



BANRISUL – Apresentação dos Resultados 4T20

Teleconferência – 11 de fevereiro de 2021

Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, Banrisul para a discussão dos resultados referentes ao 4T20. Estão presentes hoje conosco os senhores: Cláudio Coutinho Mendes, Presidente; Irany Sant'Anna, Vice-Presidente; Marcus Staffen, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; Osvaldo Lobo, Diretor de Crédito, Nathan Sassi Meneguzzi, Superintendente de Relações com Investidores; e Werner Kohler, Superintendente de Contabilidade.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas exclusivamente para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar ajuda de um operador digitando *0.

O replay desse evento estará disponível logo após seu encerramento, por um período de sete dias.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banrisul, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. 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, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro do Banrisul e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Claudio Coutinho Mendes, Presidente do Banco do Estado do Rio Grande do Sul S.A., que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Coutinho, pode prosseguir.

Claudio Coutinho Mendes:

Obrigado, antes de mais nada agradeço a todos e todas pela presença aqui na nossa conferência de resultados. Vou começar aqui fazendo primeiro uma abertura e, após, vamos correr a apresentação que está disponível no nosso site e também foi enviada junto com os convites.

Fazendo um grande resumo do ano, eu diria que começamos o ano de 2020 com desafios que ainda estão presentes, mas, na época, eram desafios basicamente



impostos pelo aumento da competição no sistema financeiro e derivados de algumas alterações que foram feitas em 2019 com validade para 2020.

Quais sejam, o aumento de 5 p.p. da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido e a limitação do cheque especial, isso impactaria no resultado. Nós, obviamente, não podíamos esperar que acontecesse o evento, um verdadeiro cisne negro que é o que ocorreu, que foi a eclosão da pandemia, que ficou mais clara durante o mês de março.

Se olhar a história do ano, o 1T transcorreu de forma relativamente normal, até que março se começa a ficar claro que a pandemia seria algo muito grande e muito impactante. E isso mudou substancialmente tudo o que traçávamos e tivemos que dedicarmo-nos durante, principalmente o 2T e parte do 3T, a endereçar todas as questões decorrentes da pandemia.

Basicamente a primeira grande questão era a saúde dos nossos colaboradores e clientes e contratamos a consultoria do Hospital Moinhos de Ventos Porto Alegre, uma referência nacional e internacional em termos de saúde, que desenharam conosco todos os protocolos de atuação em relação às questões ligadas ao coronavírus.

Tivemos protocolo de atendimento, de como lidar se alguém fosse contaminado na agência, quais os procedimentos. Criamos horários exclusivos para atendimento de idosos, criamos também agendamento para os clientes não ficarem em fila e agendar, com horário, para serem recebidos pelos nossos gerentes. Houve uma série de medidas que não vou aqui, repetir, que ao longo dos trimestres de 2020, já colocamos.

Além da saúde propriamente dita, também cuidamos da saúde financeira dos nossos clientes. Naquele momento de intenso impacto da economia, nós percebemos que tínhamos que dar algum alento aos nossos clientes e criamos um programa de repactuação de dívidas, chamado REPAC, em que prorrogávamos dívidas.

E isso foi estendido a diversos segmentos, pessoas físicas e jurídicas, agronegócio, imobiliário, consignado, desenvolvimento. Fizemos isso, grande parte foi feita de forma digital, a maioria delas, feitas usando o próprio *mobile*, e eu diria que esse nosso programa foi um grande sucesso. Veremos ao longo da apresentação que a saúde dessa carteira tem sido extremamente robusta e os nossos clientes tiveram alento no momento em que necessitavam.

Em meados do 3T e início do 4T, já retomamos o nosso forte crescimento, já deixando estabelecidas todas as nossas rotinas e protocolos ligados à pandemia. Isso, de certa forma, virou um novo normal e logramos que crescesse bastante a nossa atuação ao longo do 4T.

Veremos na apresentação como conseguimos acelerar o nosso crescimento a partir do 4T. Então se olhar para o ano, em perspectiva, é como se fosse um U. Começa com resultados e desempenhos, no 1T, já um pouco afetados pela pandemia em março, no 2T e 3T você tem um aumento de provisões e o foco da Administração em lidar com a crise. E, a partir do final do 3T e 4T já estamos com uma razoável aceleração.



Também destaco aqui a nossa entrada no Pix, sem qualquer problema sistêmico e de prazo, tudo correto e destaco o nosso estrito cumprimento de toda a agenda regulatória de inovação do Banco Central. Destaco o nosso pessoal da área de TI e Produtos, que tem sido incansável em entregar, a tempo e à hora tudo o que é necessário.

Eu vou começar a passar a apresentação. Os senhores devem ter, eu vou agora para o slide número 2, para falar um pouco sobre a agenda ESG do Banrisul. Nós já temos aqui uma atuação, na área de sustentabilidade e na área social, muito importante. Na área de sustentabilidade, estamos aumentando os nossos investimentos no assunto, a nossa dedicação ao tema, criando uma nova área específica, que vai consolidar todos os esforços feitos pela organização em áreas dispersas. Estará tudo concentrado em uma área só.

O nosso objetivo, não colocamos ainda a data, isso está justamente em discussão pelas áreas, de colocar meta de data para que consigamos zerar nossa emissão de carbono, fazer compensação de 100% da nossa emissão de carbono, bem como ter uma data da meta de quando seremos abastecidos unicamente por fontes de energia renovável e limpa, como eólica, solar, biomassa ou PCH.

Essa área hoje é diretamente na Presidência, justamente para indicar e ter a velocidade de cada importância e colocar a velocidade necessária na atuação nesse segmento.

Na área social também, o Banrisul tem uma grande tradição. Já tem uma importância muito grande ao longo de Estado, de participação em projetos sociais. Temos mais de 49 projetos apoiados. Em 2020, desembolsamos em torno de R\$ 7,6 milhões nesses projetos.

Na área de sustentabilidade, também temos um case de extremo sucesso que é a nossa linha de CDC Sustentabilidade, que basicamente financia sistemas de geração de energia fotovoltaica, geração distribuída. Temos 4,2 mil contratos já feitos até o final de 2020. Um crescimento anual de 200%, um valor desembolsado total de R\$ 174 milhões. Essa é uma linha que acreditamos ser muito importante pela questão ambiental e até pela economicidade que ela representa.

Outro grande foco, passando aqui para o slide 3, que tem sido um foco nosso, desde o final da Administração anterior do Banrisul e essa também continuou com foco, é a área do agronegócio. O Rio Grande do Sul é um Estado em que 40% do seu PIB está no agronegócio, com viés de crescimento, haja vista o aumento de produtividade e o aumento dos preços do mercado brasileiro e internacional, das commodities agrícolas, então o Banrisul tem que chegar a um market share, eu diria, compatível com a participação do Banrisul nos demais segmentos da economia gaúcha.

Temos logrado muito êxito no nosso trabalho junto ao agronegócio, a carteira cresceu 27% no ano e, para mostrar o nosso *commitment* em relação à continuidade desse crescimento robusto, nós incluímos a carteira de agronegócio no nosso *guidance*, que veremos ao final.

Só para dar números, concedemos R\$ 3,2 bilhões no ano de 2020, o nosso market share estimado é em torno de 11% no final do ano e temos a intenção de crescer de



forma robusta nesse segmento. Temos trabalhado, a Diretoria junto com as equipes, muito fortemente para destravar qualquer eventual problema, para que consigamos ser o mais competitivo possível nesse segmento.

Não dá para não mencionar a importância dos canais digitais, que ganharam ainda mais relevância durante a pandemia. Temos aqui um crescimento de 17% no número de usuários digitais. Praticamente 1 milhão de acessos por dia nos nossos canais digitais, crescimento de 30% em relação ao ano anterior.

E já temos 76% das nossas transações em canais digitais. Temos um pipeline enorme de inovações digitais que estão sendo concluídas ao longo do tempo. No final do semestre passado, colocamos no ar, pelo *mobile*, contratação de consignado. Vamos agora colocar o refinanciamento consignado também, agora até o final de março, essa é a expectativa.

Enfim, a ideia é que o *mobile* atenda 100% das demandas dos nossos clientes. Hoje, grande parte das transações já podem ser feitas pelo *mobile*, depósito em cheque, transferências, aplicações, empréstimos. Grande partes dos REPACs que fizemos foram feitos através de botões no nosso *mobile banking*.

Facilitou demais conseguir fazer uma quantidade de operações muito grande em um curto espaço de tempo, graças à digitalização do nosso processo.

Sobre o Pix, também não dá para deixar de mencionar. Como já falei mais cedo, foi absolutamente um sucesso a nossa entrada no Pix, sem nenhum problema. Os nossos sistemas funcionaram perfeitamente, a tempo e a hora. Cumprimos todos os requisitos do Banco Central. Já fizemos 1,5 milhão de transações. O total transacionado foi em torno de R\$ 1,2 bilhão e temos aproximadamente 760 mil chaves, mais de 450 mil clientes cadastrados, que dá mais ou menos 10% dessa rede.

Também tenho que fazer um destaque de algo que ocorreu após o fechamento do balanço de 2020, que foi a emissão das notas subordinadas. Fizemos a emissão de US\$ 300 milhões ao custo de 5,38% ao ano. Essas notas têm 10 anos de prazo e tem uma call no quinto ano. Elas têm o benefício de poder compor capital.

Junto com o nosso capital próprio, que já era relativamente folgado, agora temos uma Basileia proforma em torno de 18,7%. Essa conta proforma é feita a partir da estimativa do que será a nossa Basileia no final de janeiro, depois da emissão. Isso nos dá conforto para prosseguirmos no crescimento da nossa carteira de crédito sem preocupações em termos de novas capitalizações.

E uma das razões é que o nosso papel que compunha capital, que foi emitido há oito anos, já está em fase que, praticamente, a partir de fevereiro não contaria mais nada em termos de capital. Esse papel está *hedgeado*, assim como a emissão também está *hedgeada*. A ideia é que seja um custo, apesar de ser contratado originalmente em dólares, em Reais.

Agora no slide número 8, falando de destaques. Nosso Lucro Líquido Ajustado a eventos não recorrentes fechou em R\$ 824 milhões. Destaque para o nosso rígido controle de



despesas, tivemos uma queda de 6% nas Despesas Administrativas Ajustadas ano contra ano.

Carteira de crédito teve um crescimento de 3,9%. O nosso Índice de Inadimplência de 90 dias a 2,31%, um dos números mais baixos em termos históricos. E o Crédito Consignado continuou com crescimento robusto, 6,6% de crescimento, atingindo R\$ 17,1 bilhões da nossa carteira.

A captação total, um crescimento bem acima do nosso crescimento de crédito, 14%. E, dado o nosso aumento de provisões e a queda do índice de inadimplência, temos um índice de cobertura, hoje, de 90 dias, em torno de 317%. Um índice absolutamente confortável.

Sobre a rentabilidade, aqui fica claro aquele U que eu comentei no início da apresentação. Se você pega o 1T20, 258, depois vêm os números baixos, e agora, o número 330. Nós estamos retornando aos números de rentabilidade pré-pandemia. O ROAE Ajustado no último trimestre de quase 16%. O ano de 2019, agregado, foi 16,9%, estamos entrando, basicamente, nesses números.

Ano contra ano, os nossos Resultados Ajustados tiveram uma queda de 35%, grande parte disso derivado, obviamente, da pandemia, que impactou basicamente esses dois trimestres, 2T e 3T.

A nossa Margem Financeira, olhando os gráficos, o slide número 10 mostra bastante recuperação, basicamente em torno dos ativos rentáveis, basicamente crédito. Ele volta a um patamar até superior ao 4T19, 16,88%, mas não reflete tanto no número final porque, na verdade, você tem um aumento da nossa posição de Tesouraria, decorrente da captação muito expressiva, superior ao aumento da nossa carteira de crédito.

De qualquer forma, isso é muito saudável, no sentido de que agora temos, não só capital com bastante folga, mas também temos bastante caixa para agora turbinar o nosso crescimento da carteira de créditos. Temos aqui uma avenida de crescimento e estamos operando a um nível de rentabilidade superior ao que estávamos ao longo dos dois trimestres anteriores.

Crescimento da Margem Financeira de 5% entre 2019 e 2020, 18% se considerarmos o 4T e o 3T. Portanto, estamos bastante otimistas daqui para a frente.

Na Captação, temos uma estrutura muitíssimo robusta. Basicamente temos captação de pessoas físicas, diversificada, a um custo abaixo de 87% do CDI. Essa captação cresceu bastante, 14% no ano, o que nos dá bastante folga para que possamos continuar crescendo na carteira de crédito.

No slide número 12, a Receita de Serviços mostra a recuperação que ocorreu no 4T. Olhando, primeiro, para as receitas derivadas da adquirência, da nossa companhia Banrisul Cartões, que é a companhia Vero, você tem aqui um crescimento de TPV, o total de transações pelas nossas máquinas, que cresceu, entre o 3T20 e o 4T20, 21%. Ele teve uma barriga, por causa da covid, no 2T e parte do 3T, mas já teve a plena



recuperação no 4T. Se olhar também ano contra ano, a recuperação conseguiu superar o ano anterior.

Apesar da covid, nosso faturamento da rede Vero em 2020 foi superior ao faturamento de 2019, cresceu 2,8%. E o resultado da Companhia atingiu R\$ 244 milhões, uma queda de apenas 10% em relação ao ano anterior, derivado, basicamente, dessa barriga que, por alguns momentos, para auxiliar nossos clientes, não cobramos taxas de aluguel, fizemos algumas promoções para que nossos clientes não se desligassem da rede.

E foi, obviamente, uma campanha bem-sucedida, haja vista a recuperação forte no 4T. Nas Receitas de Serviços como um todo, que incluem, obviamente, essas receitas também de serviços da Vero, tivemos um crescimento robusto entre o 4T e o 3T do ano passado, cresceu 10%.

Ano contra ano, uma queda de 4%, basicamente derivada dessa barriga que houve durante o ano, derivada da diminuição da atividade econômica decorrente do impacto da covid.

Vamos agora para o slide número 13, em que falamos sobre o Índice de Eficiência. Temos aqui uma visão, em termos de custo do Banco, em três grandes frentes. Uma frente é a de Pessoal. Fizemos o PDV para adequar nossa força de trabalho aos desafios do futuro. Nesse período, 903 pessoas aderiram ao PDV. Foi integralmente liquidado no 4T do ano passado e essa despesa já entrou integralmente no balanço.

Obviamente é uma despesa não decorrente, esse custo de implementação foi R\$ 177 milhões, foi totalmente absorvido no final do ano passado e se estima uma economia anual de R\$ 160 milhões com esse PDV.

Além disso, também contratamos a consultoria internacional de RH Mercer. A Mercer está trabalhando conosco no redesenho do plano de carreiras, o plano de incentivo, a trilha de crescimento dos nossos colaboradores. Toda uma remodelação de modo a adequar todos esses sistemas de motivação e incentivo dos nossos colaboradores com as metas que temos de crescimento para o Banco.

Esse trabalho está em andamento, mais da metade dele já foi feito e implementaremos isso ao longo desse ano. Essa é outra perna da reestruturação de pessoal.

Também temos a reestruturação da rede de agências. Em 2020, fechamos nove agências e transformamos três agências em PABs. Em 2020 também fechamos 18 postos de atendimento bancário e transformamos oito postos de atendimento bancário em salas de negócio, que são estruturas de atendimento, escritórios, mas não têm caixa.

Como vocês sabem, a movimentação de *cash* em uma agência responde, aproximadamente, por 35% do custo da agência porque você tem diversos custos, o transporte de valores, segurança, cofres, os custos associados, o próprio caixa, associados à movimentação de numerário.

Ao transformar em salas de negócios, continuamos com a nossa potência comercial, mas diminuí substancialmente o custo dessa unidade.



Em 2021, já fechamos, até agora, dois postos. E até o final de abril, já temos a decisão, esperamos fechar, até o final de abril, mais sete agências e mais cinco postos. Fazendo uma conta agregada, até abril, a expectativa é que teremos fechado, entre já fechados e o que será fechado até abril, 16 agências, 25 postos, 8 postos virando sala de negócios e três agências virando postos de atendimento.

Essas iniciativas não vão se esgotar nisso que estou colocando até abril. Isso será um trabalho que continuará sendo feito. É preciso ter muita acurácia e eficácia nos fechamentos, de modo que não percamos uma vantagem comparativa que temos, que é a granulometria e cobertura que temos em todo o Estado do Rio Grande do Sul.

Temos que ser muito criteriosos para não perdermos essa vantagem comparativa, que é a grande cobertura que temos no Estado. Isso é feito de forma gradual.

O terceiro item, obviamente, é a digitalização. Temos que ganhar eficiência de digitalização, temos feito grandes investimentos nessa área. Continuaremos a fazer. Manutenção da ação digital, com diversos squads trabalhando em melhorias e novas funcionalidades para transformar a experiência dos nossos clientes em uma experiência cada vez mais simples, fácil.

Nosso app tem ganhado prêmios por ser muito *user-friendly* e espero que consigamos agora englobar o maior número possível de produtos. O próximo que é o grande produto nosso, o refinanciamento de consignados, esperamos, em breve, colocar no nosso *mobile*.

Com a redução do quadro de pessoal e o aumento de receitas de serviços, logramos uma cobertura de 108%, superando o ano inteiro. Na verdade, conseguimos voltar a um nível confortável de relações Receitas de Tarifas com Despesa de Pessoal. E a queda de Outras Despesas Administrativas, que em 12 meses está caindo 8,6% quando comparado com o mesmo trimestre.

E se olhar no ano como um todo, a queda global das despesas foi em torno de 5%. Continuaremos fazendo um esforço muito grande em termos de despesas, o Banco terá sempre um foco muito grande em não deixar que as despesas saiam do controle. Continuaremos com esse grande foco.

A Carteira de Crédito mostra um pouco também esse cenário em U que já comentei antes. Na verdade, ela cresceu 3,9% no ano, mas praticamente todo esse crescimento aconteceu entre o 4T e o 3T, 3,7% foi disso. Mostra a aceleração que ocorreu no final, quando os efeitos da covid previstos, nossos, já estavam ficando dentro do chamado novo normal.

O crescimento de Pessoa Física desacelerou, mas tivemos também um crescimento importante na Pessoa Jurídica.

No slide 15, temos aqui o Crédito Consignado. Continuamos com esse grande foco em crédito consignado, que cresceu 6,6% na base anual. No canal correspondente, que é



operado pela nossa subsidiária, Bem Promotora, ele cresceu 11%, crescimento muito robusto, e no canal agências, cresceu 6%.

No conjunto está dando 6,6% de crescimento e continua sendo um foco da Administração. Continuaremos buscando ferramentas para transformar cada vez mais a vida do nosso usuário de consignado em uma vida simples, de modo que consigamos continuar com crescimento robusto dessa carteira.

Nos Programas Emergenciais, atuamos tanto no Pronampe quanto no PEAC e no PESE. Tivemos uma aderência assim que esses programas foram regulamentados. Nossa visão foi sempre de fazer operações o mais pulverizadas possíveis, atingindo o maior número de clientes e atingindo os clientes que eram os melhores *ratings* do Banco.

Fizemos um total de quase 1,5 bilhão de contratações, temos aqui no slide número 16 o perfil desse pagamento e essas transações foram distribuídas em aproximadamente, 35 mil contratos, o que dá um ticket médio da ordem de R\$ 40 mil, o que mostra que nossa política é de diversificação, para que cada cliente tivesse acesso à linha e não poucos levassem um valor elevado.

Na Carteira Repactuada, no slide número 17, nós repactuamos R\$ 744 milhões. Desses, R\$ 273 milhões já foram amortizados. O saldo remanescente continua com um NPL muito baixo. Nossa inadimplência de 90 dias está em torno de 2,59%. Basicamente fizemos isso para os nossos melhores clientes. O cliente não podia ficar inadimplente para pedir o REPAC. Limitamos isso aos clientes de melhor classificação de crédito.

Grande parte dessas operações não foram repactuações de contratos já existentes, foram créditos novos concedidos à época para quitação de parcelas do crédito existente. Ressalto isso porque dessa carteira repactuada, uma parte razoável são contratos novos, cuja duração, exceto imobiliário e agro, em geral não passava de um ano. São créditos que, ao final de um ano, terão sido integralmente liquidados.

E a carteira anterior continua sendo paga normalmente, ou seja, foi criado um crédito novo para quitar três parcelas do crédito vincendo à época da crise advinda da pandemia. Abril, maio, junho, julho, nesses meses demos carência de três meses que foi dessa forma, o cliente pegou um crédito novo, quitou três parcelas e essas parcelas seriam pagas no ano.

Esses valores montam a R\$ 744 milhões, dos quais R\$ 273 milhões já foram pagos. O crédito pelo qual ele pediu idealmente para quitar as três parcelas continua sendo pago normalmente, está dentro do NPL, que vamos falar mais para frente, 2,31%, também bastante confortável.

Deixe-me passar para o slide 18, para falar um pouco de provisão. Descontadas as Provisões sobre Créditos Recuperados de Baixa a Prejuízos, o Banrisul fez um aumento de provisão, neste ano, de R\$ 350 milhões.

A provisão já basicamente prevendo que pudesse haver um aumento de inadimplência que, de fato, não ocorreu. Tivemos uma despesa de provisão que no final chegou a



3,99% do total de crédito. E se você olhar na página 19, mostra a cobertura que temos agora com a nossa previsão. A nossa cobertura para 90 dias alcançou 317% e nosso Índice de Inadimplência de 90 dias chegou a 2,31% no final do ano.

O que isso aqui diz? Aumentamos em R\$ 350 milhões a provisão e, por outro lado, nossa inadimplência caiu mais de 1 p.p. Isso fez com que a nossa cobertura estivesse ultra. Cresceu bastante, chegou a um nível muito satisfatório, eu diria que, do ponto de vista de provisão de crédito para frente, estamos muito tranquilos.

Temos uma provisão robusta, o desempenho da nossa carteira foi dentro do que nós sinalizamos, que a nossa carteira era muito garantida porque basicamente era consignado, imobiliário, rural, isso dito em outras ocasiões, e isso acabou se refletindo nesse índice de inadimplência muito comportado, caindo 1 p.p. em relação às máximas do ano, inclusive inferior ao final do ano de 2019. Temos bastante confiança na nossa política de crédito.

Por último, o *guidance*, que voltamos a divulgar. Nós retiramos o *guidance* quando o cenário ficou muito instável, no 1S20, decorrente da pandemia. Nós retiramos e voltamos a colocá-lo. Nossa expectativa de faixa de intervalos nos diversos itens do nosso balanço. Colocamos crédito rural também, *guidance* sobre crédito rural.

Basicamente é isso. Agradeço a todos e estamos abertos a perguntas e questionamentos.

Sofia Viotti, Bradesco:

Bom dia a todos, obrigada pelo call e parabéns pelo resultado. Gostaria de saber, primeiro, quando vocês acreditam que o Banco deve atingir seu pico de inadimplência agora em 2021?

E se puderem também falar, qual é o nível normalizado, sustentável, de PDD sobre a carteira que vocês devem entregar? Obrigada.

Osvaldo Lobo:

Eu vou pegar o que está na página 18 e tentando olhar os números já ajustados. Número ajustados, para mim, eu não considero o que vem de escritural, ou seja, nesse quadro, seria a parte em azul mais claro, no 1T, 2T, 3T e 4T. Olhando ali, a despesa de provisão já tem um desenho muito prático e que reflete a minha percepção.

Para mim, o pior nível foi o 2T20. No 3T já tem uma boa queda e no 4T, destacando, 401 menos 186, já tem uma redução que é em níveis do 4T19. É possível que esses números fiquem com essa cara ou até menores porque temos trabalhado para isso.

Claudio Coutinho Mendes:



Gostaria também de salientar que nós, dando continuidade a uma política que vem desde a Administração anterior do Banco, temos concentrado nossas operações no varejo, saindo de operações de crédito de porte maior, de *corporates* e *large corporates*. As carteiras em que temos investido são: consignado, que é garantido pelo salário; imobiliário, é garantido por imóveis; o agro, que grande parte é garantias reais.

Isso tudo confere muita robustez ao risco de crédito. É de se esperar que a nossa inadimplência seja, relativa a bancos que têm risco corporativo, menos volátil, porque estamos mais distribuídos em riscos de varejo.

Sofia Viotti:

Tudo bem, obrigada.

Yuri Fernandes, JP Morgan:

Obrigado, pessoal, bom dia. Obrigado pela oportunidade e parabéns pelo resultado. Eu queria ter um pouco mais de cor sobre a possível renegociação do contrato de exclusividade daqueles pagamentos do Estado. Vocês colocaram um Fato Relevante, está chegando no quinto ano do contrato e queria saber se podem falar um pouco sobre isso.

Principalmente sobre a taxa de desconto porque o contrato foi feito lá atrás e a impressão que fica é que o mercado mudou muito, pensando em portabilidade, o mercado ficou muito mais difícil, mas, por outro lado, pelo que vocês colocaram no Fato Relevante, existe uma possibilidade de discussão da parte de desconto.

Queria entender, o Banco é obrigado a fazer essa renegociação? Qual é a expectativa de vocês? Só para entender um pouco mais o que deveríamos esperar dessas conversas com o Estado.

E minha segunda pergunta é sobre margem. Vimos a margem extremamente forte do trimestre, acho que vem um pouco da recuperação desses créditos. Mas olhando para 2021, o *guidance* de vocês implica em uma queda de margem e, pelos menos conversando com alguns desses bancos, a impressão de que ficamos é que 2021 deveria ser um ano mais estável para a margem. O ponto médio de vocês deveria ficar em 40-50 bps de queda de margem, 2021 contra 2020.

Queria entender o que poderia ser que vai fazer com que a margem de vocês caia, que poderíamos ficar um pouco mais otimistas nessa linha. Muito obrigado.

Claudio Coutinho Mendes:

Sobre a primeira pergunta, nós recebemos a correspondência e, na sexta-feira passada, soltamos um Fato Relevante, relatando que recebemos a carta e vamos nos pronunciar da conveniência ou não dessa negociação.

O que posso dizer é que, assim que o Banco decidir se vai negociar ou não, ele vai comunicar ao mercado se vai ou não. Isso vai ser dado o *disclosure*. No momento atual,



ainda não temos uma posição sobre essa questão. A única informação que posso dar é o que consta do Fato Relevante que publicamos.

Sobre a questão da margem financeira, uma parte da nossa margem está impactada pelo fato de termos muitos ativos de tesouraria na composição do nosso ativo total. À medida que consigamos crescer carteira de crédito e vamos alterando esse mix, acho que teremos, obviamente, uma melhoria de margem.

Nossa margem está muito impactada porque o crescimento da captação, 14%, foi superior ao crescimento do crédito, que foi 3,9%. Os nossos *guidances* esperam um crescimento maior das nossas atividades de crédito em relação à captação. Não sei se o CFO, Marcus, quer fazer algum comentário sobre essa pergunta.

Marcus Staffen:

Perfeito, Presidente. Acho que a sua colocação sobre o último trimestre está correta. Por isso fizemos questão de divulgar uma margem gerencial, excluindo os efeitos de recuperação. Em complemento, só, para 2021, temos, sim, o desafio da conversão dos ativos em tesouraria, da conversão dessa liquidez para um maior crescimento da carteira de crédito.

Acho que o *guidance*, sim, acaba sendo conservador, seguindo a dinâmica atualmente vigente e, caso consigamos realmente ser bem-sucedidos, podemos esperar mirar muito mais para o topo desse *guidance* de NIM do que para o meio do indicador.

Luis Azevedo, Safra:

Bom dia a todos. A minha pergunta é um follow-up a respeito da pergunta sobre o PDD. Se observarmos a apresentação de vocês, o range do *guidance* de 3,5 a 4,5 da carteira está acima do que rodou no slide 18. Eu queria saber com vocês se esse *guidance* estaria muito conservador e se ele considera também esse azul claro, que são essas provisões de créditos recuperados de baixas a prejuízo.

Queria entender um pouco mais sobre isso porque olhando o índice de NPL, índice de cobertura, daria a entender que a despesa de PDD deveria ser menor em relação à carteira. Obrigado, se puder falar um pouco mais sobre isso, agradeço.

Osvaldo Lobo:

O *guidance* é conservador e reflete a nossa expectativa hoje. Muito do que observamos no final do ano quase que foi “surpreendente” em relação ao início da expectativa e incerteza em abril, quando estávamos no ápice das grandes incertezas de como os créditos iriam reagir. Dizer que vou trabalhar muito para que o número seja bem menor que esse. Mas a orientação que gostaríamos de dar, hoje, para o mercado é nessa linha.

E conforme os números forem se consolidando, em especial no 1T ou no 2T, acho que é natural rever esse *guidance*, mas vamos trabalhar para que esses números sejam menores e é muito importante, na análise de vocês, vocês tratem da maneira correta os créditos escriturais porque eles tendem a distorcer, em especial, as provisões.



Luis Azevedo:

Esse *guidance* considera esses créditos estruturais? Esse azul claro aqui do slide 18?

Osvaldo Lobo:

Sim, sim, sendo que essa é uma coisa quase que injusta. Mas, por outro lado, não é honesto, no *guidance*, eu não considerar e falar depois, ah, isso apareceu, mas eu não dominava. Sim, dentro da nossa arte de projetar, ele está considerado.

Luis Azevedo:

E é essa baixa que tem a contrapartida no NII também ou não tem correlação, aquele ajuste foi efeito de recuperação?

Osvaldo Lobo:

Desculpe-me, essa pergunta eu não entendi.

Luis Azevedo:

Na margem financeira teve uma recuperação de crédito também?

Osvaldo Lobo:

Quando você tem a recuperação, você pode ter dois tipos de recuperações. A recuperação boa, que é, de fato, uma renegociação que, por algum motivo, foi bem-feita e, por exemplo, se estava 100% provisionado, o impacto integral é resultado em caixa.

Ou a “recuperação”, que vou chamar de ruim agora, que é aquela que era um problema antigo, teve algum desenrolar no processo, por exemplo, uma definição na RJ e, porque teve esse parecer ali, as normas técnicas nos obrigam a ter que voltar a ativar esse crédito e, obviamente, como somos conservadores, a parcela também fica 100% provisionada.

Luis Azevedo:

Mas a minha dúvida é se tem alguma relação, se elas deveriam andar juntas, esse azul claro com a recuperação que é lançada em cima na margem financeira.

Osvaldo Lobo:

Elas deveriam andar juntas, mas o problema é que elas são muito atreladas a problemas passados, em especial, da carteira *corporate*. O jurídico nosso, não é linear, e acaba tendo esses eventos mais pontuais que distorcem. Por exemplo, naqueles R\$ 186 milhões no 4T, se não me engano, R\$ 156 milhões foi em apenas um mês do 4T, foi outubro.



E, obviamente, eu gostaria que não existisse ou que ele fosse diluído.

Luis Azevedo:

Entendi. Eu estava tentando mais compor o *guidance*, então a impressão que tenho é que o *guidance* está conservador, mas o PDD vai carregar um pouco dessas baixas escriturais, mas, por outro lado, deve ter alguma contrapartida na margem financeira, dessas perdas, o que pode inflar um pouco o PDD. É mais ou menos por aí?

Osvaldo Lobo:

Sim, eu entendo que é exatamente isso. E vocês têm que fazer a análise, em especial, desconsiderando esses volumes voltados em créditos recuperado para esse número você avaliar com a qualidade e o tamanho da carteira ativa.

Luis Azevedo:

Está certo, perfeito. Ótimo, muito obrigado.

Vinícius Sarturi, investidor (via webcast):

A considerar que a Basileia do Banco está em patamares confortáveis e que o crédito não evolui satisfatoriamente, poderiam discorrer sobre o motivo pelo qual foi realizada a contratação de uma nova dívida subordinada? Pois o custo dessa dívida poderá não ser compensado plenamente.

Claudio Coutinho Mendes:

O crédito, no ano de 2020, cresceu de forma satisfatória considerando o cenário que tínhamos pela frente. Só lembrar que no 2T só se falava em tamanho de provisões, todos estavam fazendo provisões enormes porque as perdas de crédito seriam muito grandes.

Nós atuamos com toda a responsabilidade, crescemos a carteira de crédito, mas não fomos agressivos porque o momento não indicava, de forma alguma, que o comportamento deveria ser de agressividade no crédito.

Agora, quando a situação começou a clarear e assim que já tenho um horizonte de crescimento da economia, que se verificou mais para o final do ano, aceleramos e o crédito cresceu, no trimestre, 3,7, se você olhar o último trimestre de 2020 contra o trimestre anterior.

Crédito e recursos, você não pode deixar de aproveitar a janela. Você tem uma janela de oportunidade de captação. Nós estamos agora com o *Bond* que estava emitido, já perdendo o efeito em termos de capital e achamos que era uma oportunidade para que recompuséssemos nossa estrutura de capital via subordinada para fazer frente ao crescimento que esperamos que os próximos anos terão.



Essa é uma captação para dívida subordinada de 10 anos, temos uma avenida de crescimento de crédito e esse colchão será justamente para suportar esse crescimento. Acreditamos que vamos conseguir crescer o crédito e vamos ocupar esse espaço que criamos (de Basileia).

Operadora:

Obrigada. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Claudio Coutinho para as considerações finais.

Claudio Coutinho Mendes:

Agradeço a todos a participação nesta audioconferência. Agradeço também à Diretoria e todo o quadro de colaboradores do Banrisul que trabalharam incansavelmente ano passado, com todas as dificuldades de pandemia e todos os riscos associados. Estão todos de parabéns, se dedicaram muito, queria agradecer a todos os nossos colaboradores e, em especial, também, às equipes de TI, que foram levadas a trabalhar de forma extrema para conseguir colocar no ar diversas funcionalidades que ajudariam sobremaneira, e ajudaram sobremaneira, os nossos clientes a resolverem seus problemas financeiros que estavam agravados com a pandemia.

Agradeço a todos os colaboradores do Banrisul e agradeço a todos que estão aqui participando dessa audioconferência. Obrigado.

Operadora:

A teleconferência do Banrisul está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"