

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul para discussão dos resultados referentes ao 3T13. Estão presentes hoje conosco os senhores João Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Luiz Carlos Morlin, Diretor de Controle e Risco, Werner Kohler, Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade, e Alexandre Pedro Ponzi, Superintendente Executivo das áreas de Relações com Investidores, Mercado de Capitais e Governança.

Informamos que este 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 mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a 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 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. Luiz Carlos Morlin, Diretor de Controle e Risco, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Luiz, pode prosseguir.

Luiz Carlos Morlin:

Bom dia a todos. O Banco do Estado do Rio Grande do Sul está apresentando os números do 3T. Como é de praxe, faremos uma apresentação dos principais quadros e o Alexandre, nosso Superintendente, fará essa apresentação com todos os detalhes, e posteriormente estaremos à disposição para responder todas as questões que forem necessárias. Então, estou passando a palavra ao Sr. Alexandre, que dará início à nossa apresentação do 3T.

Alexandre Pedro Ponzi:

Obrigado. Mais uma vez bom dia. Iniciamos, tradicionalmente, como fazemos, com a questão de posicionamento do Banco, tanto no mercado doméstico e, principalmente, no Estado do Rio Grande do Sul. O market share do Banrisul tem se mantido em termos dos indicadores de ativos, patrimônio, depósito e número de agências. Mantivemos as posições expressivas em um mercado dominado por concentrações de banco de varejo. E no estado do Rio Grande do Sul, mantivemos nossa posição relativa, em termos de market share de depósitos, em torno de 25% do mercado, poupança mantida ao redor de 15%, depósitos a prazo crescendo de 33% para 35%, junho contra junho do ano passado.

As operações de crédito, aqui sim, impactadas em um período onde a carteira de crédito do Banco cresceu em linha com a indústria privada, onde o crescimento de crédito no setor brasileiro foi muito pressionado pelos bancos de varejo públicos. Nosso crescimento de crédito, a penetração de crédito no

Estado do Rio Grande do Sul ao redor 18% e número de agências com um pequeno crescimento, em torno de 25% de fatia de mercado. Este último dado, depois, será um pouco melhor discutido no impacto dos investimentos feitos pelo Banco em relação à sua estrutura de despesa.

Seguindo, a questão do crescimento das agências também, pressionando uma parte da nossa estrutura de custos, mas muito em linha com a estratégia de expansão e preservação de mercado no Estado do Rio Grande do Sul, sobretudo. Não houve um crescimento grande no número de pontos totais, passamos de 1.299 para 1.323, 24 no total, mas houve uma mudança de *mix* de reposicionamento do Banco, transformando estruturas de atendimento passivas, os postos de atendimento bancário, que tínhamos 254 um ano atrás e temos hoje 222, em estruturas ativas de relacionamento com clientes. Relacionamento com cliente não é só crédito, que é uma parcela importante da nossa estrutura de receita e da estrutura de ativos, que perdeu parcela relativa de participação, para pouco mais de 48% agora, por conta do crescimento em menor velocidade do crédito. Mas ampliando estruturas de relacionamento com o cliente, que vêm também em linha com o reposicionamento da marca Banrisul em função de uma pesquisa que foi feita, na qual o Banco identificou que, apesar da tradição, o nome e a cultura, havia ainda espaços para melhorar a exposição da marca perante os clientes, buscando passar de uma situação de relacionamento transacional, ou seja, via transação, sobretudo o crédito, para especificamente relacionamento e fidelização de cliente.

Os pontos de atendimento crescem, há uma mudança de *mix* e isso implica investimento, implica *payback* dos investimentos que estão sendo feitos ainda, mas isso pressiona um pouco a estrutura de despesas do Banrisul. Além disso, adicionamos ao longo do ano passado, e agora começa efetivamente a impactar, a estrutura de geração de operação de crédito, o canal de acesso fora do Estado do Rio Grande do Sul, para originação de operações de crédito consignado — é o que chamamos de Bem-Vindo Banrisul — em serviços financeiros, onde houve um incremento das 73 lojas ou pontos de atendimento que adquirimos no ano passado, para 66, para melhor reposicionar e aproveitar também a oportunidade de crescimento.

Depois abaixo, a rede de adquirência Banricompras, onde vimos um crescimento bastante expressivo desde o 3T12 para cá. O 3T é um marco na linha de estrutura de adquirência do Banco, no qual, com a entrada do cartão Visa, ganhou uma velocidade, uma musculatura que permitiu, inclusive, a divulgação de um Fato Relevante onde o Banco está buscando otimizar toda essa estrutura de adquirência e uso de cartões, sejam débito, crédito ou cartões de benefício, para melhor alavancar a estrutura de resultado e os negócios do Banco.

Seguindo, a velocidade de crescimento do Banco entre as linhas de captação e de alocação do recurso que obtemos junto aos nossos clientes, sobretudo. A captação do Banco ainda continua extremamente pulverizada. É uma captação de varejo, uma captação via nossa rede de agências, em que pese o Banco tenha seus movimentos de acesso ao mercado de investidor qualificado ao longo do 3T13, com a emissão da maior operação de letras financeiras no Brasil, R\$1.6 bilhão, que aumentou a nossa captação total — e ali tem o salto em agosto, a velocidade comparada da média 9M de 12M — para 27% na captação total, mas ela não pressiona, na sequência veremos, o custo de captação do Banco.

Ainda sim, a captação do Banco sempre foi, e agora ainda mais por conta de menor velocidade de crescimento de crédito, elac tem sido suficiente o bastante para sustentar o crescimento que estamos projetando dentro do *guidance*, que está um pouco abaixo, mas ainda perseguimos no mínimo o piso do *guidance* de crescimento de crédito de 11% para este ano. Mas é um momento em que o Banco, pela primeira vez nos últimos 6, 7 anos, começa apresentar uma velocidade de crescimento menor do que o mercado em termos de originação de crédito. Em março de 2013, começamos a ver, houve uma inflexão, porque o posicionamento do Banco é crescimento em torno de oportunidades de negócios e não por conta de pressões que vimos em relação à indústria.

Média de crescimento do crédito no setor financeiro, 16,3%, e a nota 9,4%, em linha, de novo, com a média do crescimento visto no setor privado.

Passando agora para próximo **slide**, os ativos totais do Banco crescem quase 20% nos últimos 12 meses, atingindo R\$53,5 bilhões. Por conta da mudança do *mix* de formação de resultado e do resultado efetivamente apurado no período, o que estamos identificando é que o retorno sobre os ativos tem uma pequena redução de uns 2% de setembro do ano passado, para 1,6% agora.

A captação de recursos, e aqui incluímos na parte de baixo, em cinza escuro, a estrutura da *asset* do Banrisul, dos recursos captados e administrados por terceiros. Há um crescimento em todo o volume de recursos que nós obtemos, seja para fazer gestão, seja para utilizar como *funding* dos nossos clientes, crescendo 21% em 12 meses. Aqui, ressaltamos a velocidade de crescimento da captação do Banco, que tem sido constante, ela é mais uma vez um pouco mais de 2x o crescimento da nossa carteira de crédito. Isso tem, naturalmente, um impacto na margem financeira, logo na sequência.

Os depósitos totais crescendo em velocidade bastante forte, e aqui apresentamos também, ao longo do último trimestre, duas estruturas que estavam presentes no ano passado em relação à dívida subordinada externa que fizemos em duas *tranches* ao longo de 2012, fevereiro e novembro, e agora no 3T adicionada também à emissão para acessar mercado, para acessar um público de investidores que não são os nossos clientes, mas onde fizemos, reforçando o que foi dito anteriormente, a emissão da letra financeira no valor de R\$1.6 bilhão.

Essa captação do Banco, ainda que tenha aumentado e acessado outros clientes, não impactou como proporção à taxa Selic, o custo de captação do Banco. Há quase uma aderência entre o custo de captação total e o custo de captação dos depósitos a prazo, que é aquele recurso que efetivamente competimos no mercado por obtenção de *funding* e temos, portanto, que pagar taxas diferentes de mercado, taxas concorrenciais, mas o custo de captação está em torno de 83%, seja de depósito a prazo, seja em torno do custo de captação total, onde incluímos depósito a vista e poupança. E a relação entre crédito e depósito no Banrisul, excluída a dívida subordinada, está a 89%, se incluirmos 84%. Ela é bastante confortável para o Banco.

No **próximo slide** vamos apresentar a carteira de crédito. A carteira de crédito, aqui mostramos que ela cresce em um horizonte de 12 meses 9,4%, mas ganhando uma velocidade relativa ao longo do último trimestre, onde ela cresceu 3,3%, um pouco acima da velocidade da indústria. As despesas de provisão, porém, caem em relação ao crédito total de 6,6% em junho para 6,1% agora. Essas mudanças na despesa de provisão em relação à carteira, em um período quando a provisão para operações de crédito duvidosas cresce, a inadimplência do Banco cresce, ela é fruto de ajustes na modelagem de rede de clientes para que possamos efetivamente melhor trabalhá-los e buscar otimizar escala, onde havia um conservadorismo excessivo por parte do Banco. Ainda assim, de novo, em um período em que nossa inadimplência cresceu, cresceu diferentemente do que vimos da tendência de curto prazo da indústria, esse crescimento da inadimplência também acaba afetando a margem, mas a despesa de provisão de crédito em relação à carteira diminuiu confortáveis 6,1%.

Na abertura de carteira de crédito, ainda temos 73% do nosso crédito sendo comercial, crédito em varejo, pessoa física e jurídica, mas o crescimento que foi observado, esses 9,4%, veio bastante impactado pelo crescimento de créditos direcionados, crédito imobiliário, crédito de longo prazo, crédito rural. Essas três linhas atingem um percentual de 18%, 24%, quase 25% da carteira de crédito do Banco. As outras, estamos falando da carteira de *leasing*, carteira de câmbio, que são carteiras que estamos procurando alavancar, sobretudo o câmbio, mas ainda assim têm uma participação pequena.

No crédito à pessoa física, o consignado continua sendo o carro-chefe, 74%, mas com uma mudança no mix de origemação de operações de crédito. O Banco chegou a ter, em períodos passados, quase R\$2,3 bilhões, R\$2,4 bilhões em créditos adquiridos por terceiros com coobrigação. Vimos reduzindo essa exposição ao longo dos últimos 18 meses. Esse valor hoje, computando as carteiras que compramos até 2012, as carteiras que passamos a comprar a partir de agora por conta de uso do excedente de depósito a prazo para minimizar impacto de recolhimento compulsório, corresponde a R\$1,2 bilhão. Mas vimos crescendo na origemação de operações próprias. Próprias, seja via canal agência, que é o que chamamos de próprias e corresponde a R\$4,3 bilhões, ou 55% da nossa carteira de consignado, e via Bem-Vindo, que tem hoje 28% de participação, mas cujo crescimento ao longo desse canal que foi iniciado de origemação de operações em nome do Banco em março do ano passado, identificamos um crescimento muito forte.

Carteira de crédito consignado do Banco, essa última parte da 'pizza', cresceu contra o 3T12, em torno de 14%, incluído aqui a questão da adquirência. Porém, se excluirmos a adquirência, que iniciou-se como uma estratégia de monetização de excedente de caixa que o Banco tinha, via compra de carteira com coobrigação, se excluía essa parcela o crescimento seria de 26%. Ou seja, existe uma estrutura adicional que não existia ao início de 2012, até o 1S12, para origemação de operações de crédito. Essa estrutura necessariamente implica também um custo que não existia na base de custo comparável do Banco. Até durante o ano passado, muito do crédito que vínhamos originando desse canal era, na verdade, gerado no código do Banco original, mas que já tínhamos adquirido esse canal de origemação. Eram créditos que vinham para o Banrisul, porém o tratamento era quase como se fosse crédito adquirido. A partir de agora, 2013 como um todo, com crescimento forte somente em relação ao último trimestre, 3T contra o 2T deste ano, a carteira de crédito consignado, excluído adquirência, cresceu mais de 6%, ela tem uma estrutura de custo adicional que não existia antes. Portanto, essa estrutura pressiona no último trimestre, ou ao longo de 2013, a questão de origemação e reconhecimento de despesa. Portanto, ajuda também no período de curto prazo, a uma perda da eficiência do Banco, mas em compensação geram carteiras e receitas.

A carteira de crédito na pessoa jurídica, que cresceu, no comparado do ano, pouco em relação ao que esperávamos, ela tem agora um crescimento similar, como vemos no próximo slide, ao crescimento de trimestre de pessoa física. Ou seja, crescemos quase 3%, originando operações, tanto com o setor de PJ quanto com o setor de PF.

Ainda fica abaixo a questão de pessoa jurídica propriamente dita, do *guidance* do Banco, ela cresce 4,1% em 12 meses, mas isso está muito em linha com o mercado, com o que estamos vendo na indústria financeira, e também até dentro do que observamos no próprio Estado do Rio Grande do Sul. Em que pese o PIB do Rio Grande do Sul ter crescido 15% junho contra junho do ano passado, isso é um reflexo de uma produção recorde de safra, com preço do commodity em patamar alto, estável, que gerou renda mas não se traduziu necessariamente ainda em operações de crédito. Tanto o mercado de crédito do Rio Grande do Sul quanto do Brasil, na questão da PJ, é o mercado menos aquecido do que estava anteriormente, mas no curto prazo, portanto, ele nos dá um conforto em assumir que talvez haja uma melhora no último trimestre, ele cresce na mesma velocidade da pessoa física.

No **próximo slide**, vamos ver os principais indicadores, onde o índice de cobertura de 90 e 60 dias apresentam uma redução em relação aos períodos anteriores. Essa redução está impactada pelo aumento de inadimplência oriundo de eventos pontuais do Cruzeiro do Sul, ainda é um evento recorrente na questão de inadimplência do Banco, e ao longo do último trimestre por conta de algumas poucas operações com clientes do setor corporativo, ou *middle market*, no nosso caso, empresas que entraram em recuperação judicial e que vieram impactar o inadimplemento, portanto tornando o nosso índice menos comparável com o mercado, a inadimplência passa de 4% para 4,6%, arredondados, no trimestre, diminuindo o nível de provisão, porque toda operação acima de 60 dias passa

automaticamente, as parcelas vencidas e as vincendas a compor o inadimplimento. Mas a despesa de provisão no curto prazo não acompanha na mesma velocidade, porque ainda não foi degradada no *rating* por conta dos impactos de curtíssimo prazo. Por isso que a inadimplência de 60 dias cresce em um percentual mais forte, proporcionalmente, do que observamos na de 90 dias.

Além disso, existem indicativos de que algumas dessas operações que estão vindo de empresas com recuperação judicial, devem ter um tratamento e voltar ao percurso normal ao longo do último trimestre, portanto podemos inferir que esse percentual de 4,6% deve ser o pico efetivo para o ano.

Títulos de valores mobiliários, aqui o excedente entre o que captamos e conseguimos alocar, crescendo em um patamar de 33% em 12 meses no conceito de tesouraria bruta e 10,5% na tesouraria líquida do Banco nos últimos 12 meses.

Receitas da intermediação financeira, aqui sim impactadas por um período em que tivemos uma taxa Selic, no início do ano, efetiva menor ao que observamos ao longo de 2012, impactada por um crescimento de carteira de crédito muito forte em cima de linhas de menores spreads, um crescimento mais fraco da carteira comercial, a receita da intermediação financeira, e também pelo inadimplimento que cresceu, onde paramos de apropriar receita para as operações vencidas acima de 60 dias, houve uma redução de 2,3% na receita financeira propriamente dita.

As despesas de provisão, por outro lado, apresentam, por conta de uma melhoria no modelo de *compliance*, no modelo de *rating* dos nossos clientes, uma redução de quase 22% no comparado do acumulado de 9M13 contra o ano passado. Na relação entre trimestres, no curtíssimo prazo, vimos que os benefícios do sistema de *rating* foram parcialmente mitigados por conta do aumento do inadimplimento vindo dessas operações, ou com o Cruzeiro do Sul, ou com essas empresas que estavam em recuperação judicial. Ele aumenta, então, em torno de 8%, passa de R\$152 milhões para R\$166 milhões.

Despesas de captação, aqui fazendo menção a **slides anteriores**, onde citávamos que a captação do Banco cresce quase 2x e alguma coisa superior à originação de crédito, e como o Banco continua preservando o acesso ao cliente, as despesas de captação crescem impactadas no acumulado de 9M em 7%. O reflexo na variação de curtíssimo prazo de 12% entre um período e outro, 3T13 contra 2T13, é impactada ainda por alguma questão de marcação a mercado da dívida subordinada e também pelo adicional de captação de R\$1,6 bilhão da letra financeira.

A margem financeira, por conta disso, tem que ter naturalmente uma queda no acumulado e no resultado de curtíssimo prazo. Ela cai quase 2% no acumulado de 9M e a margem financeira cai 0,6%. Com relação à margem, nesse aspecto, por conta desses impactos pontuais do 3T, onde a nossa margem veio no acumulado para o piso do *guidance*, entendemos que, havendo a melhoria esperada nessas operações, diminuindo o índice de inadimplimento, a margem ficará dentro do *guidance* projetado para o ano, de 8% a 9%.

Agora aqui, a tônica da principal razão para haver uma perda da eficiência relativa do Banco em cima do aumento de despesas administrativas, onde houve, no acumulado de 9M contra o acumulado de 9M do ano passado, de 16%. As despesas de pessoal nesse período crescem 11%, onde houve o reflexo do dissídio do ano passado, já o reconhecimento sobre o mês de setembro do dissídio deste ano e todo o seu impacto em folha, férias e provisões, houve a adição de 1.100, 1.200 empregados à estrutura de empregados do Banco, ao longo dos últimos 12 meses, por conta da reestruturação do modelo de atuação do Banco, transformação de PABs, estrutura passiva, em agências, estruturas ativas, de geração de operações, sobretudo buscando incrementar o relacionamento com o cliente, e também por conta ainda de um *turnover* baixo nos escalões mais altos ou dos empregados de mais tempo na

ativa, por conta do efeito ainda não solucionado mas muito próximo de vir a ser, da questão do déficit atuarial da Fundação Banrisul, onde isso tem impedido que haja um *turnover* mais rápido do empregado com tempo de aposentadoria e quaisquer outras medidas administrativas que possamos ou tencionemos usar no sentido de ter uma melhor economicidade, um melhor trato na questão de despesa de pessoal. Ainda assim, impactados por 8,5% de aumento no ano passado e 8,5% em média este ano também, o crescimento de 11% está em linha.

As demais despesas administrativas crescem 23%. Crescem 23% pressionadas, principalmente, por duas estruturas que eram menos impactantes ao longo dos períodos anteriores, que era o custo com a rede de adquirência do Banco. Mencionamos, no início, que o número de estabelecimentos conveniados com o Banrisul cresceu. Cresceu por conta do incremento, do uso e otimização desse canal de adquirência que vem a ser um dos principais contribuintes na estrutura de receita não-juros do Banco, mas que tinha uma posição menor. Parcela de todas as transações que capturamos, aquelas que são originadas com cartões não emitidos pelo Banco, são processadas em uma empresa de prestação de serviços, portanto existe um custo unitário que é variável, na medida em que o volume de transações capturadas cresce. E esse volume tem crescido em torno de 40%, períodos contra períodos recorrentes. E a possibilidade, pelo menos essa é a expectativa do Banco, é que o volume de transações cresça ainda mais por conta de otimização de estrutura.

Então, adicionando custo a uma estrutura que tinha um determinado tamanho, uma determinada capacidade, por conta de incremento de estrutura de geração de resultados também, receita não-juros. Segundo, fizemos investimentos em marketing, publicidade e propaganda, não simplesmente patrocínio, e patrocinamos também aqui os dois principais times, mas além disso, fizemos um reposicionamento do Banco para que ele possa efetivamente melhor atuar em relação a todos os clientes com os quais ele tem relacionamento. Se pegarmos o resultado de 12M do ano passado, quando gastamos algo ao redor de R\$80 milhões, esse é naturalmente o valor perseguido deste ano em relação a incremento que já tivemos, então está em linha com os investimentos feitos nessa rubrica.

Agora, porém, temos um estrutura que não gerava despesa alguma ou gerava muito pouca despesa ao redor dos 9M do ano passado, que é a estrutura de originação via o canal Bem-Vindo. O canal Bem-Vindo gerava despesa líquida por conta da taxa de desconto das operações que adquirimos entre março e junho do ano passado, que era quase como se estivéssemos comprando com coobrigação, ou seja, era na taxa, era líquida. Mas agora, a partir do momento que se tem uma estrutura de 76 lojas, um posicionamento que acessa clientes, que gerou uma carteira que hoje tem 50% da carteira originada nas nossas próprias agências, isso naturalmente tem que vir a ter um incremento de despesa, ainda mais em um momento em que vimos o mercado consignado relativamente pressionado pelos principais competidores na perseguição de acesso, na troca de linhas mais arriscadas por linhas mais conservadoras.

Então, houve uma competitividade maior e a adição de uma estrutura que vem gerando também carteira de crédito e receita financeira para o Banco. E pensamos, na sequência, em transformar uma parcela desses tomadores de crédito em clientes. Ou seja, era uma estrutura que não existia no horizonte de 12M, ou que tinha uma geração muito pequena em relação ao crescimento deste ano. Isso tudo acaba impactando o crescimento de despesa administrativa. Por isso os 23% de variação anual, e por isso os 21% de variação de curto prazo que observamos quando comparamos contra junho deste ano.

Agora, vamos ver, por conta disso, o reflexo no lucro líquido, que acaba tendo uma redução no acumulado de 9M de 3,90%. Ainda assim, o retorno sobre o patrimônio líquido de 9M fica em 17%, na faixa intermediária do nosso *guidance* projetado para este ano.

Na sequência, juros sobre capital, com relação direta ao lucro apurado, tendo em vista que o Banco mantém o *payout* de 40%. Patrimônio do Banco, depois apurado o resultado, distribuída a parcela aos acionistas, ele cresce 5,6%, quase 7% em 12M, atingindo pouco mais de R\$5 bilhões em setembro deste ano.

Aqui, temos os principais indicadores do Banco. Basileia total 20%, Basileia de nível I 14,6%, quase 15%. Retorno sobre os ativos, 1,6%, retorno sobre o patrimônio 17%, e aqui, enfim, uma piora no índice de eficiência do Banco por conta dessas estruturas de despesas que acabaram consumindo uma parcela do resultado do Banco, mas que são despesas que, em grande parte, e excluídos aqueles três canais com as três principais despesas que eu havia comentado, despesas com aquisição que gera receita não-juro e gera um potencial de operações de crédito via desconto de recebíveis por parte do Banco.

Receitas de origemação de crédito fora da nossa estrutura de agência, e as despesas com publicidade e propaganda teriam crescido, em 12M, pouco menos de 6%, ou seja, em linha com a inflação. Adicionamos estruturas também, originadoras sobretudo, de resultados, mas que ainda estão no desempenho em atingir a potencialidade para origemação de resultados. Isso, porém, tem um impacto sim, piorando a eficiência do Banrisul, onde estamos um pouco acima do *guidance* do Banco, mas que não foi revisto. O *guidance* do Banco continua mantido com teto de 51%.

Aqui sim, vamos fazer uma abertura da estrutura de aquisição que é aquela que vem adquirindo uma importância maior na origemação de resultado não-financeiro, a estrutura de receitas do Banco, nos trimestres e ao longo dos 9M do ano passado. O Banco tinha, em 2012, 89%, 90% de toda sua estrutura de receita vindo de operação de crédito. Este ano, no acumulado de 9M, ela é 87%, porque as outras receitas de prestação de serviços, excluídas aqui as receitas de MDR ou de aquisição, representavam 8,9% em 2012 e 10,3% agora em um período em que houve uma estabilização.

Em compensação, receita de aquisição passa de 1,6% para 2% no acumulado de 9M. Mas se pegarmos a figura do último trimestre por conta do crescimento de transações advindas de outras bandeiras ou dos cartões que não somente os que emitimos, não somente os nossos cartões de benefícios, ou seja, cartões de crédito e débito emitidos e cartões de benefício, já assumem uma velocidade de 3,1%. Ela é crescente no cenário de curto prazo, portanto entendemos que, da estrutura de origemação de resultado do Banco, vamos ficar muito próximos ao desenho de bancos privados, com uma fatia expressiva mas menor do que a proporção, hoje, vinda de origemação de crédito, e maior de relacionamento e transações com clientes.

Da receita não-juros do Banco, 85% dela, no ano passado, eram receitas de relacionamento com clientes e 15% eram advindas da parte de aquisição. Hoje, no acumulado de 9M, passamos de 15% para 20%. Ou seja, ela cresceu 1/3 em um período em que as próprias receitas cresceram, como vamos ver na sequência. As receitas de tarifas crescem, aqui computados, geral, aquisição mais as demais linhas, 23%. Os demais serviços, excluído aquisições, crescem 15%, ou seja, um crescimento forte. Estamos focando na busca de relacionamento com o cliente e o ressarcimento do serviço prestado, melhorando o índice de cobertura da folha de pagamento por conta de receitas propriamente ditas, estamos ainda abaixo da concorrência, que gera mais de 100%, mas hoje estamos gerando próximo de 73% da folha de pagamento, ou seja, vem incrementando. Mas se pegarmos só a receita de aquisição, o crescimento em 9M foi de 66%.

Vimos assumindo uma proporção maior na estrutura de receita não-juros do Banco para permitir que efetivamente cresçamos dos 73% que tínhamos de cobertura da folha de pagamento, que cresceu ao longo desses 12M também, mas no ano passado só suportávamos 63% com receita não-financeira, hoje já conseguimos fazer frente a 73,3%.

Aqui sim, só para mostrar os valor envolvido e as proporções, em que a receita de adquirência é fruto do incremento de um número de transações que cresceu quase 40% em 12M, e um volume financeiro que gera naturalmente um aumento de NDS, crescendo 50%.

A geração, na parte de adquirência, na participação do volume financeiro advinda de estrutura do Banco, cartão de débito, também chamado BanriCompras, e os cartões de benefício, alimentação, refeição, controle de frota e outros que emitimos em uma empresa controlada pelo Banco, que teve a sua denominação alterada, era Banrisul Serviços Ltda. e passa ser Banrisul Cartões, pois os serviços estão naturalmente sob a forma de cartões, tínhamos 97% do volume financeiro transacionado na rede BanriCompras vindo de estruturas do próprio Banco, seus clientes, com o cartão de débito, os clientes com o cartão de benefícios, hoje 75% também.

Cresceu somente em termos da proporção, houve um crescimento natural de volume, mas a participação de cartões adquiridos, que estamos ingressando cada vez mais forte no mercado e, portanto, o potencial de crescimento ainda é de difícil mensuração, cresceu 25% no volume financeiro.

O volume de transações capturado de terceiros sai de 2,4% em 9M12 para 22%. Como esse volume de transações não é processado em casa, ele justifica uma parcela do aumento da estrutura de custo do Banco pelo unitário na sua multiplicação pelo volume de transações que estamos jogando.

O *guidance* do Banco foi revisado no trimestre anterior e continua mantido para este ano. O item que descolamos, além dos limites, foi a eficiência, mas continuamos mantendo para o resto do ano.

Chegando à tela do *guidance*, agora, encerro a discussão e a apresentação dos slides, e passamos a palavra para o Diretor Morlin, e na sequência abriremos para perguntas e respostas.

Luiz Carlos Morlin:

Estamos à disposição dos senhores para as questões. Vamos pontuar, acreditamos que tenhamos de ‘bate-pronto’ as informações necessárias dos senhores. Por acaso, alguma ficando pendente, temos a nossa área de RI em contato permanente para poder fornecer dados também por escrito, via email, etc. Então, aguardamos as questões dos senhores.

Eduardo Rosman, BTG Pactual:

Bom dia a todos. A minha primeira pergunta é sobre o Cruzeiro do Sul. Vimos que a migração da gestão da carteira do Cruzeiro do Sul para o Banco do Brasil se confirmou no mês de outubro, acredito que para o Banrisul tenha sido uma notícia boa e relevante. Gostaria que vocês comentassem um pouco sobre isso. Queria saber também qual o montante total de provisões que vocês fizeram por conta do Cruzeiro do Sul este ano e quanto vocês esperam, sei que talvez não haja um número exato, mas uma ideia de quanto vocês esperam recuperar no 4T ou no ano que vem. Obrigado.

Luiz Carlos Morlin:

Cruzeiro do Sul. Realmente, ficamos durante todo esse período comentando e divulgando dados, inclusive nos nossos relatórios temos mais detalhes, porque diferentemente dos demais bancos que também tinham carteira adquirida do Cruzeiro do Sul, grandes bancos, o peso, a relevância no total para o Banrisul sempre foi muito maior. Temos uma equipe permanente, juntamente quando teve um primeiro liquidante, depois o Banco Central destituiu e nomeou um segundo, então tudo isso também atrapalhou o processo.

Sabemos da importância desse movimento de ter ou a Caixa Federal assumindo, ou o Banco do Brasil. Então, nos sentimos um pouco mais entusiasmados com essa mudança de passar essa administração para o Banco do Brasil. Ainda temos em torno de R\$290 milhões de carteira, na qual, agora em 30/9, chegamos a uma provisão da ordem de R\$90 milhões. Isso afetou nossos resultados sensivelmente. Um dos itens que afetou, porque tínhamos em torno de R\$45 milhões no trimestre anterior, de provisão, então somente no item Cruzeiro do Sul, tivemos uma afetação no nosso resultado da ordem de R\$45 milhões. É necessário, estamos acompanhando, esperamos que, com essa mudança, a migração para o Banco do Brasil, que vai fazer a gestão, ainda no último trimestre talvez não afete positivamente.

Pelo menos estamos tomando algumas medidas, como internalizar aquelas carteiras, por exemplo do INSS, cujo contrato é só do Banrisul. Estamos em processo bem adiantado, onde é possível mudar o canal de consignação e passar direto para o Banrisul. Estamos tomando providências para minimizar o efeito Cruzeiro do Sul, porque ele tem muito mais relevância para o Banrisul do que para os demais bancos.

Estamos trabalhando com foco exclusivo, temos uma equipe que toda semana se reúne, temos dois ou três superintendentes, a Diretoria Financeira e eu também. Seguidamente fizemos reuniões para minimizar o impacto dentro do Banrisul.

Eduardo Rosman:

OK. Então, só para ficar 100% claro, nos 9M13 vocês tiveram uma provisão de R\$90 milhões, é isso?

Werner Kohler:

Na realidade, tínhamos em dezembro uma provisão em torno de R\$20 milhões, e hoje temos provisionado 32% dessa carteira. Essa carteira, conforme está na nossa nota 7, item I, temos R\$280 milhões de saldo nessa carteira e temos 32% dela provisionada. Ou seja, temos R\$90 milhões e poucos de provisão. O impacto, então, foi de cerca de R\$70 milhões na despesa de provisão de 2013 essa operação do Banco Cruzeiro do Sul. Importante de se colocar que, durante esse período, nunca tivemos interrupção de pagamentos do Banco Cruzeiro do Sul para o Banrisul, tanto que informamos ali que recebemos R\$124 milhões já de liquidações desde que o Banco entrou em liquidação extrajudicial. Então, essa é a posição atual.

Eduardo Rosman:

Perfeito. Se vocês me permitem uma segunda pergunta, mais na questão da parte de custo, só para tentar entender um pouco. Ano que vem teremos eleições, e queria entender se isso de alguma maneira dificulta corte de despesas do Banco no ano de 2014. Gostaria que vocês falassem um pouco sobre isso.

Alexandre Pedro Ponzi:

Eduardo, não há absolutamente vínculo algum com o fato de ser ano de eleição e impedir ou fazer com que o Banco venha a buscar uma melhor eficiência. Por que tentei destacar esses dois pontos? Temos uma estrutura de despesa administrativa que não existia do Banco, portanto isso pressiona, mas vai entrar na estrutura natural do Banco, mudamos de patamar. Hoje, o que estamos tendo, principalmente por conta de despesa de pessoal, uma sobreposição entre empregados admitidos por conta de movimento de abertura de agências, por conta de preparação antecipada de equipe de profissionais para permitir, inclusive, o *turnover* que não está acontecendo por conta de um fato que não depende mais agora do Banco e da Fundação Banrisul propriamente dita, mas que está em vias de ser ultimado,

que é a questão de propostas de solução do reconhecimento de déficits atuariais da Fundação no PL do Banco.

Com isso, o Banco ainda não conseguiu fazer com que parte dos seus empregados, que naturalmente sairiam, acabassem saindo. Eles estão computados no custo de pessoal que, no ano que vem, independente de ser ano de eleição, já permite, por conta da expectativa de resolver junto com a PREVIC, o órgão regulador, a questão do tratamento da Fundação Banrisul, uma janela de busca de melhor eficiência. Não no 1T e possivelmente não no 1S, mas que, ao longo de 2014, esperamos ter uma estrutura de pessoal melhor buscando eficiência.

Em 2014, como você mesmo mencionou, é ano de eleição, portanto os fatores que hoje pressionam a eficiência do Banco, em um período em que margem financeira, taxas de juros, tudo isso ficou comprimido no cenário de 24M, elas são evoluções de questões de reposicionamento comercial e estratégico de negócios do Banco e de resolução de problemas que podem ter impactos estruturais. Não é vínculo com o horizonte de eleição ou não.

Eduardo Rosman:

Perfeito. Obrigado pelas respostas.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia, pessoal. Minha pergunta é sobre despesa, que aliás acho que foi a grande despesa negativa do resultado, sei que o Ponzi já comentou bastante sobre este ponto, mas teve algum item específico ou não-recorrente que explica parte desse aumento de despesa no trimestre, de mais de 20% de despesas administrativas? Por exemplo, se teve despesas com relação a fundo de pensão, com consultoria, alguma coisa relevante que tenha impactado isso, e também se vocês podem dar uma abertura de qual é o tamanho do custo atrelado a adquirência, ao BanriCompras.

Alexandre Pedro Ponzi:

Primeiro, Thiago, não existem itens não-recorrentes ao negócio. Existem itens não-existentes ou menos impactantes em períodos anteriores no negócio, mas que é uma estrutura, de novo, de reposicionamento do Banco. Segundo, óbvio que o principal custo que aumentou na questão adquirência é o *interchange*. Mas não divulgamos esse número. Mas ele tem um impacto na medida em que o Banco aumenta expressivamente, o potencial de aumentar ainda mais é dado, é factível, é uma questão de nos posicionarmos melhor, para adicionar cada vez mais um custo variável na medida em que vamos ter geração de resultado.

Agora, um dos motivos do Fato Relevante com relação à estrutura de adquirência do Banco, a estrutura de cartões era porque sabíamos que isso seria uma questão que o mercado iria perguntar. A questão de otimização da estrutura hoje, que estava em canais diferentes, em estruturas do organograma do Banco diferentes sobre diretorias diferentes, uma na diretoria comercial, outra na diretoria administrativa, outra em uma empresa do Grupo, é para que ganhemos sinergia e consigamos efetivamente melhorar toda essa estrutura para que o resultado líquido disso seja positivo. Então, ela impacta, cresce forte, mas cresce em cima do valor unitário multiplicado pelo valor das transições que foram observadas ao longo do período.

Tem mais algum ponto, Thiago, que gostaria de esclarecer?

Thiago Batista:

OK. Só um *follow up* sobre despesa. Sei que vocês não deram *guidance* para o ano que vem ainda, mas o que dá para se esperar de despesa para 2014? Provavelmente não vai crescer nessa magnitude, mas qual a magnitude de crescimento, não precisa ser um número preciso, só uma ordem de grandeza, qual o nível de crescimento que podemos esperar para a despesa no ano que vem?

Luiz Carlos Morlin:

No ano que vem teremos, digamos, um item de comparabilidade dessas despesas, como o Alexandre comentou, que em 2012 não existiam. Este ano, a estratégia do Banco foi de expansão. Expansão de agências, mudamos nossa base tecnológica, implementamos vários programas, a nossa rede exigiu melhorias para o crescimento, então tivemos, sim, porque depois o mesmo investimento, não sendo despesa de imediato, mas em seguida ele via amortização, depreciação, ele reflete. Então, mês a mês tivemos itens crescentes de despesas. Os mais impactantes o Alexandre já falou, foram por conta da originação de crédito consignado, que já este ano passou de R\$ 1 bilhão.

O outro, o próprio *interchange*, pelo aumento do volume, pela nossa emissão de um número maior de cartão, o que é bom, por consequente também aumenta o volume e aumenta o processamento. Você sabe que o Banco promove a contratação na processadora, também aumentando volume tem uma despesa maior.

O outro item que o Alexandre comentou é o marketing. É natural que uma instituição financeira precisa estar atualizada, estar na mídia, focando sempre em seus produtos. Mas não deveremos ter ano que vem o mesmo volume de crescimento da despesa, isso tranquilamente estamos afirmando. Se compararmos percentuais de crescimento em relação a 2012, o ano que vem não terá esse mesmo crescimento em relação a 2013. Isto é muito seguro.

Thiago Batista:

OK, perfeito. Obrigado.

Jorg Friedman, Merrill Lynch:

Obrigado pela oportunidade, bom dia a todos. Vou tocar de novo na questão de custos, um *follow up* rápido, depois passamos para uma outra pergunta sobre o plano de previdência. Na parte de administração na originação dessas carteiras da Bem-Vindo, será que vocês podem nos precisar qual está o nível de comissionamento nos diversos segmentos, público e INSS, que acho que são os mais relevantes, não sei se privado tem alguma coisa também?

Werner Kohler:

Na questão do plano de previdência, que você começou a falar, ele está no nosso processo de despesas no seu nível adequado, que somos o patrocinador e a parte de despesa vem no mesmo nível que já vinha nos anos anteriores. O reconhecimento no passivo já aconteceu em 31 de dezembro do ano anterior, representado, que temos aí, a contabilização aconteceu em janeiro, então esse item já está representado adequadamente.

Quanto ao nível de comissionamento dentro do canal de originação que temos via terceirizados, teve sim um crescimento durante este ano pelo nível de concorrência dentro desse mercado. O posicionamento que alguns grandes bancos tiveram dentro desse mercado, que teve um crescimento

no custo de remuneração desses chamados “pastinhas”. Então, esse custo teve uma curva ascendente durante o ano, chegou ao pico e já está mostrando sinais de arrefecimento.

Nosso canal de consignação, que temos originado via esse canal alternativo, trabalha basicamente com INSS, a maior parte da origemação é INSS, temos também ali os outros órgãos públicos federais, o SIAP, a Aeronáutica, Marinha, Exército, basicamente isso é mais de 80%, 90% da produção desse canal. Já chegou a um índice de comissionamento de 22% dentro desse canal e agora ele já está mostrando queda de 2 p.p.

Então, entendemos que esse mercado já está praticamente agora mais maduro e está se posicionando em um nível mais adequado de remuneração desse canal alternativo de origemação.

Jorg Friedman:

Só para entender, vocês acham, então, que 20% de comissionamento é um nível adequado?

Werner Kohler:

Não, não é um nível adequado ainda, mas ele mostra sinais de arrefecimento, ou seja, aquela concorrência forte que teve e que elevou muito o custo, um ano atrás trabalhávamos com 15% de taxa nesse canal. Então, esse crescimento do custo de origemação nesse canal já está se mostrando em uma descendente, e essa descendente deve ser mais forte no futuro, trazendo para o nível adequado.

Jorg Friedman:

E qual seria o nível adequado, desculpe?

Werner Kohler:

É o mercado que baliza esse nível adequado, mas como já tivemos em um período anterior um nível de 15%, ele se mostra uma posição bem superior ao que vinha sendo praticado no passado. Então, se ele voltar àquele nível, estará em uma posição bem melhor do que ela se apresenta hoje no custo de origemação.

Alexandre Pedro Ponzi:

Agora, Jorg, o que começamos a perceber é que, a partir do momento em que os grandes bancos entraram forte nesse segmento, inclusive como forma de originar crédito de menor inadimplência, trocando carteiras, como veículos, que eles tinham, por portfolios de crédito consignado, naturalmente houve, para trazer para as suas instituições, um aumento, que o Werner colocou agora, no custo da comissão para gerar negócio.

Na medida em que você começa a estabelecer uma fatia de market share interessante, abre espaço para voltar a redução. Mas isso acabou, como disputamos, e esse custo não temos no canal de origemação, que a nossa agência, que não pagamos a figura do “pastinha”, está dentro da remuneração e dentro da remuneração variável, esse custo foi pressionado e acabou impactando a nossa eficiência ao longo dos últimos 9M.

Werner Kohler:

Agora uma coisa que temos a ressaltar é que, antes de comprarmos esse canal, sermos parceiros na aquisição da Bem-Vindo e entrarmos nesse processo próprio de originação de crédito através de Corban, antes adquirimos créditos de outros bancos, e os créditos adquiridos de outros bancos, a remuneração líquida final que obtínhamos era extremamente inferior à remuneração que temos hoje, mesmo com este custo de originação dos Corban.

Então, se olharmos o produto no seu resultado final, temos hoje um resultado bem mais robusto do que tínhamos quando fazíamos aquisição de carteiras de outros bancos.

Jorg Friedman:

Perfeito. Só aproveitando esse gancho da rentabilidade do produto, vocês estão percebendo uma diminuição do nível de pré-pagamento antecipado também no produto consignado ou ainda não?

Alexandre Pedro Ponzi:

Todo mercado espera isso. Todos os agentes financiadores esperam que isso ocorra. Inicialmente, o próprio INSS, que é o principal gerador desse produto, estabeleceu regras, taxas de juros é ele que dá, tem um teto para cobrar, um mínimo cada agente financeiro faz a sua política, bem como ele balizou para um valor de comissões. Obviamente que a lei de oferta e procura e a concorrência não permitiram que isso seguisse uma regra. O que nos conforta é que há constantes reuniões e acordos sendo promovidos entre os grandes agentes financeiros para que a política se normalize. Sabemos que não vai ocorrer uma mudança radical, que será gradativa, e estamos confiantes, fizemos parte das comissões que estão tratando desse assunto e acreditamos que haja uma normalidade nesse mercado.

Jorg Friedman:

Perfeito. Minha pergunta, na verdade, na questão da previdência era um pouco diferente. Eu estava querendo entender como está em andamento o processo de adesão, quer dizer, quanto dos funcionários já aderiram ao novo plano de contribuição definida, e quando vocês acreditam que a migração estará de fato completa?

Werner Kohler:

Nessa questão do nosso plano de previdência, temos um cronograma que precisamos perseguir e esse cronograma não temos a gerência dele como um todo. Então, uma parte desse cronograma depende exclusivamente do órgão regulador. Neste momento, estamos com nosso projeto todo em mãos do órgão regulador, já estamos em um processo bastante adiantado de *compliance* com o órgão regulador em relação às novas modalidades de planos e do processo de migração para os novos planos, porém ainda não estamos com o projeto totalmente aprovado para abrímos as migrações, então elas ainda não aconteceram. Entendemos que essas migrações acontecerão no início do 1S14.

Jorg Friedman:

Perfeito. Vocês mencionaram que este ano foi um ano que não teria comparáveis por conta de uma série de novas despesas que apareceram, que já vão ser recorrentes no próximo ano. Essas despesas de previdência podem ainda adicionar um pouco mais, na medida em que você faz a paridade da contribuição definida? Essa pode ser uma nova despesa que não está sendo contabilizada hoje?

Werner Kohler:

Na realidade, em relação ao plano de previdência tem um processo de custeio. O Banco é complementar, ou seja, ele complementa a necessidade de recursos que existe no plano atual. Esse fluxo, hoje, está aproximadamente 37,63% do volume de contribuições. Então, estamos já bastante perto da paridade quando olharmos a situação dos novos planos. Entendemos, sim, que haverá algum crescimento, mas ele é residual, não é um crescimento significativo quando compararmos o volume de despesas que temos atualmente dentro do nosso plano.

Jorg Friedman:

OK. Obrigado.

Marcelo Teles, Credit Suisse:

Bom dia, senhores. Minha primeira pergunta é basicamente sobre a estratégia do Banco. Tenho um pouco de dificuldade de entender a estratégia de vocês, se olharmos o que os outros bancos fizeram este ano, teve um esforço de redução de custo brutal, tanto dos bancos privados como dos bancos públicos. Vocês estão, eu diria, na ponta contrária, quer dizer, estão expandindo, aumentando agências, indo para outros mercados. Queria entender um pouco qual é o racional disso. Vocês veem isso mais como uma estratégia de defesa, dado que a competição está aumentando bastante, principalmente com o principal produto de vocês que é o consignado? Porque pelo que vimos, seus aumentos de despesas e margem ainda não crescendo, realmente está afetando a rentabilidade do Banco de maneira importante. Se vocês puderem comentar sobre isso, e se podemos ver alguma mudança nessa estratégia no ano que vem.

A outra pergunta é em relação, ainda, ao consignado, vocês poderiam compartilhar com a gente como se compara hoje a margem, por exemplo, da Bem-Vindo em relação aos créditos originados na agência? Quer dizer, a margem é metade do que vocês têm dentro da agência? Queria somente ter uma medida se este crescimento que vocês estão tendo não é muito dilutivo do ponto de vista de retorno para frente. Obrigado.

Alexandre Pedro Ponzi:

Marcelo, vamos começar pela questão de estratégia. Você colocou nas duas perguntas algo que era necessário. Qual era o grande problema do Banco entre 2011, começo de 2012? O mercado especificava que o Banco tinha um canal de distribuição quase que proprietário de crédito consignado no Rio Grande do Sul pela penetração que tínhamos, mas por conta disso mesmo, nossa penetração estava atingindo um topo. Então, seríamos impactados, teríamos uma velocidade de crescimento menor, portanto gerando menor resultado, e o Banco estava limitado ao fator regional.

Com a questão de entrar nessa parceria do canal estratégico e gerar fora do Estado do Rio Grande do Sul, naturalmente assumimos um custo adicional que não exista na estrutura do Banco, para permitir que continuássemos crescendo na principal linha de crédito de pessoa física que os bancos como um todo, privados ou públicos, estão disputando.

Então, o Banco saiu da sua área de atuação quase que exclusiva até 2011 e passou a atuar em todo o Brasil. Seja com as suas agências, e aí não tem a estrutura de custos repartidos entre estruturas terceirizadas, Corban, “pastinhas”, etc., ou com as 76 lojas hoje da rede Bem-Vindo Banrisul, usando a estrutura de Corban com penetração no Brasil como um todo. Ela pode gerar crédito hoje em qualquer estado onde não temos estrutura de agência. Isso naturalmente impacta, e ainda foi adicionada por

aquilo tudo que estávamos comentando, e o Werner colocou bem, que houve uma pressão de custos por conta de pressão de mercado, que adicionou um custo extra nessa estratégia.

Só que o Banco vai continuar incrementando a estratégia de originação de crédito. O que falta é buscar, pelo menos, trabalhar uma parte desses, hoje, tomadores de crédito e transformá-los nesses potenciais clientes, assim poderemos tentar fazer o *cross selling* de outros produtos que ainda não temos. Hoje estamos atuando simplesmente na originação de crédito, fora do Estado do Rio Grande do Sul.

Então, a estratégia vai continuar, esperamos que agora já em patamar diferente do ano passado, e estrutura de custo venha a ter um comportamento mais estável a partir de movimentos já do próprio mercado de fazer a readequação natural do custo de originação, que hoje foi muito comprimido pela disputa de mercado.

E entra na questão que você estava falando na sua segunda pergunta, sobre o que é a margem do consignado fora das agências e a margem colocada. O custo é diferente, a originação das agências tem toda uma despesa que hoje não está computada diretamente na margem, ela está vindo via despesa administrativa. Agora, tem sim, pela estrutura diferente uma questão de suporte dentro da margem do crédito consignado das estruturas que existem hoje na parcela da Bem-Vindo.

Então, ela tem uma margem diferente da margem que temos hoje na operação, vamos chamar assim proprietária do Banco, a operação via agência, com clientes do Banco, o consignado aqui do Estado são clientes do Banco, que não têm na estrutura da Bem-Vindo. Ainda assim, independentemente de todo esse acréscimo de despesa, o interessante é que, quando fazemos a correlação entre as estruturas de aquisição de carteira que tínhamos e vínhamos fazendo de forma forte em períodos anteriores até 2011, a margem é positiva. Comprar carteira com a faculdade da coobrigação gerava uma margem menor do que gerou via Bem-Vindo ou que poderia gerar via nossas agências. A agência do Banco, ainda que pese no curso prazo, o trimestre apresentou um crescimento forte da carteira de crédito consignada própria, aqui com os clientes e servidores públicos estaduais e/ou municipais, mas são dois canais com uma estrutura de custo um pouco diferenciada mas que são extremamente importantes para que o Banco continue crescendo em operações de crédito e, mais do que isso, entrando na estratégia de transformar parcela dos tomadores da Bem-Vindo em potenciais clientes do Banco.

Luiz Carlos Morlin:

Complementando a tua primeira questão, a respeito da expansão, se necessária neste momento, tivemos todo o cuidado, Marcelo, de, na expansão da rede, cujo projeto inicial, em torno de 65% a 70% já concluímos, aquele limitador de agências que estipulamos para abertura, o cuidado que tivemos foi de criar um modelo simplificado de agências. Não são agências que têm todo aquele custo de uma agência normal, então criamos modelos simplificados, principalmente onde tínhamos postos avançados que transformamos em agências. Mantivemos uma estrutura mínima de um gerente, de um gerente de negócios e um caixa apenas. Isso para a comunidade é muito bom. O gerente de negócio vai focar em negócios, que na condição de posto avançado não tinha, também nossas estruturas são bem enxutas e de acordo com cada região e o estudo que o *payback* permitia comportar.

Marcelo Teles:

Perfeito. Só uma última pergunta. Vocês tiveram um ROE próximo a 15% no 3T. O que vocês veem como ROE sustentável para o Banco, considerando todas essas mudanças de maior competição no consignado, custo de originação maior, obviamente tem os fatores positivos, que é a questão do BanriCompras, mas vocês acham que dá para aumentar esse ROE ou ele deve ser visto como recorrente daqui para frente?

Luiz Carlos Morlin:

Marcelo, mantivemos o *guidance*, e este item também de retorno vai ficar dentro do *guidance*, na média talvez, no meio do *guidance*.

Marcelo Teles:

OK. Obrigado.

Gilberto Tunellu, GBM Brasil:

Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Queria falar um pouco sobre o portfólio, que vocês comentaram, do Banco Rural. Vocês falaram no demonstrativo financeiro que são R\$167 milhões, mas ele ainda não apresenta atraso no repasse. Queria saber se vocês veem isso acontecendo assim como aconteceu com o Banco do Brasil, e quanto disso está provisionado, porque o Cruzeiro do Sul está provisionado em 30%, se está nesses níveis ou se vocês veem que pode chegar a esse nível e impactar as despesas de provisão. Obrigado.

Werner Kohler:

No Banco Rural, estamos com uma situação bastante diferente do que aconteceu no Banco Cruzeiro do Sul. O Banco Cruzeiro do Sul tinha um portfólio diferenciado em relação ao Banco Rural e a situação também, da forma como o Banco Cruzeiro começou a fazer os repasses está bastante diferenciado do Banco Rural. O Banco Rural em nenhum momento parou de fazer os repasses dos valores que ele vem recebendo de todos os canais consignantes. Estamos recebendo normalmente esses repasses e temos uma carteira, como você já disse, no volume dos R\$167 milhões, e estamos tratando cada um dos clientes individualmente em relação ao total do crédito para verificarmos se há alguma inadimplência dentro dessa carteira. Temos uma provisão de 4,5% em cima dessa carteira e estamos já tentando internalizar também essa situação toda, porque a maioria dos clientes lá é INSS. Então, é uma carteira bastante diferente do que tinha no Banco Cruzeiro, e o próprio modelo que está sendo adotado pelo liquidante também é bastante diferente, ou seja, ele continua repassando normalmente todos os recebimentos que está tendo dos clientes consignantes.

Gilberto Tunellu:

OK. Muito obrigado.

Operadora:

Encerramos, neste momento, a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra à Companhia para as suas considerações finais.

Luiz Carlos Morlin:

Obrigado a todos. Nossa área de RI está permanentemente à disposição. Qualquer questão que ficou pendente ou qualquer dúvida, sintam-se à vontade para contatar a nossa área de RI. O Banco do Estado do Rio Grande do Sul agradece e esperamos que, para o próximo trimestre, com certeza tenhamos números e uma posição um pouco melhor para passar aos nossos acionistas. Muito 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.”