

**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 4T18. Estão presentes, hoje, conosco os senhores Júlio Francisco Gregory Brunet, Diretor de Planejamento, Atendimento e de Relações com Investidores; Werner Kohler, Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade; e Alexandre Ponzi, Superintendente Executivo da área de Relações com Investidores.

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 alguma assistência durante a conferência, queiram, 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 a teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banrisul, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do Banrisul e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Júlio Francisco Gregory Brunet, Diretor de Planejamento, Atendimento e de Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Júlio, pode prosseguir.

**Júlio Francisco Gregory Brunet:**

Bom dia a todos. É um prazer estarmos aqui novamente. O Banco está reportando um resultado ótimo. O formato do nosso *call* de hoje será o seguinte: o Alexandre Ponzi, nosso Superintendente, apresentará os principais números. Sem mais delongas, Alexandre, a palavra está com você.

**Alexandre Ponzi:**

Bom dia a todos. Começando pelo resultado líquido do Banrisul, em que vimos que o resultado reportado de forma contábil tem uma pequena queda em relação ao ano passado, mas, no recorrente, ele é demonstrado – nós temos um crescimento robusto de 20%. Por quê? Porque o resultado de 2017 esteve impactado por eventos que ocorreram com magnitude diferente tanto em 2017 quanto em 2018.

Os planos de incentivo ao desligamento de empregados por aposentadoria, mas, em 2017, teve o reconhecimento de créditos tributários do Plano Verão e também o convênio de distribuição de produtos de capitalização, que ajudaram a impactar e formar um resultado robusto em 2017.

Ainda assim, o ano de 2018 foi, de forma recorrente, extremamente positivo para o Banco. Nós tivemos um crescimento anual de 20,3%, um crescimento trimestral de 3,4% e, quando comparamos o 4T18 com o 4T17, há uma queda reportada justamente pelo reconhecimento do ano anterior desses demais eventos.

Com isso, a margem financeira anualizada do Banco, hoje, chega a 8,51%, um crescimento de 9% em relação à margem do ano anterior, e que está impactado no trimestre pelo reconhecimento, sobretudo, do resultado advindo de operações baixadas anteriormente a prejuízo que foram renegociadas e ativadas ao longo do último trimestre.

Esse mesmo efeito acaba impactando, na sequência, a despesa de provisão do trimestre, que, de forma reportada, chegou a R\$450 milhões, mas, no anual, o fluxo das despesas reportadas em 2018 foram 11% inferiores às despesas de provisão reconhecidas no ano de 2017.

De forma recorrente, nós podemos dizer que cerca de R\$200 milhões ou, talvez, um pouco mais desse volume registrado no último trimestre, referem-se a esses eventos de recuperação de operações baixadas a prejuízo. A tendência, de forma recorrente, na despesa reconhecida a cada trimestre é que nós reportemos exatamente o que vínhamos fazendo até o 3T17.

Ainda assim, as despesas de provisão representam 3,8% da carteira; voltamos aos patamares inferiores aos de 2015. Os anos de 2015 e 2016 foram ruins em termos de reconhecimento de provisão. O saldo da provisão em relação à carteira, hoje, atinge 7,7%. Os depósitos do Banco crescem de forma consolidada 9,5% ao ano, ainda tendo como carro-chefe o depósito a prazo, com um crescimento de 8,3%.

E estamos com um custo de captação bastante controlado, inferior a 89% da taxa Selic independentemente da forma, seja no custo de captação total ou no custo da principal linha de captação, que é o depósito a prazo.

E começamos a ver uma inflexão positiva na relação crédito/depósito no último trimestre, em que houve um crescimento nos ativos de crédito e, hoje, eles representam uma proporção de 67% da nossa estrutura de *fund*.

Receita de prestações de serviços, 10,6% de crescimento anualizado; no último trimestre, nós tivemos 10,3%.

Continuamos com um ritmo forte, com a contribuição das receitas advindas das empresas de cartões, mas, também, advindas de produtos de consórcio, seguros, capitalização e outros.

Despesas administrativas recorrentes: 4,9% na comparação anual do consolidado. Elas estão impactadas por dois elementos distintos: na parte da despesa recorrente de pessoal, excluídos os reflexos do Plano de Incentivo ao desligamento de empregados por aposentadoria, que foi feito ao fim do último trimestre.

Nós tivemos um crescimento de 6,5% da base de despesa administrativas, porque ela foi impactada, sobretudo, por conta do dissídio de setembro, em que, além do ajuste anual negociado para o biênio 18/19 e também para 19/20, houve o reconhecimento de outras rubricas de remuneração ou bônus aos empregados, negociados em conjunto com o sindicato dos demais bancos.

As demais despesas administrativas, 3,2% no consolidado anual. Independentemente dos motivos que fizeram o crescimento, nós estamos confortáveis porque comparando os seus índices de comparabilidade de cada um dos índices, IGPM, nas demais despesas, e IPCA, na despesa de pessoal, o acumulado das despesas no ano foi inferior do que a simples reindexação dessas duas rubricas.

Temos, agora, por reflexo, o incentivo à saída de empregados, a perspectiva de que as despesas, ao longo do 2T19, sejam inferiores, porque a saída dos empregados, que já vem acontecendo, se dará na data limite de 15 março deste ano.

As demais despesas operacionais e as receitas operacionais recorrentes voltam para um ritmo mais estabilizado por conta de não ter havido um crescimento de receita trabalhista no último trimestre via provisão como houve ao longo do 3T. Nós havíamos anunciado que haveria essa queda. Então, o resultado está alinhado com a tendência.

Por conta disso, os ativos do Banco crescem 5,6% em 12 meses, e, no trimestre somente, um pouco menos da metade desse crescimento – 2,1%. A carteira de TDM do Banrisul também com crescimento similar aos ativos totais atingem R\$21 milhões, e estamos começando a ver uma inflexão por conta da possibilidade de que o crédito, efetivamente, consuma uma parcela maior dos ativos rentáveis do Banco daqui para frente, condicionado à melhora do ambiente econômico.

A carteira de crédito cresce 8,6% em 12 meses, R\$34 bilhões de saldo, mas cresce no último trimestre, sozinha, 7,3%. Ela é impactada, sobretudo, pelo crescimento do crédito comercial com 11,1% em 12 meses e quase 10% em três meses. Na sequência, nós veremos quais são os principais *drivers*. Esperamos que parte dessa tendência continue ocorrendo ao longo deste ano e dos próximos, para que consigamos, no mínimo, tentar superar o *guidance* de crescimento de crédito, que, no final, comentaremos.

A despesa de provisão: 7,7% da carteira. Ela cai 6% em 12 meses, enquanto o crescimento da carteira é de 8,6%. Essa carteira de crédito tem o desenho muito similar ao que nós vínhamos apresentando, porém com uma participação um pouco maior e mais relevante da pessoa física no cômputo geral do portfólio de crédito.

Na pessoa física, o consignado é, por natureza, o carro-chefe, consignado esse que cresce, em linhas gerais, nas três fontes de origemação que temos com clientes, o que chamamos, como agência, de “crédito consignado próprio”, com a estrutura de origemação

da qual o Banco faz parte, que é a 'Bem', a grande "botinha" do Banrisul. Ou eventuais compras que foram feitas ao longo dos últimos trimestres, que cresceram 20,2% – isso somente ao longo dos últimos 12 meses, e no trimestre, 7,5%.

A originação própria cresce 23% em 12 meses; 5% nos últimos três meses. A produção com a estrutura da Bem, crédito para servidor público federal e INSS, em nível Brasil, atuando em todos os estados da federação, 20,5% de crescimento em 12 meses e 16% de crescimento no último trimestre.

Observa-se que houve uma melhora substancial na originação ao longo dos últimos três meses. Ela também está impactada para cômputo do crédito geral, por conta de algumas oportunidades de formação de carteira de crédito que advém da possibilidade de financiar o servidor público, aqui, no estado do Rio Grande do Sul, municipal e estadual, para a antecipação do 13°. Essa é mais uma linha oportunista; não é um produto ofertado recorrentemente da forma como foi porque ela depende muito da possibilidade ou não do empregador estadual ou do município poder pagar o 13°.

Ainda assim, a expectativa de crescimento de crédito de 8% está ajustada para a sazonalidade que pode ou não acontecer. A estrutura de recursos captados e administrados no Banco simplesmente para dar uma abertura dos 10% de toda a sua distribuição, mas é, talvez, a fortaleza do Banco, porque ela advém toda da sua estrutura de varejo e com um custo bastante controlado.

O patrimônio líquido do Banrisul com 3,5% de crescimento ao longo dos últimos 12 meses, ajustados ao pagamento e provisionamento de juros sobre capital próprio e dividendos, afetado pela redução de capital que foi contabilizada no 2T do ano passado e também, no final do ano, pelo ajuste do déficit atuarial do plano de pós-emprego que o Banrisul oferece aos seus empregados na forma de um plano de benefício definido.

Os principais indicadores do Banco – o índice de cobertura bastante robusto. É claro que 300% de índice de cobertura significa que está muito condicionado ainda ao aumento de provisão via recuperação de crédito, mas é um conforto que nós temos. Hoje, temos uma razão de três por um para qualquer cobertura de crédito que venha eventualmente a não se comportar de forma esperada.

Tivemos uma cobertura da folha de pagamento, hoje, com 106% dela totalmente coberta pela receita de prestação de serviço. Esperamos que essa tendência venha a se manter. Um retorno sobre o patrimônio de 15,3% anualizado, o retorno sobre ativo de 1,5% e a inadimplência em queda – 2,6% arredondados, da inadimplência superior a 90 dias. A eficiência do Banco melhora por conta disso; hoje, já estamos perseguindo alguma coisa próxima de 50%, estamos com 51,5%.

A Basileia do Banco é bastante confortável, impactada, sim, pelo forte crescimento do RWA no último trimestre, e ajustada pelo patrimônio líquido, que cresceu somente 5,5%, mas, ainda assim, estamos falando sobre um retorno sobre os ativos de 1,5%, com 15,2% no total e 13% de Basileia de nível I.

Agora, o *guidance* é onde nós colocamos as várias rubricas ajustadas, que estão condicionadas a determinados fatores, sobretudo, na parte de crédito. O crescimento de crédito que parece ser um crescimento inferior ao realizado – estamos falando de 8,6% realizados contra um teto de 8%. O teto está composto pela exclusão de operações sazonais, exatamente as que eu comentei com formação de antecipação de décimo terceiro para empregados por conta de dificuldades dos seus empregadores, os empregados servidores públicos.

E, sobretudo, porque também aguardamos uma melhora no ambiente econômico, que deve derivar em cima de medidas que estão sendo discutidas na esfera federal, mas cujo tempo para que elas, efetivamente, se traduzam, deve acontecer ao longo do ano, possivelmente no início do 2T. Portanto, é um *guidance* conservador, como não poderia deixar de ser, e que pode eventualmente ser revisitado. Mas, estamos absolutamente confortáveis com todos e quaisquer índices.

Esperamos um crescimento de, no mínimo, 8% da carteira de crédito, sendo a despesa de provisão ajustada para o *range* do *guidance* de 3% a 4%. Com isso, nós entendemos que o retorno do Banco, em termos de rentabilidade sobre o patrimônio líquido, deva ficar, no mínimo, em 16%; portanto, uma melhora significativa em relação aos números que nós apresentamos.

A grosso modo, essa foi a apresentação e, a partir de agora, nós abrimos o ambiente para os questionamentos que venham por parte dos analistas, e devolvemos o microfone para vocês. Obrigado.

**Lucas Lopes, Credit Suisse:**

Obrigado pela oportunidade de perguntar. Eu queria fazer duas perguntas sobre a Vero. Em primeiro lugar, já existe um processo de abertura do Banricompras, do cartão correntista de vocês? É algo que tem sido discutido com o Banco Central e pode, eventualmente, acontecer neste ano? E a minha segunda pergunta também é sobre a Vero. Gostaria de um *update* sobre as iniciativas de vocês para melhorar a rentabilidade da Empresa.

Já temos visto um volume muito forte acelerando um pouco de uma base alta, e eu entendo também que vocês têm algumas iniciativas como a Vero Mobile, trazer outras adquirentes e fazer parcerias com bancos regionais. Quero saber se isso já tem contribuído para essa aceleração de volume ou se são *drivers* que devem ajudar mais neste ano de 2019, especificamente. Obrigado.

**Júlio Francisco Gregory Brunet:**

Indo de trás para frente, Lucas, esses acordos que estamos fazendo com outros bancos ainda estão em fase operacional e ainda não estão trazendo resultados. Esses resultados virão mais adiante. Quanto à abertura da Banricompras, isso continua fechado para nós. Não há nenhuma determinação do BC em relação a isso.



**Alexandre Ponzi:**

E acho importante colocar, em relação às iniciativas, que, independentemente da questão de parceria, que tem como propósito maior fazer com que a Vero tenha um alcance nacional, ela dará, sim. E algumas já começaram, mas ainda estão no estágio inicial. Outras estão sendo concluídas, conforme foi colocado há pouco.

Mas ela nos dará essa alavancagem para que a Vero continue crescendo. O retorno do patrimônio líquido da Vero foi de 29%. A Vero chegou a R\$260 milhões de resultado, pouco menos de um quarto do resultado do Banco – porque ela é um *driver* importante –, mas isso é fruto muito mais de iniciativas que elas estão tomando, que são adequadas a buscar um espaço maior e uma penetração para que atuem em nível nacional.

De novo, algumas já impactando a formação do resultado; outras, em breve. Mas as demais estruturas de adequação dos seus produtos para serem ofertados já vêm ocorrendo. A Vero já tem, hoje, disponibilizado aos clientes que trabalham em rede, sobretudo no Estado do Rio Grande do Sul, produtos e equipamentos que são estado da arte e estão alinhados com o que, de melhor, os concorrentes oferecem.

Ela tem todo um potencial que não depende de iniciativas, como, no passado, de tentar trazer a Empresa a mercado. Mas que são, sim, contributivas para a formação de resultado cada vez melhor do Banco.

Claro que por conta da Vero, mas o Banco também está buscando outras linhas e outras fontes de resultado para que o resultado da Vero, por mais importante que seja, também não seja tão substancial como foi no passado, quando o Banco foi muito afetado pelo reconhecimento de despesa de provisão. A Vero vinha em um crescimento e o Banco vinha em um crescimento menor do seu resultado por conta da qualidade de crédito e o reconhecimento disso.

**Lucas Lopes:**

A resposta ficou muito clara. Muito obrigado.

**Tiago Binsfeld, Itaú BBA:**

Bom dia a todos. Obrigado pelo *call* e por receberem minha pergunta. Eu tenho duas questões. Primeiro é a respeito de qualidade de carteira. Nós vemos o índice de cobertura em 300% neste trimestre, em um momento em que os outros bancos estão reduzindo o índice de cobertura. Dado que o índice de inadimplência de vocês vem recuando, vocês esperam consumir essa cobertura a mais nos próximos trimestres? Existe algum nível em que o Banco esteja mais confortável em operar?

A minha segunda pergunta é a respeito do *guidance*. Nós usando algumas premissas nossas e o ponto médio das indicações do *guidance*, chegamos a um lucro líquido próximo de R\$1,3 bilhão para 2019, que se aproxima um pouco mais do ponto inferior do *guidance* de ROI. No *guidance* de ROI que vocês dão nesse intervalo, existe algum ajuste

que deva ser feito no patrimônio líquido para chegarmos nessa indicação de ROI? Qual é o *payout* que vocês esperam para 2019? Continua em 40%? Obrigado.

**Alexandre Ponzi:**

Vamos começar pela questão do *payout*. Muito possivelmente, dado à estrutura de capital do Banco, não há indicativo nenhum que nós venhamos a modificar a estrutura de *payout*, hoje, com 40% do resultado líquido ajustado para o exercício de 2019. Não estamos trabalhando com nenhuma redução e nenhuma operação, sobretudo o nosso lucro.

Diferentemente do que houve. Se você calcular o valor que o Banco pagou aos acionistas no ano anterior, seja por conta de distribuição de resultado ou da redução do capital, ele se transforma em um desenho muito similar a uma instituição financeira que diz que se não houvesse crescimento de crédito, ele faria um *payout* maior que no ano anterior.

Na prática, o Banco acabou pagando um pouco mais. Portanto, o crescimento do nosso patrimônio líquido ficou condicionado também ao fato de que houve uma redução com a faculdade de se tentar entregar ações de uma empresa que seria listada ou o pagamento em espécie do valor da participação acionária.

Então, dividendo de acionista não tem alteração proposta, e dificilmente eu imagino que faremos algo menor do que os 40%, hoje, colocados. É claro que o Banco observa muito fortemente essa questão de estrutura de capital. Porque esse capital é o que suportará um crescimento, hoje, esperado e que, então, conversa muito com o seu *guidance*, que você está colocando, que está tentando trabalhar no ponto médio, e há algumas rubricas nas quais trabalhamos de forma diferente.

No crédito, por exemplo, nós miramos o teto, eventualmente achando que há a possibilidade de ultrapassarmos esses 8%. E a provisão, por outro lado, nós miramos o piso do range de 3, e não 3,5. Então, há navegações diferentes do que simplesmente fazer uma mediana em relação ao *guidance*. Mas isso é para efeito gerencial.

Com relação à cobertura propriamente dita, vou deixar o contador explicar de forma mais precisa.

**Werner Kohler:**

Na realidade, em questão do provisionamento que está dentro do *guide*, como tivemos muita faixa para prejuízo nos últimos três anos, em torno de R\$1,5 bilhão por ano, temos um estoque muito grande de operações que poderão ser, de alguma forma, recuperadas, tendo uma recuperação econômica dentro do Brasil.

Espera-se que, havendo aprovação de reforma da previdência durante o ano de 2019, em algum momento começa a ter uma recuperação econômica, as empresas buscarão se regularizar em relação aos seus créditos que foram baixados e que têm viabilidade. Muitas morreram no processo da crise, mas outras empresas têm vida e têm um novo horizonte, agora, a partir de uma recuperação econômica.

Com isso, recuperando operações que tiveram no prejuízo, nós poderemos ter algumas provisões a serem efetuadas, em função de que toda a recuperação de operação que foi baixada como prejuízo. É mandatório, por parte do Banco Central, que nós contabilizemos uma provisão de igual valor à recuperação que foi efetuada, em virtude da recuperação do prejuízo ter que ser classificada no nível H, obrigatoriamente no ato da recuperação. Isso foi um dos motivos que provocou o nosso índice de cobertura de 300%, porque nós tivemos duas recuperações importantes.

Nós podemos ver que nós tivemos um crescimento na despesa de provisão no último trimestre. Esse crescimento da despesa de provisão acontece 'linkado' com uma recuperação de crédito baixada a prejuízo, que, no ato de ser recuperado, tem vencimentos futuros; portanto, é uma operação que está no ato da recuperação adimplente, mas a provisão é efetuada no valor integral dessa recuperação.

Isso nos permite ter – ou nos provoca a termos – esses 300% de cobertura sobre as operações inadimplentes, porque as operações inadimplentes vêm do fluxo normal da nossa carteira, que, neste momento, está com a qualidade muito melhor, passado o *bottom line* da crise.

**Alexandre Ponzi:**

Isso é comprovado pela evolução trimestral do crescimento de despesas. Nós viemos de uma linha cadente em relação ao início do ano, e essa da tendência esperada para o trimestre, esse que fechou em dezembro, não fosse pelos eventos de recuperação e que a economia voltando a recuperar, vai acontecer de forma similar. Haverá uma volatilidade maior na questão da provisão em si, portanto, do índice de cobertura.

Quanto mais recuperarmos essa boa provisão que nós visamos internamente, maior será a volatilidade. Eventualmente limitada, a partir do momento em que vemos que não há tanta expressividade na recuperação de algumas operações, porque recuperação de crédito é um processo constante dentro do Banco. Então, há, sim, em todo mês, todo trimestre e todo ano. O que houve foi a concentração de poucas operações que acabaram impactando. Fora isso, essa volatilidade vai se ajustar naturalmente ao longo do tempo.

**Werner Kohler:**

Nós chamamos isso de boa provisão, ou seja, aquela provisão que ajusta uma receita que eu tenho na recuperação de crédito baixado no D0, no momento da recuperação. Conforme eu for recebendo essa renegociação, pelo regime de caixa, eu acabo reconhecendo, na última linha do balanço, os valores que foram recuperados. Isso, pelo regime de caixa, é que vai gerar resultado na última linha.

**Tiago Binsfeld:**

Perfeito. Muito obrigado.

**Yuri Fernandes, JP Morgan:**



Pessoal, parabéns pelo resultado. Fazendo um *follow-up* em *asset quality*, acho que foi muito bom, o *guidance* de vocês mostra uma melhora. Longe de querer falar que tem problemas aqui, mas uma coisa que chamou nossa atenção foi o risco D na carteira de vocês, ele subiu muito. Ele subiu a um nível mais elevado do que nós estávamos esperando na crise. Foi um aumento de quase 50% trimestre a trimestre.

Isso chamou minha atenção. Nós entendemos que a volatilidade é normal, mas só gostaria de entender com vocês se isso pode ser *one off*, se nós poderíamos ficar um pouco preocupados com isso. Primeiro, se é um crédito ou se são vários créditos e se esse montante que veio para risco D poderia continuar requerendo mais provisões e piorando as linhas de créditos. Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é relacionada à consultoria de vocês. Vocês fizeram um projeto muito grande nos últimos anos, e o *guidance* de vocês até aponta para uma melhora importante de eficiência. Eu gostaria de perguntar o que tem sido feito e implementado, quais são as mudanças para 2019, se deveria ser focado mais no lado do *feed* ou no lado da despesa. Eu sei que muita coisa já foi feita em agência em questão de digitalização. O que mais está faltando nesse pacote de propostas que vocês tinham da consultoria?

A terceira pergunta é em relação ao governo do Rio Grande do Sul. Ainda tem alguns diretores a serem apontados? O governo novo mudou? Como está a relação? Nós vimos algumas estatais entrando em pacote de liberação de fim de plebiscito, mas o Banrisul não está nessa proposta. Há alguma coisa com ON? Tentar entender um pouco melhor se nós deveríamos esperar alguma coisa do lado do governo. Obrigado.

**Werner Kohler:**

Vamos começar respondendo pela ordem das suas perguntas. Primeira pergunta sobre a classificação das operações de clássico de crédito dentro dos níveis de *rating*. Até o terceiro trimestre, nós tínhamos uma provisão adicional contabilizada, em virtude de possibilidade de não captura de algumas situações dentro do modelo de *rating*.

No último trimestre, nós tivemos uma melhora dentro do modelo de classificação das operações de crédito, principalmente nas pessoas jurídicas, nas quais a classificação, agora, incorpora todas as situações possíveis dentro da classificação de *rating*, e aquela provisão adicional que nós tínhamos, que chegava perto de R\$100 milhões, R\$90 milhões, que está alocada individualmente a cada uma das operações de crédito.

Dessa forma, algumas operações que estavam classificadas no nível C – podemos entender o movimento que acontece – algumas operações que estavam no nível C acabam descendo para o nível D e nível E. Então, esse movimento que acontece entre elas, na realidade, é alocação aos CNPJs e CPFs individuais dessa provisão adicional que nós tínhamos. Mudando um pouco os pesos dentro dos *ratings*, reconhecendo um pouco melhor essa situação das empresas e das pessoas físicas que vinham com alguma situação dentro da classificação de risco.

Dessa forma, na realidade, não há nenhuma piora da carteira de crédito ou alguma situação que precise ser analisada individualmente, mas uma realocação da provisão adicional.

**Yuri Fernandes:**

Muito claro.

**Alexandre Ponzi:**

Você estava comentando algumas iniciativas em relação a uma busca de eficiência, quais são e de onde isso está vindo, se é de um aumento de receita de prestação de serviço, controle de despesas. Eu acho que é um *mix* de tudo. Reforçamos estruturas de origem.

Se hoje pegarmos o resultado do banco, de R\$1,5 bilhão, nós temos algo como um pouco menos de R\$500 milhões vindo de outras, seja pelo resultado da Cartões, seja pelo resultado da estrutura de consórcio, seja pelo resultado da venda de produtos de serviços e seguros. Ou seja, está vindo, efetivamente, de outras linhas de contribuição, e não necessariamente só da parte financeira do Banco em si.

Então, há um reforço dessas estruturas de distribuição, para que nós aumentemos cada vez mais as receitas originadas. Por outro lado, o Banco já vem fazendo alguns ajustes na parte de custo. Esses incentivos de saída por aposentadoria dos desempregados tem o benefício de nos permitir, ainda que o *turnover* continue e haja reposição de empregados, que o *mix* de custo do Banco seja ajustado de forma favorável.

Então, está buscando uma maior eficiência também. Terceiro: a parte de custos fixos. Fizemos ajustes nas estruturas dos canais de distribuição do Banrisul. Na parte de agências, não há um crescimento orgânico, e estamos com uma estrutura que, hoje, é suficiente para o modelo de negócios do Banco.

Não estamos pensando em eliminação ou redução de agências neste momento, mas é uma tendência que vai conversar com aquilo que você falou no final, com toda essa questão de canal digital, outras formas de acesso e canais, hoje, alternativos que serão eventualmente os principais canais de interlocução com o cliente – o que ainda vai levar algum tempo – e que já estamos ajustando.

Já começamos todas as iniciativas de modo forte na parte de trabalhar como um Banco mais digital, e isso é o que vai permitir no médio e no longo prazo – não espere uma mudança substancial em 2019 – uma busca de eficiência, porque os custos serão de outra forma.

Serão investimentos em tecnologia, menos investimentos em custo fixo, pessoal ajustado à necessidade, transformação das agências, hoje, tradicionais mais em pontos de negócios do que simplesmente atendimento do cliente e comissionamento de pontos de atendimento nos correspondentes bancários para que consigamos suportar a parcela de clientes que temos, que, ainda hoje, exigem que façamos o receptivo.

Tudo isso são iniciativas que estão sendo trabalhadas em conjunto com a Administração do Banco, com o auxílio de consultorias, que também serão traduzidas em melhora de resultado e eficiência maior para o Banrisul ao longo dos próximos anos.

Por fim, você havia questionado pontos relativos ao controlador, e eu vou pedir para o Diretor Brunet que faça comentários.

**Júlio Francisco Gregory Brunet:**

Do ponto de vista do governo, por enquanto não há nenhuma determinação ou alteração do *modus operandi* com que vínhamos até agora. Quanto àquelas operações que você citou – acho que você citou a questão das ONs –, não há nada definido. Ainda, ontem, o secretário da Fazenda veio aqui no lançamento do anúncio dos nossos resultados e disse: “O governo está estudando todas as possibilidades e não há nada definido até o momento.”.

**Yuri Fernandes:**

Obrigado e parabéns pelo *guidance*.

**Júlio Francisco Gregory Brunet:**

Obrigado. Esse é o nosso trabalho. Que bom que gostaram.

**Júlio Francisco Gregory Brunet:**

Agradeço a participação de todos. Como mensagem, estamos muito satisfeitos, e os nossos acionistas, pelo que vimos no *call*, também estão satisfeitos com os resultados. Essa é a nossa missão e vamos adiante. Muito obrigado e até logo.

**Operador:**

O *conference call* do Banco Banrisul está encerrado. Obrigado a 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”.