

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, Banrisul, para discussão dos resultados referentes ao 3T07. Estão presentes hoje conosco os senhores: Fernando Guerreiro de Lemos, Presidente do Banrisul; Ricardo Hingel, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Luiz Carlos Morlin, Superintendente Executivo Unidade de Contabilidade; e Alexandre Ponzi, Gerente Executivo da área de Relações com Investidores.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, exclusivamente para analistas e investidores, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0. O replay desse evento estará disponível logo após seu encerramento por um período de 7 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 em 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. Fernando Guerreiro de Lemos, Presidente do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Fernando, pode prosseguir.

Fernando Guerreiro de Lemos:

Bom dia a todos. Primeiramente gostaria de agradecer a presença dos senhores, dizer da satisfação do Banrisul de estar hoje divulgando o seu 3T. Tivemos um desempenho bastante satisfatório. Nós também estamos construindo um futuro bastante satisfatório para o Banrisul.

Não vou poder acompanhar toda a explanação, mas depois o Diretor Ricardo o fará, porque como já foi noticiado hoje por toda a imprensa eu agora às 10h15, 10h30 tenho uma assinatura de um grande convênio com a Federação dos Municípios do Estado do Rio Grande do Sul, em que o Banrisul passará a operar com exclusividade em todos os negócios de próximo a 440 municípios do Rio Grande do Sul, o que deixa o Banrisul em uma posição bastante confortável com relação aos funcionários públicos do Estado do Rio Grande do sul.

Como é de conhecimento dos senhores, nós já somos detentores da exclusividade dos funcionários públicos do executivo estadual, quer na folha de pagamento quer no

crédito consignado e agora passaremos a deter a exclusividade dos negócios de mais de 440 prefeituras, portanto mais de 440 municípios do Rio Grande do Sul, detendo a exclusividade não só das folhas de pagamento, do canal de consignação e dos demais negócios das prefeituras, como arrecadação e contas a pagar e 50% dos fundos daquelas prefeituras que têm fundos presidenciais.

Portanto, é um negócio extremamente expressivo que faz o Banrisul, fazendo um acordo institucional, tornando-se talvez o único banco brasileiro que tem uma concentração de canais de consignação de folhas de pagamento do setor público, quase que inédito no Rio Grande do Sul. Por isso em seguida eu vou ter que ir em seguida me afastar para firmar esse contrato adicional que vai possibilitar toda essa negociação.

O Banrisul teve um bom desempenho no 3T, nós chegamos, durante ano, a um desempenho de mais de R\$800 milhões, portanto dentro daquilo que nos projetávamos com tranquilidade. As nossas carteiras de créditos, como nós havíamos falado, o 2S sempre foi um semestre diferenciado em função de nós termos um estado em que o agronegócio é muito importante.

Como o agronegócio este ano no Rio Grande do Sul tem se portado extremamente satisfatório, portanto é só observar nas carteiras de crédito, que estão com um crescimento bastante expressivo tanto na pessoa física quanto na pessoa jurídica, próximo a 30% cada uma das carteiras.

É bom lembrar que o Banrisul, embora o crédito consignado seja hoje no Brasil um dos créditos mais disputados, o Banrisul não é um banco de nicho, nós somos um banco completo, temos na pessoa física boa parte de nossas carteiras, mas também temos uma carteira de pessoas jurídicas extremamente importantes. Portanto, nós não somos afetados apenas quando o mercado do consignado sobe ou desce porque nós não somos um banco de nicho vocacionado única e exclusivamente para isso. Somos um banco completo, temos uma grande carteira de crédito, e todas as nossas carteiras estão se comportando adequadamente dentro daquilo que havíamos projetado e temos a convicção de que faremos um grande ano este ano.

Nós temos dito que este foi o grande ano do Banrisul por todo o processo que ele veio fazendo, todo o processo que iniciou com a capitalização do banco, com a preparação do banco com o retorno ao mercado.

O banco retornou, como é de conhecimento dos senhores, os senhores são parte disso, no final de julho ao mercado de capitais, fazendo uma reestruturação patrimonial importante que possibilitou o desenvolvimento e o crescimento do banco na forma que nós havíamos projetado. Também lá atrás quando nós saímos para fazer o nosso *road show*, falamos que o banco se preparava para deixar de ser um banco de tesouraria e se tornar, cada vez mais, um banco de crédito. É isso que nós estamos fazendo e os números demonstram isso claramente com segurança.

As nossas carteiras de crédito estão crescendo com muita segurança, com muita tranquilidade. Se vocês observarem depois nas explicações, o *rating* dos nossos TEVs estão extremamente bons, os nossos inadimplentes extremamente adequados, abaixo até de alguns dos índices de mercado.

Portanto, o banco tem um grande desempenho, esse é o ano da consolidação do Banrisul como um grande banco regional, público, mas com capacidade e competência. Nós estamos focados nos nossos negócios, estamos construindo cada vez mais isto, e estamos com grandes condições.

Nós também, o dissídio coletivo deste ano, já boa parte das nossas necessidades do pagamento das verbas, extras ao aumento, o aumento foi em torno de 6%, mas a PLR e as demais verbas decididas no dissídio nacional da categoria, praticamente todas elas já foram absorvidas nesse trimestre. Portanto, nós teremos o último trimestre sem grandes surpresas com relação a qualquer tipo de despesas a mais em relação à folha de pagamento do Banrisul.

Nós temos uma grande expectativa de chegarmos ao final do ano com todas as nossas projeções alcançadas adequadamente e assim este será o grande ano do Banrisul porque vai marcar todo o seu processo de transformação, volta ao mercado de capitais, mas consolidação de tudo aquilo que foi projetado.

Infelizmente para mim e para vocês eu terei que sair, mas para nós todos do Banrisul, felizmente, eu tenho a obrigação de sair porque fecharei hoje um dos maiores acordos já feitos na história de um banco no Brasil.

É um acordo em que, como foi noticiado, nós passaremos a operar praticamente em todas as prefeituras do Rio Grande do Sul, a grande maioria, mais de 90% das prefeituras, o que gera um conforto bastante adequado para o trabalho do Banrisul. Nós tínhamos uma demanda muito grande da concorrência, e conseguimos com este acordo operacional, que não é apenas um acordo de compra de algumas folhas ou de folhão, é um acordo operacional institucional que envolve além das questões de folha de pagamento, o domínio dos canais de consignação no Rio Grande do Sul e também todo o relacionamento institucional com todas as prefeituras e as consequências que isso tem no relacionamento adequado com todas as comunidades onde nós atuamos.

Então, hoje efetivamente, além de nós estarmos conversando com os senhores, podemos demonstrar aquilo que fizemos, o que já é de fato um dia marcante. Tivemos também a coincidência da divulgação do nosso balanço, que foi o maior balanço da história do banco, e também temos esta muito feliz coincidência de hoje coincidir de nós fecharmos as operações com relação às prefeituras municipais do Rio Grande do Sul.

Portanto, eu tenho a felicidade de poder me retirar e ir até a Federação dos Municípios do Rio Grande do Sul firmar este convênio que vai resultar em contratos individuais com mais de 440 municípios, garantindo ao Banrisul, pelos próximos cinco anos, a exclusividade, quer das folhas de pagamento, quer do canal de consignação, e também com relação a todos os demais negócios das prefeituras.

É sempre bom lembrar que a partir de 2012 a portabilidade do crédito, a portabilidade das folhas de pagamento mudarão essa relação. Então, o banco está tranquilo até quando for feita a migração e a possibilidade que se possa migrar as folhas de pagamento e até lá, a rede do Banrisul estará consolidada com relação a todos estes novos clientes que agora chegam ao banco, com toda a nossa rede, e poderemos então a partir daí, mesmo com a portabilidade da folha de pagamento, ter a fidelização dos nossos clientes.

Porque no Rio Grande do Sul, como é conhecido, o Banrisul tem a maior estrutura operacional, a maior capacidade de atendimento e os clientes, aqueles que passam a operar com o Banrisul se sentem extremamente confortáveis na sua atuação aqui no estado, porque é muito fácil encontrar qualquer ponto do Banrisul para que eles possam ser atendidos.

Muito obrigado a todos. Eu passo a palavra ao Diretor Hingel, que poderá fazer todas as demais apresentações técnicas com as planilhas, com todos os necessários aprofundamentos dos dados do banco. Mas, é extremamente satisfatório falar com os senhores em um momento tão importante para o Banrisul e de que nós temos a convicção de que chegaremos muito bem ao final do ano e aquilo que projetamos será alcançado. Muito obrigado e um bom dia a todos vocês.

Ricardo Hingel:

Obrigado Fernando, um bom dia a todos. Agora vamos passar então diretamente para os nossos números. Vocês têm acesso então às nossas apresentações, vamos começar pelo slide três.

No slide três eu gostaria de mostrar a vocês todos os eventos relevantes acumulados até setembro de 2007. Os quais são: primeiro ponto: a oferta pública de ações, reforçando a base capital do banco com a expansão das operações de crédito e investimentos em TI.

Outro ponto: em outubro de 2007, é um outro evento relevante, nós também adquirimos a totalidade da carteira de cartões de créditos administrada pela Banrisul Serviços, que é uma subsidiária integral do banco.

Também há de se destacar o termo de convênio para manutenção da folha de pagamento do Estado do Rio Grande do Sul, exclusividade no pagamento da remuneração dos servidores públicos estaduais e na prestação de outros serviços bancários, inclusive créditos consignados pelo prazo de cinco anos. Esse termo visou basicamente regular o que havia já sido definido constitucionalmente.

Também é importante destacar a adoção de práticas diferenciadas de governança corporativa onde o banco aderiu ao nível um.

E por fim o outro evento relevante fundamental, a ativação dos créditos tributários que impactaram positivamente os resultados do período em R\$508 milhões.

Passando para o slide quatro, eu gostaria de ressaltar os destaques operacionais do período. Até setembro de 2007, os investimentos em infra-estrutura, informática e telecomunicações somaram R\$91,7 milhões, valor de acordo com a política de investimentos previstos pelo banco no curso de cinco anos.

Também o Banrisul possui a maior rede de atendimento do Estado do Rio Grande do Sul, composta por 1.072 pontos de atendimento, dos quais 1.058 em setembro de 2006 distribuídos em 420 agências, 281 postos de serviços e 371 pontos de atendimento Banrisul eletrônicos.

Do total das agências, 391 estão localizadas no Rio Grande do Sul, onde se dá a principal parte de negócios do banco, mais 13 agências em Santa Catarina e 14 nos demais estados brasileiros e ainda há duas agências do exterior, Nova York e Grand Cayman.

O nosso terceiro e último destaque do semestre, também é importante relatar, que foi o posicionamento do comitê de classificação de riscos da Austin Rating, que confirmou, em reunião no dia 15 de junho de 2007, o *rating* A, com perspectiva estável, considerando que o banco apresenta solidez financeira intrínseca boa e é uma instituição dotada de negócios seguros e valorizados e tem boa situação financeira atual e histórica, sempre com base no relatado pela Austin.

E também o ambiente empresarial e setorial pode variar, sem, porém, afetar as condições de funcionamento do banco. O risco é muito baixo, também segundo a Austin. Então são essas que se mantêm desde março de 2003.

Passando ao slide cinco, agora eu gostaria de pedir que os senhores avaliassem na nossa apresentação os destaques financeiros do período. Aqui pode ser verificado no final de setembro de 2007 que o lucro líquido acumulado atingiu R\$801,8 milhões, correspondentes a 215% acima da posição no mesmo período de 2006.

O lucro líquido consolidado de R\$76,6 milhões, ou seja, superior em 16,7% ao verificado no 3T06, e o patrimônio líquido consolidado do 3T07 foi de R\$2,722 bilhões, ou seja, 109,7% maior do que o verificado em setembro de 2006.

Os ativos consolidados representam R\$ 20,714 bilhões, um aumento de 31,6% sobre setembro de 2006. Outro ponto de destaque foi a carteira de crédito que inclui as operações de arrendamento mercantil, a qual acumulou R\$ 7,228 bilhões, 19,4% a mais do que a mesma posição, em setembro de 2006, e que se subdivide em operações de crédito geral com pessoas físicas, no valor de R\$ 2,530 bilhões, acumulando 28,1% de crescimento em relação ao mesmo período do ano passado, e operações de crédito geral com pessoas jurídicas, no valor de R\$ 2,388 bilhões, correspondendo a um acréscimo de 29,5% sobre o resultado do igual período do ano anterior.

Passando para o slide seis, nós temos aqui os recursos captados por meio de depósitos e de recursos administrados, que atingiram, no 3T07, R\$ 15,786 bilhões, um acréscimo de 16,4% sobre o mesmo período de 2006. Conferimos, também, o total de depósitos no 3T07 com um volume de R\$ 11,308 bilhões, superando em 17,8% igual período de 2006.

Bem como a remuneração aos acionistas, na forma de juros sobre capital próprio, ou dividendos pagos e provisionados no valor de R\$172 milhões, sendo que, deste valor, já foram pagos R\$ 100,7 milhões, a título de juros sobre capital próprio, comparando esse valor pago e provisionado em 2007 aos R\$100 milhões em igual período de 2006.

Por fim, temos recolhimento ou provisionamento de impostos e contribuições que em setembro de 2007 foram arrecadados R\$307 milhões e os tributos retidos e repassados, incidentes diretamente sobre intermediação financeira, em um montante de R\$484 milhões.

Agora passamos para os resultados referentes ao 3T07, e ao acumulado até setembro de 2007. Nesse slide sete, os senhores podem observar que o lucro líquido aumentou 16,7% sobre o 3T06, alcançando, aproximadamente, R\$76 milhões.

Quanto ao lucro líquido acumulado até setembro de 2007, pode ser observado que aumentou 215% sobre o mesmo período de 2006, alcançando R\$802 milhões. O ROAE do banco também teve um aumento significativo, aumentando em 11,1 p.p. sobre o acumulado do mesmo período de 2006.

Bom, um outro item que teve significativa a evolução foi o patrimônio líquido, podemos verificar isto slide número oito. Este aumento representou 110% sobre o 3T06, alcançando R\$2,7 bilhões. Isto ocorreu devido à oferta primária de ações que atingiu R\$800 milhões e ao crédito tributário, no valor de R\$508 milhões. Também no mesmo slide oito, verificamos que a rentabilidade anualizada registrou um aumento de 14 p.p. sobre o mesmo período de 2006.

Passando ao slide nove, em consonância com o aumento de patrimônio líquido, o ativo total também apresentou um aumento significativo. Nós podemos observar neste slide um aumento de 31,6% sobre o ativo total do 3T06.

Acompanhando esta onda de crescimento, o ROAE do banco aumentou 2,9 p.p. Ainda no mesmo slide, nós podemos observar um aumento na média trimestral no índice da Basiléia, atingindo a maior média trimestral desde setembro de 2006. Este aumento foi de 7,17 p.p., ficando em 17 pontos acima do mínimo exigido pelo Banco Central do Brasil.

Passando ao slide número 10, o volume de captação de recursos aumentou 16,4% sobre o 3T06, registrando um montante de aproximadamente R\$15,8 bilhões. Este aumento se deveu em função da capilaridade da nossa rede de agências e das políticas que o banco vem adotando nos últimos anos, operando em captações de depósito a prazo e tickets médios baixos e com taxas pré e pós-fixadas, e em captações de depósito a vista, essas que não possuem o custo financeiro de captação, bem como de depósitos de poupança.

Passando ao slide 11, nós podemos verificar a evolução na carteira de crédito que acompanhou o resultado do banco. O aumento de 19,3% sobre o 3T06, registrando um total de R\$7,2 bilhões que correspondem aproximadamente a 36% do ativo total do banco, com receita de aproximadamente R\$430 milhões.

O importante fato é que a composição dessa carteira se dá em dois segmentos: primeiro, o crédito geral à pessoa física, que apresentou um aumento de 28,1% sobre o 3T06, registrando um total de aproximadamente R\$2,5 bilhões com receitas de aproximadamente R\$245 milhões.

O segundo segmento, crédito geral à pessoa jurídica, que apresentou um aumento de 29,5% sobre o 3T06, registrando um total de aproximadamente R\$2,4 bilhões com receita de aproximadamente R\$128 milhões.

Passando também agora ao próximo slide, o slide 12, nós podemos observar que o saldo da provisão reduziu 2 p.p. sobre o total da carteira de crédito do 3T06,

representando R\$801 milhões. O gráfico ao lado demonstra que aproximadamente 80% das operações de crédito vencidas a mais de 60 dias estão situadas sob um risco de 0% a 3%, ou seja, o risco normal. Significando que, aproximadamente, R\$700 milhões do saldo de operações estão sob o risco normal.

No slide 13, o próximo slide, nós verificamos que a posição do Banricompras, um produto e serviço extremamente importante para nós, tem sido cada vez mais fundamental na composição do nosso portfólio de produtos e serviços. No slide 13, verificamos que o produto apresentou uma receita de R\$8,8 milhões, 30% acima do 3T06.

O Banricompras também apresentou uma movimentação financeira 21,5% maior do que o acumulado em setembro de 2006, representando R\$1,8 bilhão de movimentação financeira.

Por fim, também pulverizou sua área de atuação, aumentando em 14% o número de estabelecimentos desde o 3T07, representando mais de 37.000 estabelecimentos que operam com o produto Banricompras.

Passando ao slide 14, nós podemos observar que as despesas administrativas aumentaram em 3% sob o acumulado até o período de setembro de 2006, representando R\$950 milhões. Isso se deveu, principalmente, ao aumento das despesas com pessoal, as quais representam 58,7% no total das despesas administrativas, que aumentaram aproximadamente 14%, as despesas de pessoal, afetadas pelo reajuste salarial da categoria, conforme o presidente do banco antecipou.

No próximo slide, slide número 15, nós verificamos que mesmo com o aumento da carteira de crédito em 16,4% sobre o 3T06, o índice de inadimplência do banco caiu 3 p.p., comparando-se os meses de setembro de 2006 e setembro de 2007.

Também no slide 15, nós podemos observar que o índice de eficiência reduziu 3 p.p. sobre o 3T06. Porém, quando se observa o acumulado até setembro de 2007, esse índice aumenta 2,4 p.p. sobre o mesmo período de 2006.

Gostaria de agradecer pela atenção dispensada, e agora nós vamos abrir espaço para eventuais perguntas relativas à nossa apresentação e aos números do trimestre. Dado o pouco tempo na sessão de perguntas e respostas, priorizaremos o atendimento aos analistas e investidores. Encerrando depois a divulgação em português e em inglês, estaremos disponíveis para atender aos demais públicos. Muito obrigado.

Bruno Pereira, UBS Pactual:

Oi, bom dia a todos. Bom dia, Ricardo. Duas perguntas em relação ao acordo que vocês anunciaram com os municípios. Dentro destes 140 municípios, com 140.000 funcionários, você já teria algum, dentro da sua base atual, que na verdade já digere receita, ou que você já tem algum negócio com eles ou seriam na grande maioria ou totalidade novos negócios ou novos clientes.

E a segunda, você tem como quantificar, eu não sei se você tem o número na mão, o tamanho da folha de pagamento da totalidade desses municípios ou algum outro

número financeiro de movimentação de impostos, ou alguma outra informação que possa ajudar a gente a quantificar o que você teria de oportunidade de receita com este acordo? Obrigado

Ricardo Hingel:

Bem, com relação à primeira questão: o banco tem negócios com um conjunto bastante grande de municípios, mas esta grande parte dos negócios não estavam abrigados em um contrato, então, por exemplo, determinados municípios o banco tinha 30% ou 40% da folha, mas porque vinha já, historicamente, trabalhando com esses 30% ou 40%.

Então, na maior parte dos municípios, embora parte dela já fosse cliente do banco, nós não tínhamos, na grande maioria, contratos ou convênios assinados disciplinando esta relação.

A grande evolução nesta negociação se deu, primeiro porque o banco não fez negociações individuais com os municípios; o banco procurou fazer a negociação com a Federação dos Municípios dos Estados do Rio Grande do Sul, que foi o principal interlocutor.

Coube então à Federação fazer as negociações, individualmente conversar com os municípios e trazê-los ao acordo. Uma das condições do banco é que houvesse uma adesão bastante grande.

A posição do Banrisul é de que o banco não faria negociações individuais com os municípios e não tinha intenção de entrar em licitações ou eventuais tomadas de preço que os municípios viessem a fazer. Então, o posicionamento do banco foi neste sentido, então nós fizemos uma operação bastante grande, eu acho que ela é inédita no Brasil, ou seja, nós fechamos 440 municípios, isso envolve um número ao redor de 140.000 servidores que passarão a ser pagos através do Banrisul, e nós teremos a exclusividade do canal de consignação, além do restante das movimentações financeiras e inclusive até com alguns novos negócios que nós vamos alcançar a estes servidores, entre eles o crédito imobiliário consignado em folha.

Então, existe uma previsão inicial de atender em torno de 20.000 financiamentos de servidores municipais, onde nós estimamos um montante ao redor de R\$500 milhões em crédito imobiliário, que é um segmento que todos sabem que cresce bastante no Brasil, mas a oferta está extremamente forte, a posição dos bancos estrategicamente hoje é muito forte, não é fácil crescer neste segmento e nós entendemos que essa é uma estratégia de crescimento no segmento de crédito imobiliário.

Onde então nós conseguimos um crédito imobiliário mais seguro que os outros, porque é crédito imobiliário consignado. Com relação ao mapeamento, eu teria que te passar isso depois porque eu não trouxe para a mesa aqui da reunião, esses números com relação ao montante da folha de pagamento. Nós temos acesso, fez parte dos estudos e das negociações, mas neste momento não tenho na mesa aqui esses valores. Mas eu posso hoje ainda te passar.

Bruno Pereira:

OK. Está ótimo. Obrigado.

Lia da Graça, Banco Banif:

Oi, bom dia. Eu queria fazer uma pergunta com relação ao índice de Basiléia, a gente tem observado nos bancos recém saídos do IPO, um índice de Basiléia um pouco maior, até o dobro deste apresentado pelo Banrisul. Então, dá a impressão que nem bem o dinheiro do IPO entrou e ele já foi queimado na carteira de crédito ou em alguma rubrica que eu gostaria que o banco esclarecesse melhor como foram direcionados estes recursos. Obrigada.

Ricardo Hingel:

Bem, se você observar, o Banrisul, mesmo antes do IPO, já tinha um índice de Basiléia elevado, em torno de 20%. Após o IPO, evidentemente, o índice de Basiléia sobe, vamos lembrar, o banco recebeu em 30 de julho os recursos provenientes do IPO e a elevação da Basiléia e o baixo índice de alavancagem do banco respondeu exatamente ao planejamento estratégico do banco. O que é o planejamento estratégico do banco? O banco entende a evolução do crédito no Brasil nos últimos anos e como vai evoluir o crédito no Brasil nos próximos anos.

Se vocês observarem, vocês que fazem cobertura dos principais bancos brasileiros, nós vemos uma projeção dos bancos brasileiros nas carteiras de crédito em geral, na média em torno de 25%, alguns um pouco mais, outros um pouco menos. Este efetivamente é a expansão do crédito no Brasil nos próximos anos.

O IPO do banco visou exatamente nós nos prepararmos para atendermos o crescimento do crédito no Brasil; o Banrisul hoje tem condições de crescer 25% no crédito ao ano, e se o mercado demandar, podemos crescer mais ainda na velocidade de 25% ao ano.

A Basiléia do banco, após o IPO, é elevada. Agora ela não vai cair drasticamente, vai cair na função da velocidade dos negócios projetados pelo banco. Até o momento, a evolução dos negócios está exatamente dentro do nosso planejamento, mas não posso dar o *guidance* para o final do ano, mas nós entendemos que o que nós desenhamos no nosso *business plan* vai ser plenamente atendido e eu acho que para os próximos anos, exatamente o posicionamento estratégico do banco, acho que o Basiléia do Banrisul tem que ser avaliado conforme a estratégia do banco; a estratégia do banco que nós vínhamos mostrando ao mercado é de crescimento da sua carteira de crédito, pois é um banco focado no crédito, completo como o presidente diz, nós atendemos as áreas de crédito que os principais bancos brasileiros operam.

A estratégia do banco é ganhar mercado, essa questão inclusive da folha de pagamento do Estado, é no mercado onde nós atuamos que é, principalmente, o estado do Rio Grande do Sul, a quem nós não vamos perder *market share*, pelo contrário. A estratégia nossa é ganhar *market share* e continuar crescendo, ou seja, essa Basiléia tem que ser entendida neste sentido.

A Basiléia do banco não vai cair drasticamente, eu não sei qual o caso que você está citando, eu desconheço. Agora o nosso caso não, o nosso caso inclusive, o planejamento do banco é uma redução gradativa do índice de Basiléia.

Marcelo Cabral, Unibanco:

Olá, bom dia. Parabéns pelo resultado. Eu gostaria de fazer duas perguntas. Uma em relação à evolução da carteira de pessoas físicas, a gente vê um forte crescimento dentro de veículos e consignados no trimestre, enquanto a linha de outros pessoas físicas decaiu 16%. Eu gostaria que vocês me explicassem mais ou menos o que existe dentro desta linha e o porquê do decréscimo.

E a segunda pergunta se refere às despesas administrativas de pessoal, que apesar do dissídio de 6%, a gente vê uma evolução quase beirando os 12%, principalmente em pessoal. Se dentro disso existe aquele plano de desligamento voluntariado, e quanto isso é mais ou menos reconhecido dentro desta linha?

Ricardo Hingel:

Eu vou pedir para a Marinez Bilhar. A Marinez é a superintendente de crédito do banco, ela vai responder a sua pergunta com relação à evolução do crédito.

Marinez Bilhar:

Bom dia. Como já foi falado, na verdade nós temos centrado toda a nossa atuação no crédito à pessoa física com relação à carteira de consignados. E isso não só como uma tendência de mercado, mas do próximo consumidor. O consumidor está procurando buscar alternativas de crédito, e centralizando em um crédito que lhe proporcione maior prazo e melhores condições de taxa.

Por isso a grande alavancagem, o próximo direcionamento que nós tivemos em relação ao ano de 2007 no mercado de veículos, um mercado em que o banco Banrisul não estava inserido e que se inseriu, onde nós já alocamos um montante de mais de R\$100 milhões na carteira de veículos consignados.

No próprio crédito consignado dos servidores municipais, estaduais e federais, na política expansionista do banco de atender e fortalecer dentro de um mercado competitivo na pessoa física. Isso é uma tendência natural, uma vez que eu amplio a carteira de crédito consignado, os outros créditos, quais são os outros créditos?

Os outros créditos se referem a créditos específicos na pessoa física, tanto antecipação de crédito pessoal que migrou. Antes eu fazia uma operação de crédito especial vinculada a um avalista, digamos, no passado nós trabalhávamos assim; eu buscava um aval e dava uma operação de crédito.

Hoje, não. Hoje essa carteira vem gradativamente reduzindo porque ela migrou para a carteira consignada, que proporciona maior liquidez ao banco e possibilita, inclusive, a fidelização deste cliente.

O próprio cheque especial é uma tendência não só do Banrisul, mas de todos os bancos. Essa carteira se manteve estável, e muitas com redução. O Banrisul veio mantendo essa carteira e o nosso volume de cheque especial nos mesmos índices, considerando toda uma estratégia, também, que o banco implantou em relação ao sistema de *credit score*, de escoragem de crédito, um novo modelo onde nós buscamos fidelizar os produtos da pessoa física do cliente, não só o crédito

consignado, mas vincular ao consignado, e esse é o grande diferencial estratégico do Banrisul em relação à carteira de crédito consignado.

É manter um vínculo com o cliente através da conta-corrente. Essa é a grande diferença que nós temos em relação aos bancos que operam só com carteira consignada. E essa estratégia também está elencada neste processo dos municípios, ou seja, além do crédito consignado eu vou amarrar outros produtos.

Conseqüentemente, a expansão do crédito não vai ter a mesma velocidade; outros créditos em relação ao crédito consignado. Até porque o mercado está focado nisso, o banco está focado nisso, e próprio consumidor também está focado nisso, e hoje ele faz contas, ele enxerga.

Então, o cheque especial, que antes era a forma de atender as necessidades de giro do cliente, ele passou a voltar a ser o seu princípio, qual seja, onde efetivamente atender as necessidades momentâneas, com um limite rotativo efetivamente, e o crédito passou a ser o parcelado, o antigo crédito pessoal vinculado ao aval, passou na carteira do consignado.

Este é o movimento que ocorreu na carteira de crédito, a tendência é que vai continuar ocorrendo, e nós vamos continuar centrados no crédito consignado que nos proporciona maior liquidez.

Haja vista os índices que nós temos de liquidez na carteira e a própria redução da inadimplência, que é centrada em toda estratégia efetiva de buscar créditos que nos proporcione segurança de liquidez, tanto na pessoa física no crédito consignado quanto na pessoa jurídica vinculada a recebíveis, que nos proporciona efetivamente essa liquidez.

É essa estratégia toda de gestão da carteira de crédito que está focado o banco, tanto na concessão quanto no seu controle de inadimplentes. E com relação ao cheque especial, seguimos com o mesmo montante que tínhamos lá no início do ano.

No mês agora fechamos também em torno de R\$260 milhões, R\$ 300 milhões de utilização do limite, que é o foco agora em outubro, onde as pessoas demandam também em relação ao movimento do Dia das Crianças, que há um consumo maior, do início de novembro agora também, e com tendência de redução em dezembro em função do 13º salário. Movimento normal do mercado.

Ricardo Hingel:

O Luiz Morlin, o nosso contador, vai responder a tua questão em relação às despesas de pessoal.

Luiz Morlin:

Bom dia. Você tinha dito que a despesa pessoal teve um acréscimo, não é?

Marcelo Cabral:

Sim, de 12%.

Luiz Morlin:

No trimestre, não é?

Marcelo Cabral:

No trimestre.

Luiz Morlin:

Marcelo, é o seguinte, duas explicações: primeiro, vamos fazer uma análise de setembro a setembro; ela teve um aumento de apenas 5%. Basicamente o que mais pesou nesta evolução foi o dissídio da categoria, que foi 6%, contra o dissídio anterior de 3,5%, isso é o primeiro ponto.

Em setembro agora nós absorvemos todos os efeitos deste acordo coletivo. A gente atualiza todas as provisões, traz para setembro, então, isso deu um reflexo em relação aos nove meses do ano, atualiza-se até 30 de setembro.

Por que no trimestre aqui parece que o efeito é maior? É que na verdade, setembro do ano passado o nosso dissídio foi sair bem mais tarde e também com índice menor. E lá em setembro do ano passado, nós ainda não tínhamos, digamos, atualizado, como o acordo não estava assinado ainda, a gente fez uma estimativa de atualizar provisões até setembro.

Mas depois, parece que o acordo foi assinado bem mais tarde, quase final de outubro, aí depois que a gente fez os complementos de provisão. Então, por isso eu diria que é melhor visualizar o efeito de ponta a ponta, que é de 9%.

E as demais despesas administrativas que é outro ponto que pesa no total de custos fixos do banco, praticamente tiveram até um decréscimo se você olhar de ponta a ponta.

Então, eu diria que passando esse efeito do reajuste, que está sob controle aquela estratégia do banco de manter um equilíbrio nas despesas. Assim como também está na estratégia do banco manter aquele equilíbrio em um nível de pessoal com mais saídas do que entradas, isso a gente tinha planejado e está acontecendo. No período entraram 150 pessoas e já saíram 350, então o nosso foco é manter, digamos, esta tendência de uma redução do quadro.

Marcelo Cabral:

OK, obrigado.

Marcos Bastos, M. Safra:

Bom dia. Primeiro, parabéns pelo resultado. Parabéns pelo crescimento da carteira de empréstimos que cresceu mais de 11% contra o 2T07; acho que está bem dentro do *guidance* que vocês deram lá atrás.

A maior parte das perguntas já foi respondida sobre os funcionários. Eu gostaria só de saber da parte de despesas administrativas; eu vi que elas cresceram 3% no ano como um todo, se dá para esperar para o final do ano com a despesa continuando crescendo abaixo da inflação, ou se tem alguma surpresa para o último trimestre.

Banrisul:

O foco do banco é exatamente manter essa iniciativa como um todo. O que fugiu um pouco ao nosso planejamento foi o dissídio, os 6% do dissídio, acho que nenhum banco estava esperando, então, isto efetivamente repercutiu um pouco acima da nossa expectativa. Digamos que foi a única surpresa no período.

Com relação a essa redução, nem a gente gosta de lembrar. É como o Morlin citou aqui, 150 entradas, 350 saídas, nós devemos lembrar que aquele que sai, em média, custa três vezes o que custa o que entra.

Então, isso é um ponto bastante positivo e também é fundamental que esta pessoa que entra, normalmente, a grande maioria, está indo para a área de negócios, vai para frente, vai fazer negócios, que é exatamente o foco do banco.

Com relação às demais despesas administrativas, também estão bastante contidas, não deve haver nenhuma surpresa aí na frente, acho que estão bastante controladas. O problema maior sempre são as despesas inerentes como a parte de TI, comunicações, que são base para a operação do banco hoje em dia. Mas eu não acredito em nenhuma surpresa nesta parte aí para frente.

Marcos Bastos:

E com relação, só seguindo um pouco a linha da questão do Bruno, no início, este novo acordo que foi feito com as prefeituras, vocês já conseguem quantificar qual seria o potencial de crescimento ou de empréstimos na folha de pagamento que vocês adquiriram?

Banrisul:

Eu diria o seguinte: no consignado, das prefeituras, em parte nós não tínhamos nem folha e nem o canal exclusivo na consignação. Isso não nos permitia fazer um trabalho direcionado a este público. Na medida em que nós estamos adquirindo este direito de explorar estas folhas, nós vamos fazer um trabalho dirigido, um trabalho forte para este público.

Então, eu acho que na realidade nós ganhamos o mercado onde nós podemos trabalhar de forma bastante forte e direcionada. E é difícil, até teria alguma limitação de te dar um *guidance* neste sentido, porque estou projetando resultados. Mas é importante, a nossa carteira de crédito consignado hoje tem mais de um R\$1,400 bilhões, onde os municípios têm ainda uma parcela muito pequena.

São um pouco mais de R\$250 milhões nos municípios. Então, se os municípios, sem a exclusividade em nenhum deles, nós temos R\$250 milhões, sem ter feito nenhuma estratégia específica para explorar este segmento, nós entendemos que, a partir de agora, com o contrato de exclusividade com aproximadamente 440 municípios, em

torno de 140.000 servidores municipais, nós temos condições de expandir significativamente o montante desta carteira neste segmento de municípios.

Marcos Bastos:

E qual é o salário médio destes servidores?

Banrisul:

Eu vou ter que pedir desculpas, te mando depois isso, porque não tenho na mesa aqui. Tenho esse dado, que compôs o dossiê do nosso estudo. Eu posso te passar ainda hoje, esse salário médio. Ele é um pouco inferior. Por exemplo, a Prefeitura de Porto Alegre, que é o salário médio mais alto, que serviu de parâmetro a negociação da Caixa Federal com o Município de Porto Alegre.

Marcos Bastos:

Está certo, muito obrigado.

Rafael Camargo, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Primeiro parabéns pelo resultado. A minha pergunta é com relação à participação no lucro de R\$56 milhões este trimestre. A gente pode projetar para frente sempre este valor caindo no 3T ou vocês pretendem provisionar isso para ter uma distribuição mais igualitária ao longo do ano?

Banrisul:

Esta questão da distribuição do lucro, a política de dividendos, nós devemos, até o final do ano, definir o critério inclusive em termos de calendário com relação à distribuição de dividendos. Nós não tínhamos antes um cronograma de distribuição de dividendos.

Então, inclusive, isso é uma questão que até nós vínhamos comentando com alguns investidores, sobre qual a melhor política, em termos de cronograma, de fazer distribuição de dividendos.

Não há uma tendência de manter a mesma forma como a gente tem feito. Acho que agora até o final do ano nós temos que definir o cronograma, se nós vamos pagar os dividendos trimestralmente ou semestralmente. Até eu posso antecipar que é essa a nossa dúvida, a definição que nós vamos tomar, se vamos pagar trimestral ou semestralmente estes dividendos.

Rafael Camargo:

Está ótimo, obrigado.

Operadora:

Com licença. Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Ricardo para as considerações finais.

Ricardo Hingel:

Eu só gostaria então de agradecer a atenção de todos. O banco continua à disposição de quaisquer informações complementares que nós não tenhamos tido condições de alcançar agora.

Eu gostaria que todas as questões fossem direcionadas à nossa área de RI, onde então nós teremos o maior prazer em passar o maior número e qualidade de informações possível. Muito obrigado a todos e até a próxima.

Operadora:

A áudio-conferência do Banrisul está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom dia e obrigado.