

Operadora:

Boa tarde, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul – Banrisul, para a discussão dos resultados referentes ao 4T11.

Estão presentes hoje conosco os senhores: João Emílio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Werner Kohler, Superintendente Executivo – Unidade de Contabilidade, e Alexandre Ponzi, Superintendente Executivo – Unidade 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. 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 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 do 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. Ponzi, Superintendente Executivo – Unidade de Relações com Investidores, Mercado de Capitais e Governança do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Alexandre, pode prosseguir.

Banrisul:

Boa tarde a todos. Obrigado por estarem presentes aqui no nosso *conference call*. Eu queria também acrescentar que está presente aqui também o nosso Diretor de Controle de Risco, Luiz Carlos Morlin, para nos ajudar na discussão e nos questionamentos.

Como todos sabem, nós divulgamos hoje o nosso resultado, e os nossos números mais uma vez confirmam a história consistente que o Banrisul tem apresentado ao longo do tempo; este ano, inclusive, com a mudança de administração, mas todos os itens do *guidance* sendo conduzidos de maneira contínua, sem qualquer solução de continuidade.

Os nossos resultados mostraram um retorno sobre o patrimônio líquido médio perto de 22%, a margem financeira crescente, índices de eficiência também com uma melhora contínua; o crescimento da nossa carteira de crédito continuou acontecendo no patamar superior do *guidance* que foi divulgado no início do ano, esse crescimento do crédito mantendo baixas taxas de inadimplência; índices de cobertura ainda dos maiores do mercado e ainda apresentando índices de capitalização, de Basileia de liquidez, que garantem um potencial de crescimento do Banco ao longo dos próximos anos.

Posto isso, eu gostaria de pedir para o Alexandre iniciar a apresentação dos números do nosso balanço divulgado hoje pela manhã.

Alexandre Ponzi:

Só reforçando o que havia colocado, vamos direto para a apresentação dos números, para que façamos depois, na sequência, a sessão de perguntas e respostas.

No **slide dois**, nós temos o market share do Banrisul tanto no Estado do Rio Grande do Sul quanto no mercado brasileiro, onde nós aumentamos a nossa quantidade de agências e fontes de serviço em 48 pontos entre 2010 e 2011; tivemos uma pequena redução no market share no número de agências, por conta da participação de novos entrantes no mercado local, mas ainda assim nós preservamos tanto o market share na captação quanto o market share na geração de crédito no Estado, aumentamos expressivamente. Por conta de quê? Por conta de acesso à base de acesso a clientes que nós temos e ao conhecimento que temos no Estado.

Nesse market share de crédito, nós tivemos um crescimento acima do mercado, conforme o **slide três**, crescendo quase 20%, 19,7% no crédito total. A carteira de crédito comercial cresceu 16,3% e o crédito no sistema financeiro brasileiro cresceu em torno de 19%.

O crescimento em crédito tem sido suportado pelo crescimento de depósitos a prazo, ou seja, voltamos à questão de market share, que tiveram um crescimento de 44%, quase 45% em 12 meses. Contribuiu para esse crescimento o depósito a prazo e o lançamento de modalidades específicas de captação e atração de clientes, que foram CDB automático e CDB longo prazo. Isso é uma captação de rede pulverizada.

No **slide quatro**, nós temos os ativos totais, R\$37,6 bilhões em dezembro, com crescimento de quase 17% frente dezembro de 2010, e uma participação na carteira de crédito de quase 55% do total dos ativos.

O retorno sobre os ativos passa de 2,4% em dezembro de 2010 para 2,6% em dezembro de 2011, no **slide cinco**. E depois, na sequência nós temos também a evolução do crescimento dos ativos nos últimos seis exercícios. Eles cresceram à taxa média anual de 19%.

No **slide seis**, recursos captados e administrados, R\$29 bilhões, 15,6% de variação anual. E na abertura, verificamos que a parte de funding do Banrisul, depósito à vista, a prazo e poupança, corresponde a 77% de todo o recurso que nós capturamos via rede de agências, e conforme o **slide sete**, variam a uma taxa anual de 17,4%.

A taxa de crescimento médio anual dos últimos seis anos foi, por exemplo, 16,7%. E mais uma vez, aqui nós destacamos o perfil da captação, varejo, bastante diversificada em depósitos à vista, poupança e a prazo, o que nos faz menos dependentes do investidor institucional, conforme observado no **slide oito**.

Essa pequena dependência, ou a não dependência do investidor institucional é um diferencial competitivo grande dado o baixo custo de captação e a estabilidade do funding no longo prazo. Ao longo do 4T11 o custo de captação atingiu 74,9% da taxa Selic, praticamente estável desde dezembro de 2010. O custo da captação de depósitos a prazo, 87,2% da Selic no 4T, é inferior ao custo de captação que nós tínhamos em dezembro do ano anterior.

Na sequência, nos **slides nove, dez e 11**, a carteira de crédito com um saldo de R\$20,4 bilhões, um crescimento expressivo de quase 20% em 12 meses, e de 4% no trimestre. O crescimento é pouco acima da média do sistema no Brasil.

Essas taxas de crescimento refletem medidas de controle do crédito e qualidade de carteira. No último ano elas estão ligeiramente inferiores à nossa própria taxa média anual de crescimento, que verificamos desde 2006, em 26,3%. Ou seja, crescemos 20% nesse trimestre, crescemos 20,6% ao longo dos últimos seis exercícios. Mas esse crescimento de crédito, que hoje representa 54% dos ativos, está em operações de boa qualidade.

A carteira de crédito, ou a qualidade da carteira de crédito do Banco, permite que consigamos encontrar um nível comparável ao mercado com um saldo da provisão em relação ao total da carteira de crédito, praticamente estáveis em 6,5% ao longo dos últimos cinco trimestres.

De outra forma, o giro da carteira, ou o crédito concedido ao longo de 2011, cresce 9% em relação a dezembro, não apenas na carteira comercial, mas também com crescimentos expressivos em linhas de crédito especializadas, crédito rural e especialmente o crédito imobiliário, com a vantagem da fidelização do cliente no longo prazo.

Essa carteira de crédito, ainda assim é bastante diversificada, conforme está no **slide 12**. O crédito comercial tem uma participação relativa de 75%; o crédito rural e/ou imobiliário apresentam cada um uma participação de cerca de 8,5% da carteira; o crédito à pessoa física ainda é preponderante na carteira de crédito comercial, mas reduziu a participação de 56% no 3T11 para 53% ao longo do último semestre do ano passado; e no crédito à pessoa física, 74% das operações são de crédito consignado, das quais 63% geração própria e 37% adquirida. A carteira de crédito à pessoa jurídica é 47% da carteira de comercial; capital de giro ainda são as linhas de maior relevância, com 76% de participação.

O crédito comercial vem crescendo a um ritmo ligeiramente inferior ao crescimento da carteira total. Conforme visto no **slide 13**, a carteira de crédito PF, com saldo de R\$8,1 bilhão em dezembro, cresceu cerca de 10% sobre o 4T10, porém se retraiu pouco menos de 3% entre o 3T11 e o 4T11, principalmente em função da redução da aquisição de carteira de crédito consignado que nós vínhamos fazendo. O crédito

comercial pessoa jurídica cresce 26% em 12 meses e 9% no trimestre, com saldo de R\$7,2 bilhões.

Mas esse crescimento está ainda com carteira de crédito de qualidade, conforme o **slide 14**, onde 90% das nossas operações estão classificadas entre AA e até C, ou seja, risco de crédito normal. A provisão, de novo, falamos de 6,5% em relação ao total da carteira, e o baixo índice de inadimplência, 2,8% para 60 dias e 2,4% de operações vencidas há 90 dias. Níveis praticamente estáveis ao longo dos dois últimos trimestres.

Além disso, temos mantido confortáveis índices de cobertura, 234% em 60 dias e 271% em 90 dias. Essa combinação de baixa inadimplência com índice de cobertura dá ao Banco tranquilidade na gestão de crédito.

No **slide 15**, carteira de títulos e valores imobiliários, saldo de R\$11 bilhões, 16% de crescimento em 12 meses. Ainda que a carteira de crédito nesse período tenha adquirido maior peso na composição dos ativos totais, a liquidez do banco demonstrada por esse slide tem sido preservada.

O maior direcionamento de recursos para operações de crédito reflete-se no crescimento de 23% das receitas de intermediação financeira em 12 meses, com saldo de R\$5,9 bilhões, no **slide 16**.

A redução de 7% ao longo do último trimestre é justificada pela desvalorização cambial, com redução em renda de financiamentos de longo prazo feitos em moeda estrangeira, mas esta perda foi atenuada pelo aumento das receitas de recuperação de crédito.

Ainda assim, a taxa de crescimento das receitas de crédito entre 2010 e 2011 é superior à taxa média anual apresentada pelo Banco no crescimento dessas receitas desde 2006, no **slide 17**.

Despesas com provisão de crédito acumuladas em 2011 crescem 21% em 12 meses, mas decrescem em 9% entre o 3T11 e o 4T11, conforme **slide 18**. O crescimento das despesas com provisão de crédito no ano de 2011 tem o crescimento orgânico da carteira e os reflexos da elevação do saldo de provisões com atraso em 60 dias.

Ainda assim, quando anualizamos as despesas de provisão, elas ficam no piso do intervalo do *guidance* do Banco divulgado no início de 2011, onde havia expectativa de uma maior deterioração do crédito à época.

As despesas de captação ao final de 2011, 28% acima das registradas ao final de 2010, com um saldo de R\$463 milhões; as despesas de captação no 4T11 são 22% maiores que no 4T10, e 6% abaixo do 3T11. Essas variações nos períodos decorrem do aumento de saldo dos depósitos a prazo, do comportamento da taxa Selic, e também da elevação da TR, que impactou o depósito de poupança, conforme **slide 19**.

A margem financeira, no **slide 20**, R\$3,4 bilhões, é 16% maior que a registrada em 2010. No 4T, com resultado de R\$907 milhões, ela é 15% maior que o 4T10 e 4% na

variação trimestral entre setembro e dezembro do ano passado, fruto do crescimento de carteira de crédito de tesouraria, e também da redução das despesas de captação.

As despesas operacionais, no **slide 21**, cresceram pouco menos de 8% em relação às registradas em 2010, com um saldo total de R\$1,8 bilhão. O montante de R\$510 milhões registrado no 4T11 é 15% acima do 4T10 e 6% acima de setembro de 2011. O crescimento em 12 meses decorre da variação de 14% nas despesas de pessoal, em função de reajuste salarial, e também de um acréscimo líquido de 880 empregados no período. As despesas administrativas registraram uma pequena queda nesse intervalo de tempo.

Entre o 3T e o 4T11, o crescimento nas despesas administrativas operacionais de 6% foi provocado pelas variações de 10% nas demais despesas administrativas, por conta de investimentos realizados sobretudo na área de propagando e publicidade.

A pequena variação nas despesas de pessoal está vinculada ao dissídio coletivo ocorrido em setembro do ano passado, e a evolução das despesas administrativas ao longo dos últimos anos está apresentada também no **slide 22**.

O lucro líquido, no **slide 23**, R\$904 milhões, 22% acima do registrado em 2010; retorno sobre o patrimônio líquido médio de quase 22% anuais. No último trimestre, o resultado de R\$227 milhões é ligeiramente inferior ao do 4T10, pela elevação das despesas de captação e provisão de crédito, e é pouco inferior ao registrado no 3T em função da redução do resultado do câmbio no último trimestre em comparação com o trimestre encerrado em setembro do ano passado.

O retorno sobre o PL anualizado com base somente no resultado do último trimestre chega a 22,5%; o lucro por ação passa de R\$1,81 para R\$2,21; a evolução do lucro líquido nos últimos seis exercícios, sobretudo o lucro líquido recorrente, no **slide 24**, assim como o comportamento do retorno sobre o PL em cada ano.

Neste ponto, é interessante ressaltar o impacto que houve nos exercícios de 2007 e 2008 na formação do lucro líquido total do Banco, do reconhecimento de crédito tributário. O Banco ainda mantém sua política de remuneração ao acionistas em 40% do lucro líquido ajustado de cada exercício, tendo distribuído ou provisionado R\$343 milhões ao longo de 2011, no **slide 25**.

O PL de R\$4,4 bilhões cresce 14% em 12 meses, cerca de 3% no trimestre, no **26**. Nos últimos seis exercícios, o PL cresce a uma taxa média anual de 28%, mas aqui temos que expurgar o efeito da oferta de 2007. Então, a taxa do crescimento de 2007 em diante do patrimônio líquido fica próxima de 12%, ou seja, bastante em linha com o crescimento que registramos durante o ano de 2011.

E agora, vamos fazer no **slide 28** uma apresentação dos principais indicadores de desempenho do Banco, onde o índice de eficiência melhora em 12 meses, passa de 47,8% para 45,2%, e se mantém estável ao longo do ano passado.

O retorno sobre o patrimônio líquido passa de 20,4% para 21,9% no mesmo período, e o retorno sobre os ativos, por conta do crescimento da carteira, de 2,9% para 2,5%. Esses indicadores acompanham ou superam os apresentados pela concorrência

divulgados até então. O índice de Basileia fecha o 4T com 17,2%, totalmente nível 1, e um índice bastante confortável para crescimento da carteira de crédito.

No **slide 29**, temos uma série histórica para os índices de eficiência e de custo operacional do Banco.

Na sequência, **no 30**, um pouco do desempenho do Banricompras, onde o volume financeiro e a quantidade de transações crescem 15% e cerca de 9% no período; ou seja, R\$5,5 bilhões de financeiro transacionado em 78 milhões de operações. E esses números somente se referem à utilização da rede pelos clientes do Banco, com o uso do cartão de débito.

Se nós computarmos outras aquisições relativas à rede Banricompras, cartões adquiridos da Banrisul Serviços, que é uma subsidiária do Banco para fornecimento de cartões alimentação, refeição e combustível, principalmente, e ainda o pequeno volume de transações com cartões MasterCard na aquisição de cartões de terceiros, de outras bandeiras, o volume de 78 milhões de transações passaria a 92,3 milhões, e o volume financeiro, de R\$5,5 bilhões para R\$6,2 bilhões.

Ou seja, o que estamos falando aqui é que as utilizações acessórias da rede Banricompras, que ainda não apresentaram impacto pleno na formação de receitas para o Banco, receitas de prestação de serviços, elas têm acréscimo de 19% no volume transacionado e 11% no saldo financeiro.

E como o ticket médio da aquisição no Banricompras e no MasterCard é semelhante, cerca de R\$71 cada um deles, a variação em menor escala do volume financeiro fica por conta da quantidade do ticket médio gerado nas transações com cartões Banrisul Serviços, cujo propósito é um pouco diferente.

Mas esse indicador tende a ser melhorado na medida em que o volume de aquisição de demais bandeiras aumente. Em 2011, elas eram cerca de 0,4% das transações com Banricompras, porque elas incluem apenas o início da captura de cartões MasterCard. Não estão computadas: uma *private label* local, a Verde Card, e não há aquisição de cartões Visa, ainda.

O desempenho do Banrisul até agora tem sido suportado por iniciativas nossas que alavancam o negócio, e produtos que são amparados por investimentos expressivos e permanentes em atualizações tecnológicas, crescendo a uma taxa de 8% ao ano para que o Banco consiga atender de forma ágil e segura todos os seus correntistas e também os não-correntistas.

Em 2011, os investimentos totalizaram cerca de R\$190 milhões, **no slide 31**. **No slide 32**, e com isso passamos a concluir a apresentação propriamente dita, temos o *guidance* para 2012, com indicadores de desempenho e performance, expectativas bastante semelhantes ao que realizamos no ano passado.

Com isso, encerramos a discussão dos principais números, e abrimos para as perguntas para que possamos interagir com nossos participantes. Obrigado.

Wesley Okada, Goldman Sachs:

Boa tarde. A minha pergunta é com relação ao *guidance*, principalmente com relação à inadimplência. Eu vi que vocês colocam a despesa de provisão sobre carteira média no range de 3 a 4, mas eu queria entender um pouco melhor como vocês estão olhando a inadimplência, principalmente a de 90 dias. Se vocês entendem que esse começo de ano está sendo um pouco difícil com relação às secas no Rio Grande do Sul, só para entender um pouco melhor essa questão.

Luiz Carlos Morlin:

Apesar de 2011 ter sido um ano com alguns turbulências, alguns segmentos inadimpliram acima da expectativa, mas nós, no geral do ano, consideramos muito tranquilo o comportamento da nossa carteira.

Tomamos algumas medidas de monitoramento, fizemos alguns movimentos internos, estruturamos uma área de cobrança, que vai contatar antes, inclusive, dos 60 dias; colocamos na meta um item com peso relevante, é a primeira vez que o Banco coloca o sistema de metas à pendência. Então, as casas serão premiadas quanto menor a pendência. Isso faz com que continuemos na expectativa de termos um ano nos níveis que o Banco vem tendo, não ultrapassando os 3%.

A seca é localizada, em algumas regiões, principalmente Missões e Planalto, onde a produção agrícola prevalece, milho, soja e pecuária. Mas também, temos outras regiões que tiveram safras perfeitas: a região da serra, a região sul não foi afetada pelos efeitos da estiagem. Então, entendemos que haverá uma compensação.

Temos a segunda safra ainda, que é possível; os meteorologistas estão dizendo que em breve será sanado em algumas regiões. Também não estamos vendo com grande preocupação, embora estejamos monitorando.

Então, o nosso *guidance* deu esse intervalo entre 3 e 4, e acreditamos que fique dentro desse previsto, que é o mesmo do ano passado. Já fechamos janeiro, não tivemos nenhuma surpresa. Permaneceu dentro daquele patamar esperado para o ano.

Wesley Okada:

Excelente. Muito obrigado. Se vocês me permitirem mais uma questão, com relação à taxa referente ao imposto, nós vimos um decréscimo nesse trimestre. Tem alguma coisa específica que ocorreu, ou é uma coisa que podemos projetar olhando para frente?

Werner Kohler:

Na realidade, o que aconteceu na taxa de imposto que tivemos é que ganhamos uma ação em relação à dedutibilidade, ao incentivo fiscal do PAT, onde estamos agora aproveitando o valor integral dos tickets não limitados a 1,99, que era a norma vigente, e com isso nós tivemos um impacto no último trimestre do efeito sobre o resultado do

ano inteiro tributável. Então, a partir de janeiro de 2012 nós já estamos tendo essa nova forma de tributação impactando nos resultados mensais.

Então, nós não teremos essa mesma redução da alíquota efetiva de tributos que aconteceu no último quadrimestre de 2011. Como está se fazendo o lucro real e durante o ano nós recolhemos antecipações, no lucro real de 31 de dezembro houve o impacto dos quatro trimestres em um único trimestre. Isso deve se diluir durante o ano de 2012 em cada um dos trimestres.

Wesley Okada:

Está ótimo. Muito obrigado.

Thiago Batista, Itaú BBA:

A pergunta é em relação ao Banricompras. Alexandre, você comentou que o volume de crédito de transações com cartões de créditos de terceiros atingiu 0,4 ao longo de 2011. Você tem uma estimativa de quanto isso pode atingir ao longo de 2012? E quando vocês acham que estarão operando *full* a bandeira Visa? A minha pergunta é essa.

Alexandre Ponzi:

Thiago, só para ver se entendemos, porque deu um ruído externo aqui na sala no momento, é em relação à questão do Banricompras na adquirência, correto?

Thiago Batista:

Isso. Se eu não estou errado, você comentou ao longo da apresentação que o volume transacionado por terceiros é de 0,4.

Alexandre Ponzi:

Nós resolvemos fazer abertura porque agora nós entramos de fato no mercado de adquirência. O Banricompras é a quarta rede de adquirência no mercado brasileiro, mas nós achamos que ela é mais antiga em termos de propriedade no modelo de negócios, porque ela já vem girando há mais de uma década desta forma. Mas todos os números que nós apresentamos são de fato a utilização da rede por correntistas do banco usando seu cartão de débito, seu cartão de conta corrente.

Aqueles 76 milhões de transações, R\$5,6 milhões de volume financeiro são de clientes do Banco. Mas a rede Banricompras tem outro braço, que faz a captura na rede de produtos de subsidiárias do Banco, que têm uma parcela expressiva na questão de movimentação, não tanto no ticket médio, porque estamos falando de ticket alimentação, que são valores menores, mas começa a ser preponderante.

E não dá ainda para precificar qual é a estimativa de resultados efetivo na adquirência porque o MasterCard vem crescendo ao longo dos meses, mas vem crescendo de uma base muito pequena, porque ele começou efetivamente a ser incorporado na base ao longo do ano passado, onde nós tivemos a licença concedida, fizemos os

ajustes sistêmicos e agora já temos todo o sistema pronto, a rede 100% pronta para ser aproveitada na aquisição de MasterCard, que é uma questão comercial do banco, de conveniar o domicílio bancário para captura de MasterCard na rede local. Mas ela tem o potencial de crescer.

Eu ainda não saberia lhe dizer, confesso, qual é o crescimento específico, qual é a participação que vai ter, mas ela vai adicionar.

Banrisul:

Eu só quero acrescentar que se olharmos o Banricompras do ponto de vista da receita do MDR, no ano passado a receita foi de R\$85,9 milhões, e este ano fechou em R\$101,842 milhões. Quer dizer, houve um crescimento de 18,5%, muito acima da taxa de crescimento da receita de serviços do Banco. Nós não sabemos exatamente distinguir, mas seguramente esse crescimento na receita do MDR do cartão já reflete essas novas iniciativas.

Mas ainda de maneira tímida, porque a questão dessas novas bandeiras, inclusive do MasterCard, a rigor só começou a ter algum efeito em meados da segunda metade do ano. Agora, com o efeito completo, e mais o Visa, nós achamos que também irá se refletir numa receita mais expressiva.

Banrisul 2:

O Banrisul entrando no mercado pleno de captura, tem um potencial de alavancagem de negócios não só para geração de receita propriamente dita, mas sim para poder gerar operações de crédito, para poder trazer o domicílio bancário do cliente, para que consigamos incrementar o relacionamento comercial. Não está computado no *guidance* do banco nenhum desses reflexos. Eles são alavancadores de resultado em cima do *guidance* já divulgado, mas eles não estão formando o *guidance* propriamente dito, justamente por causa do pequeno histórico que nós temos.

Mas a tendência é que ele vem crescendo em margem exponencial na captura de MasterCard, mas é porque a base era muito pequena. O que nós queremos ver agora é efetivamente o esforço comercial do banco frutificando negócios na área comercial com relacionamento com clientes.

E em seguida, hoje foi anunciado, de manhã, o Banco deve fazer uma celebração especial com a 100.000ª casa que vai entrar na rede de aquisição Banricompras logo em seguida. Nós estamos crescendo também no número de pontos e credenciamento de novos pontos de negócios.

Cada ponto é um CNPJ individual. Nós estamos falando aqui da quantidade de equipamentos POS e máquinas instaladas. São clientes, são estabelecimentos que usam a rede Banricompras.

Thiago Batista:

OK. A segunda pergunta, acho que é coisa rápida: outras receitas operacionais e outras despesas operacionais tiveram um movimento bem diverso nesse trimestre. As

outras receitas acabaram caindo bastante trimestre contra trimestre, e outras despesas acabaram subindo bastante trimestre contra trimestre. Tem algum principal motivo desse movimento dessas duas linhas? Acho que esse foi um dos pontos que acabou fazendo cair os seus resultados trimestre contra trimestre.

Werner Kohler:

Na realidade, quando comparamos o 3T com o 4T, há uma oscilação dentro dessas outras despesas operacionais e outras receitas operacionais. Mas nós temos que levar em consideração que houve naquele período uma variação cambial bastante elevada no 3T, o que acaba influenciando as outras despesas operacionais, e nós também temos uma questão no último trimestre, onde fizemos uma revisão da questão de provisionamento de ações cíveis, e houve um incremento de despesas com provisionamento dessas ações. Isso deu uma oscilação nas outras despesas operacionais.

E as outras receitas operacionais foram principalmente impactadas por essa questão da variação cambial, como nós temos balanço semestral, quando há o ajuste do efetivo pagamento de certas provisões que são feitas por média, são feitas por histórico passado, e quando vem efetiva fatura no mês seguinte, nós temos reversão de provisão, e essa reversão de provisão acaba caindo nas outras receitas operacionais, como reversões de provisões operacionais, que também acabam impactando nesse primeiro mês pós fechamento de balanço, então caindo no 3T ou no 1T. Então, essa receita acaba não se refletindo mais à frente, no 4T, e isso faz com que haja certa variação do volume dessas despesas.

Nós temos uma pequena explicação desses pontos no nosso *book*, onde explicamos os efeitos das despesas.

Thiago Batista:

Perfeito, Werner. Obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Alexandre para suas considerações finais.

Banrisul:

Agradecemos a todos, e ficamos aqui à disposição, sempre, para o esclarecimento de dúvidas. Vamos dar bastante trabalho para o nosso RI, aqui representado pelo Alexandre Ponzi.

Esperamos voltar no próximo semestre, sempre com evoluções favoráveis dos nossos números para o futuro, coisa que nós estamos contando, com novas iniciativas, com novas estratégias e pretendendo justamente manter o crescimento das operações do banco, de forma sadia, e agora, já a partir deste ano de 2012 contando com o aporte adicional de capital de nível 2, com a nossa captação externa, e com pleno funcionamento da nossa rede Bem-Vindo, que vai possibilitar uma alavancagem

melhor e com melhores spreads para as nossas operações de crédito consignado. Então, obrigado a todos.

Operadora:

O *conference call* do Banrisul está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde.

"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."