



Apresentação dos Resultados do 3T22 do Banrisul Conference Call - 16 de novembro de 2022

Operador:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à videoconferência do Banrisul para discussão dos resultados referentes ao 3T22. Essa videoconferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site da Companhia, www.banrisul.com.br/ri. A apresentação também está disponível para download no site da plataforma, bem como link para a pesquisa de satisfação sobre este evento.

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

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

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

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

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

Cláudio Coutinho:

Bom dia a todos e todas. Em especial a todos que estão acompanhando neste momento a videoconferência sobre os resultados do Banrisul relativos ao 3T22 e, em particular, analistas e investidores, nossos colegas colaboradores do Banco e nossos colegas de Diretoria. Então, bom dia a todos, vamos começar com a apresentação dos resultados.

Nossos destaques deste trimestre, vamos começar com o lançamento do Banri Shopping, que é *marketplace* que o Banrisul lançou neste trimestre e que já agregamos no início 40 lojas parceiras, e que nós podemos oferecer aos nossos clientes que comprem mercadorias ou serviços nesse *marketplace*, usando pontos, usando recursos financeiros e além de usar esses pontos e recursos para adquirir, podem ter *cashback*.

Então, a ideia com isso é aumentar o tráfego de nossos canais digitais, os clientes podem acessar o nosso *marketplace* para fazer compras e, ao mesmo tempo, ampliando então o tráfego dentro do nosso app.



No próximo slide, um dos objetivos do *marketplace* é aumentar cada vez mais nossos acessos aos canais digitais. Como podemos ver nos slides, nossos acessos têm crescido de forma substancial, os acessos diários aos meios digitais.

Nos nove primeiros meses deste ano, tivemos uma média de 1,5 milhão de acessos diários. Um crescimento muito importante, se considerarmos que de 2019 para cá, temos quase o dobro de acessos diários pelos meios digitais.

Além de tudo, tivemos um crescimento também, se considerarmos de 2019 até 2022, em quase 400.000 novos usuários digitais, e alcançamos um número também muito expressivo de transações feitas pelos canais digitais, 81,5% das nossas transações já foram feitas através desses canais.

O Banrisul também continua muito preocupado em estar estimulando, nossa volta ao Rio Grande do Sul, um ecossistema de inovação e para isso nós criamos o BanriTech e o BanriHub que já estão no segundo ciclo de aceleração de *startups*.

Tivemos 30 no primeiro ciclo e mais 30 agora, isso em parceria com o Tecnopuc, além de todas as iniciativas para fomentar a inovação com apoio da *South Summit* e em parceria com a NAVI da Tecnopuc.

O Banrisul é sócio fundador e eu sou do Conselho do Instituto Caldeira. Nós estamos instalados também no Caldeira, e agora transferimos nossa área de universidade corporativa para atuar no Campus de Caldeira, que já é uma área do campus do Caldeira voltado unicamente para a educação.

Então, nós estamos investindo muito em criarmos a nossa volta um ecossistema de inovação que é muito importante para que o Banrisul consiga se beneficiar de novas tecnologias, de soluções que agreguem ao cliente mais eficiência.

A agenda ambiental também é outro foco nosso, que é muito importante para acelerarmos a nossa participação como um Banco cada vez mais sustentável. Nós tivemos neste trimestre um marco importante em que nós migramos para o mercado livre.

Já fizemos uma compra no mercado livre de energia de fonte renovável. 100 agências do Banco já são abastecidas inteiramente por energia renovável. E além de termos ambientalmente uma solução energética que é louvável, nós ainda temos uma grande economia esperados, até o final do contrato em dezembro de 2031, que essa compra de energia no mercado livre acarreta uma economia financeira de R\$ 47 milhões.

Nós estaremos paulatinamente transferindo toda a nossa rede de agências e também a direção geral, também o nosso novo *datacenter* para serem abastecidos com energia totalmente limpa. E ao longo de 2023 esse processo continuará.

Tivemos um reconhecimento importante, o *GHG Protocol* nos deu selo ouro pelo inventário de gases de efeito de estufa de 2021. E também já fizemos a neutralização da nossa pegada de carbono do Banco relativo ao ano de 2021, onde compramos créditos de carbono e certificados de energia renovável para zerar todas as emissões próprias do Banco relativas a 2021.



E estaremos fazendo no futuro próximo também uma atualização relativa a 2022. Além disso, continuamos financiando de forma importante negócios sustentáveis.

Nós temos uma linha chamada CDC Sustentabilidade, que basicamente financia fontes alternativas de energia e a carteira cresceu de março de 2021 até setembro de 2022, impressionantes 160%, alcançando em setembro R\$ 513 milhões de financiamentos para a sustentabilidade, para geração de energia limpa.

Outro grande pilar muito importante é, obviamente, a gestão de pessoas. Aqui temos um resumo desde 2019, nosso quadro de colaboradores passou por uma otimização.

Nós tivemos uma redução do quadro de quase 1.600 pessoas e nesse trimestre também nós concluímos a negociação de um novo PDV, e a semelhança com o PDV anterior que foi feito em 2020, inclui uma quitação total do contrato de trabalho.

Foi uma negociação feita via sindicato, então houve uma assembleia dos sindicalizados aprovando as cláusulas do PDV, inclusive a cláusula de quitação. Então, é mais uma iniciativa nossa em termos de renovação do nosso quadro.

A ideia é que você faça uma reposição agora, e temos a caminho um novo concurso para escriturário, é esperado que façamos um concurso para 1.335 vagas para escriturário e teremos uma renovação.

Do ponto de vista econômico, será importante porque os que estão se aposentando agora e aderindo o PDV, como estão em final de carreira, obviamente têm uma remuneração média muito superior aos que estão entrando como escriturário.

E ao mesmo tempo você está oxigenando e está trazendo pessoas novas, pessoas motivadas para que o Banrisul continue na sua pegada de crescimento, de criatividade. Enfim, é muito importante que façamos essa renovação do quadro.

Considerando também a questão do custo, no sentido que faremos uma grande economia. No caso, olhando *standalone*, esse PDV irá significar uma economia de R\$ 117 milhões anuais, então é muito importante.

Outro grande destaque desse ano, deste trimestre até o momento, é o crescimento e a solidez da nossa carteira de crédito. Tivemos um crescimento em 12 meses de 22,6%, alcançando R\$ 47,4 bilhões de saldo da carteira em setembro de 2022, com o impressionante crescimento na concessão de crédito.

Se olhar no Rural, o crescimento em base anualizada de concessão foi de 57%. Novas concessões, assim como também em imobiliário, chegamos a quase 100%, tivemos 86% de aumento de concessões e da carteira de câmbio, 57%.

Olhando a perspectiva de saldo e crescimento do saldo anual, o consignado, que é o nosso carro chefe, teve um crescimento de 16% em bases anualizadas. A pessoa jurídica, em termos de capital de giro teve crescimento anual também de 30%, um crescimento muito importante.



E o crédito rural teve outro crescimento expressivo, que é 52% em bases anualizadas, e em imobiliário, bases anualizadas cresceu a 24%.

Continuamos com um sólido crescimento da carteira de crédito e, como veremos adiante, nós estamos combinando uma solidez do crescimento com uma grande solidez, também, nas garantias, são créditos muito seguros e isso é expresso pelo nosso baixo índice de inadimplência.

No crédito rural, como mencionei antes, o crescimento foi de 52% anualizado. Temos um bom acesso a linhas do BNDES de R\$ 667 milhões para Pronamp e R\$ 500 milhões para a Empresarial.

Nosso Plano Safra, que teve um crescimento da nossa meta de 50% para R\$ 7 bilhões, mas acreditamos, haja visto o desempenho desse crescimento de 52%, que até que possa superar a uma meta que já era ousada de crescimento de 50%.

Tivemos também na Expointer, principal feira do estado ligada ao agronegócio, um crescimento muito expressivo em termos de negócio. Tivemos R\$ 831 milhões de negócios concluídos ou iniciados na Expointer, que é um crescimento de 88% comparado com o ano anterior.

Temos também agora inaugurado espaços agro nas nossas agências, é uma reformulação de como nós nos apresentamos para os nossos clientes do agronegócio. Então, diversas agências em áreas que são representativas do nosso agronegócio, nós estamos criando um espaço exclusivo para o agronegócio e também trazendo a experiência de abrir lojas exclusivas ao agro.

Chamei de loja pois não chega a ser uma agência no sentido que não tem caixa, não tem movimentação de numerário, mas você tem pessoas que são gerentes de negócios do agronegócio para atender os clientes que queiram fazer operações com o Banco, mas sem o peso e sem todo o custo que é atrelado à movimentação de numerário.

Sem ter caixa, sem ter segurança, sem ter aquela porta giratória e acreditamos muito nesse modelo, que é um modelo de criar estruturas para negócios e essa parte operacional sendo feita pelas agências gerais.

Como mencionei anteriormente, aqui fica claro a solidez da nossa carteira de crédito do ponto de vista de risco de crédito. O nosso índice de inadimplência em 90 dias está no mínimo histórico do Banrisul. Atrasos superiores a 90 dias representam 1,6% da carteira, considerando a carteira de crédito total.

E sobre ele, temos um índice de cobertura de provisões de 325%, então é um número espetacular em termos de percentual e também a nossa carteira de crédito, em termos de *ratings*, também está em um raio histórico de 93% com o *rating* AA-C, que é um excelente *rating*.

Nós temos também um índice de concentração dos maiores devedores, quase a metade do índice de concentração de mercado, ou seja, nossos 50 maiores devedores, representam 6,9% da nossa carteira, enquanto na média de mercado os 50 maiores devedores representam 12,2%.



Nós temos uma grande pulverização na nossa carteira, o que nos confere mais segurança e menos risco associado à carteira de crédito.

Aqui mostramos também uma outra visão em termos de índice de provisionamento. Estamos provisionados 5,1% da carteira de crédito, são R\$ 2,44 bilhões.

As linhas, basicamente, estão todas de baixo risco, no sentido que têm garantias sólidas, consignado a garantia do salário, imobiliário, alienação fiduciária dos imóveis, rural onde grande parte delas tem garantia e seguro.

Câmbio também tem um tratamento especial em relação a recuperação judicial, pessoa jurídica estamos operando muito com garantia dos fundos, garantidores de BNDES e do FAMPE, e isso confere uma grande solidez à nossa carteira.

E é algo que nós temos praticado desde que essa nova gestão entrou e continuará sendo nos próximos meses.

No próximo slide, são os destaques dos nossos números, alguns já passamos aqui. O lucro líquido do 3T22 foi de R\$ 137 milhões. A carteira alcançou R\$ 47 bilhões, crescimento de 22%. O consignado alcançou R\$ 20,4 bilhões de saldo, 16% de crescimento. O rural, também um saldo de R\$ 6,7 bilhões com 52% de crescimento.

Receitas de tarifas de serviços cresceram 5%, alcançando R\$ 522 milhões, um pouco menos do que a inflação do período. Inadimplência 1,58%, um recorde, o índice de cobertura também é muito bom com 325%. E nosso custo de crédito também está muito baixo em 1,78%.

A rentabilidade, tivemos nos nove primeiros meses quase 8% de retorno, 7,8% em termos de ROAE. Tivemos algumas despesas que vieram nesse trimestre, como por exemplo, tivemos que refazer as previsões dado os aumentos do dissídio, as provisões de 13.^o, férias, etc.

Você tem um acréscimo que gera uma nova provisão para esses pagamentos e isso foi algo que impactou. Nosso dissídio foi fechado em setembro e então ocasionou que fizéssemos uma provisão adicional.

Em termos de margem financeira, nós já falamos em outras apresentações que o Banco vem reprecificando sua carteira de crédito em função do contínuo crescimento do custo de captação derivado do aumento da taxa Selic pelo Banco Central do Brasil.

O último aumento que o Banco Central fez na taxa Selic foi em agosto, praticamente no meio desse trimestre, então nós estamos, desde que essa reprecificação do passivo começou pela ação do Banco Central, também reprecificando o ativo.

Então, na parte de baixo, fica bem claro que a nossa receita total de intermediação financeira, se você pegar o 3T21 é de R\$ 2,1 bilhões e chega a ter quase R\$ 3,8 agora no 3T22, ou seja, a precificação dos nossos ativos vêm crescendo continuamente.

No outro histograma, mostra a despesa de intermediação basicamente de custos de captação que também vem subindo de forma importante vis à vis o Banco Central. O que esperamos



é, uma vez estabilizado o custo de captação, na medida que o Banco Central não faça novos aumentos da taxa Selic.

Obviamente que a reprecificação dos ativos fará com que a nossa margem financeira vá se enquadrando novamente no padrão histórico que nós temos. No histograma de cima mostra que ela de certa forma se estabilizou, já subiu um pouco a nossa margem financeira.

Acreditamos que estabilizado o custo da Selic, conseguiremos ir restaurando a nossa margem financeira tradicional.

Essa tela mostra agora uma das grandes fortalezas do Banrisul, que é a construção do seu passivo, a sua captação. A captação de Banrisul agregada, incluindo a poupança tem um custo de 77% do CDI, é um excelente custo, mesmo considerando só a captação de depósitos a prazo e o custo dessa captação em 86% do CDI.

Nesse ponto nós temos uma grande fortaleza, que é termos uma captação barata e ao mesmo tempo pulverizada e de muito baixo custo. Como se pode ver no histograma do lado direito, a concentração da captação dos 100 maiores aplicadores detém 12% da carteira.

Temos uma grande diversificação, uma captação barata e diversificada, o que lhe confere bastante solidez e segurança à atividade do Banco. Além disso, nós também fizemos captações em dívida subordinada [20:26] que foi lançado no início do ano, e agora fizemos uma letra financeira subordinada no Brasil.

Em termos de despesas, continuamos controlando de forma rígida as despesas. Olhando o agregado das despesas, ele cresce 8% ano contra ano, mas se você decompor despesas, quando olhar as outras despesas administrativas que temos gestão sobre, elas cresceram 6,5% no ano contra ano, que é menor do que o IGP-M e o IPCA do período.

E, no caso do pessoal, teve crescimento de 7,3%, quase igual ao IPCA dos últimos 12 meses. Temos um segmento que cresce 24% das despesas, mas esse crescimento, diria entre aspas, é um crescimento positivo, porque basicamente, essas despesas são despesas de origem pagas às empresas que originam crédito consignado para nós, a um custo variável.

Quanto maior, mais origem de crédito foi feita, porque isso aqui é o pagamento que nós fazemos aos prestadores de serviços vinculados à promotora de vendas que origina o crédito consignado para nós no Brasil inteiro, basicamente sobre o INSS.

Então, as despesas que estão sob a nossa gestão, que é Outras Despesas Administrativas e Pessoal, encontram-se bastante contidas e a despesa de origem esperamos que cresça pois a carteira estará crescendo.

Sobre o nosso capital, já mencionei anteriormente que nós fizemos a primeira emissão de letras financeiras subordinadas no valor de R\$ 300 milhões, e nós temos hoje um capital total de Basileia confortável de 16,67%.

Acredito que nós temos condições de continuar nessa toada, nosso *pace* de crescimento da carteira de crédito.



No dia 12 de dezembro iremos fazer um Banri Day, estão todos convidados, obviamente, para acompanhar e participar do nosso Banri Day, que nós estaremos na Diretoria expondo ao mercado sobre os planos do Banrisul.

Flávio Yoshida:

Olá, bom dia e obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu queria entender de vocês, dado que víamos uma inadimplência super baixa, uma cobertura alta, um balanço robusto.

Se vocês pretendem acelerar o crescimento da carteira e seguir em não acelerar ou se concomitantemente com aceleração, veremos um crescimento em linhas com maior *spread*?

Acredito que esse nível de inadimplência baixa e cobertura alta dá algum conforto para eventualmente crescer em linhas com maiores *spreads* e em tentar melhorar a rentabilidade do Banco.

Minha segunda pergunta é com relação às despesas. Dado o PDV, queria entender o que podemos esperar em termos de crescimento de despesa, principalmente o pessoal que vem o mesmo [24:44] essa despesa de PDV e vem em um crescimento forte, acima do dissídio.

Então, eu queria entender o quanto isso pode conter custo olhando para frente. Obrigado.

Companhia:

Flávio, obrigado pelas perguntas, começando pela segunda. Quando olhamos o comportamento da despesa de pessoal, ele até tem um crescimento um pouco maior que o dissídio, tem algumas despesas ainda de ajuste de passivo trabalhista que neste trimestre foram incorporados diretamente na despesa de pessoal, cerca de R\$ 20 milhões, foi um evento pontual e único.

Quando olhamos para frente e inclusive no próprio fato relevante que foi colocado na segunda-feira, economicidade esperada do Plano de Desligamento Voluntário, é de pouco mais de R\$ 116 milhões, o que em um pouco mais de um ano, já teria um *payback* total desse investimento no PDV.

Como o Presidente colocou, temos um movimento de renovação do quadro. Eu acho que é bem salutar, mas esses empregados que entram, entram em uma patamar bem aquém dos que saem. Então naturalmente, dada a produtividade, você tem uma conta de retorno positiva.

Sobre o primeiro ponto, sobre comportamento de carteira, a rentabilidade. Quando olhamos a margem, talvez este seja um dos *drivers* mais importantes para o resultado futuro. Já estávamos alertando há alguns trimestres.

imaginamos que tenha sido desde o último trimestre do ano passado, que o 2T22 seria o ponto mais baixo de NII do Banrisul e isso acabou se confirmando. Claro que no 3T22, o crescimento foi um tanto quanto aquém do que imaginávamos inicialmente, basicamente pelo *mix* de carteira ainda concentrado bastante em rural, consignado sobretudo e imobiliário, mas com uma tendência muito positiva para frente.



E quebrando o próprio trimestre nos meses, o mês de setembro foi bem superior, com crescimento acima de 10% sobre a margem de agosto. Quando olhamos os próximos trimestres, tanto o 4T22 como principalmente 2023, mesmo que porventura a Selic passe a demorar a cair um pouco mais do que se imaginava inicialmente.

Que a margem em toda condição de expandir e voltar, quando olhamos muito próximo dos níveis históricos aos níveis médios do Banrisul, mesmo com um portfólio mais conservador. Vamos pensar em uma linha de prazo muito próximo de 7%, acho que seria um nível confortável e voltaria o Banco para os ROAE históricos.

Companhia:

Acho que é muito importante colocar que o Banrisul está em uma posição muito confortável, os deveres de casa foram realizados em termos de despesas, houve provisionamento trabalhistas que se referiam ao estoque e devem se estabilizar.

E a recuperação da margem financeira deve ocorrer de maneira bastante robusta. Se vocês olharem para aquele dado que o Presidente destacou, o custo relativo da nossa captação é abaixo de 80% do CDI.

Mas a recomposição do preço dos ativos nos leva naturalmente, sem aumento de risco, a uma recuperação da rentabilidade que nos deixa em uma posição de conforto para analisar com calma qualquer cenário para frente.

Companhia:

Só mais um dado para complementar, o movimento que é o único na nossa principal carteira, é a carteira de consignado. Esse foi o maior ciclo de aperto monetário nos últimos 20 anos.

Estávamos em uma trajetória de redução de juros ao longo dos últimos quatro, cinco anos e redução dos *spreads* também pela maior concorrência e teve esse movimento de ajuste muito rápido.

A nossa carteira hoje, isso são dados públicos e estão no Banco Central, vem sendo originada a taxas muito próximas a 2% ao mês, tanto no INSS estadual ou municipal. E essa transmissão, conforme havia citado anteriormente, começa a ganhar um pouquinho mais de velocidade.

E quando olhamos todas as projeções, claro que é um movimento único, é uma carteira que nunca passou por um ajuste dessa magnitude. Temos confiança, sim, que a margem financeira vai ganhar tração para frente.

Cláudio Coutinho:

Também é importante destacar que quando a carteira cresce de forma importante, como ela cresceu esse ano, você tem despesas que são feitas no ato da concessão do crédito, por exemplo, pagamentos de comissões aos correspondentes é contabilizado no momento que a operação é feita e o *spread* você alcança ao longo do tempo.



Do ponto de vista de resultado, no curto prazo, a carteira tira resultado, nos meses subsequentes obviamente que o resultado aparece, mas no crescimento robusto tem esse efeito.

Também da própria provisão de crédito, que você faz uma provisão, que são alguns meses de *spread* até ela ser consumida. Então, isso tem um efeito também que certamente afetou a margem neste trimestre.

Companhia:

A carteira cresceu mais de 6% neste 3T22.

Flávio Yoshida:

Está ótimo! Obrigado pelas respostas.

Antônio Marcos Ermida (via webcast):

Bom dia! A apresentação mostra muitos pontos positivos, mas o fato é que o lucro líquido do trimestre ficou muito abaixo da média. Em especial, a se analisar o período pré-pandemia.

As despesas administrativas tiveram impacto importante nesse trimestre então indago primeiro, essas despesas tendem a se manter ou veremos melhoras nos próximos trimestres?

Segundo, em quantos trimestres devemos ver a margem financeira retomar ao patamar pré-pandemia?

E terceiro, em qual trimestre se tem a expectativa para o retorno do lucro à medida pré-pandemia? Qual a análise dos senhores sobre a situação atual quanto à última linha do DRE?

Companhia:

Bom, acho que boa parte dos pontos já havíamos endereçado na pergunta anterior. Quanto a previsão de retomada de margem, e dado todas as projeções que estamos divulgando para o mercado, no 4T22 podemos verificar uma expansão mais robusta, mas os retornos para a margem a níveis pré-pandemia ficam ao longo do próximo ano.

E isso, naturalmente, afeta a rentabilidade de uma maneira direta. Então, imaginar os níveis do Banco próximos aos níveis de pré-pandemia, acredito que no próximo ano. Claro, iremos rever quando divulgarmos os *guidances* para o ano que vem.

Cláudio Coutinho:

Em relação às despesas, a despesa total cresceu 8,1%, mas se você expurgar o pagamento, as comissões para originação de crédito consignado, que é uma despesa variável e um custo administrativo, você vai no pessoal, o crescimento em bases anualizadas foi de 7,3% contra 7,17% do IPCA.



Foi praticamente em linha com a inflação e as outras demais despesas administrativas foram de 6,9%, com crescimento inferior à inflação. Não há um crescimento de nossas despesas acima da inflação do período.

Marlon Medina Robles:

Olá, pessoal. Tudo bem? Eu queria fazer uma pergunta sobre dividendos e capital. O Banco tem muito capital, acho que não é um problema, mas o nível de ROI é alto.

Imagino que várias dessas perguntas sobre margem, elas indicam que o ROI irá melhorar no médio prazo, dado que as margens vão se expandir. Então, acho que o Banco voltará a gerar capital organicamente no médio prazo.

Mas olhando agora no presente, vemos um crescimento muito grande de carteira, no rural, todas essas carteiras e o ROI não é sustentável para esse nível de crescimento. Então minha dúvida é, como o Banco vai lidar com isso?

Deveria esperar uma compressão dos *ratios* de capital, um pouco mais pressão na capitalização do Banco, a redução de capital ou não, estou exagerando aqui, e nível de ROI que o Banco deveria esperar para 2023 vai ajudar a manter esses níveis de crescimento de carteira de crédito de uma maneira mais orgânica. Obrigado, pessoal.

Basicamente, onde eu quero chegar é, como vocês vêem [34:19], o *payout* do Banco, manter esses 40% ou mudar o *payout*, é mais ou menos por aí que minha pergunta está endereçada. Obrigado.

Companhia:

Perfeito, obrigado pela pergunta. Acho que naturalmente, o ROI vai convergir para os níveis saudáveis e históricos do Banrisul. Então, não teria uma preocupação maior com a geração orgânica de capital.

Com relação ao *payout*, neste ano, dado o benefício tributário, nós elevamos para 50% de uma maneira pontual e para o próximo ano acho que será discutido oportunamente a manutenção dos 40% que historicamente, desde 2007 o Banrisul vem mantendo ou um eventual ajuste.

Mas eu não enxergo uma mudança substancial na política de distribuição de proventos de dividendos do Banrisul.

Marlon Medina Robles:

Obrigado, pessoal.

Cláudio Coutinho:

Agradeço a todos a participação nesta videoconferência. Agradeço a todos os colaboradores do Banrisul que possibilitaram que nós tivéssemos esse robusto desempenho neste trimestre em que trabalharam arduamente durante a pandemia, enfrentaram situações inesperadas e



trazendo o Banco para esse novo patamar que nós estamos alcançando de maior carteira de crédito e rentabilidade que vamos cada vez mais buscar com a normalização da taxa Selic.

Gostaria de dar os parabéns a todos os funcionários que possibilitaram isso e agradecer a todos a presença e participação nesta videoconferência. Obrigado!

Operador:

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

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”