

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

**Operadora:**

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul) para discussão dos resultados referentes ao 1T14. Estão presentes hoje conosco os senhores João Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Luiz Carlos Morlin, Diretor de Controle e Risco, Werner Kohler, Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade, e Alexandre Pedro Ponzi, Superintendente Executivo das áreas de Relações com Investidores, Mercado de Capitais e Governança.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas exclusivamente para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de uma operadora, 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 João Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. João Emilio, pode prosseguir.

**João Emilio Gazzana:**

Bom dia a todos. Obrigado por participarem do nosso *conference call*. Vamos dar início, como de costume, à apresentação do Alexandre, depois faremos alguns comentários gerais, e vamos ver se conseguimos reservar bastante tempo para a participação dos senhores. Alexandre?

**Alexandre Pedro Ponzi:**

Vamos direto para o slide dois, onde temos o market share do Banco, em que preservamos a posição dos indicadores principais com relação ao mercado nacional. E em relação ao Estado do Rio Grande do Sul, onde temos aproximadamente 90% de todas as nossas atividades aqui colocadas, podemos ver que há uma pequena perda de operações de crédito, que é o

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

desempenho do Banco em termos de volume de crédito gerados por ele, e crescimento na captação de funding, sobretudo de depósito a prazo, e que tem muito a ver também com um pequeno crescimento já onde temos um pouco mais de market share, em número de agências do Banco, que está no próximo slide, onde colocamos a rede de atendimento, que teve uma alteração no trimestre de 6 p.p. no total.

Muito mais que o número de pontos, observamos que há uma mudança do *mix*, em que estamos trocando e substituindo, agora com menor velocidade, porque o projeto de expansão de agências agora começa a diminuir, portanto deverá haver economia também na estrutura de despesas administrativas do Banco, mas trocamos pelo perfil muito mais comercial, muito mais ativo do que passivo na estrutura comercial do Banco.

Portanto, hoje temos, atendendo os clientes do Banrisul, mais de 1.300 pontos no total, entre agências, postos e postos de atendimento eletrônico, e temos também nossa estrutura para originação de crédito consignado fora do Estado, que cresce em 15 p.p. adicionais no horizonte de um ano.

E a rede não é Banricompras, agora ela se chama Vero. Banricompras é o cartão de débito do Banrisul, dentro de um projeto de expansão para outras praças e integração dentro de todos os produtos e serviços colocados. Portanto a Rede Vero tem hoje mais de 142.000 pontos ativos para fazer negócio.

O próximo slide é simplesmente uma comparação entre a velocidade de crescimento entre as nossas linhas de captação com a respectiva alocação em crédito.

O que pudemos observar é que, independentemente da rubrica, seja crédito total ou crédito comercial, a carteira livre, o funding do Banco, que continua sendo um funding predominantemente obtido através dos nossos clientes, portanto se valendo da estrutura que temos dentro do Estado do Rio Grande do Sul, tem crescido a uma velocidade nos últimos 12 meses de cerca de 1,5x ou 2x, no mínimo, superior às alocações de crédito.

Por isso, no próximo slide, nos ativos totais do Banco, de R\$57,4 bilhões, que cresceram quase 21% em relação a março do ano passado e 8% em relação a dezembro, vemos que as operações de crédito, por terem menor velocidade e um desenho similar à indústria ou ao desenho dos bancos privados, o crédito atinge uma proporção de pouco mais de 47% dos ativos totais. Ela foi, em dezembro, de 50%.

O retorno de 1% em março, demonstrado neste mesmo slide, está impactado também por um período em que, como vamos explicar na sequência, houve ainda uma compressão de margem financeira e o reconhecimento de despesas para solução de questões estruturais inerentes ao Banco, que serão conversadas na sequência.

No próximo slide, todos os recursos que obtemos dos nossos clientes, sejam para funding propriamente dito, sejam para fazer gestão, R\$43 bilhões, 18% de variação anual.

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

Se pegarmos somente a carteira de funding do Banrisul, depósitos à vista, poupança e prazo, R\$31 bilhões, crescimento de 13%, que corresponde somente a essas rubricas, dá 72% da captação total. O perfil é varejo e diversificado.

O custo da captação fica preservado em relação aos períodos anteriores, abaixo de 90% da taxa Selic, mesmo com o incremental da taxa efetiva observada ao longo dos meses passados.

Carteira de crédito, no slide seguinte. A carteira de crédito cresce 10% no ano e o volume de provisão atinge, agora, 5,9% em relação à carteira de crédito, quando foi, há um ano, equivalente a 6,3%.

Na abertura da carteira de crédito, o desenho é muito semelhante ao desenho que apresentamos nos trimestres anteriores. Ou seja, crescimento mais forte das carteiras direcionadas, com o imobiliário hoje representando pouco mais de 10% da carteira de crédito total do Banco, o rural, 8,6%, e o longo prazo, pouco mais de 7%.

Na carteira comercial, a abertura de pessoa jurídica é predominantemente capital de giro, quase 75%, e na pessoa física, o crédito consignado. O crédito consignado, pelos vários canais em que temos pontos de acesso e contato com o cliente, seja via nossas próprias agências, seja via a estrutura fora do Estado do Rio Grande do Sul, sobretudo para disputar o mercado em nível nacional, é através da rede Bem-Vindo; e ainda uma pequena participação de créditos adquiridos que perdem velocidade, perdem estoque, e estão fadados quase a uma redução, uma participação menor na carteira de crédito da pessoa física.

Portanto, o consignado pressionado por um ambiente de competição, pressionado pela base de clientes que temos, representa 74% da carteira de crédito de pessoa física.

Crédito comercial, novamente, no slide dez, cresce com uma velocidade um pouco inferior à carteira de crédito; ela cresce 6% nos últimos 12 meses. A pessoa física atinge R\$10,4 bilhões, 9,6% de crescimento em relação a março, bastante focada no canal não-agências do Banrisul, e o crédito PJ cresce 1,9%, 2% em 12 meses, com saldo de R\$8,5 bilhões.

Nos principais indicadores da carteira de crédito, temos 89,9%, das nossas operações classificadas como risco normal, de AA a C, um pouco acima do mesmo percentual em março de 2013. A provisão em relação à carteira, já mencionei anteriormente, 5,9%, um pouco inferior ao que era um ano atrás; a inadimplência cresce um pouco em relação aos períodos anteriores, atingindo, no montante de 60 dias, 4,1%, e das operações atrasadas em mais de 90, 3,5%.

Se tivéssemos tirado, conforme demonstramos em períodos anteriores, o estoque de crédito e os impactos da carteira do Cruzeiro do Sul, esses indicadores seriam, para 60 dias, 3,86%, e 13,21% para 90 dias.

No slide seguinte, a simples demonstração de toda a parcela de recursos que temos conseguido obter, que não dos nossos clientes, ou via rede de agências, que não têm sido direcionada para operação de crédito. Essa carteira tem um estoque, títulos em valores

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

mobiliários do Banrisul, no conceito total, tesouraria bruta, a nossa e mais as operações compromissadas, de R\$19,9 bilhões. Só a tesouraria líquida do Banrisul tem quase R\$13 bilhões, com 19% de crescimento ao longo dos últimos 12 meses.

Receita de intermediação financeira, R\$1,8 bilhão, crescimento de 27% em relação aos valores de 1T13. Despesas de provisão de crédito crescem em relação ao registrado em dezembro e estão em um patamar semelhante aos que obtivemos em março do ano passado.

A margem financeira, no próximo slide, aqui impactada, sim, pelo *mix* da carteira de crédito e pela pressão e competição, sobretudo no produto crédito consignado, pela averbação quantitativa, não de custo proporcional à Selic, do volume de captação do Banco, ela sofre, atingindo R\$869 milhões, tem uma queda de 4,3% em relação aos R\$908 milhões que obtivemos em março do ano passado.

As despesas administrativas, e aqui estão computadas simplesmente pela abertura de todos os outros efeitos, portanto tem o reflexo contábil dessas despesas administrativas, atingem R\$700 milhões no primeiro trimestre, 31% acima de março do ano passado, 7,5% acima de dezembro. As despesas de pessoal, 58% do total das despesas administrativas acumuladas, elevação de 37,8%, R\$111 milhões, e as outras despesas com uma elevação de 22%, atingindo um crescimento de R\$52 milhões.

Vamos discutir esse item no posterior. Só para não perder muito tempo na apresentação do slide, vamos depois apresentar essas despesas abertas pelos resultados dos eventos extraordinários não-recorrentes do trimestre.

O lucro líquido contábil, no próximo slide, de R\$77,8 milhões, teve uma queda expressiva em relação ao que foi apurado, tanto em março do ano passado quanto em dezembro, mas aqui está impactado por R\$98 milhões de despesas derivadas do plano de aposentadoria incentivada e do processo de migração para planos de contribuição variável ~~definidos pela~~ (14:06), oferecidos pelo Banco via Fundação Banrisul; ou seja, começamos o processo de resolução que terá impactos também ao longo do próximo trimestre, ao longo do segundo trimestre.

Portanto, se fôssemos ajustar o lucro contábil por conta dos eventos não-recorrentes, atingimos R\$138 milhões de lucro líquido, que tem uma queda em relação aos períodos anteriores ou 12 meses, mas que aí estão justificados pelos movimentos de menor margem e elevação da inadimplência nos últimos três meses.

Em juros sobre capital próprio, a política do Banrisul continua mantida nos 40% de distribuição a cada exercício. No primeiro trimestre, R\$66 milhões distribuídos. O patrimônio líquido, já impactado por todos esses eventos de reconhecimento de apropriação de resultado e pagamento e distribuição de dividendos e juros, cresce 8% em 12 meses, atingindo R\$5,16 bilhões.

No slide 20, temos um resumo dos indicadores de performance do Banrisul e de solidez. Retorno sobre os ativos de 1%, com uma pequena queda em função de todos os outros

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

resultados e a performance no período de 12 meses, cai de 1,7% para 1%. Eficiência sofre uma piora por conta desses eventos também, passando de 48% para 55,1%.

Retorno sobre PL, 11%; está abaixo do que registramos no mesmo período do ano passado, por conta de queda de spread, desaceleração de receitas de juros e elevação de despesas em função de competitividade e de mercado. Índice de Basileia, 13,2% para Basileia de nível I, e 16,8% Basileia total.

No penúltimo slide, antes de passarmos a palavra de novo a palavra ao Gazzana, vamos simplesmente fazer um resumo do volume de transações e volume financeiro apresentados pela rede de adquirência, que agora, vamos reforçar de novo, chama-se Vero, e não mais tem o apelido antigo de Banricompras.

O volume financeiro atingiu mais de R\$3 bilhões no trimestre, 40.300 transações, crescimento de quase 40% e 32% nos últimos 12 meses. O uso do cartão Banricompras, que já era esperado, e é este o potencial de crescimento da rede, atinge agora uma participação no volume total, seja de transações e financeiro, de 59%; era, em períodos anteriores, 73%. As bandeiras que capturamos, Visa, MasterCard e Redecard, aumentam sua participação de 18% para 34% em relação a março do ano passado.

No último slide, temos o *guidance* do Banco, que não foi revisto ainda durante a divulgação do primeiro trimestre. Eventuais ajustes que porventura haja serão comunicados oportunamente e devidamente explicados através das notificações ao mercado.

Com isso, quero só passar a palavra ao Gazzana para que ele transcorra alguns itens antes de liberarmos para a audiência. Muito obrigado.

**João Emilio Gazzana:**

Rapidamente, alguns comentários, porque nos parece que é importante esclarecer muitos questionamentos. Primeiro, um comentário com relação a lucro recorrente e não recorrente, acho que não preciso me alongar aqui. Apenas mencionar que, no lucro recorrente, na verdade houve uma queda bastante expressiva, R\$137 milhões, que é uma coisa que esperamos, pelos motivos que vamos comentando, que seja o ponto mais baixo da curva, do ponto de vista recorrente durante este ano.

Um comentário sobre inadimplência e sobre despesas de provisão: na verdade, tivemos um aumento de despesa de provisão comparado com o trimestre anterior, mas a despesa de provisão, de qualquer maneira, está exatamente a mesma; até por acaso, exatamente o mesmo número do primeiro trimestre de 2013.

Como estamos vendo isso? Na verdade, esse aumento de índice de inadimplência que tivemos e esse aumento de provisão têm a ver com algumas coisas que já comentamos aqui em outras ocasiões.

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

Primeiro, tínhamos algumas operações de valor mais expressivo, que de alguma maneira já foram sendo absorvidas, mas ainda temos um estoque de safras anteriores de operações, alguns casos de empresas do setor metal e mecânico, alguma coisa da área de calçados, que são empresas que, na verdade, já vinham com dificuldade.

Em um primeiro momento, avaliamos que poderíamos dar certo fôlego, não com dinheiro novo, mas com algum prazo, até que a situação melhorasse, e a verdade é que, como a economia não melhora, essas empresas continuam apresentando dificuldades, e o que estamos fazendo agora é um reconhecimento, que é um estoque que temos e que, de alguma maneira, está repercutindo agora. Alguns casos, eventualmente, ainda poderemos recuperar no futuro imediato, e em outros casos eventualmente teremos que reconhecer mais alguma coisa nessa linha.

De qualquer maneira, índice de inadimplência, não podemos nos comprometer que não vai aumentar, mas também não esperamos nada de muito significativo, até porque não temos mais grandes operações, de grande valor.

Temos operações agora mais de porte médio, de ticket menor, que não têm nada de um impacto como tivemos no passado, da LBR, do Cruzeiro do Sul etc. Então, fica essa ideia de que temos, sim, algum estoque, algum ajuste ainda para ir promovendo.

Despesa de provisão. O nosso *guidance* coloca uma despesa de provisão entre 3% e 4%. É possível que na próxima revisão do *guidance* a que o Alexandre se referiu, até reduzamos o piso desse *guidance*.

Se pudéssemos colocar alguma coisa, a ideia é que a despesa de provisão fique um pouco abaixo do piso atual. Deve ficar um pouco abaixo dos 3%. É isso que estamos esperando.

Com relação à margem financeira, aqui é importante comentar, e vocês devem ter observado nos números, que as carteiras que mais estão crescendo são do crédito direcionado.

Nós tivemos, por exemplo, 41,5% de crescimento em repasse do BNDES, crédito imobiliário de 19,7%, tivemos também um crescimento expressivo no crédito rural de 30%. Vocês veem que ainda continuamos dentro da exigibilidade no crédito rural; inclusive até andamos repassando alguma coisa para outros bancos, porque não temos conseguido aplicar toda a exigibilidade nessa área.

De qualquer maneira, nosso crescimento foi puxado pelo crédito direcionado, e a característica do crédito direcionado é que são linhas justamente melhor garantidas, de um lado, mas de outro, também com menor spread. Esse crescimento na carteira do Banco em maior participação do crédito direcionado, e levando em conta que o crédito comercial, que traz maior spread, também está crescendo menos, isso contribui para a queda da margem.

A questão da portabilidade também exerce um efeito no Banco. Porque às vezes nós ficamos preocupados em discutir como está o balanço da portabilidade. Se olharmos o balanço da

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

portabilidade, o Banco mais conseguiu entrada de clientes do que teve saída de clientes. Então, o balanço nesse sentido é positivo.

Mas o efeito da portabilidade está em alguma coisa que não é necessariamente perda de clientes. Para manter os clientes nesse novo mercado competitivo, e principalmente da parte de um dos bancos federais, nós fomos obrigados, para manter a carteira, para manter clientes, a aceitar reduções em alguns casos de taxa de juros, e em outros não tivemos condições de passar integralmente a elevação da taxa Selic.

Então, o Banco poderia ter feito um movimento de “eu não vou mexer em taxa”, e certamente poderíamos ter tido uma perda quantitativa de clientes e teríamos um balanço desfavorável. O Banco, pensando no médio e longo prazo, preferiu trabalhar com a retenção de clientes, e nesse sentido o Banco tem realmente uma perda de spreads.

Se olharmos onde se deu a maior perda de spreads, foi na pessoa física, mais na física que na jurídica. As taxas de pessoa física, comparado o 1T14 com o 1T13, estão levemente mais baixas em 2014 do que em 2013.

Na pessoa física, por exemplo, a taxa média em 2013 foi 2,43%, em 2014 foi 2,34%. Então, é claramente um efeito. Não é que o Banco derrubou taxas por qualquer outro fator, é justamente uma política de retenção de cliente.

Aqui na pessoa física, claro que tem um peso muito grande do crédito consignado. Nós, por exemplo, fomos muito atacados, principalmente no consignado municipal, mas também no estadual, que começou com esse efeito da portabilidade, e justamente para poder reter negócios, tivemos que fazer uma oferta de taxas mais reduzidas, inclusive no crédito consignado.

Isso, nós avaliamos, é o movimento correto do ponto de vista de preservação da base de clientes, e a partir de agora já começamos a ver que essa competição ficou bem mais atenuada, e mais para o fim do trimestre, mas principalmente agora, a partir de abril, já estamos fazendo alguns movimentos mais fortes de repasse das elevações da taxa Selic, eventualmente até algum momento.

Então, contamos, sim com uma recuperação desse aspecto ao longo do ano, à medida que também conseguimos preservar a base de clientes.

No caso da pessoa jurídica, falando da carteira comercial, conseguimos um aumento da taxa média de 1,31% para 1,42%, mas claramente muito menos do que subiu a Selic. Por quê? Porque também, na carteira comercial, em que cresceu mais a carteira de grande empresa, com faturamento acima de R\$300 milhões, do que a carteira, por exemplo, de média empresa, e claramente isso também contribui para uma redução de spread. Mesmo que na pequena empresa o ritmo de crescimento tenha sido mais forte, vem de uma base menor.



**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

Vejam que a Selic efetiva, 1T13 com o 1T14, teve um incremento de 46,6%. Então, mesmo onde conseguimos subir a taxa média, ela foi abaixo daquilo que subiu a Selic. Isso significou perda de spread.

Sempre dentro disso, porque essa questão da portabilidade não se dá só na pessoa física. Ela é mais forte na pessoa física, mas mesmo no mercado, por exemplo, de pequena empresa, nós sentimos uma competição muito forte, e mesmo neste caso já sentimos alguma atenuação, se bem que ela ainda continua.

E o Banco não cresceu em cheque especial e conta garantida de empresa; os valores alocados permaneceram mais ou menos os mesmos. Houve uma oferta de valor, principalmente por um dos bancos federais, que passou a oferecer taxas de cheque especial à metade da taxa que o Banco normalmente operava. Então, nesse caso realmente foi mais difícil crescer nessa frente, e significou, também, perda de spread. Mas também, neste caso, esperamos que de alguma forma a situação, na medida em que preservamos a base de clientes, possa voltar a se colocar a nosso favor.

E no caso do consignado, além de termos perdido taxa, principalmente nas prefeituras e no estadual, pelo motivo que eu comentei, obviamente que no próprio consignado, aí de forma mais ampla, e nesse caso também entra o consignado via correspondente bancário, vocês sabem que a taxa de juros é tabelada. Então, na medida em que a taxa Selic subir, obviamente que os spreads encolheram.

Com relação a outras despesas, queria chamar atenção que, com relação à despesa de pessoal, no ano passado, até o terceiro trimestre, tivemos crescimento no quadro de pessoal. Atingimos o pico no terceiro trimestre, se os senhores estão lembrados, mas a partir de então começamos um processo de redução.

Se compararmos o número de funcionários ao final do terceiro trimestre de 2013 com o número de funcionários ao final do primeiro trimestre de 2014, tivemos uma redução de 239 funcionários, e boa parte desses que aderiram ao PAI ainda não deixaram a Organização. Então, a tendência ao longo do ano é de redução continuada no quadro do pessoal, o que significa dizer que temos uma economia, já pela saída de pessoal, pelo PAI, e essa situação deve ir se consolidando ao longo do ano.

Com relação a outras despesas administrativas, vale aqui um aspecto que já tínhamos chamado atenção em ocasiões anteriores, mas é importante relembrar: não dá para pegarmos outras despesas administrativas e simplesmente comparar com o período anterior.

Se pegarmos as outras despesas administrativas recorrentes e retirarmos daí o acréscimo no pagamento de comissões para correspondentes bancários, já que a carteira cresceu muito fortemente durante este ano, durante o ano de 2013 e durante o primeiro trimestre, se retirarmos o valor adicional pago de comissões durante este período, então essa é uma despesa variável, e retirarmos também daí alguma coisa de despesa de processamento de cartão de crédito e despesa de *interchange*, que também são despesas associadas à geração de receita, assim como é o crédito consignado, no crédito consignado dá um valor de R\$31,5



**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

milhões, e no caso do movimento de cartões, *interchange*, e despesas de processamento, R\$12,3 milhões, isso dá R\$43,8 milhões.

Se tirarmos das outras despesas administrativas, R\$248 milhões, menos esses R\$43,8 milhões, a despesa fica em R\$239 milhões. Esses R\$239 milhões, na verdade representam, um crescimento nas despesas comparado com o primeiro trimestre, em outras despesas administrativas, de 3,7%, o que é bem abaixo da inflação.

Não há nada de crescimento desmesurado, explosivo em outras despesas administrativas, de custo fixo, se retirarmos os custos variáveis que estão associados à geração de receita.

Outro aspecto que rapidamente eu queria mencionar aqui, que o Alexandre falou, é que continuamos tendo um crescimento muito expressivo nas receitas de serviços. Isso é muito importante, porque mesmo que estejamos esperando uma melhora da margem, ainda continuamos, não devemos rever o *guidance*. Mesmo que revejamos o *guidance*, com relação à margem, não estamos pretendendo rever. Estamos confiantes que vamos ficar dentro do *guidance* já distribuído.

Foi 6,9%, mas devemos ficar acima de 7% por essa possibilidade de recomposição ao longo do ano, conforme mencionei. Mas, além disso, o Banco vem trabalhando também em engordar outras fontes de receita.

Para os senhores terem uma ideia, a nossa Rede Vero faturou R\$63,1 milhões no primeiro trimestre, tinha faturado R\$37,9 milhões no primeiro trimestre de 2013, ou seja, um crescimento de 66,3%. E esse crescimento robusto deve continuar, principalmente agora que temos uma Empresa mais focada nessa atividade.

Receita de seguros nesse primeiro trimestre, R\$27,6 milhões; no 1T13, R\$12 milhões, crescimento de 129,4%. E seguros é uma estratégia em que continuamos apostando muito, e talvez a melhor parte ainda não tenha acontecido. Então, o seguro vai continuar forte.

A parte de receita de cartões, as várias rubricas que entram de cartões, desde anuidades e receita de *interchange*, que também entra aí, e também a parte de receita de crédito, R\$34 milhões neste ano, R\$27,2 milhões no ano passado. Também aqui houve um crescimento de 24,9%.

E uma coisa que às vezes é pouco falada, mas o nosso Cartão BNDES, que é uma estratégia para atender as pequenas empresas, deu uma receita de R\$42,1 milhões nesse primeiro trimestre, contra R\$32,6 milhões no mesmo período de 2013, ou seja, um crescimento de quase 30%.

E na receita de serviços geral, conforme os senhores viram, que foi puxada por esses itens, adquirência e seguros principalmente, teve um crescimento de 26,7%, bem acima do que o sistema financeiro, que normalmente os grandes bancos cresceram a receita de serviço entre 10% e 11%. Nós tivemos um crescimento de mais que o dobro.

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

No primeiro trimestre de 2013, cobrimos 71% da folha, já estamos cobrindo 79%, e vamos continuar crescendo nessa área. Temos o objetivo de cobrir integralmente a folha de pagamentos.

Desculpem, mas achávamos que era importante fazer essas observações. Abrimos agora para a participação de cada um dos senhores.

**Francisco Kops, Banco Safra:**

Bom dia. Acho até que o Gazzana já abordou os principais pontos, as principais dúvidas do resultado. Eu queria só voltar a dois pontos, um sobre a inadimplência: pelo que eu entendi essa inadimplência nova que foi gerada este trimestre vem de safras antigas. Eu não sei até que ponto, até porque vocês já estavam acompanhando essas empresas lá atrás, se vocês já não deveriam ter provisionado, ter feito, talvez, uma classificação de risco na G, F ou H, enfim, um pouco mais conservadora. Minha pergunta é mais no sentido de se vocês foram pegos de surpresa por isso, ou não, vocês já vinham acompanhando e, por consequência, já vinham até provisionando? Estou tentando medir o impacto em provisão dessa nova inadimplência que surgiu nesse trimestre. Depois eu comento meu segundo ponto.

**Luiz Carlos Morlin:**

Não nos pegou de surpresa este movimento. Aliás, o nível de provisão do 1T14 é exatamente o mesmo do 1T13. No decorrer do ano, como foi tratado nos demais trimestres, em função daquelas grandes organizações que tiveram problema, que todo o tempo anunciamos, e não vale citarmos o nome.

Mas, abaixo daquelas, também tínhamos algumas outras, de valores menos expressivos, e que no decorrer do ano tratamos, como o Diretor Gazzana comentou, não liberando crédito novo, de renegociar em partes.

Em algumas tivemos sucesso, em outras não, mas para nós não é novidade. Tanto é que, quando divulgamos *guidance* de 2014, ficamos conservadoramente entre 3% e 4%, mas devemos revisar o *guidance* e entendemos que o adequado seria entre 2,5% e 3,5% para o ano de 2014 com relação à despesa de provisão.

Então, não teremos nenhum impacto relevante, porque nas grandes empresas e nos bancos já fizemos a provisão adequada, e essas novas empresas, que são em torno de dez que não vamos relatar aqui, de ticket menor, na ordem de R\$30 milhões de volume de crédito tomado, e que geraram esse impacto.

Mas eu diria que a inadimplência não é o nosso foco hoje, porque ela está absolutamente sob controle.

**Francisco Kops:**

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

Então, pelo que eu entendi, vocês não foram pegos de surpresa. Então, de certa forma, essa inadimplência nova já está pelo menos parcialmente refletida no seu nível de provisão. É isso?

**Luiz Carlos Morlin:**

É isso.

**Francisco Kops:**

Perfeito, Morlin. Um segundo ponto, queria voltar ao consignado. O Gazzana estava explicando um pouco a dinâmica, e acho que esse foi o grande motivo da queda da sua margem. Queria que vocês falassem um pouco sobre como está a dinâmica de competição hoje. Acho que o Gazzana falou que vocês já começaram a recompor um pouco os spreads, tanto no consignado próprio quanto na Bem-Vindo. Isso dá a entender que a competição também perdeu fôlego? Ou seja, os competidores, principalmente Banco do Brasil e Caixa, também começaram a repassar spreads e o ambiente ficou um pouco mais benigno nesse segmento? É isso, ou não necessariamente?

**João Emilio Gazzana:**

Primeiro, só uma observação: tem a ver com o consignado, mas não só com o consignado. Por exemplo, eu dei há pouco o exemplo do próprio cheque especial e conta garantida em empresa, que são linhas de spread bem mais alto e sempre foram importantes na receita do Banco, e são linhas de crédito em que o valor alocado praticamente permaneceu o mesmo, e as taxas também permaneceram as mesmas, mesmo com a subida da Selic.

É que aí houve realmente a oferta no próprio cheque especial. Muitos clientes endividados aqui no Banco acabaram migrando seus valores, e com taxas bem mais reduzidas.

O consignado foi afetado, mas também são outras linhas de crédito de pessoa física, e também pessoa jurídica; aconteceu também na pessoa jurídica, e aí de modo especial na carteira de pequenas empresas, em que realmente começaram a surgir linhas de crédito de prazo longo, taxas mais baixas etc. Essa é a realidade.

Ainda com relação ao crédito consignado, no crédito consignado para correntista na rede de agência, o efeito foi de baixa de taxas. E aí houve dois efeitos: sobe a Selic e baixa a taxa média, isso de um lado.

Mas como eu disse antes, o Banco preservou sua carteira de clientes. Nós preservamos carteira de cliente, essa foi a visão mais de médio e longo prazo. No caso da Bem-Vindo, não houve baixa de taxas, as taxas mais ou menos se mantiveram. O que houve no caso da Bem-Vindo foi, também, alguma perda de spread com a subida da Selic, porque vocês sabem que nos convênios federais, onde atuamos via Bem-Vindo e o próprio INSS, as taxas são tabeladas. Então, claro, se sobe a Selic e eu não posso subir a taxa na outra ponta, obviamente o spread cai.

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

Então, no consignado de correntista, o spread é bem maior, não pagamos *fees*, não pagamos comissões, mas ele foi apertado de um lado pela subida da Selic, e de outro pela queda das taxas médias praticadas em alguns momentos. Isso foi um aspecto.

O que estamos sentindo? Realmente, a competição continua, mas ela arrefeceu. Principalmente agora, no decurso desse segundo trimestre, já conseguimos fazer boa parte desse repasse. Esperamos já alguma melhor no segundo trimestre, mas esperamos que ao longo do segundo semestre a situação realmente venha a melhorar de forma mais ampla, e por isso não estamos visualizando uma revisão do *guidance*, pelo menos com relação à margem.

Conforme o Morlin mencionou e eu mencionei antes, podemos revisar em outros pontos, mas na margem estamos confiantes que conseguiremos manter dentro daquele intervalo que foi anunciado.

**Francisco Kops:**

Perfeito, Gazzana. Ficou bem claro. Obrigado.

**Guilherme Costa, Itaú BBA:**

Bom dia. Eu queria saber se vocês poderiam compartilhar conosco o que vocês esperam de melhora do índice de eficiência. Nós vimos que vocês tiveram o efeito do PAI, que vai diminuir a quantidade de funcionários; além disso, vocês comentaram no começo do *call* que o projeto de expansão de agências deve diminuir um pouco o ritmo para frente. Então, queria saber quais são as principais medidas que o Banco tem tomado para melhorar a eficiência, e se vocês esperam, no segundo trimestre, mais despesas não recorrentes devido ao PAI e ao plano de migração dos planos de previdência. Obrigado.

**João Emilio Gazzana:**

É claro que essa deterioração que tem havido no índice de eficiência é uma coisa que não nos agrada, mas nós estamos focados neste aspecto e esperamos retomar uma melhora. Aliás, se os senhores lembrarem, com quem tivemos a oportunidade de interagir, nós dizíamos desde o ano passado que esperávamos começar a ter alguma melhora mais para o final do ano de 2014, na medida em que podemos ir colhendo os frutos de outras ações.

Por exemplo, claramente a nossa receita de serviços está crescendo de forma bastante forte, e isso vai ajudar no índice de eficiência. Alguma recomposição de margem, na medida em que ocorra, vai ajudar na melhora do índice de eficiência. Na medida em que temos a possibilidade de controlar a despesa de pessoal, deixá-la mais controlada pelos motivos que comentamos, obviamente que também contribui.

Além disso, nossa despesa, se retirarmos os itens de despesa variável, conforme mencionei antes, já começam a ter um percentual de crescimento bem mais moderado. Até porque, conforme vínhamos dizendo anteriormente, o grosso dos investimentos que tínhamos que

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

fazer já foram feitos. Temos ainda algumas agências em andamento, que serão concluídas, mas não estamos iniciando projetos novos, e alguns que estavam no pré já foram adiados.

Outra coisa: a própria atuação das novas agências também deve começar a trazer o seu efeito. Por exemplo, nós temos novas agências abertas em cidades de porte médio, em que claramente era necessária uma maior presença do Banco, e também em pequenas localidades, onde predominou a transformação de postos de serviço em pequenas agências, também estamos agora com uma estratégia de crescimento de crédito.

E aí o crédito rural vai ajudar muito, porque tem muitos desses lugares de pequenas agências em que o crédito rural é importante, e não só o crédito isolado: o crédito rural neste caso é um alavancador de novos negócios, de novos relacionamentos, porque tem muitas cidades do interior, com todas essas safras muito positivas que o Estado vem tendo, e obviamente, isso significa que esses demandadores de crédito, esses agricultores, muitas vezes até pequenos agricultores, também são consumidores de outros produtos e serviços do Banco.

Então, o Banco também está se posicionando. Nós também esperamos começar a colher frutos dessa abertura de agências. Claro que isso não vai acontecer do dia para a noite, o tempo de amortização se alongará um pouco mais, mas pelo menos começa a haver algum retorno do investimento feito.

Além disso, o Banco tomou algumas providências, que já foram relatadas em reuniões anteriores, que também devem exercer um efeito. Hoje, por exemplo, nossos gerentes têm não apenas algumas metas de redução de custo de alguns itens, mas nós ampliamos esse fator: hoje, o gerente é avaliado, simplificando, como se ele fosse uma espécie de presidente do Banco naquela localidade. Ou seja, são levados em conta todos os custos incorridos na agência.

Na modalidade anterior, se ele tinha um custo de aluguel ou um custo de pessoal, isso não entrava na sua avaliação, era mais sobre outros itens de despesa. Hoje, ele também é avaliado por isso, justamente para estimular o nosso gerente, às vezes, até a tomar a iniciativa de reduzir o quadro aqui e ali, onde seja possível, na medida em que o Banco vai melhorando sua eficiência.

Lembro também que essa última observação casa com outro aspecto: nós introduzimos, em janeiro, a automação do *back office* das nossas agências, o que permite uma economia de pessoal. Também introduzimos recentemente o crédito consignado que o cliente pode se auto-atender. Não na Bem-Vindo, que tem o sistema mais automatizado, mas o correntista do Banco tinha que ir à agência fazer crédito consignado, e agora já é possível fazê-lo via Internet e via terminais de auto-atendimento.

Tem várias agências pequenas que abrimos recentemente que foram supridas com pessoa de outras agências pré-existentes. Então, transferimos pessoal de algumas agências que já existiam para essas novas agências, fruto justamente de algum ganho de eficiência do qual já começamos a colher os frutos.

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

E claro, muitos investimentos que fizemos para rede de aquisição, para essa própria automação de *back office*, claro que o investimento em TI vai continuar, e vai continuar forte, mas, de alguma forma, cada vez mais podemos dizer que o grosso desses gastos foi incorrido, e obviamente que alguns projetos que estamos vislumbrando que não poderemos concluir no futuro imediato, também estão sendo, de alguma forma, adiados.

Então, esperamos, sim, uma melhora no índice de eficiência, mas confirmando aquilo que estamos falando desde o ano passado, esperamos que comece a aparecer alguma coisa mais para o final de 2014.

**Guilherme Costa:**

Perfeito. Obrigado, Gazzana.

**Gilberto Tonello, GBM Brasil:**

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu gostaria de perguntar, primeiramente, em relação ao *mix* de crédito. Se juntarmos um portfólio entre crédito consignado e as outras linhas de crédito direcionado, elas estão crescendo bem mais forte que todo o resto, que cresce a uma taxa anual de 2%. Até em virtude do *guidance* que vocês têm hoje de crescimento de crédito imobiliário, vocês acreditam que o *mix* de crédito vá continuar assim durante o ano, ou vocês acreditam que essas linhas de crédito direcionado e consignado diminuirão um pouco e vocês vão aumentar a velocidade nas outras linhas? Depois eu faço minha segunda pergunta.

**João Emilio Gazzana:**

Gilberto, o projeto que temos, vamos ver se o mercado permite, não seria travar, claro, o crescimento do crédito direcionado, mas conseguir acelerar o crescimento da carteira comercial, que é a que traz maior spread. Esse é o desafio. E na carteira comercial é onde estamos tendo mais dificuldade.

Nós temos alguns programas, a área comercial está trabalhando, por exemplo, na área de pessoa jurídica, onde temos tido mais dificuldade; alguma coisa com pequena empresa, que o Banco já teve no passado um crescimento mais expressivo, e agora de alguma forma estamos tendo um bom crescimento, mas partindo de uma base bem menor.

O que esperamos, e estamos trabalhando, é para acelerar o crescimento da carteira comercial. Conforme eu disse, é aquela que traz maior spread.

Com isso, mantendo o crescimento das linhas de crédito direcionado, mas conseguindo melhorar o crescimento da carteira de crédito comercial, de alguma maneira equilibraria melhor, ajudaria também nessa questão de recuperação da margem.

Um aspecto no crédito direcionado do BNDES é que o Banco tem trabalhado muito, conforme eu disse antes, o cartão BNDES, que é uma forma de fidelização, justamente, dos clientes de

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

menor porte, para viabilizar depois, através desse maior relacionamento, a venda de outros produtos. É disso que se trata.

Não sei se respondi ou se algum colega tem mais alguma coisa a acrescentar.

**Gilberto Tonello:**

Perfeito. Minha outra dúvida é referente à reestruturação do plano de benefício definido. Vocês disseram que tiveram a adesão de 60% dos participantes, mas o final da abertura desse processo de migração era no dia três de abril, depois do fechamento dos resultados. Eu não sei se alguns deixaram para o final; vocês acreditam que essa taxa de adesão vai aumentar ou ela já é a taxa final? E se está em linha com o que vocês esperavam, e o impacto que vocês acreditam que esses 40% que ficaram no plano de benefício definido terão nos resultados do Banco, o impacto no *equity*. Se puderem comentar, eu agradeço.

**Werner Kohler:**

Quanto a essa questão da fundação, nós realmente tivemos, nesse período que se encerrou após o nosso prazo de fechamento das amortizações financeiras do primeiro trimestre. Porém, esse volume de adesões que tivemos já é um volume estável. Foi ótimo, tivemos um grande sucesso nessa empreitada de migrações do plano antigo para os planos novos, e esse volume, de mais de 60% dos participantes do plano, é um volume que agora já está em processo de implementação dos planos.

A partir de agora, então, teremos essa implementação efetiva desses planos com a migração das pessoas, e teremos também mais alguns incentivos que foram acordados dentro desse processo e acontecerão agora, quando da implantação efetiva do plano no final do mês de maio, início do mês de junho.

**Gilberto Tonello:**

Perfeito. Então, podemos esperar mais algumas despesas não recorrentes no segundo trimestre, em virtude dessa migração?

**Werner Kohler:**

Exatamente, porque aí há a implementação efetiva dos planos. Porque esses valores que estão agora registrados dentro dessa demonstração são os valores que acontecem quando a pessoa opta pela migração. No ato de optar ela recebe um incentivo, e outro incentivo vai em suas contas dentro dos planos, e esse incentivo acontece no segundo trimestre.

**Gilberto Tonello:**

E vocês têm uma ideia de quanto seria esse impacto?



**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

**Werner Kohler:**

Ainda está sendo feito o cálculo pelos atuários, e não temos ainda o número que impactará nesse segundo trimestre. Então, nós saberemos mais no decorrer da implementação efetiva do plano.

**Alexandre Pedro Ponzi:**

O cronograma prevê até o final de junho. Se nós tivermos, porventura, uma aceleração nesse cronograma, o Banco está buscando todas as formas de dar transparência nesse impacto que teremos, sim, de forma extraordinária também, mas que vem a favorecer a pergunta anterior, na questão de uma melhora não só da estrutura de pessoal vis-à-vis os comparáveis que temos no mercado, mas também melhorar a eficiência.

E só para responder de forma mais complementar a sua primeira pergunta, com relação à melhora ou mudança no *mix* da carteira, se você pegar só a carteira de crédito pessoa física consignado, ela cresceu, sozinha, 9,6% em 12 meses. É um crescimento muito forte, quase do tamanho da velocidade de crédito.

O que estamos começando a observar nessa carteira propriamente dita, que foi pressionada por todos os eventos que o Gazzana comentou, competição de uma forma geral afetando e comprimindo os spreads, mais a competição particular no caso do Banco por conta da base de clientes servidores públicos que temos, que impediu que fizéssemos alguma reprecificação de preço crédito, por conta, aí sim, da pressão em perda de correntista, não perda de tomador de crédito.

Esses eventos acabaram, sim, impactando a questão de margem em uma carteira que corresponde a 30% da carteira de crédito total do Banco. Mas excluindo as questões de carteiras adquiridas, que vêm reduzindo participação ao longo do tempo, o crescimento de três meses dá 5,7% do consignado gerado nas agências ou via o canal que temos, e de 24% em 12 meses nesses mesmos canais.

Ou seja, é uma velocidade forte, para dizer que há, sim, uma mudança gradativa de uma menor representatividade do crédito direcionado, trocando por créditos de carteira comercial. Mas os spreads ainda virão a ser entregues. Por isso, também, ratificando a questão de não modificar o *guidance* de margem nesse período.

Nós começamos a observar velocidade bastante forte de crescimento nas linhas que tendem a produzir melhor margem, que devem ser melhor vistas e traduzidas em números daqui para frente; ainda não foram, mas devem ser.

**Gilberto Tonello:**

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

Perfeito. Muito obrigado.

**Gustavo Lobo, BTG Pactual:**

Quando comparamos o desempenho de vocês no trimestre com o *guidance*, chama a atenção que o crescimento de carteira ficou abaixo do projetado, e a margem financeira também. Eu sei que esses números são para o ano e estamos falando aqui para o trimestre, mas pelo seu discurso parece que vocês resolveram entregar um pouco em spread para conseguir manter o cliente. Mesmo assim, mesmo com essa redução da margem financeira, o crescimento do trimestre ainda foi muito fraco.

Queria entender exatamente o que aconteceu. A concorrência foi muito maior do que vocês esperavam, ou a demanda foi menor? O que podemos esperar disso para frente? E depois eu tenho uma segunda pergunta.

**João Emilio Gazzana:**

Gustavo, primeiro com relação ao crescimento, obviamente que se você olhar o crescimento do crédito, apenas no primeiro trimestre nós crescemos 2,13%, que foi um belo crescimento na carteira de crédito. Na comparação anual, a carteira de crédito deu 10%, e 10,7% no conceito de crédito ampliado.

Mas nós avaliamos aí que será possível crescer mais ao longo do ano, de forma a pelo menos ficar dentro do *guidance*. Obviamente que ainda vamos avaliar até junho, quando fazemos uma revisão do *guidance*, mas, a princípio, a tendência é que fique muito próximo do piso do *guidance*, mas ainda estamos trabalhando com a possibilidade de estar dentro do *guidance*.

Com relação à margem, se eu compreendi o seu ponto, ela realmente caiu, porque nós estamos diante de um período, tudo aquilo que comentamos antes, em que temos a questão da portabilidade, da competição no mercado, da própria impossibilidade de repassar para os preços, em parte pela competição diante da portabilidade, e em parte também pela limitação das taxas no caso de crédito consignado, que representa 30% do crédito do Banco.

Levando em conta tudo isso, realmente esse primeiro trimestre ainda foi difícil. Mas nós estamos sentindo, neste momento, um arrefecimento dessa competição por preço. Ela ainda existe, ela ainda é forte, mas, pelo menos, as taxas não estão mais naqueles níveis extremamente baixos que chegaram a ser ofertados. Então, começamos uma recomposição.

Essa recomposição ainda não se dá integralmente no segundo trimestre, mas estamos vislumbrando que será possível crescer esse processo de repasse de taxas para a ponta deste momento para frente, principalmente ao longo do segundo semestre. Por isso que ainda contamos com uma boa reconstituição de margem, de forma a ficar dentro do *guidance*.

Ainda acreditamos em ter um crescimento um pouco maior na carteira, e ainda acreditamos na possibilidade de alguma recomposição de margem. É disso que se trata.

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

Não sei se, com isso, respondemos sua questão.

**Gustavo Lobo:**

Está claro. Só para entender: vocês ficaram surpresos no primeiro trimestre com a agressividade dos seus concorrentes, ou houve uma demanda menor que a que vocês estavam imaginando que teria? Ou foi tudo mais ou menos dentro do esperado, e já era esperada uma recomposição mais para o segundo semestre mesmo? E em termos de NII, o número veio mais ou menos dentro do que vocês esperavam, porque já era esperado que o primeiro trimestre fosse mais fraco e uma melhora fosse esperada mais para o final do ano?

**João Emilio Gazzana:**

Gustavo, veja, este efeito vem sendo sentido não é de agora, ele já vem de mais tempo. Foi uma característica do ano de 2013 – já tinha alguma coisa em 2012, mas 2013 foi mais forte – e obviamente, ela continuou no primeiro trimestre.

Se você perguntar se estávamos esperando uma margem financeira, um NII maior no primeiro trimestre, realmente esperávamos que fosse, talvez, um pouco maior. Mas não esperávamos refresco no primeiro trimestre. De alguma maneira, foi um pouco menor do que teríamos imaginado, colocando no horizonte do final do ano passado, mas não foi surpresa no sentido que é um movimento que continuou em relação ao que vinha.

O que realmente percebemos é que, apesar dessa competição, as taxas continuam baixas, mas nada comparado ao que foi até aqui. Nós tivemos momentos de oferta para clientes nossos na faixa do cheque especial em níveis de metade da taxa que o Banco praticava, por exemplo; no caso do crédito consignado, taxas de 1,35%, 1,4%, coisas desse tipo.

É por isso, justamente, que o Banco teve mais dificuldade de crescer. Se olharmos o balanço da portabilidade, nós ganhamos, mas o verdadeiro impacto da portabilidade não foi nem o balanço de entrada e saída de clientes, o verdadeiro impacto foi em queda de spread para manter os clientes.

O Banco trabalhou nessa perspectiva, conforme eu disse antes. É mais importante manter o cliente dentro de casa, porque sempre é mais difícil buscá-lo de volta. Se bem que, em muitos casos em que perdemos folha, conseguimos o retorno. Então, estamos com um balanço positivo nesse sentido, mas isso teve um preço.

Em compensação, o Banco está cada vez mais acelerando outras fontes de receita, que se tornarão cada vez mais importantes, mesmo que ainda avaliemos que, na própria margem financeira, conseguimos uma recomposição.

O Alexandre tem uma observação.

**Alexandre Pedro Ponzi:**

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

Só complementando o que o Gazzana está dizendo, Gustavo, qual foi a preferência do Banco na questão da margem, onde teve um *gap* na reprecificação que o mercado fez, ainda que pequeno, em cima de um cenário de compressão de margem? Foi com o seu cliente, com a base que está sendo atacada pela concorrência.

Via Bem-Vindo, disputamos mercado com todo mundo. No Estado do Rio Grande do Sul, onde com o servidor público estadual nós temos o canal de preferência de consignação, nós optamos por manter o cliente em casa para buscar o relacionamento com ele, o incremento comercial; alavancar receitas, porque senão perigariamos perder clientes, sim, e aí o impacto da portabilidade seria mais negativo, porque esse cliente está recebendo hoje o benefício de uma taxa comprimida pela competição, porque o Banco busca preservar o market share que ele detém.

Mas, em compensação, as outras receitas derivadas do relacionamento comercial com este cliente vêm incrementando. Nós pudemos oferecer o cartão Banricompras, e temos a receita decorrente do uso; cartões de crédito, seguros. Outros produtos em que ele paga a tarifa, ou ele tem um pacote para trabalhar com o Banco, ao passo que, com a Bem-Vindo, ainda temos tomadores de crédito.

O trabalho comercial ainda está incipiente, é pequeno, está começando. É tomador de crédito ou cliente, e nós optamos por defender a base de clientes.

**João Emilio Gazzana:**

Em um aspecto que também é importante mencionar, Gustavo, veja que o Banco continua muito forte na nossa captação de varejo. Se você olhar recursos captados e administrados, tivemos um crescimento superior a 18% no período, e isso é captação de varejo.

É interessante que, mesmo o Banco pagando taxa reduzida, e se você olhar, continuamos com uma captação extremamente barata, é cerca de 80% da taxa Selic a nossa captação; inclusive, comparativamente à taxa Selic, até reduziu o nosso custo de captação durante esse período.

Veja que o Banco, com tudo isso, na questão da confiança do público, da captação, continua implementando. E o que o Alexandre chamou a atenção muito bem, na parte de serviços o Banco vem tendo um desempenho excepcional. E o crescimento de serviço, claro que é puxado pelo seguro e claro que é puxado pela adquirência, mas mesmo se você olhar outras rubricas de serviço do Banco, elas têm crescido de forma bastante importante, também.

A preservação da base de cliente que garante também para o Banco a manutenção, tanto de uma captação pujante, que cresce à frente do ritmo de crescimento do crédito, quanto receita de outros produtos, receita de serviços, que também é produto desse relacionamento do Banco com seus clientes e com o mercado.

Onde nós somos afetados é mais no preço, mas o preço faz parte de uma estratégia de preservação da base de clientes, que é o que nos garante crescimento da captação, crescimento da receita de serviços de forma mais ampla.

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

**Gustavo Lobo:**

OK. Obrigado.

**Alexandre Pedro Ponzi:**

Não sei se vocês tiveram a oportunidade de ver, saiu um comunicado do Bradesco onde eles falam que, junto com o Banco do Brasil, estão com tratativas de explorar negócios relacionados a programa de fidelidade. Ou seja, o que nós fizemos nada mais foi que preservar a fidelidade dos clientes do Banco para que possamos tê-los no quesito de sustentabilidade, negócios de longo prazo.

O que isso teve nos impactos recentes no resultado? Perda de margem, porque está todo mundo disputando o mesmo segmento. E de novo, nós temos, no Estado do Rio Grande do Sul, mais de 600.000 servidores públicos correntistas do Banrisul. É uma base de clientes concentrada muito grande em relação ao que observamos no Brasil, dentro de qualquer instituição financeira.

Então, é movimento, sim, que tende agora a ter perspectivas de melhora, mas não é nada diferente do que o mercado vem fazendo e está começando a reforçar.

**Gustavo Lobo:**

OK. Obrigado, está claro. Só mais uma dúvida, com relação ao seu *guidance*. Eu imagino que alguma coisa deve ser revisada. Quais são as linhas principais que vocês acreditam que precisarão revisar depois do resultado do primeiro trimestre?

**João Emilio Gazzana:**

Devemos fazer isso mais para o final do segundo trimestre. Fica difícil agora anunciarmos exatamente isso. Algumas coisas nós já comentamos aqui, que foi a questão do *guidance* para margem, que vamos manter; eu e o Morlin, ele mais especificamente mencionou que há a possibilidade de reduzirmos a faixa de despesa de provisão, de entre 3% e 4% para alguma coisa entre 2,5% e 3,5%, porque achamos que vai ficar próximo do piso do *guidance* atual. Se nós acreditamos que ficará um pouco abaixo do piso do *guidance* atual, obviamente não faz sentido manter o *guidance* atual, é melhor fazer uma revisão.

Ainda estamos acreditando no crescimento do crédito, mas é uma coisa a ser avaliada. Estamos tendo alguma dificuldade ainda em termos de índice de eficiência. Mesmo que melhoremos, conforme mencionei antes, mais para o final do ano, talvez no ano como um todo ainda haja algum problema.

Mas, de qualquer maneira, são questões a serem melhor avaliadas.

**Gustavo Lobo:**

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

Obrigado, está claro.

**Francisco Kops, Banco Safra:**

Obrigado por pegarem mais uma pergunta, eu sei que o horário está meio apertado com o *call* em inglês. Na verdade, eu fiquei curioso, porque vi o Gazzana falando, na parte de seguros, que a melhor parte ainda estaria por vir. Eu fiquei um pouco curioso quanto ao que seria isso, e se vocês não têm a intenção, talvez, de aumentar um pouco a participação na subscrição de seguros. Eu sei que vocês estão muito focados na distribuição, mas principalmente alguns produtos por *bank assurance*, como vida, previdência e capitalização, se vocês não têm interesse em realmente entrar na parte de risco também, ou aumentar a participação atual. Só sobre esse ponto. Obrigado.

**João Emilio Gazzana:**

Primeiro, nós temos vários nichos que ainda não exploramos. Por exemplo, nós temos muita coisa na área de crédito em que o Banco tem um espaço enorme para crescer nesses nichos de clientes ainda não tocados.

Outra coisa: o nosso processo de seguro ainda é muito manual. Nós estamos em um processo acelerado de automação, e essa automação facilitará muito. Hoje, o pessoal na ponta, quando vai fazer seguro, ainda tem que consultar muito, fazer muita coisa que toma tempo, e vocês sabem que na rede de agências o pessoal é muito pressionado para atender uma série de outras frentes, uma série de outros produtos. Então, estamos também avançando no processo de automação dessa parte de seguros.

Temos nichos importantes de clientes ainda não atingidos, temos a automação do processo; e outra coisa, a área comercial está trabalhando melhor a organização do nosso pessoal de linha de frente para poder trabalhar melhor esse seguro. Agora, por exemplo, temos sistema de CRM, que permite identificar produtos que podem ser oferecidos para os nossos clientes.

Por exemplo, hoje está muito mais atilado, muito mais fácil, está automatizado o sistema de acessar determinado cliente e ver o cliente que tem um automóvel, o cliente que tem propriedades, onde nós podemos aproximar esse cliente para oferecer, de forma mais objetiva, produtos.

Além disso, as metas também estão sendo melhor trabalhadas. É nesse sentido que vemos que a possibilidade de crescimento é muito forte, muito grande e muito importante.

**Francisco Kops:**

Com certeza. Obrigado, Gazzana.

**Frederic de Mariz, Banco UBS:**

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

Bom dia. Obrigado por pegarem minha pergunta. Só um *follow-up*, não sei se perdi esse número nas perguntas sobre *guidance*: vocês podem passar um *guidance* de ROE para este ano, e também passar uma ideia do que seria um nível sustentável para o Banco daqui para frente? Obrigado.

**João Emilio Gazzana:**

Você poderia especificar melhor? Um *guidance* de longo prazo ou mais concentrado em alguns aspectos?

**Frederic de Mariz:**

Apenas o ROE do Banco para este ano e para os próximos.

**João Emilio Gazzana:**

Obviamente, o que apresentamos nesse trimestre não é o patamar que achamos adequado. Estamos trabalhando para voltar, e não estamos prometendo para este ano, obviamente. É claro que achamos que podemos melhorar, mesmo para este ano, o patamar do primeiro trimestre, mas estamos trabalhando para ficar em patamares melhor comparáveis com os grandes bancos de varejo, como sempre vinha acontecendo ao longo dos últimos anos.

Teremos, claro, alguma dificuldade no futuro imediato, mas também esperamos fortalecer o Banco com uma série de ações que estamos desenvolvendo para poder retornar a patamares mais próximos daqueles que tradicionalmente vínhamos apresentando.

E até com uma composição diferente: um Banco com mais receita de áreas de serviços, que não dependam do crédito, com um *mix* de carteira de crédito um pouco diferente do que tínhamos, já adequado também às novas circunstâncias; certamente com margem menor do que tínhamos lá atrás, até porque o próprio sistema financeiro está mudando. Mas isso tudo compensado por uma receita mais pujante vinda de outras fontes, também.

Isso é coisa que também estamos trabalhando, porque agora, nessa projeção que estamos reconstruindo, até para orientar o nosso futuro, também temos que pensar em um *mix* de receita diferente do que era tradicionalmente, do que o Banco apresentava.

**Frederic de Mariz:**

OK. Para ser mais específico, quando você fala em “mais perto dos bancos privados”, estamos falando em 15%, 20%, pensando nos próximos anos?

**João Emilio Gazzana:**

Vamos colocar assim: o Banco, normalmente, tinha índices de retorno bastante próximos aos grandes bancos de varejo. Nós esperamos, depois dessa fase de transição, conseguir retornar a esses patamares.



**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

Mas qual será o patamar de retorno do sistema financeiro do Brasil no futuro é outra questão a ser colocada. O que nós pretendemos é melhorar bastante em relação ao patamar desse período mais recente, e ficar, de alguma maneira, em um patamar semelhante àquele dos grandes *players*, como tradicionalmente acontecia.

**Frederic de Mariz:**

OK. Obrigado.

**Operadora:**

Obrigada. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra para o Sr. João Emilio para suas considerações finais.

**João Emilio Gazzana:**

Agradecemos a todos pelo interesse e pela participação, e esperamos contar com todos os senhores novamente no próximo trimestre. Um grande abraço.

**Operadora:**

A teleconferência do Banrisul está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

**Transcrição da Teleconferência  
Banrisul (BRSR6 BZ)  
Resultados do 1T14  
14 de maio de 2014**

“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.”