



Apresentação dos Resultados do 4T22 do Banrisul Conference Call - 16 de fevereiro de 2023

Operadora:

Senhoras e Senhores, sejam bem-vindos à videoconferência do Banrisul para discussão dos resultados referentes ao 4T e ao exercício social de 2022. Esta videoconferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site de Relações com Investidores da Companhia: www.banrisul.com.br/ri. A apresentação também está disponível para download no *chat* desta plataforma.

Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo a videoconferência durante a apresentação e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da Administração do Banrisul, e as informações atuais disponíveis para a Companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, que dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressos nas respectivas declarações prospectivas.

Estão presentes nessa videoconferência o Sr. Cláudio Coutinho Mendes, Presidente; Sr. Irani Santana, Vice-Presidente e Diretor de Risco; Sr. Marcus Staffen, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; e Sr. Osvaldo Lobo, Diretor de Crédito.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Cláudio Coutinho, que dará início à apresentação. Por favor, Cláudio Coutinho, pode prosseguir.

Cláudio Coutinho:

Bom dia a todos. Muito obrigado ao comparecimento de vocês no *call* de resultados do 4T do Banrisul e do ano de 2022 do Banrisul. Muito obrigado a todos pela presença.

Bom, antes de mais nada, o ano de 2022 foi um ano de profundas transformações no Banco em que ele consolidou diversas iniciativas que vinham ocorrendo há quatro anos. A principal delas, obviamente, é a mudança da nossa logomarca, que traz novos conceitos e traz a realidade que o Banco se tornou.

Ou seja, o Banco hoje é um banco mais inclusivo, é um banco mais tecnológico, é um banco mais sustentável. Essa nova marca que foi lançada no ano de 2022, tangibiliza para todos os nossos *stakeholders*, acionistas, colaboradores, clientes, o que significa o Banrisul hoje. O Banrisul hoje é um banco antenado com o seu tempo.



Além disso, o Banrisul, na área sustentável, teve também um excelente ano em termos de desempenho de entregas. O Banrisul passou a ser abastecido por fonte de energia renovável. O Banrisul migrou para o mercado livre de energia, foram compradas energia no mercado livre só de fonte renovável, e nós já estamos sendo abastecidos em 100 agências com essa energia.

E a programação é que até o final do ano de 2023, 100% da energia utilizada pelo Banrisul, seja de fonte renovável, seja energia eólica, que foi comprada agora, e também até de parques de geração de energia solar. Então, a ideia é que você então tenha o Banrisul integralmente abastecido por energia renovável.

Além disso, neutralizamos a nossa pegada de carbono em relação a 2021, compramos créditos de carbono e certificados de energia renovável, neutralizamos 2021 e vamos neutralizar agora 2022 e depois, obviamente, também 2023. Por todas as iniciativas do Banco, nós recebemos o selo Ouro no GHG Protocol, de certa forma reconhecendo tudo o que foi feito na área de Sustentabilidade.

Na gestão de pessoas, nós concluímos um novo PDV, que foi feito no final do ano passado. Então, 511 colaboradores aderiram ao PDV e sairão ao longo do 1S23. Ao mesmo tempo, nós fizemos dois concursos para renovar o quadro, então 274 vagas foram abertas para a área de TI, e 1300 vagas, aproximadamente, para a área de escriturários.

De certa forma, essa entrada de mais de 1600 colaboradores vem ao encontro do que ocorreu nos últimos anos, em que 1600 colaboradores saíram de 2019 até 2022. Então nós vamos estar renovando o quadro, trazendo para o Banrisul esses novos concursados, que certamente trarão grandes contribuições ao Banco em termos de produtividade e modernidade.

O grande destaque do ano de 2022, sem dúvida, é o crescimento da carteira de crédito. Crescemos quase 20% no ano, 19,7%, e esse crescimento foi puxado pelas linhas de crédito rural e que cresceu impressionantes 60%. Além do crescimento no crédito pessoa jurídica, basicamente usando fundos garantidores do BNDES, crescimento de 27%. E também do crédito consignado, crescimento de 9%, também um crescimento bem sólido.

No seu agregado, nós tivemos uma boa concessão de R\$45 bilhões no ano, crescimento de 3%, mas basicamente calcado em linhas com muita segurança em termos de risco de crédito. Continuamos disciplinados em relação à aprovação de crédito, nosso crédito então é pulverizado, garantido, e com excelentes garantias constituídas via consignado ou então com garantias reais no caso do rural, e no caso de pessoa jurídica com garantia dos fundos garantidores do BNDES.

Como já falado, o crédito rural cresceu 63%, crescimento impressionante, puxado basicamente pelas linhas de custeio. Esse custeio para as culturas de milho e soja, predominantemente. Indo por categoria de produtor, Pronaf e Pronamp, que foram os que lideraram, mais de 60% das liberações.

O nosso Plano Safra foi lançado com uma estimativa de R\$7 bilhões como meta, acreditamos firmemente que nós vamos ultrapassá-la, temos 66% já liberados. E continuamos também operando com um crédito de excelente qualidade, cuja inadimplência para 90 dias está em



torno de 0,3%. A carteira total atingiu R\$7,8 bilhões, que é mais de três vezes o que a carteira era em 2019.

E continuamos constituindo créditos com excelente qualidade. O nosso índice de inadimplência alcançou 1,6%, um nível recorde de baixa. Além disso, temos um índice de cobertura de provisões de 313% sobre o atraso de 90 dias. E a nossa carteira tem excelente qualidade cujos *ratings* de AA-C, respondem por mais de 93% da nossa carteira.

Além disso, nós temos um crédito bastante pulverizado e nós não operamos com *large corporate* ou *corporate*. Temos disciplina para manter essa filosofia e temos hoje a nossa carteira, 6,8% da carteira em 50 clientes, mostrando o quão pulverizada ela é. Então, temos muita confiança e muita disciplina em manter o Banco com a carteira bem pulverizada nesse sentido.

As nossas provisões crescem em linha com a carteira. Além disso, nosso custo de crédito se mantém relativamente estável em torno de 2%. O nosso índice de Provisionamento também caiu, em torno de 5%. De certa forma, corroborando a excelente qualidade da nossa carteira de crédito.

Do *guidance* proposto, o crédito total crescerá entre 10% a 15%, mantendo nossa solidez da carteira com uma despesa de PDD também estimada entre 1,5% a 2,5%. A margem financeira crescerá entre 19% a 23%, com ROAE entre 11% a 15%.

O crescimento esperado da margem financeira é decorrente do processo de reprecificação da carteira decorrente das rolagens dos créditos que vêm ocorrendo desde o início do ano passado.

Os destaques são basicamente o lucro líquido ajustado, que cresceu 80% em relação ao trimestre anterior. Além disso, a carteira de crédito cresceu praticamente 20% no ano, 19,7%, bem como a margem financeira que alcançou 1,280 bilhão, crescendo 11%, quando se fala no trimestre anterior e crescendo 9% quando se fala em um ano, o que mostra então que a reprecificação da carteira vem ocorrendo e agora vamos incorporar esse crescimento da margem ao longo do ano.

O resultado do 4T22 alcançou R\$251 milhões, e representa um crescimento de 80% quando comparado ao 3T22, bem como o resultado do ano que somou R\$780 milhões e corresponde a um ROE de 8,5%, sendo que, corroborando como a margem vem crescendo paulatinamente durante o ano de 2022, o ROE do último trimestre alcançou 10,9%, já superior então a média do ROE no ano de 2022.

A margem financeira cresceu 11,2% quando comparado o 4T com o 3T22. Isso reflete o aumento dos juros recebidos pela reprecificação da carteira de crédito considerando que nós temos uma taxa de captação baseada em uma Selic que permanece estável.

Continuamos com uma captação pulverizada e de baixo custo. Nosso custo de captação de CDBs é em torno de 85,8% do CDI. E quando, consideramos também a captação total que inclui a poupança, alcançamos uma incrível taxa de 77,8, quer dizer, uma captação ultra competitiva, basicamente pulverizada, a captação vem de pessoas físicas através da nossa rede de agências. Nossa captação é uma das fortalezas do Banco.



Continuamos com bastante disciplina no que tange à contenção dos custos. Se você olhar os custos totais do Banrisul cresceram 6,7% quando comparado ano contra ano. Mas se expurgarmos as despesas de custo variável que temos com correspondentes bancários, nós temos as outras despesas administrativas crescendo 5,9%, que é basicamente a inflação do período.

E despesa de pessoal crescendo 6,8%, que inclusive é abaixo dos dois dissídios, tanto do ano passado quanto desse, um de 10% e outro de 8%. E nós então conseguimos manter sob controle os custos totais do banco.

As receitas de tarifas de serviços crescem 6,8%, basicamente puxadas por cartões e pela seguridade. O índice de Basileia Total fechou o ano a 17,57%, bem como um Capital Nível I fechou a 14,76%, níveis bastante confortáveis. Com esses índices de Basileia, nos sentimos bastante confiantes em continuar o crescimento do Banco, não vemos necessidades de curto prazo, podendo então, inclusive, manter o *payout* praticado até o momento.

Nosso 2022 foi a afirmação dos nossos pontos fortes, estrutura de captação e qualidade de crédito. Além de tudo, crescemos muito a carteira de crédito, puxada principalmente pelo agronegócio. Fizemos também ajustes estruturais e administrativos que redundaram em economias além da grande modificação que foi o *rebranding* da nossa marca.

Recuperamos margem a partir do 2S22 e acreditamos que ela continue ocorrendo no próximo ano. O que vemos para 2023? Vemos a expansão da carteira de crédito com a manutenção da qualidade. Vemos também a ampliação da base de clientes, com maior vinculação de produtos e serviços.

Continuaremos a reprecificação do portfólio de crédito e o principal *driver* para o crescimento da margem. Manteremos os custos sob controle, mesmo com o aumento do quadro funcional. Recuperaremos gradualmente a rentabilidade ao longo do ano com melhoras sequenciais.

Assim, encerramos a apresentação do Banrisul relativo aos resultados de 2022 e abrimos agora para a sessão de perguntas e respostas.

Flavio Yoshida, Bank of America:

Olá, bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu queria entender aqui dois pontos. O primeiro é com relação a carteira do consignado. Nós vimos que essa carteira desacelerou o crescimento nesse 4T. Eu queria entender qual foi a razão, e o que nós devemos esperar para crescimento dessa linha para 2023.

E a minha segunda pergunta é com relação ao *guidance*. Vocês dão um *guidance* de ROAE, dão *guidance* de margem, de custo de crédito, mas eu queria entender o que está implícito neste *guidance* de ROAE com relação, principalmente à receita de serviços e alíquota de imposto. Obrigado.

Marcus Staffen:

Flávio, obrigado pelas perguntas. Acho que consignado, no último trimestre nós tivemos sobretudo um ajuste de estratégia comercial nos nossos correspondentes, que é de onde vem a principal desaceleração, nós tivemos um bom, muito bom desempenho nos três primeiros trimestres do ano.



E nesse último trimestre nós optamos por focar, por melhor trabalhar a nossa carteira existente com esses correspondentes. Então foi muito mais um movimento de reação de tentar trabalhar já a base para tentar melhorar ainda mais a margem nessa carteira.

Se nós fazemos inclusive a quebra por taxas de concessão, vocês podem ver que ela inclusive cai nesses correspondentes, mas é justamente isso para eu poder trabalhar e ganhar na taxa de estoque.

Quando nós olhamos para 2023 tanto na rede de correspondente, quanto na originação própria. Eu trabalhei com algo da mesma magnitude do nosso *guidance* de pessoa física, que é dois dígitos baixos. Acho que esse item tem um potencial principalmente no INSS a partir dos aumentos e da liberação de margem a partir de janeiro, você já consegue trabalhar um pouco melhor esse cliente.

Talvez o maior recado quando nós vemos a carteira de (consignado) que o driver é (a continuidade desse processo de reprecificação e tentar auferir uma receita ainda maior a partir daí.

A segunda parte da pergunta sobre *guidance* de receita de serviços e alíquota de tributação, receita de serviços acho que é muito em linha com o que foi feito ao longo desse ano, com crescimento acima de inflação, é um bom parâmetro. Imposto, nós poderíamos esperar algo, talvez trazer um *guidance* de um número específico é um pouco mais complexo, mas nada muito diferente, 18% a 23%, talvez seja um número com alguma razoabilidade para nós trabalharmos.

Flavio Yoshida:

Entendi. Está bom, obrigado.

Matheus Rech, Ártica Investimentos (via webcast):

Olá pessoal, bom dia. Tenho duas perguntas envolvendo a carteira de crédito. O crédito rural tem ficado cada vez mais representativo na carteira geral do Banco e entendo que será uma das principais avenidas de crescimento indo adiante.

Dito isso, qual a taxa média do crédito rural que o Banco tem concedido nos últimos trimestres? Acreditam que há espaço para aumento dessa taxa, ou é uma linha de crédito mais competitiva, com maiores pressões?

Marcus Staffen:

Acho que o desempenho do crédito rural salta aos olhos. Nós viemos conseguindo trabalhar muito bem essa linha, crescimento acima de 60% ao ano. Esse crescimento se dá principalmente nas linhas de custeio, onde nós temos toda a questão de teto regulatório.

Eu, até mais do que taxa no crédito rural, talvez seja mais interessante trabalhar com o *spread*, e ele não difere muito do que se trabalha, por exemplo, com o *spread* do crédito imobiliário, ou (desenvolvimento) e outras linhas de crédito de 4%, 5% dependendo do tipo de prazo ou do tipo de linha ou da origem de *funding*.



Então, se nós fossemos mirar, eu trabalharia com esse número, e a pressão, sem dúvida existe, mas o Banco vem conseguindo crescer *market share*, acho que de uma maneira bem importante nesses últimos períodos e acredito que o Diretor Osvaldo gostaria de complementar.

Osvaldo Lobo:

Eu acho que a outra parte nossa estratégia, como o Presidente já colocou, é focar o agro na agricultura familiar, que é o pequeno produtor e no médio, e ajudar que ele ao longo das safras, ao longo da vida, ele consiga crescer e você ao longo disso, você fazer um trabalho de fidelização e oferecendo diversas soluções de uma cadeia super complementar e cada vez mais se aproximando, entendendo as demandas deles e tendo a oportunidade de colocar os nossos produtos complementares e fazendo cada vez mais um relacionamento duradouro.

João Paulo, Consultec Engenharia (via webcast):

Como o Banco encara o índice de eficiência e de que forma pretende melhorar o desempenho nesse tema?

Marcus Staffen:

Eu acho que nós podemos encarar o índice de eficiência sobre os dois lados, tanto no numerador quanto no denominador, o controle de custos acho que o comportamento do Banco foi bom, nós viemos mantendo as despesas muito controladas, tanto na parte de pessoal quanto nas próprias, demais despesas administrativas, têm um alinhamento muito claro com a inflação.

E mais, quando nós olhamos as despesas de pessoal, elas crescem menos do que o próprio dissídio da categoria. Nós divulgamos o *guidance*, também não vimos uma mudança substancial nos padrões, e de custos nós não veríamos uma alteração substancial para a formação de índice de eficiência.

Por outro lado, e aqui, pegando o gancho da margem financeira, acho que foi muito bem demonstrado no último trimestre o crescimento de 11%, nós de alguma forma, (a recuperação poderia ter vindo antes, medidas regulatórias relacionadas ao consignado de alguma forma freiam ou frearam essa aceleração. E aqui vai uma informação que é bem importante, nós até dividimos com o mercado, hoje, quando olha a carteira de consignado, uma foto do último trimestre do ano, nós podemos atribuir que um pouco mais da metade dela, estou dizendo um número bem preciso de 53% da carteira já se encontram reprecificadas. Então, tem ainda um espaço importante para trabalhar.

E mais, acho que também um outro número que é importante até para trazer a ordem de grandeza, e principalmente, entender que esse é um movimento que não se dá de uma vez só. Quando nós olhamos também o nosso estoque de crédito consignado, pouco menos, cerca de 30% da carteira está com taxa acima de 20% por cento ao ano, então tem um potencial interessante para seguir agregando valor.

O *guidance* foi divulgado de margem de 19 a 23%, é um crescimento robusto sobre a base de 2022, mas talvez aqui trazendo um racional um pouco mais claro para o mercado, quando nós olhamos o último trimestre, a margem financeira do último trimestre, se anualizarmos, só isso já representaria cerca de 10% de crescimento frente a 2022, mais ainda. Olhando o mês



de dezembro, que foi o último mês do trimestre, foi um mês que rodou 450 milhões a margem financeira. Esse número anualizado, por si só, já daria 15,5% de crescimento sobre a base de 2022. Tem gente que acredita que essa projeção é muito sólida e tem um potencial de crescimento de margem robusto para 2023, e é o principal *driver* quando nós olhamos o crescimento do retorno e o resultado do Banrisul para 2023.

Eric Ito, Bradesco BBI:

Bom dia pessoal. Tudo bem? Coutinho, Marcus, time, obrigado pela oportunidade. Tenho duas perguntas rápidas aqui. A primeira é um *follow up* na questão da margem que vocês acabaram de comentar. Eu queria só fazer um pouco o link com a taxa de juros Selic do Brasil.

Nós achamos que o mercado em geral está esperando uma queda a partir do 3T. O que vocês acham? Qual seria, você poderia nos lembrar aqui, qual seria a sensibilidade que vocês têm se ela cair mais rápido ou mais devagar? E talvez até a sensibilidade de conta que seria o impacto no NII de vocês direto.

E a minha segunda questão, eu queria entender um pouco de vocês como vocês estão enxergando a dinâmica de NPL para o ano, se já estão esperando um crescimento grande de PJ. A base de vocês é um pouco menor, mas pensando que nós estamos tendo uma série de empresas pedindo recuperação judicial. O cenário macro ainda desafiador, talvez para PJ voltando assim a normalização, PF também ainda continua sob pressão.

Queria que vocês dessem um pouco de cor para nós sobre o que vocês estão esperando de NPL ao longo do ano. Obrigado, pessoal.

Osvaldo Lobo:

Antes, até falando sobre NPL, dando um gancho, a carteira agro foi mencionada, está crescendo, nós monitoramos e tem diversos parâmetros de risco para acompanhar desempenho de safra, como já foi falado, a nossa carteira como um todo, inclusive a carteira de agro, tem uma pegada pulverizada. A agro, nós somos muito focados, muito centrados, muito orientados para incluir cultura familiar Pronaf e para o médio produtor, que é o Pronamp. Nós esperamos, em relação a essa próxima safra, uma quebra, mas uma pequena quebra.

Em relação a NPL, concessões, padrão de garantia e estruturação de operações, eu acho que é importante destacar, como o Presidente já falou na fala inicial, nós não mudamos ou abrimos mão das nossas filosofias/políticas principais em créditos que entre elas é estruturais operações com boas garantias.

E nós entendemos que essa estratégia de diversificar por setor, diversificar por tipo de empresa, por grupo econômico e focando uma carteira pulverizada, de certa maneira nos tem protegido e conseguido atingir essas metas de padrão de inadimplência que são muito boas e que nós brigamos para manter ou inclusive melhorá-las.

Mas, de novo, o mais importante do que crescer a carteira, é crescer a carteira com qualidade. E acho que isso, a foto de dezembro, de certa maneira reflete isso.

Irany Sant'Anna:



Nós estamos bem tranquilos em relação a essa questão da inadimplência, acho que o Banco vem fazendo o dever de casa se preocupando bastante com a questão do conservadorismo.

A nossa carteira continua sendo defensiva, principalmente o Presidente já colocou aqui nas falas anteriores, o consignado é defensivo por natureza, o imobiliário também. Nós atuamos muito colateralizados aqui em relação ao crédito rural continua forte e com qualidade que vem tendo boas margens para capitalizar. Mesmo no ano passado, onde houve uma estiagem mais forte, nós não tivemos nenhum problema em relação a incremento de inadimplência.

Nossa exposição à pessoa jurídica é baixa, quase toda ela com pequenas e médias empresas, onde há garantia de fundos. O nosso desenho é de que estamos sim seguros aqui, mesmo que a tormenta apareça. Nós estamos em uma colocação em uma baía tranquila aqui e vamos seguir em frente.

Claudio Coutinho:

Só para complementar, lembrando que nós continuamos disciplinados. Nós não operamos com empresas *corporate* ou *large corporate* que poderiam ensejar inadimplência grande, enfim. Então, como estamos fora disso, nós estamos com o nosso risco pulverizado, acreditamos que, como mencionado pelo Vice-Presidente Irany, a plataforma de crédito, todos com bastante garantia, nos dão bastante conforto que nós vamos ter o NPL sob controle.

Marcus Staffen:

Só sobre, pegando a primeira parte da pergunta sobre a questão da margem, esse crescimento até conforme eu comentei na pergunta anterior, ele vem sobretudo da reprecificação e do crescimento da carteira.

Quando nós olhamos essa linha de 23%, ela tem alguma projeção de queda de juros, a SELIC final para 2023, que nós trabalhamos 12,5%, mas isso corresponde a um pouco menos de 1p.p. de impacto no NII. Então, bem, dizer que quase a totalidade vem do crescimento e do próprio giro da carteira.

Antônio Moraes, Luiz Bonatto e Mariana Faifer (via webcast):

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Qual seria o *payout* que vocês estão planejando para 2023? Gostaria de saber se a política de dividendos irá continuar para 2023. Gostaria de perguntar sobre o anúncio de dividendos e se seria possível seguir a prática do Banco do Brasil que anunciou a agenda de pagamentos do ano. Muito obrigada.

Marcus Staffen:

Bom, o nosso *payout* ainda não foi aprovado, mas nós acreditamos em uma manutenção da política e dos patamares de remuneração que o Banco já vem trabalhando historicamente. Então, não enxergo uma mudança substancial ou uma mudança mais relevante nesse índice. Até porque, quando nós olhamos a base de capitalização do Banco está muito segura e muito sólida para seguir o ritmo de crescimento.



banrisul

Sobre a questão de um calendário de pagamento, levaremos a deliberação ao longo das próximas semanas para poder já deixar um calendário definido e o mercado ter conhecimento das datas e da agenda prévia de distribuição de proventos ao longo do ano.

Operadora:

Iremos acolher a última pergunta dessa videoconferência de resultados e ao final da resposta, a Companhia realizará as suas considerações finais.

Eduardo Belmonte, Compound Investimentos (via webcast):

Olá. Parabéns pelos resultados. Segundo o *release*, o saldo das provisões trabalhistas subiu 27% de dezembro de 2021 para dezembro de 2022, uma importante alta de 349 milhões. Como vocês estão enxergando essa trajetória das provisões trabalhistas para os próximos trimestres?

Claudio Coutinho:

Nós concluímos no ano de 2022, toda a precificação, estimativa das provisões trabalhistas relativas a causas com perdas prováveis de ações coletivas. Havia uma dificuldade muito grande de mensuração, contratamos escritórios externos de advocacia e nós, então, pudemos fazer nos últimos anos, não só mensuração das causas individuais, mas agora completamos as coletivas, que era mais complexo de se fazer a avaliação.

Então nós esperamos que a partir de 2023, nós não tenhamos mais o impacto das magnitudes que nós tivemos, e sim uma volta à normalidade de fazer provisões a partir de novas ações, mas não nesse patamar acumulado que foi grande neste ano de 2022. Acho que nós acreditamos que nos próximos anos ele não se repita, dado o que nós já fizemos as previsões para essas causas, que eram mais complexas, então acreditamos em uma normalidade. Eu posso passar aqui para o Irany também fazer um comentário.

Irany Santana:

Eu acho que nós fizemos um trabalho importante de precificação do passivo. Ele foi colocado no balanço, nós tivemos dificuldade nas ações coletivas que são complexas. E o estoque que foi provisionado está dentro daquilo que foi possível constatar. E agora cabe a nós tratarmos esse estoque. É importante nós registrarmos que no final do ano passado fizemos importantes acordos para reduzir ações que já estavam maduras e que nós tínhamos segurança de qual seria a decisão judicial.

Provavelmente vai ser o nosso grande trabalho deste ano, reduzir o estoque, reduzir a necessidade, inclusive de fazer reversão dos valores desse estoque que impactam o nosso balanço. Então, aqui eu acho que o caminho vai ser também positivo.

Operadora:

Alguma dúvida que não tenha sido respondida neste evento, a equipe de Relações com Investidores do Banrisul responderá tão logo seja possível os questionamentos recebidos. A videoconferência do Banrisul está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.



banrisul

"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"