



## **BANRISUL Apresentação dos Resultados 4T19**

**Teleconferência – 12 de fevereiro de 2020**

### **Operador:**

Bom dia, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, Banrisul, para discussão dos resultados referentes ao 4T19.

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 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 maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

O replay desse 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 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 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 presença. Antes de iniciarmos a apresentação dos resultados de 2019, gostaria de fazer um rápido comentário, basicamente sobre o nosso *guidance* para 2020, todas as nossas projeções.



Esperamos que a nossa carteira de crédito siga em um bom ritmo de crescimento, em um ambiente de melhora na economia, tanto do Brasil quanto do estado do Rio Grande do Sul. Acreditamos na continuidade do crescimento na nossa pessoa física, e uma retomada na pessoa jurídica, o que já podemos observar nos últimos meses.

Por outro lado, o ambiente mais competitivo e algumas mudanças no mercado, como o impacto do cheque especial e a própria mudança do imposto da contribuição social sobre lucro podem gerar algum efeito na nossa rentabilidade, no ROE e, eventualmente, em nossa margem financeira.

Ficamos à disposição para perguntas e respostas ao final da apresentação. Alexandre, acho que podemos começar.

**Alexandre Ponzi:**

Vamos começar a falar pelo resultado final do Banco. Vamos começar pelo recorrente, porque ele tem esses impactos que o Marcus está comentando, de um cenário mais competitivo que afeta a produção, tanto de receita financeira com de receita de prestação de serviço.

Tivemos um crescimento bom do lucro líquido recorrente, de 16,2%, que está impactado, sim, por um crescimento pequeno, mas crescimento, de receitas de prestação de serviços e menor fluxo de provisão, conforme esperávamos e havíamos anunciado no início do ano.

Nós fizemos um bom controle das despesas administrativas. A margem financeira é impactada, sim, por eventos de competição, e passa a ter um evento mais negativo de compressão de spreads por conta do *cap* que temos do cheque especial, vigente já a partir deste ano.

E houve também, para melhora do resultado recorrente do ano passado, uma menor alíquota efetiva de imposto de renda, que já imaginamos que, para 2020, não deve ficar nos patamares do ano de 2019.

Em compensação, o resultado reportado do Banco cresceu muito mais forte. Ele ajuda a justificar um crescimento de lucro, que está sendo também distribuído aos acionistas na proporção do resultado, de 28%.

Ele está impactado porque, além dos eventos que foram comentados de um lucro recorrente, nós fizemos a reestruturação do plano de benefícios com as empresas que ocorreu ao longo do 1S, fizemos constituição de provisão trabalhista e redução de provisão cível, e tivemos a apresentação do estoque de crédito tributário por conta dessa alteração da alíquota.

Na sequência, o resultado da margem tem uma pequena redução, de 2,9%, mesmo desempenho que vimos no trimestre nos 12 meses. Esperamos que a margem fique contida dentro do *guidance* que o Marcus colocou para o final, depois podemos conversar, mas ela tem alguns elementos que impactam, sim, uma expectativa de



crescimento de carteira, sobretudo em rubricas e linhas que, hoje, ainda não estamos crescendo, principalmente na PJ.

A PJ teve uma queda, consecutivamente ao outro ano, de pouco mais de 2%. Esperamos agora, por conta de um ambiente mais positivo, tanto no Brasil como no estado do Rio Grande do Sul, a economia do estado do Rio Grande do Sul deve crescer um pouco menos que a do Brasil, mas esperamos que haja condições, sim, para que façamos um crescimento contínuo na carteira de crédito pessoa física, voltando a crescer nas linhas de crédito com diminuição de risco na pessoa jurídica.

Na margem financeira, por consequência, entregamos um retorno sobre o patrimônio de pouco mais de 7,8%.

A provisão de crédito, era esperado que tivesse uma redução em relação ao ano de 2018. Conseguimos fazer uma redução de 7% do acumulado de cada ano, 2019 contra 2018, e 24% no trimestre, porque no trimestre a despesa de provisão teve, na base de comparação, um exemplo de não recuperação de créditos baixados a prejuízo na mesma proporção que fizemos ao longo do 3T, que adicionou as despesas de provisão para comparar com o último trimestre do ano.

E ainda houve, também, além da rolagem da carteira por níveis de rating, processo normal de avaliação da estrutura de clientes dos ativos a risco, tivemos a reversão de provisão que afetou um cliente do setor corporativo. Por conta disso, tivemos desempenho positivo de R\$1,2 bilhão em despesa de provisão, contribuindo, sim, para mostrar que temos uma carteira com uma qualidade de crédito, em que pese alguns eventos de volatilidade na inadimplência ao longo do ano, mas que está alinhada, tanto em nível de inadimplência de 90 dias quanto a cobertura dessa carteira, com o setor financeiro de varejo.

Na parte de captação, é simplesmente para demonstrar que o Banco sofre competição, por óbvio. Existem novos entrantes, hoje, disputando os clientes com os quais nós estamos corriqueiramente trabalhando, mas a captação do Banco cresce 6,5%. É um crescimento acima da renovação por juros da captação. Há uma pequena mudança no *mix* de depósitos a prazo para outros produtos também oferecidos aos clientes, mas estamos com uma estrutura absolutamente confortável, em termos de custo e liquidez, para aproveitar a questão de injeção em ativos de crédito para buscar melhorar o resultado e rentabilidade do Banco.

Na sequência, vamos falar um pouco sobre a questão de receitas de prestação de serviço, onde houve um crescimento em 12 meses de 12,3%, e pouco menos de 2% impactados no trimestre. Nisso sim, há uma compressão por conta de competição, sobretudo a competição vindo em meios de pagamento, que representou, da nossa estrutura de *fees* em 2019, pouco mais de 32%.

Na composição da receita de tarifas de serviços do Banco, tarifas bancárias correspondem a 50%; a parte advinda de MDR da estrutura do Banrisul Cartões tem 32% de captação relativa, e possivelmente vai perder *share*, porque o valor que ela gerou de MDR em 2018 foi maior que o gerado em 2019 por conta de elementos de competição, mas, por outro lado, o resultado líquido da Cartões cresceu 5%.



A Empresa ajustou toda a sua estrutura, e ela, até comparativa com outras empresas de meios de pagamento listadas, teve uma performance positiva. Mas é um cenário, assim como temos para a parte financeira da receita do Banco, desafiador, e que o Banco espera contrapor com o crescimento de receitas advindas de consórcio e seguros, entre outros.

Em compensação, despesas, sejam de pessoal, sejam demais despesas administrativas, absolutamente controladas. Fizemos um esforço no sentido de conter e melhorar a eficiência do Banco, que passa a ser cada vez mais importante para a construção de uma rentabilidade em um cenário desafiador, mas elas cresceram, em relação ao ano de 2018, -4%, ou seja, estáveis, independentemente da rubrica, seja de pessoal, seja das demais despesas administrativas.

As outras despesas e receitas operacionais compõem aqueles elementos extraordinários ou eventuais *one-offs* que acabaram impactando o resultado contábil do Banco em 2019, sobretudo despesas de provisão ou reversão trabalhista e cível, entre outros.

Com isso, chegamos a um patrimônio de quase R\$82 bilhões, com crescimento de 5,3% em 12 meses, uma estrutura de liquidez via TVM e crédito de 7,1%, com uma pequena redução ao longo do último trimestre, mas nada preocupante, estamos com mais de R\$22 bilhões de recursos disponíveis para poder fomentar a carteira de crédito, que cresceu 6,2%. Ela cresce 6,2%, com uma pequena melhora no crédito especializado, sobretudo nos esforços de reposicionamento do crédito agrícola do Banco.

O imobiliário também continua sendo importante contribuinte para a formação de carteira, mas o que vimos é que na parte comercial, que é mais de 65% da carteira do Banco, o crescimento tem vindo única e exclusivamente da pessoa física, que cresceu, a comercial como um todo, 8,2%, mas se pegarmos simplesmente a parte de consignação, ela cresce a uma velocidade superior a 14%, independentemente do canal de origemação; seja no que fazemos com o cliente, 2/3 da carteira, de R\$16 bilhões, seja o que produzimos em nível Brasil, explorando oportunidades que temos para alcançar crédito consignado ao setor público de INSS.

Na abertura da carteira, o consignado, de novo, é o principal carro-chefe,  $\frac{3}{4}$  da carteira, com R\$16 bilhões. E o crédito consignado, depois nós temos, por canal de origemação, qual é a velocidade relativa deles. Inclusive, até um pouco mais no individualizado, 18% e 15%, se formos fazer na produção própria e com correspondente bancário, porque o Banco vem diminuindo a parcela do crédito adquirido. Não há mais o benefício de aproveitamento por conta de recolhimento de depósito compulsório, e temos outros canais para produção própria.

A provisão de crédito cresce a uma velocidade inferior ao crescimento da carteira, 5,8% de crescimento contra 6,2% do crédito em 12 meses, e o saldo da provisão em relação à carteira está ligeiramente inferior ao que era em 2018, 7,7% em dezembro de 2018 e 7,6% em 2019.



Patrimônio líquido, 7,1% de crescimento após incorporação de reservas, os ajustes do plano de benefícios pós-emprego e o pagamento de proventos aos acionistas, fazendo com que tivéssemos um retorno ao patrimônio no último trimestre anualizado de 19,7%, mas no ano como um todo, de 17%. Da mesma forma, o retorno sobre os ativos, 1,6% anualizado, o período todo de 2019, e 1,8% o anualizado do último trimestre.

A inadimplência controlada, apesar da subida que observamos em relação aos períodos anteriores e em 12 meses, mas está absolutamente alinhada com o que o sistema financeiro de varejo reportou até o momento. O índice de cobertura está adequado às necessidades do Banco, e havíamos dito que, sim, ele sofreria uma redução natural ao longo dos próximos 12 meses a partir de dezembro do ano passado, mas ele está, de novo, também alinhado com o setor.

A eficiência do Banco tem uma pequena piora, ela sai de 51,5% em dezembro para 52% agora, mas esses esforços que o Marcus andou comentando e os controles de despesa que fizemos fazem com que o ponto que olhamos hoje como entregue seja, efetivamente, o ponto de partida para que melhoremos a eficiência do Banco reportada no *guidance*, que não teve alteração nenhuma, em que pese o cenário mais desafiador, tanto na produção de receita financeira, quanto de receita de prestação de serviço.

Basileia total, 15,1%, Basileia nível 1 um pouco inferior a 14%. Depois, temos o quadro de recursos humanos, ou seja, o quadro de empregados e o quadro de estagiários do Banrisul, número de agências e o *guidance*.

O *guidance*, como o Marcus colocou, fica à disposição dos senhores e das senhoras para alguma discussão.

Com isso, vamos passar para a parte dos questionamentos do mercado, para que consigamos endereçar a contento as dúvidas e outros eventuais itens que sejam necessários. Obrigado.

#### **Giovanna Rosa, Bank of America:**

Bom dia. Obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas perguntas. Se vocês pudessem falar um pouco de qual é o impacto que vocês esperam no *bottom line*, tanto da mudança do cheque especial, quanto do aumento da alíquota para contribuição social, para balizarmos e dividirmos um pouco do que será o resultado de 2020 em *core*, sem esses efeitos que foram implementados este ano e esses efeitos exógenos, seria bom. Depois eu faço minha segunda pergunta.

#### **Alexandre Ponzi:**

Giovanna, fazendo uma conta muito simples, porque existem alternativas que irão contrapor – e só para posicionar, o Banco foi a primeira instituição financeira a anunciar que não faria cobrança de tarifa na parcela excedente de R\$500 sobre o limite do cheque especial não utilizado. Ou seja, nós nos posicionamos de forma



inicial, indicando para o mercado que tínhamos um horizonte bastante desafiador à frente.

Fazendo uma conta, só para tentar resumir o eventual impacto que poderia advir disso, existe uma tabela nas análises de desempenho onde colocamos qual é a taxa média do cheque especial ao longo de 2019, 12%. Hoje, temos um *cap* de 8%. Na prática, a taxa efetiva tende a ser, no máximo, igual a esses 8%, se tudo mais ficar constante.

Pode haver, por conta de juros, uma modificação, uma redução, impactando uma redução de 1/3 da taxa efetiva.

O cheque especial representou alguma coisa como R\$700 milhões de receita bruta para o Banco. A receita bruta do Banco, o resultado financeiro, foi aproximadamente R\$9,2 bilhões. De R\$9,2 bilhões, você tira pouco menos de 1/3 bruto da receita do cheque especial, R\$700 milhões menos R\$140 milhões, R\$200 milhões, estamos falando de alguma coisa, arredondando, de R\$500 milhões, que seria uma previsão muito rudimentar do impacto do *cap* do cheque especial sobre a receita que advimos dessa rubrica, que buscaremos contrapor com outros.

Estamos fazendo *ceteris paribus* esse ajuste. Você vai tirar pouco menos de 1/3 de R\$700 milhões de receita bruta, que você vai deduzir dos R\$9,2 bilhões, portanto, o resultado é um pouco inferior a R\$9 bilhões de receita bruta.

Qual é o impacto na última linha? Alíquota de imposto de 45%, então vai lhe dar metade desses R\$200 milhões. Seria um impacto potencial, afetando margem, que está afetando a rentabilidade do Banco, do cheque especial, de cerca de R\$100 milhões, de forma bastante rudimentar.

Isso é o que estimamos sem as medidas que o Banco está tomando para contrapor e, no mínimo, mitigar esse impacto.

#### **Giovanna Rosa:**

Está claro. E em relação à contribuição social, se pudessem falar o quanto estão estimando, mais ou menos, de alíquota efetiva para 2020.

#### **Werner Kohler:**

Vou falar um pouco sobre o impacto, que daria 5%. Esses 5% impactam na atividade bancária, especificamente. Em nosso resultado, temos um resultado importante vindo das subsidiárias de cartões, seguros etc. Então, não temos esse impacto sobre a totalidade dos nossos resultados.

E o Banco pratica pagar os juros sobre capital próprio em seu limite máximo. Então, se pegarmos o lucro projetado para o ano de 2020 com esses impactos que o Alexandre já comentou, deduzindo-se uma alíquota de TJLP sobre patrimônio líquido e esse resultado das subsidiárias, que no ano de 2019 foi algo em torno de R\$380 milhões, R\$329 milhões de controladas mais R\$56 milhões de coligadas, estamos falando de



uma redução importante na base. E nessa redução importante na base, se pegarmos o lucro projetado de cada um, deve-se, então, aplicar esses 5%.

Se o lucro fosse equivalente ao deste ano, teríamos praticamente o impacto sobre pouco menos da metade do nosso resultado deste ano. Se colocássemos, por exemplo, sobre R\$600 milhões, teríamos um impacto de R\$30 milhões, 5% sobre R\$600 milhões.

**Marcus Vinicius Feijó Staffen:**

Giovanna, só um último ponto no cheque especial, o Alexandre resumiu de maneira simplificada, mas faz todo o sentido. Nós rodamos uma série de modelos e os impactos não foram muito diferentes. O principal desafio para frente é muito mais comercial, e explorar nossa base de clientes de maneira mais eficiente para amplificar e ampliar resultados.

**Giovanna Rosa:**

Certo. E o nível de alíquota efetiva de imposto que vocês esperam para 2020, vocês têm alguma expectativa?

**Werner Kohler:**

Grosso modo, em torno de 31%, 32%, 30%, por aí. É nesse nível que se espera que fique a alíquota efetiva para 2020. Teremos dois meses ainda com a alíquota corrente de 40%, e a partir de março ela será 45%. Então, precisa-se dar uma trabalhada nisso, porque no 1T teremos uma alíquota um pouco menor.

**Marcus Vinicius Feijó Staffen:**

E é importante colocar, de forma recorrente, que o Banco buscará pagar aos acionistas proventos no máximo possível sob a forma de juros sobre capital próprio, como já vimos praticando agora.

**Giovanna Rosa:**

Super claro. A minha segunda pergunta é em relação à qualidade de crédito. Este trimestre teve um aumento importante na inadimplência. Se pudessem falar quais foram os principais *drivers* desse aumento, e também explicar por que ele não foi acompanhado de um aumento de provisão, porque ao mesmo tempo em que tivemos um aumento da inadimplência, houve uma queda de despesas de provisão. Se pudessem explicar um pouco essa dinâmica, e também como vocês veem a qualidade da carteira se comportando ao longo deste ano, seria bom para nós. Obrigada.

**Alexandre Ponzi:**

O que nós vimos no início do 4T19? Um aumento de inadimplência que estávamos começando a trabalhar. E quando vimos o resultado do trimestre para 90 dias, vimos que tinha uma pequena subida em relação aos períodos imediatamente anteriores.





Em compensação, o que não está sendo divulgado, a inadimplência de 60 dias, a partir de esforços que o Banco vem tomando corriqueiramente, e também ao final de cada período reportado de balanço, seja 1S ou final do ano, existem algumas medidas que o Banco toma, campanhas em termos de meta etc., que ajustaram.

A inadimplência de 60 dias, ao longo do trimestre está absolutamente controlada, e o dado preliminar de janeiro significa que devemos ter, de forma recorrente, tanto 60 quanto 90 dias em patamar melhor. Por isso que há uma aceleração em 90 dias, sim, mas a tendência de curto prazo é muito mais positiva.

**Irany de Oliveira Sant'Anna Junior:**

Bom dia. Eu não fui anunciado no início da conferência porque eu só queria ficar de ouvinte, mas como eu sou Diretor de Controle e Risco e Vice-Presidente, queria fazer algumas observações.

Temos convicção de que teremos uma inadimplência muito mais comportada daqui para frente. Ainda tivemos alguns casos de grandes clientes, o que não é mais o foco do Banco, que repercutiram em provisões significativas.

É o resquício de uma carteira que foi construída lá atrás, naquele ambiente de crescimento acelerado, e que terminaram se materializando, com algum delay, na dificuldade de crédito. Algumas empresas conseguiram se manter, mas, no final, preferimos ser mais conservadores e encerrar de vez esse problema de provisão adicional na carteira do corporativo.

Daqui para frente, acreditamos que nossa esfera de crédito ficará basicamente dependendo do cliente de varejo, e que será abaixo do que vínhamos correntemente fazendo de provisão.

**Tiago Binsfeld, Itaú BBA:**

Bom dia. Obrigado por receberem minha pergunta, também. Eu gostaria de fazer duas. Primeiro, queria entender um pouco melhor a queda nas despesas com captação neste trimestre. Se vocês pudessem dar um pouco mais de cor a respeito dos dois efeitos, tanto a queda no custo com depósitos a prazo, e também o que vocês comentaram no release, de menor custo com a dívida subordinada neste trimestre. Eu faço minha segunda pergunta depois. Obrigado.

**Alexandre Ponzi:**

Tiago, sobre a despesa de captação, dada a natureza e o formato da nossa estrutura de captação, a despesa absoluta é afetada pela queda da taxa de juros. Em termos relativos ao CDI, ela se mantém estável. Seguimos com a captação focada em varejo; hoje, cerca de 2/3 dos depósitos, conforme eu havia mencionado, estão concentrados em pessoas físicas. Isso, naturalmente, nos concede um custo mais interessante, comparável aos principais pares de mercado.





Com relação à dívida subordinada, o mecanismo é o mesmo, visto que ela está totalmente protegida. Nós temos uma benefício pela queda da taxa de juros, visto que é indexada ao CDI.

**Werner Kohler:**

E ela é marcada a mercado por estar com *hedge account* com a operação que protege essa dívida subordinada. Então, ela é marcada a mercado no mesmo formato que é marcado a mercado, também, o derivativo.

**Tiago Binsfeld:**

E mesmo a queda trimestral deste trimestre é explicada, principalmente, por esse efeito de CDI com relação aos depósitos a prazo. É isso?

**Alexandre Ponzi:**

Sem dúvida. Não tivemos nenhuma mudança importante em nosso portfólio de captação de depósito a prazo. Continua com a mesma característica, um volume de crescimento normal, sem nenhuma mudança na estrutura de custos e na dinâmica de crescimento.

**Tiago Binsfeld:**

Perfeito. Minha segunda pergunta é mais sobre a sua pressão de rural. Temos lido um pouco mais sobre risco de queda de safra no Rio Grande do Sul. Queria que vocês falassem um pouco mais desse risco, e como isso pode afetar as projeções que vocês têm no *guidance* para este ano.

**Irany de Oliveira Sant'Anna Junior:**

Temos acompanhado com muita atenção essa questão que está sendo divulgada em relação à quebra de safra. Na verdade, existe uma informação de imprensa que não corresponde ao que está acontecendo no estado.

A principal cultura, que é a da soja está vindo; na verdade, ela está vindo muito bem, não terá quebra. Mesmo no milho, que imaginamos que pudesse ter uma quebra da safrinha, safras anteriores, ela está sendo muito pequena e localizada.

O que acontece é que existe certo exagero nessa divulgação, e politicamente interesse a prefeituras decretarem estado de emergência para conseguirem renegociações favoráveis etc.

Mas nós estamos atentos. A orientação do Presidente é olharmos caso a caso, e não estamos tendo nenhuma circunstância de ajuste. São casos muito isolados, muito pontuais. Acreditamos que a safra será bastante forte.



**Tiago Binsfeld:**

Perfeito. Muito claro. Obrigado.

**Eduardo Nishio, Banco Plural:**

Bom dia. Eu tenho duas perguntas, também. As minhas são mais do lado de receita. Vimos uma queda relevante no seu NII e nas margens. Eu queria que vocês pudessem explicar um pouco mais se isso é uma tendência que vocês estão vendo, se é competição, spread. Enfim, se pudessem dar um pouco mais, especialmente na parte da receita. Despesa, vocês já falaram que acompanhou a Selic. E como isso vai se comportar ao longo de 2020? Principalmente porque no começo de 2020 tem o impacto do cheque especial, que comerá um bom pedaço da sua receita, impactando o NII também.

E a minha segunda pergunta é em relação a *fees*, que vinham em um ritmo interessante de crescimento e no 4T tiveram uma queda de 1,5% ano a ano. Queria saber como vocês estão vendo essa linha evoluindo ao longo de 2020. Muito obrigado.

**Irany de Oliveira Sant'Anna Junior:**

Vou começar falando sobre a questão de receita e onde achamos que temos um potencial bastante grande de crescimento de carteira. Temos uma participação ainda pouco significativa no que chamamos de 'PJotinha'. A pessoa jurídica de varejo pequena tem um espaço muito grande de crescimento de carteira.

Nos últimos tempos, nós reestruturamos nossa modelagem de risco. Nós mudamos políticas e estamos fazendo ajustes de esteiras que estão, neste momento, sendo concluídos e nos darão um produto competitivo para atuar forte nesse mercado.

Acreditamos que há um espaço significativo nesse setor. É um setor muito sinérgico em relação às operações da Vero. A sinergia com a Vero será explorada, nossa capilaridade de rede nos permite ter acesso a esse mercado de maneira espalhada pelo estado todo, e achamos que aí existe um bom potencial de crescimento, que já deve aparecer durante este ano no nosso balanço.

**Alexandre Ponzi:**

Complementando a fala do Irany, outro ponto importante, e é nossa principal carteira, que vem com um crescimento em dois dígitos, é a carteira do consignado. É necessário fazer sempre uma diferenciação entre os tipos e a origem das operações de consignado.

O consignado estadual teve uma pressão de taxas muito menor, uma concorrência por si só menor, então ali não verificamos uma redução de spreads mais relevantes. Mas quando vamos observar o mercado de crédito consignado no INSS, tanto pela concessão na nossa rede de agências, ou mesmo fora do estado do Rio Grande do Sul via Bem Promotora, sem dúvida tem uma pressão natural, tem uma maior



concorrência. E ali, dado o giro da carteira, já conseguimos observar, é nítido, nossa tabela de abertura de faixas médias por carteira mostra essa queda.

E consignado municipal, o Banco hoje tem mais de 300 folhas de pagamento com prefeituras do nosso estado e convênio com quase todas as prefeituras. Ali, sim, tem algumas pressões localizadas, mas ainda somos dominantes nesse mercado.

E o giro da carteira, novamente, tende a afetar nossa margem, mas grande parte já foi contratada.

**Marcus Vinicius Feijó Staffen:**

Eduardo, do lado de *fees*, tem toda a questão de adquirência. O Alexandre comentou bem, o resultado da Cartões seguiu um ritmo de crescimento, 5% no ano contra ano, melhor que o imaginado, dada toda a dinâmica desse mercado. O Banco fez um reposicionamento comercial importante em meados de agosto, que naturalmente já teve efeito ao longo do 2S e tende a se materializar para o próximo ano.

Na área de seguridade, tem frentes além da já explorada na parceria com a Icatu, vida, previdência e capitalização, onde ainda temos um índice de penetração baixo em nossa base de clientes, e uma oportunidade por si só de ampliar receitas aí.

As demais linhas de *fees* com taxas de administração, ou mesmo cartões de crédito, estão seguindo um ritmo normal.

**Irany de Oliveira Sant'Anna Junior:**

Só complementando o que o Marcus falou, temos uma expectativa grande de melhor explorar nossa estratégia de consórcio. Nós temos uma penetração muito pequena em nossa própria base de clientes; temos menos de 30.000 clientes de consórcio, de um total de clientes de 4 milhões.

Estamos explorando o produto de maneira diferente, mas pelas características do próprio produto, a qualidade que ele tem para prover soluções para pessoas físicas e jurídicas, ensinando nossos times de vendedores a enxergar como ajudar o cliente a colocar esse produto, e também partindo para uma venda para a nossa rede.

Nós trabalhamos com produtos que têm quebra de garantia em seguro de vida, seguro prestamista para quem adquire, então não há risco de crédito. É uma oportunidade importante de vender, porque também não tem requerimento de capital.

Fora o estado do Rio Grande do Sul, o Banco estuda fazer uma distribuição mais ampla, isso está adiantado. Acreditamos que essa empresa deve gerar um resultado bastante significativo nos próximos dois ou três anos. Inclusive, este ano já deve ser significativo.



**Eduardo Nishio:**

Obrigado. Só um *follow-up* aqui: então, podemos considerar essa parte de *fees* dando uma acelerada em 2020? Eles cresceram só 2,3% em 2019. E também, em relação ao NII, se com essa rolagem, o giro da carteira terminando, como o Irany mencionou, podemos esperar um comportamento um pouco mais estável de margem ao longo de 2020.

**Alexandre Ponzi:**

Na realidade, essa questão de *fees*, quando você olha o crescimento de 2% que estamos apresentando, pouco mais de 2%, precisa ser vista também em relação à mudança que houve no contrato de aquisição no ano de 2018, onde, a partir de maio de 2018, não foi mais contabilizada na receita de serviços a totalidade do MDR, em virtude de que parte do MDR considerada *interchange* passou a ser responsabilidade dos lojistas com as bandeiras.

Isso provocou uma questão de base de comparação. Se ajustarmos essa questão de base de comparação, nosso crescimento de *fees* fica em torno de 5% no ano de 2019 contra 2018, e esperamos que continue mais ou menos nessa linha a partir de 2020, também.

E só complementando mais um pouco, se você pegar o último trimestre, que cresceu 2%, contra o trimestre anterior, estamos no mesmo patamar, um pouco inferior, ao 4T18, em que já está excluído esse efeito de base de comparação, que aconteceu até o 1S18. É um período em que a competição, sobretudo na parte de meios de pagamento, como já foi comentado, se acirrou, e, ainda assim, o Banco entregou um resultado muito próximo e recorrente, sem adicionar os elementos prospectivos que estamos citando.

Portanto, seria justo querer anualizar que vamos crescer a uma taxa de cerca de 2%, talvez um pouco menos, trimestre contra trimestre, que pode vir a ser adicionada desses elementos positivos em cima de um *mix* de atuação um pouco mais eficiente.

De novo, desafiador é a tônica do momento para qualquer uma das rubricas de receita, mas existe espaço para que o Banco use seu canal de distribuição de forma muito mais eficiente para gerar resultado.

**Eduardo Nishio:**

Perfeito. E em relação ao giro da carteira? Se pudessem comentar um pouco.

**Alexandre Ponzi:**

Como é, Nishio? Desculpe.



**Eduardo Nishio:**

O giro, a renovação da carteira. Como o Irany mencionou, vocês não têm mais tanta carteira a ser renovada. Então, potencialmente, vocês têm uma estabilização das margens, ou dos NIMs.

**Alexandre Ponzi:**

O Banco está aquém do seu potencial na questão do crédito à pessoa jurídica. O foco na PJ de menor porte é para que consigamos distribuir e alavancar recursos. Mas uma carteira que se renova na parte do consignado a 18%, desculpe, não há concessão nenhuma. Nós não estamos estagnados na capacidade de produção. Nós estamos é vendo uma produção inferior ao potencial do Banco, mas que será uma produção a taxas menores, que afetará a margem.

**Irany de Oliveira Sant'Anna Junior:**

Só para verificar se a compreensão está correta, o que eu referi é que o Banco não tem mais foco na carteira de grandes clientes corporativos, fora do estado do Rio Grande do Sul, principalmente.

Nós estamos focando no estado do Rio Grande do Sul, e aquelas empresas que são líderes de cadeias produtivas no estado, nós participamos, sim. Nós temos uma construção ligada à nossa participação no agro, de interagir de maneira mais forte com empresas que liderem essas cadeias e financiar diretamente os fornecedores dessas empresas, porque temos muito mais margem quando tratamos com o varejo.

O que estamos construindo? Empresas que lideram cadeias produtivas, por exemplo, da soja, antes tomavam recursos conosco para financiar seus fornecedores. Então, eles financiavam fertilizantes, defensivo etc. O que estamos construindo é que nós passaremos a financiar diretamente a cadeia produtiva, muitas vezes com travas operacionais, porque todos têm que ter conta no Banrisul.

Quando o fornecedor entrega a mercadoria para o resto da cadeia, ele nos paga, fica quase em uma similaridade de um crédito consignado, e estamos ampliando essa forma de operar, construindo isso de maneira paliativa. Esse não é um movimento rápido, ele é muito similar ao que o Sicredi fez, mas estamos tendo sucesso nisso.

Se vocês olharem nossa carteira de crédito rural, ela não tem um crescimento de volume significativo, mas ela tem uma modificação qualitativa muito relevante para nós. Não temos mais grandes operações, mas as operações de varejo estão crescendo. Então, modificamos a forma de operar.

Quando eu referi que tínhamos ali uma carteira de corporativo que ainda gerou algum efeito de inadimplência, era de operações antigas. Essas novas estão sendo construídas de maneira diferente, com captura de valor dentro da cadeia produtiva das grandes empresas.



**Alexandre Ponzi:**

Só complementando se é essa de fato a compressão que você está vendo, a carteira renegociada, hoje, está girando ao redor de 5% da carteira do Banco. Já foi um pouco mais alta em períodos recentes passados por conta de uma redução da atividade econômica como um todo, que gerou consequência negativa pulverizada, nacional e estadual, que gerou a necessidade. Tivemos picos de 6% na carteira de crédito representada por renegociação.

Mas se formos pegar períodos mais saudáveis, como esperamos que teremos daqui para frente, eles estavam absolutamente alinhados com o índice de inadimplência da carteira, ao redor de 3%, 3,2%.

Então, existe, talvez, algum estoque que possa ser objeto, principalmente das operações que foram baixadas mais recentemente, de alguma recuperação. Isso vai adicionar o que encontramos no 3T, onde você pode fazer um volume de recuperação maior, tickets médios superiores aos práticas, e que irá adicionar uma volatilidade, pela regra, na questão da despesa de provisão. Mas você também está ativando carteira, e somente aquelas carteiras em que existem condições para que possamos mantê-las saudáveis dentro do balanço.

Então, se essa é a compressão, quanto mais a economia andar, menos espaço teremos, porque a depuração da carteira já terá ocorrido.

**Eduardo Nishio:**

Entendido. Muito obrigado. Muito claro.

**Operador:**

Como não temos mais perguntas, encerramos por aqui a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de voltar a palavra ao Sr. Marcus Vinícius para suas considerações finais.

**Marcus Vinicius Feijó Staffen:**

Agradecemos a participação de todos. Ficamos à disposição, não só a equipe de RI como a direção do Banco, para conversar com o mercado sempre que for necessário, sempre que formos demandados. Muito obrigado.

**Operador:**

O *conference call* do Banco 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”.