



BANRISUL Apresentação dos Resultados 3T19

Teleconferência – 14 de Novembro de 2019

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 3T19. Estão presentes hoje conosco os senhores: Marcus Vinícius Feijó Staffen - Diretor de Finanças e Relações com Investidores; Werner Kohler - Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade; e Alexandre Ponzi - Superintendente Executivo da área de Relações com Investidores.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas exclusivamente para analistas e investidores, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

O replay desse evento estará disponível logo após seu encerramento por um período de 7 dias.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa 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. Marcus Vinícius Feijó Staffen, Diretor de Finanças e Relações com Investidores do BANRISUL, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Marcus, pode prosseguir.

Marcus Vinicius Feijó Staffen:



Bom dia a todos, muito obrigado pela participação e pela presença, antes de passar a palavra para o Alexandre para começar a apresentação em si, nós gostaríamos de fazer um rápido comentário que o *guidance* foi republicado considerando o encerramento da operação de *follow-on* e com pequenos ajustes nas linhas de crédito de pessoas jurídicas e de crédito imobiliário. Diante de um mercado mais desafiador, mas foram ajustes muito pontuais, acreditamos que conseguiremos cumprir. Eu vou parar por aqui e passar a palavra para o Alexandre, depois nós ficamos disponíveis para perguntas e respostas.

Alexandre Ponzi:

A parte de lucro líquido, onde vemos que o lucro, ele reportado pelo Banco teve uma evolução de 19% quando comparamos o 9M18 contra o de 2019, mas teve uma queda de 13% em relação ao segundo semestre desse ano. O lucro ajustado, nós temos na apresentação quais foram os efeitos que provocaram esse ajuste no trimestre.

O plano de desligamento voluntário com impactos no último trimestre do ano passado, e a reestruturação dos planos de previdência complementar aos empregados no BANRISUL fizeram com que houvesse uma evolução de 15% no lucro ajustado do Banco nos 9M18 contra 2019 e uma pequena involução de 4,5% na queda de lucro líquido ajustado.

Essa queda no lucro ajustado ela está muito mais decorrente de efeitos de impactos de aumento de provisão e manutenção de margem financeira estável.

A margem financeira ela ficou com 0,5% de crescimento no acumulado de 9 meses, uma evolução positiva 6,2% no trimestre por conta de uma estabilização em patamares mais baixos da taxa de juros, ou seja, o efeito da taxa SELIC.

E a margem financeira nós estamos em um trabalho de começar a tentar demonstrar qual é a margem com o cliente vis-à-vis a margem dos ativos em tesouraria, porque nós estamos sendo comprimidos na margem em si, quando nós falamos de *NIM* pelo efeito do resultado da tesouraria, que continua crescendo em percentuais bastante fortes, mas ainda assim, a margem financeira, a *NIM* ajustada ficou de 7,93% considerado a evolução dos valores em 9 meses desse ano.



As despesas de provisão apresentam um crescimento de 11 quase 12% em 12 meses, e 19% nos últimos 3 meses. Esses valores dos últimos 3 meses eles estão provocados por 3 itens diferentes.

Houve uma pequena deterioração na carteira de crédito do banco, portanto uma qualidade um pouquinho inferior à qualidade do trimestre anterior, provocada pelo segmento PJ, houve a reavaliação de *rating* de cliente também do segmento pessoa jurídica ao longo dos últimos meses, últimos trimestres, que não impactaram a inadimplência em si, porque já provocaram aumento e deterioração da qualidade do crédito em trimestres anteriores.

E houve também a recuperação de créditos que estavam originalmente baixados a prejuízo, e que provocam, pela regra, um impacto adicional na despesa de provisão e também ajudam a melhorar um pouco da margem financeira no mesmo período.

O banco continua muito forte na sua estrutura de captação. O custo está muito próximo de 90% do CDI, esse delta é o que acaba pressionando na parte da locação pela tesouraria, porque ela já está sendo remunerada em indexadores menores.

Mas existe uma capacidade do Banco de permitir um crescimento da sua carteira de crédito quando as condições ficarem melhores de modo espalhado por todo o portfólio de clientes, não simplesmente pela principal carteira de crédito hoje, que é a pessoa física consignado, em que o Banco tem uma relação crédito/depósito hoje próximo de 67 ou 60% dependendo do índice que estejamos olhando, captação sobre depósito ou depósito sobre captação total.

E o depósito a prazo continua sendo o principal carro chefe e a captação do Banco de um modo geral nos últimos 12 meses cresceu 7,2%, bem acima da remuneração da captação do Banco.

Ou seja, que existe incremento real a favor do Banrisul. A receita de prestações de serviço, apresentam o mesmo índice de crescimento em 9 meses e no trimestre, só que em 9 meses nós temos que fazer a depuração de questões de MTR que reconheciam também, no momento da apuração da receita, até maio do ano passado, o *interchange* como parte do MTR, que depois era uma despesa no momento do repasse.



E a partir de junho do ano passado, esse valor não existe mais, portanto o trimestre é comparável com 3T19.

Se nós fizéssemos essa exclusão, algo ao redor de 50-51 milhões que impactaram benéficamente as receitas de prestação de serviço até o 1S do ano passado, o crescimento de *fees* ficaria ao redor de 7,5%, portanto um crescimento recorrente forte e, no trimestre, ajustado por uma compressão de uma competição maior nos meios de pagamento, que fizeram com que o MTR tivesse, ainda que uma evolução, os preços ajustados menores.

Mas em compensação, as despesas de seguros, despesas de consórcios e outras alternativas que nós estamos endereçando no sentido de aumentar a estrutura de *fees* do Banco, elas começam a frutificar.

Estamos confortáveis com o desempenho das nossas despesas, ou seja, se pegarmos o acumulado de 9 meses, o Banrisul cresceu abaixo da inflação, tanto para despesa de pessoal quanto nas demais despesas administrativas.

A despesa de pessoal no trimestre tem que considerar também o efeito do dissídio que foi contratado no ano passado, e aí nós temos uma evolução entre junho e setembro de 5%, provocada pelo dissídio em cima da mesma base de empregados do banco em junho, e uma pequena variação de um trimestre para o outro, mas é uma base mais estável.

Em compensação, quando pegamos o acumulado 12 de 9 meses, nos últimos (9:07 falha áudio) é 0,8% de crescimento, nós temos um efeito do incentivo à aposentadoria de empregados do Banco, diminuindo a quantidade de empregados, portanto, em busca, em prol de uma eficiência maior. As despesas estão bastante bem controladas.

Outras despesas operacionais e receitas operacionais, quando nós olhamos o *net* dessa (9:30 falha áudio) houve no trimestre dois grandes elementos que provocaram um crescimento um pouco maior do que havíamos visto em trimestres anteriores.

Um é o aumento de descontos em renegociações de operações de crédito. Hoje elas consomem uma parte de cerca de 5,4 – 5,5% da carteira de crédito, total elas deram 5,2% há 90 dias passados, e houve também o aumento de



despesa de provisão de bens e de uso. Essa despesa de provisão ela está ligada ao fato de que a carteira de crédito imobiliário do Banco sofreu uma retração no trimestre, e provocou, na parte do *guidance* um ajuste para efeito de performance.

Os ativos totais do Banco crescem 6,13% em 12 meses e 1,5% em 3, o Banco hoje em 80,6 bilhões de ativos totais.

Carteira de TVM do Banrisul, 5,4% em 12 meses e, em 3 meses 23,5 milhões. Essa carteira é que acaba pressionando a questão da margem consolidada, porque a margem (10:40 falha áudio) é inegavelmente superior à que nós reportamos.

Carteira de crédito do Banco cresce 9% em 12 meses, provocado por um crescimento muito forte da carteira comercial de 12,5%, sobretudo a carteira de crédito pessoa física que nós vamos olhar na parte do consignado.

Na página seguinte nós começamos a ver 59% do crédito do Banco, pouco menos de 60% se refere a crédito à pessoa jurídica, e desses 60% ,76% sob a forma de consignado, independentemente dos canais de formação: canais com clientes que nós formamos a partir das agências do Banco, e com o uso de correspondente bancário, e eles têm R\$9,7 e R\$5,5 bilhões de reais.

Crédito consignado corresponde a 75% da carteira de crédito pessoa física, e vem sendo suportado com velocidades absolutamente fortes de crescimento, tanto em 90 dias quanto nos 12 meses, mais de 20% cresceu de forma orgânica recorrente, independentemente do canal de produção, e acima de 4% também, com clientes em nível Brasil usando a estrutura essa de planos correspondentes.

Por contas dos efeitos que foram comentados na provisão, o saldo hoje de provisão de crédito assume uma parcela um pouco superior ao que vinha apresentando, a média dos últimos trimestres, 7,9.

Não alteramos o *guidance* porque esperamos haja algum crescimento orgânico sazonal de carteira de crédito no último trimestre. Portanto esse 7,9, que cresce 13,8% em 12 meses e 5% em 3, ele está alinhado com a nossa expectativa e o *guidance* do Banco.



Na sequência nós apresentamos a abertura de recursos captados e administrados, podemos conversar (12:40 falha áudio), mas em prol da conversa com os analistas, vamos já falar do patrimônio líquido, 7,7 bilhões, 6,7% de crescimento em 12 meses após os ajustes provocados por plano de previdência, que foi recentemente alterado por efeitos de migração proposto em maio, e o pagamento de dividendos e/ou juros de capital próprio.

Entregamos um retorno sobre o patrimônio de 16,2, ligeiramente inferior ao de 90 dias por conta dos efeitos que mencionamos durante a apresentação.

Retorno sobre os ativos com uma pequena queda de um 1,6 para 1,5 sobre os ativos totais, mas exatamente igual ao de 12 meses. O índice de inadimplência, sim, esse sofreu uma pequena deterioração, ele passa de 2,2% para 2,84%, (13:32 falha áudio) ao de 12 meses, provocado pelo segmento pessoa jurídica, não há preocupação alguma com a pessoa física de um modo geral.

O índice de cobertura confortável de 276% dos créditos acima de 90 dias. A eficiência do Banco melhora um pouco, saindo de 51,8% em setembro do ano passado, e 51,4% em junho desse ano para 51,1% porque nós já conseguimos cobrir 100% da despesa de pessoal de forma recorrente com a receita de prestação de serviço.

Basileia é confortável 16,2, nível total, e Basileia de nível 1, 14,9, toda ela de *core capital*. A (14:19 falha áudio) de empregados do Banco, 10,3 mil contra 10,7 há 12 meses, e 10,276 em junho, portanto isso justifica a variação trimestral da despesa de pessoal. E temos a quantidade de agências.

O *guidance* que havia sido comentado sofreu revisão de somente dois itens. O crédito a pessoa jurídica, em que esperávamos ter um crescimento de 1% a 5%, hoje esperamos entre -2% e 2%. E o crédito imobiliário, que era de 4% a 8%, agora fica de 0% a 4%, e acaba também, provocado pela redução de (14:58 falha áudio) no trimestre, ajustando uma parcela das despesas operacionais.

Com isso encerramos a discussão de números e agora passamos à discussão com os analistas para responder às dúvidas que vocês tiverem. Obrigado.

Giovana Rosa, Bank of America:



Oi, bom dia a todos. Obrigada pela oportunidade de fazer pergunta. Tenho duas perguntas: a primeira é em relação ao aumento de inadimplência que houve nesse trimestre. Se vocês puderem comentar um pouco desse movimento, as principais linhas que ocasionaram isso e o que vocês esperam desse índice indo para frente, seria bom.

E a minha segunda pergunta é em relação ao aumento dos descontos das renegociações também que houve esse trimestre. Se vocês pudessem dar uma cor para gente do que esperam, de como vocês esperam que o fluxo de renegociação evolua e como esses descontos devem se comportar também nos próximos trimestres seria bom. Obrigada.

Werner Kohler:

Bom dia. Principalmente a questão do crescimento do índice de inadimplência, ele está mais focado ou ele acontece mais na área da pessoa jurídica, algumas situações dessas são inclusive recuperações judiciais que voltaram a acontecer nesse período. E isso trouxe alguma situação ainda de corporativo para dentro desse aumento do índice de inadimplência.

E também em função de que aqui na parte mais sul do Brasil nós ainda temos uma recorrência de situações que estão trazendo algumas dificuldades para pessoas jurídicas que em outras partes do Brasil já estão se apresentando de uma forma de recuperação da atividade. Aqui ainda há uma pressão maior em cima da atividade da pessoa jurídica, o que trouxe de volta algumas situações que, com a eleição do novo governo, tinha trazido um sentimento de melhoria dentro da economia que ainda não se refletiu, inclusive pelo atraso das reformas que aconteceram no Governo Federal.

Isso está trazendo para nós ainda algumas situações que trouxeram esse crescimento de inadimplência na pessoa jurídica. Agora a questão do índice, a expectativa, deixa eu confirmar.

Giovana Rosa:

Do aumento dos descontos.

Werner Kohler:



A questão dos descontos das renegociações, isso são situações específicas que se apresentam, e essas situações em que há empresas que, por algum motivo, a proposta deles acaba sendo favorável à liquidação da operação, e não levar a uma situação de continuidade de cobrança judicial ou situação parecida, então nesse trimestre, especificamente, tivemos um desconto concedido numa renegociação que até nem era uma renegociação, é uma recuperação de um crédito através de uma dação em pagamento.

Essa dação em pagamento foi de imóveis que, na sua avaliação total, tiveram uma avaliação um pouco inferior ao tamanho da dívida do cliente, porém era mais favorável para o Banco receber esses bens em dação de pagamento do que executar o cliente, podendo não receber esse crédito por um longo período de tempo. Então esse foi o principal fator que afetou esse desconto concedido em renegociação nesse trimestre especificamente, nesse 3T.

Situações acontecerão em que esse volume de créditos em que tivemos alguma dificuldade de receber dos nossos clientes, propostas existem e serão analisadas individualmente, cada proposta que acontecer. Então não dá para se dizer, ter algum *guidance* de continuar esse tipo de situação ou não, depende especificamente das propostas que forem apresentadas.

Giovana Rosa:

Está certo. Só para confirmar, na parte de inadimplência foi basicamente pessoa jurídica, em pessoa física vocês não tiveram nenhum comportamento anormal.

Werner Kohler:

Em pessoa física não tem comportamento anormal, também porque, do crédito comercial, 75% do nosso crédito comercial da pessoa física está em empréstimo consignado, então esse crédito consignado é um crédito, e a parcela que não está consignada também muita coisa é funcionalismo público que tem esse relacionamento conosco há um longo período e que nós conhecemos muito bem o cliente.

E não tem tido nenhuma situação que na pessoa física tenha apresentado uma mudança de perfil de inadimplência. Agora, na pessoa jurídica, sim.



Giovana Rosa:

Está ótimo, obrigada.

Alexandre Ponzi:

Giovana, só complementando a resposta: para tornar um pouco mais claro qual é o sentimento: estamos vendo que houve uma deterioração de carteira que já vem reduzindo e perdendo espaço dentro do Banco, não é um aumento de *mix*, não é por uma mudança do *mix*, são eventos pontuais que talvez, e aí ratificando o que o Werner colocou, vemos uma demora da economia local em relação às perspectivas de melhora da economia nível Brasil, que ainda condicionam, na parcela da pessoa jurídica, uma qualidade de crédito que pode ter alguma volatilidade ao longo do período.

Não é por mudança de *mix*. Não é por crescimento de carteira, são impactos ainda na pessoa jurídica. E o Banco volta a focar cada vez mais na pequena e média com vistas, sobretudo, em trabalhar com essa volatilidade, diminuir a questão da concentração que ainda existe e que não é o momento adequado para fazer o crescimento de carteira.

Nós estamos lidando com questões pontuais e que devem ser, com o tempo, reajustadas para menor. Nesse trimestre tivemos esses impactos, adicionado por essa recuperação, que ele comentou, de uma operação pontual.

Giovana Rosa:

Está ótimo, Ponzi, obrigada.

Marcos Assunção, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Tenho uma pergunta com relação à receita de tarifas e serviços. Nós vimos a receita recorrente subindo perto de 7%, como vocês comentaram. Queria entender um pouco como vocês estão enxergando essa linha para frente, qual é a perspectiva olhando um pouco mais à frente. Existe



uma preocupação grande do mercado com relação a receitas de tarifas e serviços, mas vocês estão “performando” muito bem.

Se vocês puderem comentar quais são as linhas com um pouco mais de impacto de competição e quais são as linhas onde vocês ainda enxergam algumas oportunidades.

E a segunda pergunta, com relação à margem financeira, excluindo o efeito de tesouraria que vocês comentaram, como vocês estão enxergando o *spread* para as novas operações que vocês estão fechando olhando para frente. Obrigado.

Marcus Vinícius Feijó Staffen:

Sobre a questão de tarifa, nós tivemos um desempenho, se pegares a área de seguro, bem interessante. Além disso, um outro (23:34) que também desempenhou de uma forma melhor foi a questão de serviços de conta corrente, onde o Banco nitidamente tem uma oportunidade para melhor explorar, isso mesmo comparando com concorrência, nós estávamos bem aquém de valor de pacotes ou mesmo de alguns serviços.

Fora isso, aí pensando mais para frente, nós vemos algumas oportunidades para melhor explorar nossa base de clientes e temos algumas iniciativas em curso, que conforme elas forem evoluindo vamos dando uma maior publicidade.

A outra questão, sobre margens, realmente existe uma pressão, isso é claro. Se pegarmos o desempenho das nossas taxas de concessão e as taxas de estoque de carteira de crédito, ocorreram quedas, mas o Banco consegue se posicionar muito bem, principalmente vamos pegar a linha de consignado, explorando a capilaridade das nossas agências, e consegue defender carteira e também buscar uma originação consistente, ainda em níveis bem interessantes.

Falando de rede de agências, principalmente no âmbito da nossa parceira de originação de crédito consignado para área do Rio Grande do Sul, também temos condições favoráveis. Ok, alguma questão de pressão de margem para o próximo ano deve e pode continuar existindo, mas ainda acreditamos que temos um potencial bom para seguir originando novos créditos.



Marcos Assunção:

Obrigado. Só fazendo, um *follow-up* aqui com relação ao que você falou, Marcus, olhando para o consignado, nós vimos vocês crescendo bem forte de fato, a carteira, ao longo do ano, crescendo 23% ano contra ano. Até que ponto podemos ver esse crescimento forte continuando, qual o nível de demanda reprimida que existe nesse produto para que, ele já representa aí 75% da carteira de vocês, pessoa física, como vocês comentaram.

Até que ponto podemos ver essa linha crescendo, que é um crédito que cresce com uma segurança boa, com um risco baixo. Obrigado.

Marcus Vinícius Feijó Staffen:

Nós ainda acreditamos que há, fazendo um corte fora do estado, temos um potencial muito grande para crescimento via essa carteira de INSS, com a nossa parceira de originação de crédito, e mesmo dentro do estado, em alguns setores específicos, algumas prefeituras específicas, acho que o Banco tem ainda um potencial interessante. E mesmo na própria dinâmica do INSS, temos algumas métricas que nos mostram que ainda há uma base interessante para ser explorada.

Fora isso, o Banco hoje ainda tem uma participação muito pequena em consignado privado, onde já redesenhou e redefiniu todos os modelos de concessão, e pode ser onde tenhamos a folha com empresas, onde conhecemos o servidor e conhecemos o comportamento, um ativo interessante a ser expandido e explorado.

Marcos Assunção:

Está ótimo, muito obrigado.

Yuri Fernandes, JP Morgan:

Muito obrigado pessoal. Dando um *follow-up* na pergunta do Marcos, sobre fees, olhando aqui as notas explicativas de vocês, vocês dão a quebra por *fee*



de pessoa física e pessoa jurídica. E olhando esse trimestre vemos que o crescimento todo veio basicamente de PJ. Eu só queria entender a lógica disso, já que o segmento de PJ está indo mal na parte de crédito.

Acho que os números, a PF está crescendo 2% ano a ano e PJ está crescendo uns 12%, e isso me chamou um pouco a atenção, então a primeira pergunta é essa.

Eu tenho uma segunda pergunta em relação à Vero. Olhando volume aqui, temos notado uma desaceleração nos volumes. Costumava crescer, ano passado, mais de 20%, começou crescendo uns 15%, no trimestre passado foi 14%, e esse trimestre cresceu 8% ano a ano. A indústria de aquisição está crescendo uns 18%, então o que está acontecendo com a Vero, o que vocês estão vendo mais de pressão competitiva, qual será a resposta a do Banrisul.

E se vocês me permitem uma terceira pergunta, sobre o segmento SME. Vemos que a queda de PJ de vocês é basicamente pelo segmento de (28:38), então só queria entender o que está acontecendo porque olhamos para outros bancos, eu entendo que o Rio Grande do Sul tenha a sua própria dinâmica, mas os números são bem diferentes.

Vemos uma pressão (28:49) muito grande, mas no segmento de pequenas e médias não temos visto a mesma pressão nos outros bancos. Obrigado.

Companhia:

Yuri, a questão da PJ, tivemos, trazendo para as operações de crédito, tivemos uma reprecificação de uma série de tarifas, bem como alguns combos de pacotes em que o Banco estava bem defasado. Teve um impacto bem relevante. Não imagino um crescimento tão grande para frente, mas era um espaço onde nitidamente tínhamos uma oportunidade para ser melhor explorado.

Yuri Fernandes:

Pensando para frente então, para não pensarmos que haverá um carrego, se foi uma reprecificação de PJ, isso não (29:39) um ano de carrego.



Companhia:

Sim, sem dúvidas. Houve um efeito de imediato e tinha também questão de conta corrente aí.

Alexandre Ponzi:

Só voltando um pouco na questão de meios de pagamentos, óbvio que o mercado está muito mais pressionado em nível Brasil e no Rio Grande do Sul como um todo. Há uma pressão por aumento de *share* dentro do estado do Rio Grande do Sul dos demais, e isso impacta a performance da Vero.

A performance da Vero foi ajustada na própria questão do MDR em si, independentemente de modelos de contabilização e de *interchange*, mas onde ela tem um crescimento forte, ela cresce quase 7% nesse patamar, mas ajustado ao mercado mais competitivo, onde ainda conseguimos defender, na questão de meios de pagamento em si, um *share* de 30% no estado do Rio Grande do Sul, mas existem outras formas.

Isso provocou, formas e competidores, formas de atuação e competidores, e provocou, dentro da própria Vero, um ajuste em todo o seu pacote de produtos e condições mercadológicas, para oferecer produtos que são de acordo com as necessidades e especificidades de cada um de seus clientes, independentemente de tipo e tamanho.

Isso está sendo endereçado, permite que ela consiga defender, para efeitos de formação de resultado, um crescimento de lucro líquido ligeiramente inferior ao que era o ano passado, que cresceu, 12 meses, 7%, hoje ela cresce na faixa de 6%, o que não é nada desprezível considerada a competição que estamos vendo e outras pressões externas também na questão de meios de pagamento em si.

E existem algumas alternativas da Vero, que ela está endereçando, no sentido de buscar um *share*, um pouco mais de receita e resultados em nível nacional, que ainda estão em fase, vamos colocar assim, pré ou início de fase operacional e que devem, no prazo, começar a ajustar. Mas, sim, o ambiente ficou mais competitivo, à semelhança do que estamos vendo com o ambiente no setor financeiro como um todo, o que ajusta as questões de margem.



Yuri Fernandes:

Alexandre, nessa questão, eu entendo que vocês estão buscando essas parcerias, tudo, mas assim, a Vero planeja contratar mais pessoal na equipe de vendas (31:51) preço, alguma coisa nesse sentido?

Alexandre Ponzi:

Não, não é. O que a Vero fez, recentemente, foi um reposicionamento estratégico, mercadológico e comercial, alinhado com o que vemos a concorrência oferecendo no estado do Rio Grande do Sul. Se é uma preferência por preços, ela tem condições de ofertar preços comparáveis a mercado, se a questão é tecnologia ou forma de captura, idem, se a questão é logística, também.

Então o que está havendo: o mercado de MDF foi ajustado para patamares inferiores e existe uma pressão e uma multiplicidade de empresas operando, empresas que estão ou não vinculadas a instituições financeiras.

Então isso gera, principalmente nas grandes regiões, nas regiões metropolitanas, grande cidade de Porto Alegre onde tu tens mais competidores, uma pressão maior. A Vero consegue fazer um trabalho mais efetivo onde existe um canal de distribuição já instalado e é menos (32:55), mas óbvio que o mercado está sofrendo a pressão da concorrência.

Mas se compararmos, Yuri, se formos comparar, e isso sim, quer dizer, deixar bem destacado, a performance da Vero agora no trimestre ajustado sem os impactos de regramento que justificavam uma contabilização diferente até um período do ano passado, para agora, ela cresce quase 7% e mantém quase estável o seu lucro líquido.

Sem que essas iniciativas da Vero, que tu estás colocando, de parceria, ainda tenham entregue, ou seja, existe um potencial para, no mínimo, manter, num mercado cada vez mais acirrado, o mesmo desempenho da Vero.

Yuri Fernandes:



Não, maravilha. Só para finalizar, sobre SME, volume de (33:32-falha áudio)

Alexandre Ponzi:

SME, a preocupação do Banco não é de hoje. Já havíamos alertado a questão em períodos anteriores, e por conta de impactos em qualidade de crédito, sobretudo resultado vindo de clientes do setor *middle-market*, eventualmente algum corporativo de menor ticket em relação à média de mercado Brasil, estávamos fazendo um ajuste de políticas e sistemas.

Esses ajustes estão sendo incorporados, existe talvez um potencial a ser explorado aqui nesse segmento dentro do estado do Rio Grande do Sul, mas o legado de carteira de *middle-market* ainda tem feito uma pressão negativa na questão tanto de qualidade de carteira, quanto de carteira propriamente dita. É um ajuste, uma política, nós não vamos fugir do setor *middle market*, óbvio que não.

Agora, estamos cada vez mais seletivos, e estamos dando uma preferência ao estado do Rio Grande do Sul. Preciso lembrar, alguns ajustes que fizemos em termos de estrutura de agência, estrutura de pessoal e política de crédito, até 2017 nós operávamos crédito a PJ em nível Brasil usando a estrutura que tínhamos, tanto capital quanto liquidez e estrutura humana, inclusive, que tínhamos, para poder endereçar crédito no Brasil como um todo.

Fizemos a preferência por trabalhar no estado do Rio Grande do Sul, e isso se traduz em “desfazimento” de carteiras, que não foram renovadas ou com as quais estamos, ainda, lidando, mas para que foquemos, talvez diferentemente um pouco do que vemos em bancos de varejo, que cresceu em todos os segmentos da pessoa jurídica, uma preferência por utilizar canais de pulverização e massificação de crédito, independentemente de PJ e/ou pessoa física também.

Então só para voltar um pouco na pergunta anterior, do Thiago, não há uma concentração e uma mudança no perfil do Banco para ser um banco de consignado. Existe, foi uma consequência natural de alguns ajustes e que ainda, nesse momento, não permite que a inflexão por uma pulverização diversificado por todos os segmentos e produtos que oferecemos aos clientes, ainda ocorra.



Então ele está ocorrendo por questões conjunturais na pessoa física consignado, então preservamos velocidade de crescimento, blinda a carteira de crédito como um todo, mas esperamos, sim, que o segmento de PJ, focando na pequena e média, volte a recuperar o brilho e velocidade para ajudar a formar carteira e, sobretudo, para melhorar margem.

Yuri Fernandes:

Maravilha, obrigado, Alexandre.

Otavio Tangalli, Credit Suisse:

Bom dia, pessoal, obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Tenho uma só, na verdade, na margem, vocês comentaram que tem o caso PJ, que entrou para o (36:35), eu queria só entender se conseguimos ver esse impacto de vocês deixando de receitar juros porque ele passou para o (36:46) 60, e se sim, se vocês conseguem dar uma magnitude desse impacto dessa receita que vocês deixaram de ganhar na margem. Obrigado.

Companhia:

Oi, Otavio. Imediatamente a questão de recuperação de crédito recupera esses créditos, o valor relativamente expressivo acaba trazendo um impacto pontual na questão da margem em si que, excluindo isso, ela teria crescido em relação ao trimestre anterior, mas crescido muito pouco. Crescido muito pouco por quê? Porque estamos crescendo na carteira de crédito de forma recorrente, concentrando em pessoa física, que teve redução nas taxas médias praticadas, inclusive no consignado, nos últimos períodos.

Então o crescimento da carteira ajuda a mitigar a redução das taxas, mas também não compensa em grande parte o fato de que a carteira PJ está sendo reduzida, e que se estivesse crescendo também estaria crescendo em taxas menores.

Então existe a volatilidade da regra da recuperação de crédito, ela apresenta efeitos pontuais tanto em margem quanto em provisão, mas a margem financeira do Banco, que seria estável em relação, tanto em (38:04) quanto manutenção de margem financeira, ela é estável hoje, ajustada aos patamares



inferiores de taxa, crescendo nas carteiras concentradas na pessoa física, e que pelo menos temos a expectativa de que, em eventual da taxa SELIC, ela será de menor monta em relação a comparáveis 12 meses passados.

Então esses impactos garantem uma estabilização ou suavização de queda de margem, e que por enquanto se defende no fato de que crescemos muito forte num determinado produto, que sofreu redução de preço, mas que imaginamos que a competição, ainda que ajuste, vai fazer com que o preço comparável de amanhã seja ligeiramente inferior ao de hoje, não drasticamente como, só para comparar, como houve em períodos anteriores.

Vamos pegar aqui, a taxa média do crédito na pessoa física era 2,45, média calculada em setembro do ano passado, contra 2,15, ou seja, nós crescemos 20%, a carteira cresceu 9% no consolidado, basicamente por conta de crescimento na PJ, com uma redução de 30 b.p. em relação à taxa média praticada, ou seja, estamos buscando um rendimento, uma receita menor, que em um volume, se não compensa, para um crescimento de margem absoluta.

Então a volatilidade trimestral por recuperação continuará ocorrendo, é a regra. E quanto mais carteiras recuperarmos, esse impacto vai ter sempre que ser demonstrado para o ajustado, mas o que precisamos hoje é, efetivamente, talvez como tema de casa do Banco, fazer a depuração do que é margem consolidada com margem de clientes.

Otávio Tangalli:

Não, está claro pessoal, a minha pergunta era mais, na verdade, não sei se não fui claro, eu queria só entender alguma coisa que entrou no (40:01) nesse trimestre que você parou de receitar e se isso teve impacto na margem, dado que você comentou que teve alguns casos de recuperação judicial. Obrigado.

Companhia:

Só complementando então, houve uma deterioração da qualidade de crédito. A inadimplência de 90 dias passou de 2,2% para 2,84%. Então tu tens essa diferença como carteira de crédito que não está “acruando” receita, que também ajuda a comprimir margem. Então esse, comentei no início que houve três elementos que ajustaram tanto provisão quanto margem: houve uma



deterioração orgânica da carteira provocada por pessoa jurídica, 2,20, 2,84 vem disso.

Houve elementos de revisão de *rating* de clientes que já não mais impactam a provisão, e houve a recuperação de crédito baixado a prejuízo. E se tu pegares na margem, na carteira da PJ que nós estamos produzindo, o efeito também se sentiu, em menor magnitude, mas ele também se sentiu em termos de redução.

A taxa média era de 1,6 contra 1,4. São 20 b.p., ou seja, há uma redução, uma compressão de taxas em crédito, pulverizada por todo o portfólio de produtos. E aí estamos blindando a carteira e permitindo que o crescimento da PF consignado acaba sustentando uma estabilização de margem, mas não o crescimento dela.

O crescimento se dará à medida em que as carteiras, independentemente de segmento, voltem a ter um crescimento positivo em relação aos períodos anteriores.

Werner Kohler:

Agora comparando os últimos dois trimestres, a receita, a taxa de juros que foi praticada dentro da pessoa jurídica, 1,43 para um 1,41, ou seja, é muito baixo o impacto dessa contabilização das operações que estão acima de 60 dias em atraso.

Companhia:

E mais, essa estabilização na queda das taxas, que o Werner comentou, em 43 para 41, na pessoa física, 2,16 para 2,11, significa que houve uma suavização, provocada também pela taxa básica da economia, no sentido que os preços de crédito, ainda que competitivos, tendem a ter uma velocidade de queda muito menor do que eles apresentaram em 90 ou 360 dias, se compararmos hoje.

Significa que pode haver uma compressão, sim, mas o impacto negativo de margem tende a diminuir muito no nosso caso.



Otávio Tangalli:

Está claro, pessoal, obrigado.

Marcel Campos, XP Investimentos:

(42:40). Obrigado pela oportunidade de perguntar. Eu também tenho duas dúvidas. A primeira é sobre uma fala de vocês sobre esse caso específico de recuperação judicial que estão tendo aí no sul. Se não me engano, na pergunta da Giovana.

Vocês falaram que provisionaram esses casos específicos e a minha dúvida é: quanto de provisão já tem nesses casos específicos, porque o Banco Central, se não me engano, exige 30% de provisão, mas geralmente os Bancos provisionam mais, se vocês estão confortáveis entre provisão e garantias, ou se nos casos que já aconteceram podemos esperar um pouco mais de provisão para os próximos *quarters*. O que podemos esperar. Depois faço minha próxima pergunta.

Companhia:

Thiago, operações que entraram em RJ, elas têm, sim, essa provisão que tu colocaste, no mínimo, porém nós fazemos a provisão requerida pelo prazo que já as operações estão em atraso.

Então operações que foram recuperadas e que tiveram situações em RJ, a maioria delas, pelo tempo que está levando para se resolver uma RJ, acabam até sendo baixadas a prejuízo e depois recuperadas ou então a RJ em si se resolve depois que operação já está até 100% provisionada.

Mas o Banco faz, sim, essa provisão mínima de (44:35) para essas operações que, no momento em que elas entram em RJ, e depois, se a RJ acaba tendo um alongamento de prazo para se decidir a forma que ela se resolve, há sim, provisões complementares que são feitas, pelo regramento da contagem de dias em atraso.

Marcel Campos:



Ou seja, podemos esperar um pouco mais de provisão conforme o tempo dessas situações vai passando.

Companhia:

Pode acontecer, pode acontecer.

Marcel Campos:

Ok. Perfeito.

Companhia:

A contagem de dias desde a operação ficar inadimplente.

Marcel Campos:

Perfeito. A minha segunda pergunta é sobre esse aumento nas despesas de intermediação financeira. O saldo de *funding* de vocês aumentou só 6%, a SELIC caiu no período, e mesmo assim as despesas financeiras de vocês aumentaram 14%. Isso já excluindo provisão. Eu gostaria de entender um pouco mais desse aumento nas despesas financeiras.

Eu vi nas notas explicativas que havia algumas questões relacionadas a FX e às letras subordinadas, mas é só para entender um pouco mais esse contexto obrigado.

Companhia:

Dentro desse crescimento das despesas de intermediação financeira, nós vemos que muito do crescimento no último trimestre acontece especificamente na dívida subordinada, em que nós temos a taxa da variação cambial em cima do volume de dívida que temos em dólares, que faz a base nossa de capital no TIER 2.



Isso está impactando as operações de captação no mercado, e nós também temos, nas operações de crédito (46:32) de repasse, nós temos também as captações exteriores que fazem base para a nossa carteira de câmbio e para a nossa carteira de crédito na parcela (46:40) nossa carteira de crédito. Então esses dois itens estão muito impactados por essa variação cambial.

Marcel Campos:

Perfeito, obrigado.

Eduardo Nishio, Banco Plural:

Bom dia a todos, bom dia Marcus, Alexandre. Tenho duas perguntas também. A primeira, em relação, queria voltar um pouco na questão da provisão, queria entender um pouco mais, se pudesse quebrar um pouco esse aumento relevante no trimestre. O que foi de créditos em atraso, o que foi de *rating*, o que foi de operações voltando de baixadas para prejuízo.

Se pudessem dar um pouco mais de cor em termos de ordem de grandeza, não precisa ser um número exato, mas só ordem de grandeza, o que mais impactou esse aumento de provisão, e se podemos esperar da economia do Rio Grande do Sul um cenário parecido nos próximos trimestres.

Principalmente nessa parte de RJ, se podemos esperar uma economia ainda fraca, mais empresas entrando em RJ. Se pudesse dar um pouco de cor de quais os setores dessas empresas que estão vindo em RJ, se foi o setor agrícola, enfim, industrial, também nos ajuda. O tamanho dessas empresas, se é médio porte, *large* porte, acho que as provisões são um item importante desse trimestre.

E a outra pergunta, em relação ao *guidance*, eu vi que vocês reiteraram o *guidance*. Se você pudesse dar, já que estamos no final do ano, um pouco mais de cor que faixa que vocês pretendem terminar. Só os principais itens, não precisa ser todos os itens, carteira, despesa, rentabilidade e margem, para ter um pouco mais de sensibilidade, as faixas são bem amplas, nos ajuda na nossa projeção. Muito obrigado.



Companhia:

A questão da provisão que tu colocaste ali no início, nós precisamos entender que temos uma provisão 100% sobre todas as operações que foram recuperadas do prejuízo. Isso é mandatório pela própria regra do Banco Central.

Então vemos que tivemos uma recuperação de crédito que gerou um registro de operação de crédito, no *rating*, de que foi provisionado a 100%, num nível bastante superior do que tivemos no período anterior. Nossas recuperações de crédito no 2T, inclusive, tiveram um volume quase que semelhante às recuperações de crédito que tivemos nesse trimestre, mas nem todas essas recuperações de crédito do trimestre anterior foram registradas como operação de crédito.

Principalmente, reportamos lá no 2T, houve uma operação que foi recuperada por meio de uma debênture que foi marcada a mercado.

Então se for olhar na linha de recuperação de operações baixadas a prejuízo e a provisão, tu vais entender que a provisão acaba tendo um crescimento de saldo nesse trimestre, mas isso não significa que ela tenha um impacto na última linha, de crescimento na mesma, de peso na última linha do balanço da mesma forma porque no 2T e no 3T tivemos recuperações semelhantes com provisões em linhas diferentes.

Uma provisão na linha de operação de crédito e outra na marcação a mercado de uma debênture que foi recuperada também de uma empresa que estava em RJ. Então essa situação traz um peso de crescimento, um peso de provisão no trimestre em relação ao trimestre anterior.

As demais provisões vêm na linha do próprio aumento da inadimplência, que vemos dentro do período, que houve esse aumento da inadimplência, que acaba trazendo uma rolagem da carteira de crédito, mas não é a parcela maior de peso no volume de provisão.

Tinha mencionado também, uma das perguntas, com relação a como navegar em relação ao *guidance* do Banrisul. Para efeitos de crédito nós estamos olhando o delta de crescimento, não tem por que reajustarmos para baixo,



provocado muito mais por um crescimento forte na pessoa física, e alguma dificuldade talvez no atingimento dos *guidances* de jurídica e imobiliário.

Nós, nesses dois casos específicos, olhando a tendência, talvez direcionemos para a taxa intermediária inferior, mais perto do piso do que eventualmente na parte superior da carteira.

Despesas de provisão, faixa intermediária. (51:35) da provisão, que hoje atingimos 7,9%, por conta de crescimento da carteira, tu podes olhar o teto dessa rubrica, a captação total (51:44) superior, até eventualmente por conta de alguma sazonalidade temporal que possa encontrar no trimestre.

Rentabilidade de patrimônio vai ficar na faixa intermediária para baixo, entre 16 (52:02) na faixa média. O índice de eficiência nós já estamos próximos dos 50, portanto a tendência é melhora, estabilizando ao redor de 51 para o ano, salvo se houver um crescimento mais forte na receita de *fees* como esperamos agora (52:18).

E margem financeira, a faixa intermediária.

Tinha uma outra pergunta, Nishio, que tu tinhas feito, por favor, pode só repetir?

Eduardo Nishio:

Acho que ficou faltando só essa parte da economia, se vocês esperam essa economia mais fraca impactando as RJs, e se pudesse dar o tamanho das empresas que estão entrando em RJ, se são empresas médias, pequenas, se é algo mais...

Companhia:

São empresas do nosso setor, da nossa faixa corporativa, o *middle market*. Usualmente operações sindicalizadas, portanto o Banco se submete ao que é acordado com um conjunto de credores, que ainda há uma dificuldade.



Infelizmente não sabemos quantificar isso em nível Brasil porque o impacto da economia do Rio Grande do Sul afeta os nossos negócios em 100%, e eu não saberia dizer o que os bancos de varejo eventualmente são afetados por produção aqui no estado em termos de deterioração de carteira de crédito.

Mas são elementos, recuperação judicial é um elemento de carteiras de maior ticket expressivo, que fazem com que ainda continuemos um pouco receosos de operar e voltar e focar com maior velocidade nesse setor específico.

Companhia:

Só complementando também o que o Werner havia dito com relação à recuperação de crédito baixado: excluído o efeito do ativo recebido sob a forma de debênture, nós estávamos com comportamento próximo de 80 milhões de forma recorrente a cada trimestre de operações baixadas a prejuízo.

O último trimestre teve um valor relativamente superior a isso e, portanto, ele joga muito mais volatilidade e alguma preocupação a mercado com relação a despesa de provisão, que quando ajustamos para recorrência ou eventualmente revisão de *rating* de operações que estão na carteira, nós entendemos que há uma suavidade, uma expectativa menor de despesa como provisão de crédito em relação a esses elementos de recuperação.

A própria recuperação da economia eventualmente vai trazer uma volatilidade nesse tipo de transação porque existe um estoque de carteiras que foram baixadas recentemente, que eventualmente os clientes podem querer retomar uma vida financeira mais normal e propor renegociações desses créditos, que serão ajustados de acordo com a regra.

Nós até brincamos que isso é uma boa provisão porque existe a possibilidade, no curso da operação, tudo o mais correndo de forma, conforme a renegociação em si ou ajustada para melhoria de garantias ou pagamento de parte da dívida em espécie, que a empresa faça a revisitação do *rating* que hoje vem impactando com 100% de provisão.

Há a possibilidade de trazer clientes que tiveram problemas para uma vida normal e com a expectativa de amanhã ter uma qualidade de crédito que vá crescer para uma qualidade superior à qualidade de hoje.



Então são esses elementos que de forma pontual acabaram afetando o resultado do Banco no 3T, mas que quando olhamos o acumulado de nove meses, estamos num crescimento de 20%, não é um crescimento ruim, muito pelo contrário.

Eduardo Nishio:

Ok, muito obrigado.

Vinicius Soares, Banco do Brasil:

Obrigado pela oportunidade, bom dia. Eu fiquei só com uma dúvida se vocês falaram sobre a questão da revisão das taxas de contas e tudo o mais, que afetou principalmente a pessoa jurídica. Será que vocês poderiam explicar um pouco mais como foi essa revisão?

Porque vemos no momento que essa linha vem sofrendo bastante pressão no setor e vocês revisaram a taxas. O que podemos esperar nisso para frente. Eu sei que vocês já falaram um pouco na questão do arrasto, mas será que não poderíamos ver nenhuma evasão de clientes pelo aumento da tarifa? Eu agradeço a oportunidade.

Companhia:

Vinicius, conforme havíamos comentado, o Banco tinha uma oportunidade ainda e uma, vamos chamar de uma defasagem, grande com relação a seus pares na questão de tarifas de pessoas jurídicas na concessão de operações de crédito.

Então fizemos simplesmente alguns ajustes pontuais, por exemplo, tarifas para novas operações, tarifas para análise, por exemplo, de projetos, e uma série de outros casos. Podemos esperar, sim, algum pequeno impacto se essa carteira seguir crescendo, mas ainda não saberia te quantificar o quanto isso pode gerar mais para frente. Tem, sim, sabemos que tem uma pressão, mas dado que o espaço, a defasagem era grande conseguimos fazer esse ajuste.

Vinicius Soares:



Obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Marcus Vinícius Feijó Staffen para as suas considerações finais.

Marcus Vinícius Feijó Staffen:

Obrigado pela participação, pela presença de todos e ficamos à disposição para quaisquer eventuais dúvidas que (58:04- falha áudio).
