

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 1T13. 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 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 maiores 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. João Emílio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. João, pode prosseguir.

João Emílio Gazzana:

Bom dia a todos. Obrigado por participarem do nosso *conference call*. Como de praxe, nós vamos iniciar aqui com a apresentação do nosso Superintendente de Relações com Investidores, Alexandre Ponzi, depois, logo em seguida, gostaríamos de fazer algumas breves considerações, e a partir daí abrir para as perguntas. Alexandre.

Alexandre Ponzi:

Dando prosseguimento à apresentação, vamos direto ao slide dois, que deve estar na tela dos senhores e senhoras agora, onde temos o market share do Banrisul tanto no estado quanto no Brasil.

O Banco aumentou o número de pontos de atendimento em relação ao 4T12, colocado no próximo slide, e aí temos uma abertura não só da rede orgânica do Banrisul propriamente dita, composta pelas agências e os postos de atendimento, mas também nós estamos colocando o número de pontos de atendimento do nosso canal de distribuição de crédito consignado via a Rede Bem-Vindo, e a quantidade de pontos do Banricompras. O Banricompras continua tendo um crescimento bastante expressivo ao longo dos últimos três anos.

No próximo slide, a apresentação da velocidade de crescimento do Banco, tanto na parte de captação, quanto na parte de alocação dos seus ativos ao longo dos últimos 12 meses.

O crédito do Banrisul cresce um pouco abaixo da média da indústria do sistema financeiro, onde crescemos a uma taxa de 17,3%, e o sistema financeiro é aqui bastante impactado pelos créditos das empresas públicas, 16,72%.

O nosso crédito tem sido suportado pelo aumento da captação do Banco, principalmente depósitos a prazo, que atingiram 21,3% de crescimento em 12 meses em março, e ainda continua sendo uma captação de varejo bastante pulverizada, sobretudo, através da nossa estrutura de agentes.

No próximo slide, número cinco, os ativos totais R\$47,7 bilhões em março, crescimento de 19,7% frente a março de 2012, e as operações de crédito compõem pouco mais de 52% deles. Retorno sobre ativos médios, 1,7% em março, perdendo um pouco de participação contra os 2,2% que tínhamos em março do ano passado.

No slide seis, a captação e o funding do Banco. No conceito de captação total, incluindo os recursos de terceiros sob gestão, R\$36 bilhões, variação de 17,5% em 12 meses.

Se considerarmos somente o funding do Banco, e aí estamos falando de depósitos à vista, poupança e depósito a prazo, R\$29 bilhões, crescimento de 22,2% em 12 meses, e 80,2% desta rubrica entre captação e recursos de terceiros, reforçando o perfil de varejo, o perfil pulverizado e o custo de captação baixo, conforme veremos no próximo slide.

E aqui nós apresentamos não só o custo de captação como uma vantagem e ainda um diferencial competitivo do Banco, mas a estabilidade ao longo do tempo. O custo de captação atinge no 1T13 85% da taxa Selic, 8,7 p.p. abaixo de dezembro de 2007.

Isso vem em linha com as reduções observadas na taxa Selic efetiva no período, que está vinculando boa parte da nossa captação e influenciando também o custo da dívida subordinada pela marcação a mercado. O custo de captação de depósitos a prazo, 87,3% da Selic, é ligeiramente superior aos 85% que tínhamos no 1T12.

Nos próximos três slides oito, nove e dez, carteira de crédito. Carteira de crédito com R\$24,8 bilhões, crescimento de 16,3% em 12 meses e pouco menos de 2% no trimestre. O crescimento das operações de crédito, reforçando que são 52% dos nossos ativos, tem mantido estável o volume de provisão em relação ao estoque da carteira em 6,6%.

O volume de crédito concedido ao longo dos últimos 12 meses 2,4% de crescimento em relação a março do ano passado, seja na carteira de crédito comercial, seja na carteira de crédito especializado.

No slide número dez, a diversificação da carteira do Banco. O crédito comercial representa pouco mais de 72% da carteira total, o imobiliário com 9,5% e a carteira de crédito rural com 7,3% da nossa carteira total de crédito.

Crédito à pessoa física ainda é bastante preponderante na nossa carteira comercial, correspondendo a uma participação de 38,3% de todo o crédito do Banco no 1T13, dos quais 72% são correspondentes a operações de crédito consignado.

Na abertura do crédito consignado, vemos que 59% são créditos originados em nossa própria rede de agências, 14% de aquisição de terceiros ou de outras instituições financeiras, e a parcela restante vem de um novo braço de originação de crédito, que já fez um ano agora neste trimestre, o Bem-Vindo, representando uma velocidade de crescimento forte.

Ela só está separada por uma questão de contabilização de crédito legado, o crédito que adquirimos no momento da joint venture, o que foi originado ainda do período de transição, e em verde o que nós efetivamente estamos originando agora no canal Bem-Vindo Banrisul.

O crédito à pessoa jurídica, 34% da carteira de crédito total, e linhas de capital de giro são as que têm mais relevância, 76% de portfólio.

No slide 11, o crédito comercial crescendo em um ritmo ligeiramente inferior ao crédito da carteira total. A carteira comercial pessoa física, R\$9,5 bilhões, 8,8% de crescimento sobre março do ano passado; crédito para pessoa jurídica, 15,9% de crescimento em 12 meses, com saldo de R\$8,4 bilhões.

No próximo slide, qualidade da carteira de crédito, 87% dela classificados como de risco normal. O volume de provisões em relação à carteira, 6,6%; índice de inadimplência, 3,9% para as operações vencedoras há 60 dias e 3,3% para 90 dias. Um pequeno crescimento nos últimos 12 meses, e este crescimento ainda impactado por efeito da carteira de crédito adquirida do Banco Cruzeiro do Sul, que influenciou o índice de 60 dias em 0,37 p.p. e em 0,34 p.p. o de 90. Se fizéssemos a exclusão dessas parcelas, a inadimplência de 60 dias seria 3,54% e a de 90, 2,99%.

Este crescimento da inadimplência explica uma parcela do aumento das despesas de provisão, aliada também à provisão necessária pelo crescimento orgânico dos ativos de crédito. Índice de cobertura em patamares confortáveis para a instituição, 169% e 198% para 60 e 90 dias, respectivamente, aqui, novamente, refletindo tendências observadas de carteira adquirida do Cruzeiro do Sul. Mas esses índices ainda são superiores aos que temos visto na média do mercado.

Próximo slide, 13, carteira de TVM do Banrisul, saldo de R\$15,6 bilhões, 26% de crescimento em 12 meses, que é nada mais nada menos que a massa de recursos

excedentes que o Banco tem, que são capitados e não alocados em crédito, fruto dessa nossa captação orgânica e forte via rede de agências.

E também temos aí a inclusão da parcela de dívidas externas captadas ao longo de 2012, em fevereiro do ano passado e em dezembro. Ou seja, o que conseguimos observar é que, ainda que a carteira de crédito do Banco tenha crescido em linha com o crescimento do mercado, a liquidez tem sido preservada.

Receitas de Intermediação financeira, no slide 14, R\$1,4 bilhão, uma pequena queda de 10,5% em relação a março do ano passado, fruto do resultado das operações com títulos e valores mobiliários e instrumentos derivativos. Essa queda da parcela de resultados foi equivalente a R\$147 milhões, também ao resultado de aplicações compulsórias, reduzido em R\$15,1 milhões, e à estabilidade das receitas de crédito, de leasing e com venda e transferência de ativos financeiros, que tiveram um pequeno acréscimo de R\$1,9 milhão.

No slide 15, despesas de provisão de crédito, R\$196,4 milhões no trimestre, 17,5% acima de março do ano passado e pouco menos de 2% acima de dezembro, também do ano passado. A ampliação das despesas de provisão em relação a março decorreu da expansão da carteira de crédito em 16,3% contra dezembro, pelo crescimento de 1,8%, respectivamente, e do momento das operações vencidas há 60 dias, de 51% na comparação com o 1T12, e em 5% com relação ao 4T12.

Slide 16, despesas de captação, saldo de R\$355 milhões, uma redução de 20,3% em relação ao mesmo período de 2012. A retração das despesas ao longo do último trimestre é explicada, sobretudo, pelo ajuste da marcação a mercado do contrato da dívida subordinada, que compensou a ampliação das despesas de depósitos a prazo e com operações compromissadas.

Slide 17, margem financeira, R\$907,9 milhões no 1T13, pouco mais de 1% acima de março do ano passado. Ela cresceu de forma pequena por conta da desaceleração das receitas de crédito, que foram impactadas pelas reduções das taxas médias das operações, pela marcação a mercado da nossa dívida subordinada e os contratos de swap que foram feitos, e também pela redução de despesas com captação decorrentes da queda da taxa Selic.

No slide 18, despesas operacionais, R\$535 milhões no total do 1T, pouco menos de 12% superiores a março do ano passado e 7% inferiores ao valor registrado em dezembro.

Despesas de pessoal, que respondem por 55,3% das nossas despesas administrativas, representaram uma elevação de pouco menos de 11%, R\$29 milhões, sobre o mesmo período. As demais despesas administrativas com 13% de elevação, equivalentes a 27,5%.

Slide 19, lucro líquido do Banrisul, R\$204,7 milhões ao final de março deste ano, 4,5% inferior a março do ano passado e 7% superior ao que registramos em dezembro de 2012.

No próximo slide, a rentabilidade anualizada sobre o PL, 18,6% em março, uma redução de 1,2 p.p. em relação a março. O *payout* do Banrisul mantido em 40%, e nós distribuímos ou provisionamos até agora R\$60,3 milhões.

Slide 21, patrimônio líquido, R\$4,78 bilhões, 6,4% de crescimento em 12 meses e 3% de crescimento no trimestre.

No slide 22, o resumo dos principais indicadores de desempenho do Banco. Índice de eficiência com uma pequena deterioração em relação ao índice de 12 meses atrás, onde era 46% e passou para 48%, influenciada aqui esta deterioração pela redução da margem financeira, somada ao aumento das despesas administrativas que ocorreram ao longo dos últimos 12 meses.

Retorno sobre PL, 18,6%, já mencionado, refletindo um cenário onde associamos queda de receitas e despesas por juros, um aumento do nível de inadimplência, quedas de spread e aumento de despesas administrativas.

Retorno sobre ativos, 1,7%; índice de Basileia ao final de março, 15% para capital Tier 1 e 20,4% no cálculo total. O crescimento em relação a março foi provocado com um aumento de 42,3% do patrimônio de referência, reflexo da apropriação de juros no período e da emissão da dívida subordinada que passou a compor capital de nível 2 ao longo de 2012. Com isso, o Banco mantém índices confortáveis para permitir um crescimento de carteira de crédito.

No próximo slide, o Banricompras. Aqui nós fizemos uma pequena separação entre o Banricompras Produto, utilizado pelos clientes do Banco com seu cartão de débito, e o Banricompras Adquirência. Fizemos inclusive este destaque no Relatório da Administração para que comecemos a dar um peso em um produto que vai apresentar um potencial de crescimento de receitas não financeiras ao longo deste ano via captura de cartões emitidos pelo próprio Banco ou cartões de terceiros.

A rede Banricompras tem, com os clientes do banco, o uso dos cartões, um crescimento de 16% no volume financeiro e 10% no número de transações. Ou seja, é um número relativamente estável com relação ao período anterior.

No slide 23, aí a rede de atendimento Banricompras com o potencial de captura de todos os cartões. O crescimento do volume financeiro, 44,3% em relação a março do ano passado, aqui, sobretudo impactado pelo início da captura dos cartões Visa ao longo do 4T12 e o volume de transações, 24% de crescimento.

Então, nesses dois slides, 23 e 24, temos a rede de captura do Banco no 23, gerando potencial de aumento de receita não financeira, e também aumento de receita de operações de crédito via desconto de recebível, e o canal de adicional que já vínhamos fazendo até então com os clientes do Banco.

Com esses dois slides, para não prolongar muito, resumimos a apresentação, dos principais indicadores do Banco. Antes de passar para perguntas e respostas, eu gostaria de devolver ao Diretor Gazzana para alguns breves comentários.

João Emiliano Gazzana:

Gostaríamos só de destacar alguns pontos. Vou procurar ser breve, para deixar bastante espaço para as perguntas. Queríamos destacar, da apresentação que o Alexandre acaba de encerrar, alguns aspectos que nos parecem importantes, que já foram ditos aqui, mas gostaríamos de colocar destaque.

Primeiro vejam que a questão da Basileia. O Banco tem um espaço forte ainda de base de capital, 15% de capital de nível 1 e 20,4% na Basileia. Também os nossos depósitos totais – depósito à vista, depósito a prazo e depósito de poupança – cresceram 19,7%, com folga em relação ao crescimento de crédito. Essa é uma captação na rede de agências, captação de varejo dentro daquela característica que compõe justamente o Banrisul. Nossa captação via rede de agências, bastante ativa e com bastante vitalidade.

Se considerarmos o funding para operações do Banco, incluindo aí a emissão do nosso *bond* subordinado para o exterior, que também vem a compor o funding para o banco, somado aos depósitos totais, tivemos um crescimento de 22,2%. Também aqui bem acima da própria taxa de crescimento do crédito.

Saliente-se aqui que, no caso dos depósitos totais, nas captações de depósito a prazo, que é o item que mais cresceu, é sempre uma captação em média bem abaixo da taxa Selic, o que permite ao Banco fazer spread, inclusive, nesses recursos captados.

Além disso, na carteira de crédito total do Banco, conseguimos manter um crescimento acima de 16%, o que significa um crescimento bem acima dos demais *players* do mercado, se excluirmos as duas grandes instituições federais.

E destaque no crescimento de crédito para operações que significam maior segurança e menor risco, porque são operações naturalmente melhor garantidas, que é o caso. Os destaques de crescimento foram as operações de financiamento de longo prazo, repasse do BNDES, que teve um crescimento de 51%; o crédito imobiliário continua crescendo bastante, quase 25%.

E também merece destaque aqui que, dentro desse crescimento das operações do BNDES, vêm crescendo muito as operações com o cartão BNDES, que permite ao Banco atingir as pequenas empresas também, que é uma linha de crédito que tem análise de risco centralizada aqui na matriz, e que também vem tendo crescimento bastante expressivo. Nós crescemos, no cartão BNDES, de R\$66 milhões no 1T12, para R\$180 milhões no 1T13.

Outro aspecto também é que recebíveis de cartão de crédito também são uma operação que o Banco conseguiu expandir bastante. Para os senhores terem uma ideia, apenas com recebíveis Visa e MasterCard, nós tínhamos no 1T12 R\$29 milhões, e chegamos agora, no 1T13, a R\$233 milhões. E o crescimento tende a se manter de forma bastante acelerada ainda. Então, essa operação Visa e MasterCard, que a rigor é uma linha nova, que foi adicionada e está sendo cada vez mais viabilizada pela nossa aquisição.

Se colocarmos aí as operações com recebíveis, que atendem também boa parte da carteira de pequena empresa, que é uma carteira que voltou a crescer – ela vinha caindo, se os senhores observaram nos trimestres anteriores, e voltou a crescer. Se colocarmos antecipação de recebíveis, Visa, MasterCard e mais o Banricompras, nossa carteira passa dos R\$730 milhões, o que também representou um crescimento de 24% em relação ao 1T12.

Só esses exemplos para mostrar que, se de um lado há uma perda de spread, do outro lado também o Banco avança em operações com características de menor risco, por serem operações mais garantidas.

Outro aspecto é a nossa receita de aquisição, nós continuamos apostando que este ano vamos ultrapassar os R\$150 milhões; foram R\$113 milhões no ano passado. Se compararmos com o 1T12, a receita de aquisição cresceu 39%. Claro que o valor absoluto ainda não é tão significativo, porque o 1T normalmente é mais fraco, mas se compararmos com o 1T12, tivemos aí um crescimento de 39%. O que nos faz justamente prever que devemos, sim, na nossa avaliação, nas nossas previsões, ultrapassar os R\$150 milhões neste ano.

E a questão do seguro, comparado com o 1T12, tivemos um crescimento de 45%, o que também nos coloca com uma ideia de que aquela previsão que tínhamos feito em outras reuniões, de poder crescer a receita de seguros de aproximadamente R\$60 milhões neste ano para R\$100 milhões agora em 2013, deve realmente se confirmar.

Além desses que eu destaquei, tem alguns aspectos que certamente serão objeto de pergunta por parte dos senhores, e gostaríamos de antecipar alguma colocação, o que não quer dizer que possamos voltar a fazer considerações, com relação à questão da inadimplência. Mesmo que desconsideremos o Cruzeiro do Sul, a inadimplência tem um aumento em relação ao 4T12.

Para o restante do ano, estamos esperando que a melhora deva ir se dando gradualmente ao longo do ano, na medida em que o Estado também se beneficia das melhores condições econômicas. Para o 2T, ainda pode haver algum incremento de inadimplência, mas aqui estaríamos dentro daquilo que eu chamaria de ponto de inflexão. Nós estávamos em uma curva ascendente, que tinha sua forma côncava para cima, e agora ela começa a trocar, sendo côncava para baixo.

Ou seja, estamos passando o ponto de inflexão, o que significa dizer que, de alguma forma, ainda podemos ter algum incremento no 2T, mas já caminhando para uma situação de maior normalidade como resultado de todas as medidas que temos tomado e da melhora da economia.

A questão da margem fica aberta também para voltarmos a discutir, mas talvez tenhamos sido um pouco imprudentes em reuniões anteriores, onde insistimos muito que a margem deveria ficar um pouco acima de 9%. Realmente, isso não se confirmou.

De outro lado, avaliamos que a queda da taxa Selic, o que tinha que ocorrer já aconteceu. A Selic, pelo contrário, já começa a reverter, e a queda da Selic é um fator

importante para a redução da margem. E também, ela deriva de um novo *mix* de carteira de crédito do Banco, conforme eu estava me referindo há pouco.

De qualquer forma, nós avaliamos que a queda da margem, que foi se dando de forma mais acelerada, não deve repetir esse mesmo modelo de comportamento daqui para frente.

Fica a pergunta se vamos ou não reconsiderar o nosso *guidance*, que vai de 9% a 10%. É um assunto que ainda está sendo avaliado, ainda estamos debatendo. Ainda não estamos 'jogando a toalha' nessa questão, mas é possível, sim, que façamos uma redução no piso da margem agora a partir do 2T.

Mas é um assunto que ainda estamos avaliando, e nossa consideração aqui é que ainda queremos perceber um pouco melhor como se comportará nestas próximas semanas, no próximo mês, para podermos então avaliar se é necessária uma troca no nosso *guidance* e calibrar em um ponto que seja adequado para o número finalmente apresentado até o final do ano.

Outro ponto, a questão do custo administrativo. Depois nós podemos entrar em alguns detalhes, mas também achamos que o custo agora tende a ter um comportamento mais vulnerável, também porque estamos tendo o cuidado, na questão de abertura de agências, por exemplo, e claro que estamos mantendo o plano de abertura de agência, apenas estaremos dando mais prioridade àquelas agências que têm possibilidade de um retorno mais imediato, e adiando aqueles investimentos em agências onde o *payback* é de prazo um pouco mais longo. Essa é uma reconsideração, uma reavaliação que estamos fazendo aqui.

Com relação a pessoal, a avaliação que temos, obviamente, é que o aumento que tivemos no ano passado não deve se repetir. A tendência agora é, pelo contrário, na medida em que vamos consolidando os efeitos dessa questão da fundação, que faz com que se abra a possibilidade de aposentadoria de uma parte importante do nosso quadro, e com isso achamos que o próprio crescimento no número de funcionários deve ficar nulo, ou pelo menos bastante reduzido no período futuro.

Era isso. Ficamos agora à disposição para as perguntas.

Marcos Fadul, Bank of America:

Bom dia, e parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira é um pouco sobre a dinâmica de crescimento da carteira de crédito que vimos no 1T. Ao contrário do que vínhamos vendo até agora e do que o *guidance* de vocês indica, o crescimento da carteira neste trimestre veio mais puxado pelo varejo, enquanto que o **SME** ficou meio de lado, contraiu até um pouco no trimestre a trimestre. Queria entender o que aconteceu no trimestre para essa dinâmica ter estar acontecendo desse jeito, e indo pra frente, se isso altera alguma coisa. Depois eu faço minha segunda pergunta.

João Emilio Gazzana:

Marcos, se pegarmos só o 1T, comparado com dezembro, o crescimento foi mais modesto. Aquele crescimento acima de 6% está comparado com o 1T12, mas se

pegarmos só 1T isoladamente, teve um crescimento mais modesto, e percebemos realmente que a possibilidade de expandir a carteira, ela está mais restrita agora, o que nos faz justamente, pelo que observamos neste 1T, que mesmo que possamos cumprir o *guidance*, que é de 15% a 20%, certamente, ao contrário de anos anteriores, a tendência é que fiquemos mais perto do piso da faixa do que do topo.

Essa é uma primeira avaliação que podemos fazer. Mas se pegarmos aqui, no caso, os itens de crescimento, observamos que a pequena empresa teve um crescimento mais forte neste trimestre, e nos parece também que isso está muito em cima da questão do cartão BNDES, e também tem muito a ver com a questão do nosso modelo de aquisição, que está permitindo um crescimento nas operações de antecipação de recebíveis, não só do Banricompras, mas também de Visa e MasterCard, e que atinge também muitos estabelecimentos de porte menor.

Então, é um crescimento de operação com spread menor do que acontecia no passado, quando crescíamos a pequena empresa, mas, de alguma maneira, também é uma operação que traz maior segurança.

Depois das pequenas e micro empresas, que entram nessa consideração que eu acabo de fazer, temos algum crescimento também nas empresas de grande porte, que foi um crescimento de 1,7%; a pequena empresa foi 3,7%, a micro empresa 2,6% e a grande empresa foi 1,7%.

O que podemos projetar para adiante, resumindo, depois não sei se os colegas têm alguma coisa para acrescentar, é uma maior dificuldade de crescimento, pelo menos agora, no futuro imediato.

Até esperamos que, com a melhora da economia aqui do Rio Grande do Sul, onde sentiremos os efeitos favoráveis da melhor safra agrícola mais para o 2S, esse cenário certamente vai melhorar no sentido de crescimento da carteira, mas nesse 1T e no 2T, o que observamos é uma maior dificuldade de crescimento da carteira, nos deixando muito próximos do piso do crescimento. Ainda, não vemos necessidade de rever o *guidance*, porque estamos apostando muito no 2S.

Não sei se o Morlin ou o Alexandre têm alguma coisa para acrescentar.

Alexandre Ponzi:

O grande ponto é que o ambiente econômico do Rio Grande do Sul está dado. O Banco trabalha com o crescimento de dívida um pouco acima de 5%, e já existem outros analistas que projetam até uns 6%. Isso ainda não se verificou na economia e ainda não se verificou no ritmo de negócios da pessoa jurídica aqui no estado.

Por conta disso, ainda vemos possibilidade de manutenção desse crescimento ao longo do ano sem necessidade, neste instante, da revisão do *guidance*. Então, deve frutificar e vai também dialogar muito com o que foi dito com relação ao ponto de inflexão da inadimplência da carteira do Banco. Aachamos que tem potencial de crescer um pouco mais do que cresceu no trimestre, em termos de velocidade relativa, melhorando a qualidade da carteira.

Marcos Fadul:

Perfeito. Só um *follow-up* nessa pergunta, a tônica de que a carteira de **SME** deve continuar crescendo mais que o varejo no ano de 2013 em específico se mantém? Não foi só o 1T, que acho foi mais forte no varejo mesmo. É isso? Entendi corretamente?

Alexandre Ponzi:

Quando fala da carteira de **SME**, você está falando de carteira de crédito à PJ?

Marcos Fadul:

Isso, pessoa jurídica.

Alexandre Ponzi:

São estratégias distintas dentro da postura comercial do Banco, da forma como nós atacamos estas empresas com estruturas comerciais diferentes. O que nós esperamos é um crescimento de pequena e média empresa aqui, por conta do atrativo da rede de captura em gerar potencial de negócios de desconto de recebíveis.

Continua sendo, por uma questão de risco/retorno, uma questão de preservação de qualidade de ativos, trabalhar com o *middle market* como foco principal para crescimento de carteira e manutenção de qualidade de ativos.

Mas a rede de captura Banricompras, agora entrando em cima daqueles 122.000 pontos, com projetos de expansão daqui a pouco para ampliar a rede de captura; já fazemos captura de bilhetes do Metrô de São Paulo via Banricompras. Está começando de forma ativa, pelo menos para gerar robustez nessa linha de comunicação.

Mas ela está ativando pontos que já fazem parte da nossa rede, mas que estavam inertes na questão de relacionamentos com o Banco, por conta agora da captura de outras bandeiras, que gera o MDR no momento inicial, mas gera, sobretudo, um volume de recebíveis que nós vamos buscar tentar descontá-los e transformar em operação de crédito.

São duas políticas distintas. Em questão de preservação de qualidade de ativo, *middle market* é efetivamente o foco para alocação imediata, mas os outros são oportunistas ao longo do ano.

João Emilio Gazzana:

Eu queria só colocar novamente uma observação que eu já fiz: o Banco tem um produto, o cartão BNDES, que justamente atinge as empresas de pequeno porte, que é uma forma bastante ágil de operar e é um produto que fideliza muito o cliente. É um produto também em que os limites de risco são estabelecidos aqui na matriz, é uma operação mais controlada, de menor risco, e o cartão BNDES teve um crescimento

bastante expressivo. Nós tínhamos R\$66 milhões nessa linha no 1T12, atingimos R\$180 milhões em 31 de março.

E esta questão que o Alexandre se referiu, que é a questão da antecipação de recebíveis, o Banricompras, que também atinge boa parte de pequenas empresas, o que também é uma linha com spread menor que aquelas que o Banco praticava em outras épocas, mas também, de novo, é uma linha que traz um bom spread, não tão grande quanto outras linhas possíveis de atingir no passado. Mas, de qualquer forma, é uma linha que nos permite ter um risco menor na nossa operação de crédito.

Marcos Fadul:

Perfeito. Muito obrigado. Partindo para a segunda pergunta, em relação ao canal Bem-Vindo. Como vocês falaram, ele completou agora um ano. Eu queria entender como está a originação de crédito neste canal, e em um momento 'mais ótimo', a quanto vocês esperam que chegue a originação mensal de crédito consignado desse canal, adotando a premissa da estrutura atual, não adotando o crescimento de novas agências?

João Emilio Gazzana:

No crédito consignado, o crédito originado através dessa nossa operação Bem-Vindo, considerando uma parte de carteira adquirida, e também a nova produção realizada, fechamos 31 de março com uma carteira de R\$1,848 bilhão. Nossa carteira de crédito consignado total está em R\$7,290 bilhões, sendo uma parte disto ainda resto da carteira com coobrigação.

Como está indo a operação Bem-Vindo? A carteira da Bem-Vindo vem mantendo um crescimento, atualmente na faixa entre R\$150 milhões e R\$170 milhões por mês. É uma alteração que tem se tornado bastante competitiva com a entrada dos grandes bancos no mercado. A competição se tornou muito acirrada, mas a rede consegue operar ainda com um spread bastante adequado.

E na medida em que o tempo vai decorrendo, vamos paulatinamente reduzindo a nossa carteira de crédito consignado adquirido com coobrigação, aquela carteira antiga que deixamos de operar, e vamos encorpando essa carteira via Bem-Vindo, que é uma carteira com spread obviamente maior que o spread que conseguimos auferir na operação com coobrigação.

A tendência é a continuidade desta carteira, e nós vislumbramos chegar ao final do ano de 2013 com essa carteira entre R\$2,5 bilhões e R\$3 bilhões. Esse tamanho vai depender justamente desse fator competitivo, porque obviamente nós apertamos o pé mais ou menos no acelerador em função de alguns critérios que elegemos para poder originar essas operações.

De qualquer maneira, a tendência é de crescimento, e a tendência é chegarmos ao final do ano com alguma coisa entre R\$2,5 bilhões e R\$3 bilhões, porque mesmo que estejamos falando desse crescimento de R\$150 milhões, obviamente que essas operações têm seus vencimentos mensais normais, e uma parte dessa produção é de refinanciamentos.

É uma operação que estamos agora com um plano de expansão, inclusive na rede de lojas, para que a gente possa aumentar a geração de produção própria, independente dos correspondentes bancários.

Alexandre Ponzi:

Complementando a resposta, Marcos, a originação hoje está no patamar médio de R\$150 milhões por mês, mas ela tem um potencial de passar de R\$200 milhões sem a antecipação que estamos planejando aqui. É questão, como o Gazzana comentou, de colocar mais ou menos o pé no acelerador ou no freio, calibrando à medida do que entendemos que é uma relação saudável de risco envolvido.

E aí tem uma pequena parcela do crescimento da inadimplência ao longo do período, que havíamos dito, que a partir do momento em que o Banco está deixando de trabalhar com clientes no conceito de cliente propriamente dito, mas com tomadores de crédito, tende a ser um pouco maior na pessoa física o nível de inadimplemento dessa carteira, ainda que de crédito consignado, vis-à-vis a nossa própria originação.

Porque aqui nós temos relacionamento com o cliente, mas ainda assim, em originação os R\$150 milhões estão hoje em um nível confortável, podendo tender a crescer, e a medida dos investimentos necessários para isso está sendo tomada.

Marcos Fadul:

Perfeito. Muito obrigado.

Francisco Kops, Banco Safra:

Bom dia a todos. Eu tenho, na verdade, duas perguntas. Uma é em relação à questão atuarial. A princípio, o passivo atuarial ficou bem parecido com o trimestre passado, e eu tinha pelo menos uma expectativa de que isso fosse sofrer certo ajuste. Vocês mantêm essa linha? Devemos ver esse passivo sendo ajustado este ano? E, se sim, como está a questão da migração dos funcionários para o plano alternativo de contribuição variável? Como está indo este plano, a adesão? E se vocês já teriam alguma ideia do que poderíamos esperar de despesas em relação a isso. Obrigado.

Werner Kohler:

Em relação ao plano de aposentadoria complementar que nós temos junto à Fundação Banrisul, foram feitos cálculos no final do ano passado, considerando que havia a mudança da regra onde se passou da CVM 600 para a CVM 695, aprovando o novo modelo de contabilização do CPC 33 revisado. na sua primeira edição de revisão.

Este valor já estava sendo considerado como o cálculo relativo aos desequilíbrios do plano existentes na massa vigente em 31 de dezembro. Desta forma, este valor que foi apresentado na nota explicativa de 31 de dezembro já contemplava o ajuste que deveria ser efetuado neste 1T13.

Portanto, houve a contabilização de um ajuste que já estava calculado atuarialmente e era necessário o reconhecimento do *risk sharing* na parte onde o Banco é responsável por este plano.

Neste período, já foram feitos avanços na questão dos novos planos para onde poderão os participantes do plano atual, tanto participantes ativos, funcionários e os já aposentados que estão no plano de benefício definido, PB1, eles poderão migrar para esses novos planos, porém nós temos ainda alguns procedimentos a serem adotados, de ordem legal, que demandam um período de tempo e que são aprovações dos regulamentos reescritos justo ao órgão fiscalizador, a PREVIC, e também o plano de divulgação, que deverá ocorrer durante este 1S13, havendo então a abertura da possibilidade de migração para os novos planos ocorrer em meados ou início do 2S13, quando então, sim, será verificada qual a aderência que haverá dos funcionários ativos e dos aposentados à migração para os novos planos, onde nós estamos oferecendo um plano de benefícios saldado.

Este plano de benefício saldado contempla os direitos existentes hoje no plano atual de benefício definido, e também estamos abrindo um plano CV, onde poderão ser feitas novas contribuições para quem optar pelo plano saldado, ou então poderá ser migrada a reserva matemática existente no plano de benefício definido 1 hoje para esse novo plano CV. Isso ocorrerá durante o 2S13.

Francisco Kops:

Deixe-me só ver se entendi: então, o ajuste no patrimônio líquido que foi feito, a princípio não teremos outro. E em relação à migração, ela deve ocorrer realmente mais para o final do ano, e aí vocês terão uma condição melhor para nos passar em termos de despesa. É mais ou menos isso que eu entendi?

Werner Kohler:

Isso depende de prazos legais. São prazos definidos na norma, onde isso demanda um período de tempo em torno de 200 dias, entre o início do processo de divulgação e o encerramento do período de migração, para então verificação das massas de aposentados e ativos, onde eles restarão após a migração, para então ser feito um novo cálculo de risco atuarial.

Francisco Kops:

Está ótimo. Obrigado. Só vou aproveitar a oportunidade e fazer um *follow-up* na questão da margem. Nós vimos que a carteira cresceu em torno de 16,3% e a margem 1,3%. Vocês um Banco que está se tornando cada vez mais alavancado, o seu passivo está crescendo mais rápido do que a carteira de crédito nos depósitos, então eu imagino que o efeito da Selic seja maior em vocês do que talvez em outros bancos. Está correto esse meu entendimento? E dá para esperar uma melhora nessa margem olhando mais para o final do ano, onde a comparação ano contra ano, em termos de Selic, fica melhor do que a comparação deste trimestre?

João Emilio Gazzana:

Os contadores talvez possam me corrigir, mas ali eu não enxergo essa relação que você está colocando. Na verdade, o que está acontecendo é que, no caso do Banrisul, a perda na margem que você observa aí tem a ver com vários fatores.

Começa com o seguinte: todas as operações com pessoa jurídica são indexadas ao CDI, e obviamente que com a queda bastante expressiva da Selic, que é praticamente 60% da Selic que vigorava no 1T12, isso bate direto no spread. Na medida em que cai a Selic, obviamente o spread também diminui.

Outro aspecto é que nós temos mudado o *mix* de operações do Banco. Se você observar, tem uma única exceção, que é o caso do crédito consignado. No caso do crédito consignado, nossa receita vinda dele aumentou de maneira bastante forte, aumentou 20% de acordo com os relatórios que você pode ver.

Mas nas demais linhas, nós tivemos uma perda de margem em todas as demais linhas, e isso também se dá por esse novo *mix* de operações. Por exemplo, cheque especial, o Banco passou a ser mais conservador nessa parte, de alguma maneira endureceu a questão de limites para os clientes nesta linha, estimulou a ida para outros tipos de operações com pagamentos parcelados, crédito pessoal, o próprio crédito consignado, e isso obviamente bate na parte de spread também.

De alguma maneira, nossas provisões para atraso acima de 60 dias aumentaram nos últimos trimestres, conforme já debatemos, e obviamente isso também indiretamente afeta a margem, porque ficamos com um volume maior de operações que não estão gerando receita, que não estamos contabilizando receita em cima delas, também. Elas estão no ativo, mas nós não contabilizamos receita em cima dela também.

Esses que nos parecem ser os fatores fundamentais. Mas o que é estrutural mesmo? O Banco, não há dúvida, está mudando devagar o seu *mix* de linhas de crédito, trocando por linhas de crédito mais garantidas e, de alguma maneira, com spreads um pouco menores.

Há pouco estávamos nos referindo ao caso da pequena empresa, que houve um período em que o nosso crédito para pequena empresa estava diminuindo, e depois, devagar, começamos a retomar. Mas retomamos em cima do quê? Do cartão BNDES e em cima dos descontos da antecipação de recebíveis de cartão de crédito, que são linhas que, mesmo que tragam um bom spread, são spreads menores que as operações que o Banco fazia em um modelo anterior. Em compensação, conforme visto, elas nos reduzem o risco das operações.

O grande fator que está aí foi a queda da Selic. A Selic já começa a ter um movimento de alta, os bancos já estão realinhando as taxas. Por isso achamos que o fator principal já passou nesse sentido.

Não sei se eu consegui explicar ou se os colegas aqui gostariam de adicionar mais alguma coisa?

Alexandre Ponzi:

Só complementando esta questão da margem, nós apresentamos a margem analítica na tabela três, e se comparar março deste ano contra março do ano passado, vemos que não só houve uma redução da taxa média, aí fluxo de dinâmica de compressão de spreads, Selic etc., mas o volume de ativos não rentáveis também cresceu no período.

Ou seja, nós crescemos base de ativos totais, mas, em compensação, proporcionalmente, a parcela que não está gerando resultado também acabou derrubando com mais rapidez essa margem, em um período em que as taxas médias foram comprimidas, e a velocidade de decaimento das taxas de ativo, ou a taxa de receita, foi maior do que a taxa de decaimento que vimos também na geração do passivo.

Essa composição de *mix* de carteira, compressão de spread e redução de Selic que nos afetou no ano passado, ainda afetou no 1T13. Possivelmente elas também tenham reflexo ao longo de 2013, o que já foi colocado na possibilidade de revisão do *guidance*, mas tem alguns pontos que nos fazem ainda olhar com certa tranquilidade, pelo menos em manter próximo do piso deste ano.

Francisco Kops:

Ficou claro. Pelo que eu entendi, dos três componentes que afetam a margem, que é a questão da Selic, do spread da carteira propriamente dita e do *mix*, realmente, a partir de agora, a questão Selic e a questão spread ficam instáveis, e o único movimento que continua realmente é o *mix* de crédito de vocês, que continua com linhas mais seguras, com spreads menores. Foi isso que eu entendi.

Alexandre Ponzi:

Só para resumir o que você comentou, todos esses fatores que afetaram nossa geração de margem passam agora a ser menos voláteis; ou seja, mais estáveis dentro de um cenário. E aí vai ter muito mais influência da nossa composição de carteira, crescer mais no crédito especializado ou mais na carteira comercial, do que efetivamente por fatores que o Banco não controla, que são a taxa Selic e a questão da competição. Os spreads estão mais reduzidos, mas a competição continua existindo.

João Emilio Gazzana:

Vou só dizer o óbvio, mas sempre é bom lembrarmos: nós realmente passamos em 2012, e ainda estamos nesse período, por uma mudança muito significativa no sistema financeiro brasileiro, que é a questão de taxa de juros, spreads, competição. Isso foi fundamental.

E o Banrisul tem um fator adicional: além disso, o Banrisul também, de alguma forma, passou por um período de transição. Se vocês lembrarem no ano passado, algumas vezes mencionamos que considerávamos o ano de 2012 um período de transição. Tinha muitos aspectos da nossa forma de operar que estávamos ajustando à nova

realidade. Não que estivessem equivocados antes, mas cada momento, cada circunstância nova exige movimento.

Então, o Banrisul também tem muitas ações que viemos desenvolvendo durante este período, que realmente representaram um verdadeiro período de transição para o Banrisul, mas no meio já de um ambiente geral nacional e internacional bastante tumultuado.

Essa questão de previsibilidade a que o Alexandre se referia, de alguma forma esperamos que vá se recolocando a partir de agora.

Francisco Kops:

Ótimo, João. Obrigado, Alexandre. Ficaram bem claras as respostas.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia. Eu tenho uma pergunta no *business* de seguros. O Gazzana comentou um pouco no final do *call* sobre o crescimento de resultados do *business* de seguros. Vocês poderiam falar um pouco da sua estratégia, de como estão fazendo para aumentar esse resultado do negócio de seguros? Essa é a primeira pergunta.

A segunda é um *follow-up* rápido em relação à pergunta das margens. Nós vimos que vários outros bancos tiveram um impacto negativo de marcação ao mercado de títulos pré na margem neste trimestre, dado o aumento na curva de juros futura. Vocês tiveram algum impacto de marcação a mercado de títulos pré-fixados?

João Emiliano Gazzana:

Na verdade, não. Nós não tivemos impacto de títulos pré na carteira. A nossa carteira de títulos públicos que compõem a nossa tesouraria é toda em cima de Selic, letra financeira do Tesouro. Nesse sentido, não tivemos nenhum impacto de títulos em carteira que tenham sido afetados por essa variação.

A questão dos seguros, o 1T normalmente é muito fácil, pela característica justamente do período de férias, menos dias úteis, principalmente fevereiro, e assim por diante. De qualquer maneira, se compararmos a receita de seguros no trimestre, que foi de R\$12 milhões, com o 1T12, houve um acréscimo de 45,5%. E a nossa projeção no ano de 2012 se você está lembrado, ficou um pouco abaixo de R\$60 milhões, foram R\$58 milhões, R\$59 milhões, e estamos apostando para 2013 em uma receita de seguro, capitalização e previdência superior a R\$100 milhões. Nossa área comercial continua mantendo essa previsão.

A nossa estratégia no seguro, na verdade, é meramente de distribuição de seguros. Nós temos acordos operacionais com várias seguradoras, nas várias modalidades de seguro. Essas seguradoras nos dão suporte nas operações, e a captação de seguros passou a compor a meta do nosso pessoal de linha de frente, de tal sorte que, hoje, o nosso pessoal de ponta tem objetivos a serem atingidos nessa área, coisa que passou a ocorrer agora, de uns dois anos para cá.

Esse é o modelo. É acordo operacional com seguradoras, nós não subscrevemos o risco de sinistros, e distribuímos, contamos com o apoio das companhias seguradoras e colocamos na meta do nosso pessoal de linha de frente. Todos temos objetivos.

Temos a nossa carteira de clientes, temos um acompanhamento dos clientes que são detentores das várias modalidades de seguro; a partir disso, identificamos a oportunidade, aqueles grupos de clientes que têm maior potencial de aquisição de seguros, e aí fazemos um trabalho focado em cima desses segmentos.

Thiago Batista:

Perfeito. Dá para falar, então, que a mudança que teve nos últimos um, dois anos no negócio de seguros foi basicamente aumentar o número de parcerias e colocar nas metas dos gerentes de vendas o produto de seguros?

João Emilio Gazzana:

É isso mesmo. Estamos focando fortemente. Estamos trabalhando para a ideia, conforme eu disse, de ter uma receita passando os R\$100 milhões neste ano, o que achamos que ainda é muito pouco pelo potencial que o Banrisul tem nessa área. Mas vemos resposta nas ações que estamos desenvolvendo.

Thiago Batista:

OK. Obrigado, Gazzana.

Bruno Chemmer, Bradesco Corretora:

Bom dia. Eu tenho uma pergunta sobre o fluxo de recebíveis do portfolio adquirido do Cruzeiro do Sul. Eu entendo que vocês tiveram uma piora dos NPLs nesse trimestre por causa disso, e queria saber se vocês têm uma previsão de regularização dessa situação, eu sei que é muito difícil; e queria entender também o tamanho do impacto de uma possível reversão desses créditos já provisionados, se vocês puderem falar. Isso só para entender, se tivermos uma reversão, quanto pode afetar as despesas de provisão em dado trimestre do ano. Obrigado.

Werner Kohler:

Essa carteira do Cruzeiro do Sul ela teve um período onde tivemos um fluxo de recebimento de valores onde foram perfeitamente identificados pelo liquidante do Cruzeiro do Sul quais eram os bancos detentores dessas carteiras, e houve repasses que foram efetuados rapidamente no 2S12 e no início deste ano.

Essa carteira do Cruzeiro do Sul ela já foi toda validada. Ela é uma carteira existente, uma carteira validada, e é uma carteira que está agora, a partir de meados de março foi fechado um contrato com uma empresa que está fazendo a conciliação das parcelas que foram recebidas pelo liquidante e que havia algum tipo de compartilhamento na operação que havia sido cedida pelo Banco Cruzeiro do Sul.

Essa parcela da carteira que apresenta ainda, para nós, algum tipo de não pagamento está sendo conciliada por esta empresa que foi contratada, e está sendo iniciado o fluxo de repasse para as instituições detentoras do crédito.

Estamos analisando individualmente essas operações. Já não estamos mais olhando a carteira do Cruzeiro do Sul como sendo uma carteira única dentro do Banrisul, mas sim estamos analisando individualmente cada um dos clientes que estão abaixo dessa carteira de pessoas físicas em que o Cruzeiro do Sul tinha a operação.

Portanto, é uma pequena parte dessa carteira que apresenta inadimplência pelo fato de estar sendo agora conciliado por essa empresa, e sendo repassados esses valores conforme vão sendo conciliadas as parcelas para os bancos detentores desses créditos.

Então, nós entendemos como perfeitamente adequada essa provisão que existe hoje. Ela é de 12% em cima dessa carteira, e nós a entendemos como bastante adequada para uma liquidação dessas operações ao longo do tempo que ainda resta para os repasses do Cruzeiro do Sul.

Bruno Chemmer:

OK. Muito obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. João Emilio para suas considerações finais.

João Emilio Gazzana:

Agradecemos a todos por participarem do nosso *conference call*, e estaremos sempre à disposição para dúvidas que possam surgir. Esperamos encontra-los ao longo das próximas semanas e meses, em outros encontros em que estaremos participando. Obrigado a todos.

Operadora:

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."