asumido para nosotros y tenemos nuestras políticas de admisión.

En la diapositiva número 14 simplemente me gustaría resaltar que el crecimiento total del banco es más bajo de lo que solíamos ver, justo por debajo del 5%, con un crecimiento muy importante de provisiones y tal vez algo de efectivo e inversiones. En términos de resultados, en la diapositiva 16, me gustaría destacar que fue un trimestre muy bueno en términos de intereses netos y crecimiento del margen bruto, estamos creciendo a casi 30% de tasa interanual en ingresos netos por intereses y margen bruto, pero como ya dijimos, el impacto de aumentar las provisiones es muy alto en nuestro balance general y hemos visto una disminución en casi el 50% en nuestra ganancia neta del último trimestre, tal vez debido al impacto de Electricaribe, hemos tenido que aumentar nuestras asignaciones para este préstamo en casi 35 millones de dólares, recaudando casi el 16% de la exposición que tenemos. En el corto plazo, esperamos recaudar un 85%, por lo que en el primer trimestre aumentaremos nuestras bonificaciones en otros 15 millones de dólares.

En términos de eficiencia, se ha mejorado desde el año pasado, pero hemos visto un pequeño aumento con respecto del último trimestre por el costo que hemos tomado de las indemnizaciones por despido que tenemos que asumir para mejorar nuestra eficiencia en algunas áreas de las sucursales y las áreas centrales. En términos de la cuenta de resultados, tenemos un crecimiento de margen bruto muy fuerte pero

un aumento muy alto en las provisiones para pérdidas crediticias; hemos tenido un impacto muy alto en nuestros ingresos netos. Esperamos que este sea el trimestre con alto impacto debido a la asignación de Electricaribe y esperamos que este impacto disminuya en el sitio positivo de la evolución del siguiente trimestre la próxima ganancia.

En términos acumulados tenemos una evolución trimestral, un fuerte crecimiento en el ingreso neto por intereses y el margen bruto mejoran los problemas pero la siguiente ganancia es del 30% por debajo del año pasado, explicado por los problemas, si vamos a la diapositiva número 21 podemos ver que nunca tenemos un rendimiento intenso de ingreso neto, tenemos nuestro nivel de capital en el mismo nivel tuvimos en el último trimestre entre 12.6% y 12.8% en el índice de solvencia total y una fuerte relación solvencia básica entre 6.7% y 7.3%, por supuesto, se ha visto favorecido por un menor crecimiento de RWA's dada la menor actividad en el banco y dado el desgaste contable con los niveles de capital de Colombia, cualquier problema o aumento de capital, y en el próximo trimestre será muy similar, dado que el crecimiento en Colombia sería un poco más alto de lo que hemos estado experimentando, pero no en los niveles que teníamos hace años.

Finalizamos la presentación que preparamos para ustedes, estoy dispuesto a recibir cualquier tipo de preguntas con respecto al banco.

[Adriana] Muy bien con esto hemos terminado, gracias por participar en nuestro evento y les deseamos un muy buen día.

Contacto Relación con Inversionistas

Director
Germán Rodríguez
bbvacolombia-ir@bbva.com