

**Operador:**

Bom dia, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à apresentação do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, Banrisul, para discussão dos resultados referentes ao 2T10. Estão presentes hoje conosco os senhores e senhora: Mateus Affonso Bandeira, Presidente e Diretor de Relações com Investidores; Luiz Gonzaga Veras Mota, Diretor Financeiro; Bruno Fronza, Diretor de Crédito; Marinês Bilhar, Diretora Comercial; Luiz Carlos Morlin, Superintendente Executivo Unidade de Contabilidade; e Alexandre Ponzi, Gerente Executivo da Área de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado, e que os participantes ouvirão da teleconferência durante a apresentação do Banrisul que está também sendo feito sob a forma de áudio e vídeo a partir de seu *website*. Finalizada a apresentação, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas direcionada exclusivamente para analistas e investidores, quando, então, maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores e senhoras necessite de assistência durante a apresentação e conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

O replay deste 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 esta apresentação e 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.

Daremos início imediatamente à apresentação do Banrisul, que será feita pelo Sr. Mateus Affonso Bandeira. Com a palavra, o Sr. Bandeira.

**Mateus Affonso Bandeira:**

Muito bom dia a todos. Muito obrigado pelo interesse de todos vocês que estão nos ouvindo, investidores e analistas. Quero dizer que estamos muito confortáveis no Banrisul com os resultados desse 1S. Depois de um 1T abaixo de nossas próprias expectativas, posso afirmar que neste 2T atingimos e até superamos nossas metas, e com isso apresentamos um resultado vigoroso, que nos permite reafirmar o *guidance* que divulgamos no trimestre passado.

Vou começar a apresentação, então, pela evolução dos ativos totais do Banco. Os ativos totais do Banrisul somaram R\$31,1 bilhões em junho de 2010, uma variação de 12,1% no acumulado dos últimos 12 meses, e 4,1% em relação a março de 2010.

Na composição total dos ativos, o Banco continua alocando cada vez mais os seus recursos em ativos mais rentáveis. Portanto, operações de crédito ganham participação relativa, saindo de 43,5% em junho de 2009 para cerca de 50%. Com isso, o retorno sobre os ativos sai de 1,6% em junho de 2009 para 2% em junho de 2010. Olhando especificamente o 2T10, o retorno sobre os ativos foi de 2,4%, portanto ainda melhor.

Recursos captados e administrados somaram-se R\$23,2 bilhões, o que representa no acumulado dos últimos 12 meses uma variação de 14,8%, e no trimestre variação de 3,6%.

O que vale a pena destacar é o perfil de captação do Banco, baseada fundamentalmente na rede de agências. Portanto, uma captação de varejo bem diversificada entre depósitos a prazo, poupança e à vista, o que nos permite, portanto, primeiro, uma maior segurança e menos dependência de grandes investidores institucionais, e também baixo custo de captação.

No trimestre nos tivemos um custo ainda mais baixo do que a média dos últimos trimestres, atingindo 78,2% em relação à taxa Selic, o que representa um custo de captação bem abaixo da média do sistema financeiro.

A carteira de crédito atingiu R\$15,44 bilhões, um crescimento forte e expressivo nos últimos 12 meses, de 28%, bem acima da média do sistema financeiro. No último trimestre nos crescemos 4,6%.

A carteira de crédito do banco é também bem diversificada. Nós temos no crédito comercial uma participação relativa de 77%, vem crescendo nos últimos períodos, bem dividida entre pessoa física e jurídica. Na pessoa física, vale comentar que o grosso da carteira de pessoa física é baseada em crédito consignado, crédito de boa qualidade, e na pessoa jurídica, também muito bem diversificado, entre pequenas e médias empresas.

Uma pequena participação, ainda, no crédito imobiliário, de 7,5% no total da carteira de crédito do Banrisul, mas que começa a ganhar ênfase, mais prioridade a partir de agora.

O total da carteira de crédito pessoa física somou R\$6,9 bilhões, e na pessoa jurídica cerca de R\$5 bilhões.

Crescimento forte da carteira de crédito, mas baseado em operações de boa qualidade. Prova disso é que o índice de inadimplência, tradicionalmente mais baixo no Banrisul, apresentou novamente uma queda, saindo do patamar de 4,1% no 2T09 para 3,2% neste 2T para operações de crédito vencidas há mais de 60 dias como proporção do total da carteira de crédito.

Outro indicador importante é o índice de cobertura. Ainda que com baixo índice de inadimplência, o Banrisul mantém o índice de cobertura muito confortável, de 226% sobre o total das operações vencidas acima de 60 dias. E a combinação deste baixo índice de inadimplência com este índice de cobertura dá tranquilidade e dá segurança para a administração em relação à carteira de crédito.

A melhoria continuada da qualidade da carteira tem permitido ao Banrisul encontrar um nível mais adequado do saldo da provisão com proporção da carteira de crédito. Nós saímos do patamar de 9,5% 2T09 para 7,2% em junho de 2010.

A margem financeira somou R\$710 milhões no 2T10, um crescimento de 11,3% em relação ao 2T09 e de 9,8% em relação ao trimestre anterior. No acumulado do semestre a margem totalizou R\$1,358 bilhão, crescimento de 9% em relação ao 1S09.

Despesa administrativa é um item que tem merecido especial atenção do Banrisul desde abril deste ano. Nós começamos um programa forte e intensivo de melhoria de eficiência, buscando controlar de forma mais rigorosa a despesa administrativa.

No 2T nós fechamos as despesas em R\$414 milhões, contra R\$423 milhões do 1T10. Uma queda ainda pequena, de 2,1%, mas na margem, portanto, uma queda a partir do 2T. No acumulado do semestre, R\$837 milhões contra R\$765 milhões no mesmo período do ano passado, portanto um incremento de 9,4%, influenciado basicamente pelo crescimento das demais despesas administrativas do 1T.

Na abertura destas despesas podemos perceber melhor o que está acontecendo. Despesas de pessoal sob controle, com crescimento no período de 0,7% e no 2T contra o 1T de 6,1%, enquanto demais despesas administrativas crescem no período 21%, mas no 2T, portanto na margem, uma queda de 10,9%, o que é um indicativo de que a despesa nos próximos trimestres estará sob controle, em uma trajetória de queda.

É importante salientar, então, que esta redução não decorre de fatores pontuais, mas reflete, sim, o resultado de um programa estruturado do Banco, de gestão das suas despesas e de reestruturação dos processos de negócios, esforço este que começou agora, apenas em maio, e que ainda não apresentou todos os resultados. Deve produzir economias ainda nos próximos trimestres, e esperamos uma trajetória gradual e continuada de contenção ou redução das despesas administrativas.

Combinação da receita crescendo e despesa sob controle, a melhora aparece no índice de eficiência: saímos de 54% para 50,5% em junho de 2010, portanto uma melhora substancial no índice de eficiência do Banrisul.

Nosso índice de produtividade por funcionário continua em uma trajetória de crescimento, resultado também de uma gestão comercial adequada. Saímos do patamar de 3,611 milhões no 2T09 para R\$4,156 milhões, um crescimento de cerca de 15% decorrente de um maior número de negócios com uma mesma equipe de vendas.

O índice de Basileia do banco fechou o semestre com 15,7%, um índice muito confortável, nos dá segurança para continuar crescendo em ritmo forte, e um detalhe é que a Basileia aqui é toda nível 1.

E aqui vemos o lucro líquido do Banco. O resultado foi de R\$183 milhões no 2T10, contra R\$121 milhões no 1T, uma variação de 75,7% em relação ao 2T09 e de 50%

em relação ao 1T10. No acumulado do semestre fechamos com um lucro de R\$305 milhões R\$210 milhões do ano passado, portanto, um crescimento de 44,7%, cerca de 45%. Crescimento expressivo, acima da média apresentada pelo mercado. E o retorno sobre o patrimônio sai de 13,9% para 18,5% no semestre. Analisando apenas o 2T, o retorno sobre o patrimônio ficou em um patamar de 22,4%, mais em linha, portanto, com o mercado.

Por fim, fechamos o semestre, com a apropriação deste resultado, com patrimônio líquido de R\$3,590 bilhões, um crescimento de 5,3% no semestre e 12,3% no ano em comparação a junho do ano passado. No trimestre o pagamento de juros sob o capital próprio e dividendos, de R\$71 milhões, somado aos R\$50 milhões já distribuídos no 1T, totaliza R\$120 milhões de juros e dividendos pagos no 1S10. Analisando apenas o 2T, o retorno sobre patrimônio ficou no patamar de 22,4%, mais em linha portanto com o mercado.

Por fim, fechamos o semestre com a apropriação desse resultado com um patrimônio líquido de R\$3,590 bilhões, um crescimento de 5,3% no semestre, e de 12,3% no ano, em comparação a junho do ano passado. No trimestre, o pagamento de juros sobre capital próprio e dividendos, de R\$71 milhões, somados aos R\$50 milhões já distribuídos no 1T, totaliza R\$120 milhões de juros e dividendos pagos no 1S10.

Com isso concluímos a apresentação dos resultados desse 1S. Quero agradecer mais uma vez o interesse e a atenção de todos, e dizer que a partir de agora ficamos disponíveis para a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

**Rafael Ferraz, Banco Safra:**

Bom dia a todos. Eu queria saber como está essa estratégia de vocês, de entrada no setor de *acquirer*. Vimos que recentemente vocês tiveram autorização da MasterCard para começar o processamento da bandeira; como está a questão de entrar para a bandeira Visa também, para esse portfólio de vocês? E como está a ideia de vocês de expansão dessas operações no futuro? Vocês vão sair, vão ficar mais focados no próprio Estado do Rio Grande do Sul ou vão passar para outros estados também da região Sul do Brasil? Queria que vocês abordassem um pouco esse tema. Obrigado.

**Mateus Affonso Bandeira:**

Bom dia, Rafael. Nós anunciamos na semana passada esse acordo com a MasterCard, a licença que nós recebemos, e isso é o primeiro passo nesse nosso processo de revisar nossa estratégia em relação ao mercado tanto de cartões quanto de adquirência.

Aqui no Rio Grande do Sul, onde temos a maior concentração de agências e de negócios, nós temos o Banricompras, que é o nosso de débito que é líder no mercado, e uma ampla rede de adquirência; eu acho que é a rede de adquirência com a maior cobertura no Rio Grande do Sul. Nós temos quase 100.000 estabelecimentos credenciados junto ao Banco, e em torno de 1 milhão de clientes ativos no cartão.

Então, observando todas as mudanças que estão acontecendo no mercado com o fim da exclusividade, nós decidimos caminhar para tornar a rede de adquirência uma rede

multibandeira, e com isso fortalecer ainda mais o uso desse ativo que temos na nossa relação comercial com as empresas, especialmente pequenas e médias empresas.

A licença da MasterCard é o primeiro passo. Nós já estamos conversando com outras bandeiras, nós estamos em ritmo acelerado, e a tendência do Banco é tornar efetivamente essa rede de aquisição é uma rede multibandeira. Então, do ponto de vista da rede de aquisição, enxergamos uma boa perspectiva de negócios futuros e a possibilidade de incrementar os negócios que nós temos hoje com aqueles estabelecimentos que têm domicílio bancário com o Banrisul.

Não sei se a Diretora Marinês quer acrescentar alguma coisa.

**Marinês Bilhar:**

Bom dia. Conforme já mencionado pelo Presidente, na verdade nosso ativo Banricompras potencializa negócios, fideliza clientes e nos permite expansão de receita e agregar valor. Temos um amplo potencial de novos credenciamentos a serem efetuados aqui no Rio Grande do Sul e planos de expansão para Santa Catarina já mapeados, já dinamizados e com foco específico da área comercial, da área de vendas para essa estratégia já dimensionada, dando sequência ao crescimento e à expansão do Banricompras e da rede de aquisição.

**Mateus Affonso Bandeira:**

Respondemos a sua pergunta, Rafael?

**Rafael Ferraz:**

Sim, responderam. Se eu pudesse complementar, qual é o impacto que vocês imaginam que isso deva ter para o resultado de vocês, aí falando primeiramente das receitas com tarifas de cartões; e depois, o que vocês pretendem conquistar de novos clientes na parte de empresas? Se vocês pudessem dar um número, uma perspectiva para nós. Obrigado.

**Mateus Affonso Bandeira:**

Não temos ainda nada específico para isso. No curto prazo eu diria que o impacto é muito pequeno, do ponto de vista de receita. O impacto que existe no curto prazo fortalece a nossa rede, e continuamos talvez garantindo o ritmo de crescimento que temos observado nos últimos meses. Só para dar um número que eu posso citar, que é público; nós, nos últimos seis meses, crescemos na movimentação financeira no Banricompras a uma taxa média de 25%, acima da taxa média divulgada pela ABECS; e no credenciamento de estabelecimentos nós temos crescido entre 1% e 1,5% a cada mês, de forma consistente.

Então, acreditamos que com essa sinalização que passamos para o mercado, para o estabelecimento, garantimos a sustentabilidade desse processo, mas do ponto de vista de receita no curto prazo, o impacto não é substancial, não é nada significativo.



Para frente, sim, certamente tem um grande potencial de negócio. Não temos estimativas ainda; continuamos estudando o mercado, continuamos definindo as estratégias que nós vamos utilizar para fortalecer essa nossa relação com os clientes e com os estabelecimento. Do ponto de vista dos clientes, nós temos ainda uma base muito grande de clientes que não utilizam o nosso cartão, para os quais nós vamos também definir iniciativas específicas e com isso tentar aumentar de forma agressiva a nossa base de cartões. Mas ainda não temos estimativas ainda de impacto na receita.

**Rafael Ferraz:**

Obrigado pelas respostas, Mateus.

**Eduardo Nishio, BTG Pactual:**

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho algumas perguntas. A primeira, é em relação aos custos. Vocês falaram que isso poderiam ter alguma evolução continuada, positiva, de queda na parte de despesas administrativas, e eu queria saber um pouco mais, quais são as medidas, Mateus, que vocês fizeram desde a sua entrada como CEO da Empresa.

A segunda pergunta é com relação à inadimplência, se vocês ainda veem algum espaço de queda para os próximos trimestres.

E a última é em relação ao NIM. Nós vimos evolução boa no trimestre a trimestre, sequencial, interessante, é uma subida; eu queria saber o que foi que aconteceu no trimestre e se podemos esperar o NIM nesse patamar alto para os próximos trimestres.

**Mateus Affonso Bandeira:**

Bom dia, Eduardo. Sobre a primeira pergunta, em relação aos custos, ao esforço que temos feito, que iniciamos de melhorar a eficiência do Banco, como eu disse, os resultados estão apenas começando a aparecer, porque nós começamos esse programa de eficiência em maio. Vou relatar muito rapidamente um pouco das medidas que nós adotamos.

Primeiro, nós estruturamos uma gerência executiva para cuidar *full time* de despesas administrativas. Então, nós criamos no nosso núcleo operacional uma gerência executiva, trabalhando especificamente sobre isso, e mobilizamos um conjunto de gestores, e cada um deles cuida dos principais pacotes de despesa do Banco. Despesas do tipo telecomunicações, aluguéis, energia, contratos de TI, infraestrutura, jurídico, enfim; dos principais pacotes de despesas que compõem o maior conjunto das despesas administrativas.

Temos apoio de consultoria nesse processo, estamos trabalhando com o INDG, que tem nos ajudado bastante a introduzir métodos, tanto para fazer a identificação das oportunidades de redução de despesa, quanto para o monitoramento. E trouxemos este assunto para o âmbito da Diretoria; portanto, toda a diretoria do Banco, todo o management do Banco e todo o conjunto dos empregados estão mobilizados nesse sentido.

E isso passou a ser uma prioridade efetiva, e nós finalizamos para o conjunto dos empregados do Banco, que é uma prioridade, da seguinte forma: a partir de julho, do mês passado, ou seja, desse 2S, e será assim daqui para frente, 25% do bônus do Banco, tanto pago à equipe de vendas quanto o bônus geral pago ao *back office* e à área administrativa, depende do atingimento de metas de redução de despesas.

Então, temos introdução de métodos, estruturação de uma área específica para controlar e monitorar permanentemente as despesas, temos a introdução de uma parcela do bônus 'linkada' com metas de despesa, e começamos a colher os frutos agora. Por isso dizemos que esses são os primeiros resultados e ainda devemos observar alguma redução, alguma melhoria daqui para frente.

Fora isso, também estamos começando um esforço de reestruturação de alguns processos de negócio que devem nos ajudar, no médio e longo prazo, a perenizar essa nova estrutura de custos, mais eficiente. Então, devemos observar ainda uma melhoria no índice de eficiência do Banco por conta disso, mantido o nosso crescimento de receita, as margens, com a despesa sob controle. Não sei se isso responde a primeira pergunta.

Vou lhe falar sobre inadimplência, e pedir para que o Diretor de Crédito também complemente. Nós também temos feito um esforço no sentido de garantir melhoras no índice de inadimplência.

É evidente que também temos nos beneficiado de um bom desempenho da economia, tanto no Brasil quando aqui no Rio Grande do Sul. Aqui no Rio Grande do Sul o nível de atividade tem crescido no mesmo ritmo que o resto do Brasil, que a média do Brasil, mas nós temos, por exemplo, no último período medido pelo IBGE, de todas as regiões metropolitanas, nós fomos o primeiro em geração de emprego e temos hoje o menor nível de desemprego de todas as regiões metropolitanas pesquisadas pelo IBGE, o que nos assegura, no Rio Grande do Sul, onde mais de 90% do nosso resultado é auferido, emprego em alta, renda em alta e, com isso, consumo em alta. Por isso temos conseguido manter esse ritmo de expansão do crédito à pessoa física, por exemplo.

E com isso, evidentemente temos conseguido garantir um melhor nível de inadimplência. Também o crédito tem sido feito; não abrimos isso na apresentação, procuramos fazer uma apresentação mais concisa, mas temos esses dados detalhados e podemos encaminhar, uma melhora na qualidade da carteira. Ou seja, do conjunto de créditos de risco normal, AA até, C, incrementamos de junho do ano passado para junho deste ano algo próximo de 5 p.p., de 84,9%, se não me engano – não estou com o número aqui –, para 89,2%. Então, isto também tem nos assegurado a sinalização de que para frente o índice de inadimplência estará sob controle, mantido tudo mais constante.

O Bruno, Diretor de Crédito, pode complementar.

**Bruno Fronza:**

Bom dia, Eduardo. Na realidade, temos convicção de que o nível de inadimplência que tivemos, de 3,2%, é plenamente sustentável, e temos a previsão, inclusive, de redução deste nível, em função de algumas estratégias que estamos adotando para o Banrisul.

Por exemplo, estamos fortalecendo nossas equipes de cobrança nas superintendências regionais com a... (24:15 FALHA NA LIGAÇÃO).

Na verdade, eu estava dizendo que o nosso índice de inadimplência de 3,2% é plenamente sustentável. Inclusive, estamos com uma estratégia em andamento, e o primeiro processo já foi feito, que é um processo seletivo de analistas cobradores, onde estamos alocando esses analistas na superintendência, fortalecendo nossas equipes na superintendência.

Este processo agora, a partir de setembro, são 20 novos analistas que estão sendo incorporados lá, e com isso achamos, temos convicção de que este nível de 3,2% é possível ainda de ser reduzido. Temos consciência de que é um nível mais baixo que o sistema financeiro, mas temos convicção de que dá para trabalhar com um percentual menor que isso.

Até porque conhecemos muito bem, temos uma identificação muito forte com as comunidades (25:49 FALHA NO ÁUDIO) pontualmente onde acontecerão problemas em função de clima, dessa natureza. Por isso temos essa convicção de que é sustentável, inclusive nosso compromisso é trabalhar com um índice menor que esse.

**Eduardo Nishio:**

OK. Obrigado.

**Fábio Zagatti, Barclays:**

Bom dia a todos. Aproveitando a presença da Marinês, eu gostaria de fazer uma pergunta sobre o ambiente competitivo. Como você descreveria a competição regendo a atuação do Banrisul com os bancos maiores durante o 2T? Em que segmentos você acredita que a competição ficou mais acirrada? E depois eu teria outra pergunta para o Mateus. Obrigado.

**Marinês Bilhar:**

Na verdade, a competição no sistema financeiro é contínua e diária. Nós, posicionados como um Banco estadual, com a dimensão e a penetração forte no Rio Grande do Sul, o Banrisul se posiciona de forma adequada, uma vez que temos portfólio de produtos e serviços competitivos, que atende a necessidade dos nossos clientes. Temos condições de distribuição em termos de rede de agências, uma equipe de vendas extremamente focada, há uma sinergia muito grande da área comercial com a área de vendas, com as metas estabelecidas.

Então, com relação à competitividade do mercado, estamos conscientes dela, mas estamos otimistas e motivados para vencer os desafios, as metas estabelecidas, e a



continuidade do crescimento tanto no crédito, quanto na captação, quanto nos serviços

**Fábio Zagatti:**

Se você pudesse complementar, você tem percebido uma competição maior, especificamente em spreads?

**Marinês Bilhar;**

Como?

**Fábio Zagatti:**

Você tem notado uma competição mais acirrada em spreads especificamente?

**Marinês Bilhar:**

A composição dos spreads, todo o movimento que ocorreu no sistema na época da crise, pós-crise, a atuação dos bancos públicos, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal com relação ao spread, houve algum redutor. Nisso nós estamos administrados, trabalhando pontualmente, uma vez que o Banco tem um acompanhamento efetivo dos seus clientes, e não temos perdido negócio em função de spread.

Temos trabalhado pontualmente dentro da capacidade do Banco, dentro da política de precificação de taxa de juros e produtos, e a diversificação, a qualidade da distribuição do crédito, centrada na pessoa física mais no crédito ao consumo, o crédito consignado, que já tem prazos alongados, está competitiva; e na pessoa jurídica, em termos de operações com recebíveis, que também, pela sua liquidez, possibilitam o spread mais competitivo, não tem nos posicionado em termos de perdas expressivas de negócios em função de spread.

**Banrisul:**

Fábio, só comentando, o Banco tem uma vantagem na competição de spread, que nós temos um custo de captação relativamente baixo. O nosso custo médio, como o Presidente apresentou, chega a 78%. Em se tratando de CDB, ou depósitos a prazo, que é o funding para operações, ele está em torno de 94%, também é bem abaixo dos nossos principais concorrentes.

Então, mesmo que tenhamos que ceder um pouco para fechar o negócio na mesa através de caixa, estamos conseguindo manter os spreads que vínhamos mantendo no período da crise.

**Fábio Zagatti:**

Muito obrigado. E Mateus, Já se foram acho que pelo menos três desde que você assumiu a direção do Banco. Será que poderia dividir conosco qual tem sido sua experiência, seu foco em custo e receita? Vocês já falaram um pouco em relação ao

custo, e notamos realmente uma mudança drástica de *delivery*, mas de repente se você pudesse também dividir conosco de que forma a mudança implementada no management desde que você entrou deve melhorar ainda mais as perspectivas do Banco. Obrigado.

**Mateus Affonso Bandeira:**

Fábio, eu vinha acompanhando o Banco já há mais tempo, no Conselho de Administração. Depois que eu assumi, óbvio que as orientações gerais no Banco são as mesmas, mas existem estilos diferentes de liderança e de management.

Eu posso dizer que a experiência tem sido muito positiva e temos trabalhado com muita sintonia. A renovação não foi só na presidência do Banco. Nós somos hoje, do total de oito diretores, quatro novos diretores, que mudaram, na área de crédito, comercial e na área financeira, junto comigo.

Então, o que nós temos feito nesses últimos meses é conseguido imprimir uma gestão, primeiro, em perfeita sintonia. Todas as grandes questões do Banco, todo esse esforço de melhorar a eficiência, por exemplo, tem sido conduzido por toda a Diretoria, tem sido compartilhado e tem havido um comprometimento de todas as áreas do Banco.

Então, nós temos procurado mobilizar o conjunto dos empregados, fizemos roteiros por todas as superintendências do Banco para passar esta mensagem. É um novo momento e nós sabemos que temos muito espaço para fazer resultado em cima disso, em cima de melhorar eficiência, em cima de controlar mais os custos, de forma mais rigorosa, em cima de ter uma política comercial mais agressiva, em cima de tentar ampliar a nossa base de clientes, que tradicionalmente sempre foi muito focada no setor público. Nós vamos continuar, sim, com esta estratégia, mas nós vamos também procurar ampliar esses espaços fora do setor público.

Nós temos uma excelente relação com o próprio Governo do Estado, que é o nosso acionista controlador, mas também com prefeituras, com governos municipais, com a grande maioria delas, 360 das 496. Nós temos todas as condições aqui para ser o principal banco de todas as empresas gaúchas, porque nós conhecemos melhor esse mercado, porque nós conhecemos melhor o Estado, porque nós temos um foco e a maior presença aqui no Sul do País.

Então, o que nós temos tentado fazer é passar isso de todas as formas, e estabelecer um foco muito claro. Por mais que identifiquemos uma série de oportunidades para o Banco, temos tentado manter o foco aqui para não nos perdermos nesse universo de oportunidades que o Banco tem, e achamos que estamos no caminho certo. Os resultados começam a demonstrar isso, e eu tenho certeza de que nós temos um espaço muito bom pela frente para continuar ainda a apresentar resultados cada vez melhores.

Se isso satisfaz sua pergunta, eu queria passar para o Gonzaga, nosso Diretor Financeiro, porque eu acabo de lembrar que nos esquecemos de comentar sobre margens, que foi a terceira pergunta do Eduardo.

O Bruno está me lembrando que também na expansão da base aqui, por exemplo, fruto da participação do Banco na compra de folhas do INSS no final de 2008, início de 2009; já nesses primeiros seis meses incorporamos 140.000, 150.000 novos clientes em função do INSS, e estamos também celebrando diversos convênios com empresas privadas, o que tem nos permitido, em um ritmo gradual, ampliar a nossa base.

Mas a experiência de forma geral tem sido muito positiva, tem exigido bastante aqui de todos nós, porque cada um aqui está em uma função nova, mas isso tem servido como uma renovação dentro do Banco, e acho que tem sido muito positivo.

Vou passar para o Gonzaga falar de margens, então.

**Fábio Zagatti:**

Está ótimo. Eu agradeço sua resposta, Mateus, Marinês. Parabéns novamente pelos resultados.

**Luiz Gonzaga Veras Mota:**

Bom dia, Eduardo. Você tinha perguntado sobre margens. Como nós tínhamos falado anteriormente, nós temos um custo de captação relativamente baixo. Poderíamos dizer que é uma captação de varejo pulverizada na rede, com mais de 300.000 clientes que são investidores no nosso depósito a prazo e poupança, o que nos dá um funding com bastante consistência e um custo de cerca de 94% da captação de depósitos a prazo.

Essa captação, quando alocado o recurso, mesmo não seguindo as taxas de juros, nós mantivemos as taxas de juros durante todo o semestre, as taxas de operações de varejo, e também mantivemos os spreads nas taxas de operações de empresas de maior porte, de atacado, empresas que nós operamos na mesa. Com isso nossa margem, se observado o 2S09 versus 1S10, mantivemos uma margem anualizada de 10,39% versus uma margem no 1S10 de 9,94%. Basicamente, mantivemos a margem.

Creio que agora no 2S10 a margem será mantida, porque nós demos um repique de taxa de juros, só repassando a diferença da Selic nas nossas taxas de varejo.

Então, o giro da carteira tem sido relativamente baixo em função das operações, que nós temos esticado um pouco o prazo das operações de maior valor no atacado. As empresas vêm operando com prazos mais longos, e isso faz com que, com um giro menor na carteira, nossa margem fique constante. Nós não temos nenhuma variação de margem basicamente nos próximos passos para frente, como não tivemos nesse 1S10.

**Banrisul:**

Eduardo, só complementando: nós observamos que nós tivemos taxas médias mais altas ao longo do 1S09 do que ao longo do 1S10, por conta efetivamente da taxa Selic. Mas na variação do 1T para o 2T houve uma recuperação de taxas, na qual nós preservamos margens; nós ganhamos margens, na verdade, na evolução trimestral, inclusive por conta de um fator que nos consumiu margem no 1T, que foram algumas

operações consignadas, com volume bastante grande, entraram em 1º de março, não computando renda ainda para aquele período.

Então, nós já havíamos alertado que a margem tinha caído por menores taxas Selic na variação comparada entre cada um dos períodos, mas que aderiria necessariamente porque os spreads estavam sendo mantidos, e agora nós estamos vendo que há pequena recuperação, mas uma recuperação de spread de modo geral. Nós temos uma tabela no release, na página 112, onde nós demonstramos nossas taxas médias no crédito comercial, que mais de 70% da carteira é responsável por essa operação.

Então, isso acabou também fazendo com que houvesse um ganho positivo de margens dentro do *guidance* que nós havíamos colocado em março, e deixamos mantida uma taxa mínima entre 9% e 10%.

Então, o cenário é bastante favorável. E existe sim, o ponto do Morlin é imprescindível para o Banco, o custo de captação baixo dá uma estratégia para que nós possamos fazer competição, inclusive perdendo um pouco de margem.

Não sei se isso atende. Se tiver mais alguma pergunta, nós ficamos à disposição.

**Marcelo Telles, Credit Suisse:**

Bom dia a todos. Primeiramente, parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira, voltando ainda à questão da margem, eu notei que parte da recuperação na margem no trimestre se deveu a um valor de recuperação de crédito muito maior no 2T em relação ao 1T. O incremento foi cerca de R\$25 milhões, teoricamente isso explicaria 40% do aumento da margem financeira no trimestre.

Eu queria saber como nós podemos ver essa linha para frente, dado que vocês comentaram que estão se esforçando também nesta parte. Se essa melhora se sustenta ou se podemos considerar como evento isolado do trimestre.

E a outra pergunta, em relação às despesas, eu lembro que no 1T as despesas tinham sido também negativamente afetadas por despesas de marketing. Eu queria saber se vocês poderiam quantificar para nós qual foi a melhora nessa linha de despesas de marketing do 1T para o 2T, e se essa linha deve já ficar muito mais normalizada daqui para frente. Obrigado.

**Mateus Affonso Bandeira:**

Bom, sobre a margem, nós tivemos efetivamente no final do 1T10 um pequeno repique para baixo da média, em função de que tinha caído bastante a Selic, e também nós temos um estoque de operações prefixadas no nosso ativo que faz com que, na medida em que caia a Selic, nossa margem fique favorável. No momento em que começa a ter um repique para cima na Selic, com operações pré-fixadas, a margem tem um pouco de queda, evidentemente. É óbvio.

Mas neste momento, acho que as operações estão equalizadas e a margem, pelos dados que estão aí, mesmo que tenha um pequeno aumento na Selic, pode ficar, na nossa equação, entre 9% e 10%.

Mas se a Selic, por exemplo, for para 11%, podemos ter um pequeno repique de baixa na margem, mas aí é evidente que nós vamos ter que repassar isso no preço, aumentando um pouco a taxa de juros.

**Marcelo Telles:**

Na verdade, a minha pergunta foi em relação à recuperação de crédito, porque entra na linha de receita de crédito. E pelo que eu vi teve um aumento importante de R\$11 milhões para R\$37 milhões no trimestre. Então, isso explica também em boa medida a melhora na margem do 1T para o 2T.

**Mateus Affonso Bandeiro:**

Para responder esta sua pergunta, Marcelo, o Bruno vai complementar.

**Marcelo Telles:**

OK. Muito obrigado.

**Bruno Fronza:**

Marcelo, nós temos algumas ações que estamos implementando, que estão acontecendo com relação à recuperação de crédito. Uma é aquela que eu já falei, da estrutura das superintendências regionais. Nós estamos colocando mais analistas de crédito, analistas e cobradores na superintendência.

Uma é a campanha de recuperação de crédito em liquidação, que está vigente e nós já estamos com uma nova campanha, um pouco mais forte, mais arrojada para o restante do ano. Isso deve ser uma ação permanente.

E outra que nós já implementamos, que nós temos a cobrança extrajudicial, que nós terceirizamos, são 16 empresas que fazem esse trabalho, tem uma carteira significativa; e nós mudamos a metodologia, a avaliação dessas empresas. Antes nós distribuíamos essas operações de forma proporcional, e hoje privilegiamos a empresa que nos dá um retorno maior. Quem é mais eficiente, recebe mais. E nós estamos começando já a ver resultado no produto dessas empresas.

**Marcelo Telles:**

Ficou claro. Muito obrigado.

**Banrisul:**

Só para acrescentar, Marcelo, isso significa que esse esforço será permanente e o resultado não é pontual neste trimestre. Pelo contrário, nós esperamos não apenas manter mas elevar o nível de recuperação, tornando a campanha de recuperação de crédito em liquidação mais agressiva daqui para frente.



**Marcelo Telles:**

Perfeito.

**Fred Mariz, JPMorgan:**

Bom dia a todos. na verdade, minha pergunta sobre eficiência já foi respondida, mas eu tenho um *follow on* na pergunta do Rafael.

**Mateus Affonso Bandeira:**

Fred, desculpe. Pode falar um pouco mais alto? Nós não estamos ouvindo.

**Fred Mariz:**

Sim, claro. Você tem uma ideia do market share do Banricompras contra os outros *acquirers* no Estado do Rio Grande do Sul? Só para ter uma ideia de tamanho no Estado.

**Mateus Affonso Bandeira:**

Nós tivemos em 2009, como eu mencionei nós temos observado um crescimento de 25% no volume de transações e também crescimentos no número de credenciados; então, nós tivemos 61 milhões de transações no Banricompras no ano passado. Isso está crescendo em média 25% nos últimos seis meses, nós devemos fechar com 75 milhões de transações no ano, imagino que algo próximo disso, e com pouco mais de 100.000 estabelecimentos.

Dos números que foram divulgados no ano passado, e eu não tenho segurança sobre esses números, mas são os números da Cielo, Redecard, GetNet, nós temos em torno de 130.000 terminais, entre POSs e TEFs, e eu tenho certeza de que esta rede é a de maior abrangência no Rio Grande do Sul. Mas nós temos uma rede que hoje trabalha só com cartão de débito.

Então, eu não sei precisar qual é a nossa participação, qual é o nosso *share* nesse mercado hoje. Não sei se Marinês tem alguns números, mas nós certamente não seremos precisos sobre isso. Nós estamos tentando entender melhor esse mercado e estamos tentando produzir um diagnóstico mais apurado sobre isso, inclusive, para podermos ter estimativas mais claras sobre qual o potencial sobre receita daqui para frente, com as mudanças que nós estamos propondo e promovendo na rede de aquisição.

Marinês, quer complementar? A resposta é que infelizmente não temos ideia clara, estimativa clara de market share.

**Fred Mariz:**

OK. Obrigado.

**Daniel Malheiros, Spinelli:**

Bom dia a todos. Parabéns pelos números. Na realidade, tenho uma pergunta com relação ao índice de Basileia. Nós percebemos que o índice de Basileia está em um patamar elevado, 15,7%, mas no entanto ele vem reduzindo bem desde o 4T09, caiu praticamente 2% de lá para cá. Eu gostaria de saber se vocês planejam emitir dívida subordinada para aumentar esse nível de capital no médio prazo. Queria que vocês comentassem um pouco sobre isso.

**Luiz Gonzaga Veras Mota:**

Quanto ao índice de Basileia, estamos na faixa dos 15,7%, como foi apresentado. Por enquanto a emissão de dívida para fazer uma captação subordinada não seria neste momento, talvez, mais adequada para o Banco em termos de custo de captação.

Nos próximos dois a três anos, quando a nossa expectativa é de expandir a carteira de crédito, no momento oportuno nós vamos analisar se houver necessidade de capital para margem de Basileia; aí sim seria o momento oportuno de se fazer uma captação subordinada.

Mas agora não há porque nós temos caixa, o Banco tem uma situação privilegiada de liquidez de caixa, tem espaço no índice de Basileia; temos ainda cerca de mais de 4 pontos para expandir. Então, nós temos capital e temos caixa. E com um custo de captação, como falamos anteriormente, bem em conta, bem aquém do preço primário do dinheiro.

Então, nossa expectativa é expandir gastando dinheiro do caixa, digamos, no crédito, expandindo crédito, e vamos aguardar como fica o comportamento do índice de Basileia depois que nós estivermos com um nível mínimo de caixa e também com o índice de Basileia já próximo, digamos, dos 12%. Aí sim seria o momento de nós fazermos uma captação subordinada para fazer caixa e, ao mesmo tempo, expandir crédito.

**Daniel Malheiros:**

OK. Muito obrigado.

**Operadora:**

Obrigado. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passamos agora a palavra ao Sr. Bandeira para as suas considerações finais.

**Mateus Affonso Bandeira:**

Queria agradecer mais uma vez o interesse de todos vocês. Obrigado por terem acompanhado a divulgação dos resultados do Banco.

Nós mais uma vez estamos satisfeitos com os resultados que nós alcançamos. Atingimos todas as metas a que nos propusemos para esse trimestre, superamos boa parte delas, e estamos muito animados para os próximos trimestres. Continuamos

enxergando boas oportunidades para melhorar a eficiência do Banco, boas oportunidades para expandir a carteira de crédito comercial do Banco.

Então, nós continuamos todos muito animados e engajados aqui neste esforço de apresentar resultados cada vez melhores para os nossos acionistas.

Então, mais uma vez muito obrigado. E nós continuamos à disposição. Se houver perguntas adicionais na sequência, vocês podem encaminhar aqui para área de Relações com Investidores, que nós teremos o maior prazer em respondê-las com o nível de detalhe que for preciso. Bom dia.

**Operador:**

O *conference call* do Banrisul está encerrado. 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."