



Apresentação dos Resultados do 3T21 do Banrisul Conference Call - 11 de novembro de 2021

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, Banrisul, para a discussão dos resultados referentes ao 3T21. Estão presentes hoje conosco os senhores: Cláudio Coutinho Mendes, Presidente; Irany Sant'Anna Vice-Presidente e Diretor de Risco, Marcus Staffen, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; Osvaldo Lobo, Diretor de Crédito; Nathan Sassi Meneguzzi, Superintendente de Relações com Investidores; Werner Kohler, Superintendente de Contabilidade.

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 assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

O replay deste evento estará disponível logo após o encerramento por um período de sete dias. Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios do Banrisul, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da companhia, bem como 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 certas considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao senhor Cláudio Coutinho Mendes, presidente do Banco do Estado do Rio Grande do Sul S.A., que dará início à apresentação. Por favor, senhor Coutinho, pode prosseguir.

Cláudio Coutinho Mendes:

Obrigado. Bom dia a todos e todas. Bom dia aos meus colegas aqui da administração e diretoria do Banrisul. É um prazer estar aqui apresentando aqui os resultados do Banco e as perspectivas a partir deste terceiro trimestre de 2021.

Antes de começar a detalhar os dados que estão partindo no slide número três, gostaria de fazer um *overview* do trimestre começando pela situação relativa a COVID e a pandemia de forma geral e como o Banco tem tratado este assunto.



Na verdade, com o avanço da vacinação entre os nossos colaboradores, seguindo a orientação de nosso Consultor de Saúde que é o Hospital Moinhos de Vento e também seguindo as regulamentações do Ministério da Saúde, do Governo do Estado e dos municípios, nós retornamos com trabalho 100% presencial na nossa rede de agências.

Na nossa direção geral, que fica aqui em Porto Alegre, em que nos prédios principais temos quase 3 mil funcionários, nós começamos também com a volta presidencial. No atual momento, estamos trabalhando com 30% do quadro presencialmente e os demais em rodízio. A partir do dia 16 de novembro agora, terça feira, esse percentual vai subir para 50%.

Nós temos uma limitação que seguindo hoje as regras estabelecidas pelo Governo do Estado em relação distanciamento e as regras prudenciais em relação à saúde, a nossa capacidade máxima é de 54% mantidas essas regras. Então, nós vamos estar praticamente já com essa configuração até que a regulamentação e a pandemia ainda diminua mais.

Nós temos assim, em termos de quadro de saúde dos colaboradores, uma situação muito tranquila. Temos acompanhamento diário da situação da rede e temos hoje protocolos do Hospital Moinhos de Vento para caso de contaminações que hoje permitem a volta da agência de forma muito mais rápida do que era antes. Isso tudo baseado nas orientações do Moinho de Vento e também porque o hospital também já tem muito mais conhecimento sobre a doença do que tinha no início.

Sobre a questão de médio prazo de fundo em relação ao trabalho híbrido, presencial ou remoto, o entendimento da administração do Banrisul é que haverá sempre a partir de agora um percentual de pessoas trabalhando de forma remota pelas características de determinadas áreas.

Então, nós achamos importante muito importante trabalho presencial, até porque você consegue manter a cultura da organização viva e consegue ampliar a interação pessoal entre os colaboradores, mas existem diversas funções que permanecerão com um importante contingente em trabalho remoto.

Então, nós achamos que esse trabalho híbrido veio para ficar e nós vamos adaptar tudo que for possível termos tecnológicos e de regulamentos internos de modo que possamos estar fazendo da forma mais eficiente possível.

Nós estamos muito avançados com toda a implementação do trabalho que a Consultoria Mercer está nos dando desde o ano passado sobre a reformulação do nosso quadro de pessoal. Eles estão nos auxiliando agora na fase de implementação.

Nós acreditamos que ela começará de forma efetiva e com validade a partir do início de 2022. Então, estaremos já implantando padrões atualizados padrões que seguem os melhores *benchmarks* do mercado financeiro nacional e internacional.

Também gostaria de reiterar que nós mantemos o nosso foco e a nossa disciplina nos nossos objetivos. O Banrisul fez uma opção há alguns anos atrás, de forma correta, de atuar no varejo distribuindo os riscos de forma bem diversificada, não atuando em



segmentos de risco maior ou de riscos concentrados como o *large corporate* e *corporate* na área de crédito e também privilegiando linhas, mesmo no varejo, linhas que sejam linhas com colateral, linhas que sejam garantidas, de modo que buscamos sempre um binômio garantia e rentabilidade.

Nós não fizemos isso nesse trimestre e não faremos, buscar operações com maior risco mesmo no varejo, sem garantias e clean, esse tipo de coisa mesmo que tenhamos limites para esse tipo de operação, eles são pequenos em proporção aos limites concedidos a cada cliente.

Então, mantemos nosso foco nessa disciplina e nesse direcionamento que é estar operando de forma muito garantida. Então, nós temos as nossas linhas de consignado, o rural e o imobiliário, todas linhas com bastante colateral e com bastante segurança.

Também mantemos nosso foco em disciplina no que tange a custos, continuamos muito rigorosos em relação a custos. Temos lutado muito e discutido muito com nossos fornecedores sobre renovações de contratos e percentuais de reajuste. Diversos contratos estavam estipulados com cláusulas de reajuste IGPM e tivemos discussões muito fortes.

A grande maioria dos fornecedores aceitou rever esse índice de reajuste para outros índices ou mesmo reduzir o número. E esse trabalho é um trabalho permanente. De agora em diante, estamos fixando sempre novos contratos com indexadores menos voláteis como o IGPM tem muita volatilidade.

Também estamos avançando em toda a digitalização dos nossos processos. Estaremos entrando ainda neste mês de novembro de forma definitiva com o produto Refinanciamento de Consignado no nosso app digital. Com isso, completamos toda a contratação de consignado via app, sem necessidade de agência.

Então, quem estiver financiado uma operação de consignado no INSS, no Estado do Rio Grande do Sul ou em algum município, ele poderá fazê-lo integralmente no app sem necessidade de agência. Então, isso acreditamos que vai ser um grande impulso para aumentarmos a nossa originação.

Além disso, temos também o foco na reformulação e racionalização dos nossos postos de atendimento de agências. Nós já fechamos 19 agências e fechamos também 54 postos.

Esse trabalho vai continuar. Ele está na velocidade possível e vamos continuar também com foco em racionalizar nossos custos e também otimizando a nossa rede de agências sem prejuízo aos nossos clientes.

Bom, agora vou começar aqui a apresentação propriamente dita, em termos de slides. Estou aqui com o slide número 3 mostrando aqui o nosso redirecionamento de sentido comercial que foi feito neste trimestre, dando foco ao crescimento da carteira de crédito.



Isso já proporcionou um crescimento grande entre esse trimestre e o trimestre anterior, cresceu R\$ 2,1 bilhões em três meses. Isso, se fôssemos fazer a conta anualizada desse ritmo, chegaríamos a 25% ao ano de crescimento.

Mas olhando aberto essas linhas, no rural cresceu no terceiro trimestre contra o segundo trimestre cresceu 31%. Assim como a linha de capital de giro para pessoa jurídica também cresceu 11% e o consignado cresceu 2,4% no trimestre.

Então, estamos muito confiantes com mudanças recentes nas regras de incentivo nós conseguiremos continuar com esse crescimento robusto da carteira de crédito, que nos proporciona, uma vez aumentar a carteira também podemos oferecer aos nossos clientes diversos outros produtos financeiros do Banco como seguros, consórcios, previdência, capitalização, adquirência e enfim. Acreditamos que o crédito é uma “ponta de lança” para que possamos fazer depois um saudável *cross sell*.

Indo para o slide quatro, ele deixa claro a nossa política conservadora, nossa política muito acurada na concessão de crédito com bastante colateral. Nós estamos com uma inadimplência a partir de 90 dias de 2,2%, é um índice baixíssimo em termos históricos, com índices de cobertura muito confortáveis de 315%.

Nesse slide dá para ver também que a nossa distribuição de risco da carteira tem melhorado. Em um ano praticamente 2 p.p. de 88,8 da nossa carteira estava com o rating de AA-C um ano atrás e agora esse número foi para 90,9%. Então, nós vamos continuar perseverando com foco e disciplina, aumentando nossa carteira, mas nas mesmas bases em termos de risco associado que nós temos feito até o momento.

No slide número cinco, tem aqui uma abertura do crédito consignado, basicamente a originação é feita pelas agências e parte no canal correspondente através da empresa que nós temos participação que é a Bem Promotora. Então, pela Bem Promotora, usando o canal correspondente nós originamos 35% da nossa originação do crédito consignado e nas agências em torno de 65% o total da originação.

Também quero destacar que as concessões via app, antes de entrar essa funcionalidade do Refin, cresceram cerca de 182%. Nesse momento, as concessões eram só novas concessões e, nós sabemos que grande parte do aumento da carteira se dá pelo refinanciamento.

Então, nós acreditamos que com a integração do *app* da função Refinanciamento nós vamos ter um crescimento muito grande da carteira utilizando o canal digital. O que para nós significa uma redução de custos e uma facilidade ao nosso cliente.

Mas eu quero destacar aqui que no ano, o crescimento da contratação via *app* foi muito importante, 182%. No ano, a carteira de crédito consignado cresceu 5% e, basicamente, o destaque é o crescimento no consignado estadual e nos municípios. Isso tudo com uma inadimplência de 90 dias também muito baixa, em torno de 2% da carteira.

No slide número seis, tenho uma radiografia do crédito rural. Nós temos crescido de forma muito importante no crédito rural. O crescimento no rural, seja para crédito e também para os produtos correlatos, é uma missão do Banco. O Banco está imbuído



em crescer não só agora, mas continuar crescendo nessa linha. O estado do Rio Grande do Sul é um estado que tem um percentual relevante do PIB na área do agronegócio, em torno de 40%. Nós temos então que crescer bastante a nossa presença no crédito do agronegócio para que tenhamos um percentual condizente com a participação do PIB gaúcho do crédito ao agronegócio. Tivemos aqui um crescimento muito importante ano contra ano quase 40%, 38,8%, e no trimestre um crescimento de 31,3%.

Estamos partindo para um novo modelo de atendimento aos nossos clientes do agronegócio estamos implantando espaços especializados nas agências e na atividade do agronegócio. Estamos implantando espaços especializados nas agências na atividade do agronegócio, nas agências em regiões que tem como vocação o agro. Nós estamos implantando dez espaços, sendo que três já foram inaugurados e sete estão em implantação.

Também é destaque aqui a qualidade da nossa carteira, inadimplência de pessoa jurídica 0,5% em 90 dias e pessoa física 0,26% em 90 dias. Lógico que uma parte desse sucesso é o excepcional momento que está vivendo o agronegócio no Rio Grande do Sul e no Brasil.

Mas a despeito desse bom momento, nós não estamos de certa forma relaxando, entre aspas, em termos de análise de crédito, de preocupação com o constituir crédito com garantias corretas porque sabemos que o momento é positivo, mas a maré sempre pode virar e temos que estar sempre pensando no que pode modificar e o cenário pode não ser tão benigno como agora.

Nós temos que ter uma carteira resiliente apesar disso, mas aqui louvo um excelente momento e a excelente qualidade da carteira que nós temos.

No Plano Safra, que começou em julho deste ano, nós destinamos R\$ 5,2 bilhões para crédito do agronegócio, o que significa 27% de crescimento em relação ao plano anterior.

Também destaco a Expointer que ocorreu recentemente. É o maior evento do setor agro aqui do Rio Grande do Sul. Nós tivemos uma presença expressiva e fizemos R\$ 441 milhões em negócios na Expointer.

Vamos agora aos destaques financeiros, no slide número oito. Destaque para o lucro líquido ajustado de nove meses R\$ 732 milhões, um crescimento o ano contra ano de 47,9%. A carteira de crédito total cresce 6,7% também ano contra ano.

Mas eu só destaco que no trimestre já temos uma aceleração e acreditamos que essa aceleração pode não continuar exatamente nessa magnitude, mas ela é algo que veio para ficar, dado o novo direcionamento que nós fizemos nas regras de remuneração variável atrelados ao crédito para os nossos colaboradores.

Consignado cresceu quase 4% também em 12 meses e a captação também cresceu 3,4%. As tarifas e receitas de serviços cresceram 5% em 12 meses. Destaque aqui para os excelentes índices em termos de inadimplência e cobertura, 2,2 em 90 dias e 315% de cobertura, como já foi falado.



Também outro destaque é o crescimento do crédito rural que cresceu quase 39% em 12 meses com carteira de R\$ 4,4 bilhões.

No slide nove, temos aqui os números da rentabilidade do Banco. Se olharmos o 3T21 contra o 3T20, temos um crescimento de 45%. E se olharmos 9 meses, o crescimento foi de 44,48%.

O nosso retorno ajustado no trimestre foi de 7,9% anualizado. Isso é uma queda de 5 p.p. em relação ao 2T21, mas é um incremento de 2,2 p.p em relação ao 3T20. Fazendo uma decomposição da variação do lucro entre o 2T21 e o 3T21 dá para ter uma radiografia de quais foram os elementos que levaram o lucro ser inferior ao 2T21.

Os destaques do primeiro é uma menor margem financeira R\$ 33 milhões, basicamente pela subida acelerada da Selic. Não é possível no curto espaço de tempo a carteira ser reprecificada e ela está em andamento a reprecificação, mas não se consegue fazer isso de forma instantânea. Também uma maior provisão de crédito.

Essa maior provisão em parte, uma parte razoável, é derivada do crescimento da carteira que você faz a provisão para 2021 e naquele trimestre você ainda não recebeu um *spread* suficiente para compensar a provisão que entra como redutora da carteira, como provisão de crédito.

Nas despesas administrativas, tem o efeito do dissídio da categoria dos bancários que foi de 10,97%. Na verdade, você tem que aplicar esse dissídio aos reflexos trabalhistas que estão provisionados no balanço como provisão para pagamento de férias, décimo terceiro e etc. São todos esses corrigidos por 10,97%, gerando um aumento de despesas administrativas.

Nas outras despesas operacionais tem também uma participação importante de provisão para perdas de processos trabalhistas. Basicamente, são esses quatro itens que na verdade explicam essa redução do resultado comparado com o 2T21.

No slide 10, nós olhamos aqui a margem financeira gerencial. Até porque, como comentado anteriormente, o crescimento rápido da Selic que indexa o nosso passivo foi superior à velocidade que você consegue refrescar a carteira. Então, a margem financeira de gerencial cai do 3T para o 2T em 3,8%. Em um ano, 9M21 contra 9M20, teve uma queda de 7%.

Na margem financeira, olhando a decomposição total já se vê um crescimento da margem de tesouraria quase dobrando praticamente no trimestre 0,41 para 0,80. E ainda não se vê aqui o efeito da reprecificação da carteira. Acreditamos que ainda, se a Selic continuar subindo, isso só vai começar a ter uma força maior quando estabilizar o nível da taxa Selic.

No slide 11, tem aqui um *overview* da nossa captação. Ela é pulverizada, um custo muito baixo em termos percentual de CDI, 87,8% ultra pulverizada. Nós temos aqui um fundo de comércio em relação à captação muito importante aqui no Rio Grande do Sul. Temos uma grande folga de *funding* para continuarmos crescendo a nossa carteira de crédito.



Então, como se pode ver aqui temos 68% dela em depósitos a prazo, 17% da poupança. São captações estáveis e temos aqui a confiança dos nossos investidores gaúchos. Tem uma evolução importante em termos de preço, nós privilegiamos muito também o preço da captação, ou seja, não temos nenhuma pressão para pagarmos mais caro para a captação, temos bastante *funding*.

Agora vou para o slide número 12, onde falamos das despesas administrativas. Olhando 9M21 contra 9M20, a nossa despesa administrativa total caiu 0,2%. A área de Pessoal tem uma queda de R\$ 88 milhões, 1,488 para 1,400 em 9M21 comparado com 9M20.

Mas se olharmos no trimestre, o 3T21 contra o 2T21 você já vê um crescimento de 453 para 487, basicamente aquele efeito que eu comentei da aplicação do percentual do dissídio nas previsões de reflexos trabalhistas no balanço como previsão para férias, décimo terceiro e etc.. Então, isso fez esse aumento da despesa trimestral.

Em 12 meses, a queda de 9M21 contra 9M20, mas a queda da despesa de pessoal em torno de 6%. E as outras demais despesas administrativas crescem 7%, isso de certa forma em linha com o IPCA. Grande parte dos contratos nós conseguimos renegociar para IPCA trazendo o IGPM. Então, de certa forma espelha isso aqui nas despesas administrativas. Continuaremos perseverantes em relação aos custos administrativos.

Além disso, em termos de índice de eficiência ajustado está muito próximo do índice de eficiência no 2T, 54,5% contra 54%. Nossas receitas de tarifas em serviços já mostram crescimento anual em 12 meses, 5%. E quando isso quando olhamos isso trimestre contra trimestre e quando olhamos em nove meses acumulado, tem um crescimento de 1,6%. E continuamos cobrindo nossa despesa de pessoal com nossas receitas de tarifas e serviços.

No slide número 13, temos aqui a nossa provisão de crédito. Ela sobe entre o 2T e o 3T de R\$ 217 milhões para R\$ 284 milhões. O nosso índice de provisionamento da carteira como um todo cai para 7% vindo de 7,3% no 2T. Assim como a nossa despesa de provisão em relação à carteira no ano cai e de 2,92 para 2,67, isso no 3T contra o 2T.

Aqui tem um efeito grande que são as provisões sobre créditos recuperados de baixas a prejuízo. São àqueles créditos em que há uma recuperação, mas a administração entende que essa recuperação é só estrutural e que o risco de crédito permanece o mesmo.

Então, fazemos a provisão de 100% no nível H para 2,082, nessa barra azul é essa diferença. E R\$ 189 milhões são as demais provisões que excluem essas provisões de crédito recuperados de baixa prejuízo que tem um crescimento importante cujo maior item, como eu expliquei, acreditamos que seja do crescimento da carteira que enseja novas provisões.

No slide número 14, nós mostramos o quão folgado nós estamos em termos de capital, o que nos dá segurança para que possamos crescer nossa carteira de crédito sem preocupações nem com *funding*, como já mostrei anteriormente, temos folga no *funding* e também temos folga de capital.



Tivemos autorização do Banco Central para utilizar como capital o Nível 2 das Notas Subordinadas que foram emitidas no início do ano. Isso a partir de outubro, então estaria fora do trimestre específico, mas fizemos aqui uma simulação proforma do 3T incluindo esse capital de Nível 2 e leva a nossa Basileia para um nível de 17,9%.

Agora eu só queria falar sobre o anexo, a importante questão das provisões trabalhistas. Nós temos trabalhado muito internamente para atacar as causas raízes do crescimento das provisões trabalhistas.

Lembro aqui o PDV de 2020 que nós fizemos e que saíram 900 funcionários. Fizemos um acordo no sindicato com votação para os sindicalizados, que foi aprovado em assembleia, em que quem aderisse ao PDV não poderia entrar com ações trabalhistas. Então, esses 902 empregados que saíram nos deram quitação do contrato do trabalho e não podem, por conseguinte, entrar na Justiça do Trabalho.

Lembrando que nos dois PDVs anteriores, o percentual de colaboradores de ex colaboradores que entraram na Justiça do Trabalho é muito alto. Então, isso realmente é um mitigador de novas ações, o fato de termos essa quitação com a aprovação dos sindicatos e de sindicalizados como nós fizemos. Isso reduz o crescimento futuro.

Também temos um gráfico aqui mostrando o histórico do provisionamento desde que essa gestão passou a tomar a direção do negócio aqui do Banrisul. E tem também um gráfico do lado direito. Ele de certa forma é um indicador antecedente do que nós acreditamos do que virá pela frente de novas ações.

Porque se você olhar o ano de 2017, nós tivemos 1.179 novas ações, sendo que nós tivemos 351 ações coletivas novas no ano de 2017. A partir de 2018, por força também da nova legislação trabalhista, você já tem uma queda. E depois também você tem o dissídio trabalhista que também tem cláusulas mitigatórias em relação aos passivos da sétima e oitava hora.

Também tem uma cláusula de que os sindicatos têm que primeiro sentar na mesa e negociar antes de entrar com uma ação coletiva. Isso também faz com que as ações coletivas que estavam em 351 em 2017, 137 em 2018, os números de 2019, 2020 e 2021 são bem inferiores.

Mesmo as novas ações individuais de bancários que chegaram a ser 800 ações no ano de 2017, 500 ações em 2016, os números são substancialmente inferiores nos anos de 2018, 2019, 2020 e 2021. Então, acreditamos então que isso é indicador antecedente do que virá de novas provisões trabalhistas para o futuro. E aqui tem as provisões feitas trimestre a trimestre.

E aqui uma das razões do resultado ter caído em relação ao anterior, no 3T21 foram feitas R\$ 148 milhões de provisão para passivos trabalhistas em ações ajuizadas contra nós.

Também tem um destaque nessa planilha que nesse 3T21 concluímos a análise e provisionamento de todas as ações coletivas contra o Banco, são referentes à sétima e oitava hora. Então, eles estão já totalmente provisionados.



Então, basicamente é isso. Agradeço a presença de todos e abro então para perguntas.

Flávio Yoshida, Bank of America:

Bom dia pessoal. Tudo bem? Queria entender um pouco melhor a dinâmica que podemos esperar com relação à margem financeira olhando para frente. No sentido de que vocês comentaram agora que o foco é crescer em linhas mais seguras, como o consignado. Muitas vezes no consignado alguns convênios têm um teto. Por outro lado, vemos uma pressão no custo do *funding* com a Selic subindo.

Então, eu queria entender assim o que podemos pensar para a dinâmica da margem no ano que vem porque, por um lado, temos o custo com o *funding* subindo e pressão no *spread* por conta, não só do consignado ter um spread menor, mas também em muitos casos ser limitado.

Até em complemento a isso, queria entender se vocês já têm alguma visibilidade com relação ao reajuste do teto do consignado dos principais convênios? Obrigado.

Marcus Staffen:

Bom dia. Acho que essa questão da margem requer uma análise bem profunda, sobretudo visto que estamos visualizando o mercado em outubro. Porque até setembro tínhamos uma dinâmica clara. Até estou com um dado interessante, comparando setembro quando setembro, se pegarmos a curva de juros que mais ou menos baliza a *duration* média do nosso consignado ela sobe 480 bps e a nossa taxa de concessão sobe exatamente na mesma linha, subiu 460.

Então, já estávamos tendo um sucesso claro no repasse. É claro que a carteira não gira toda nesse período e, conforme ela for terminando esse movimento de novas concessões naturalmente vai ter um impacto de margem.

Acho que já havíamos comentado nas últimas conferências que esperávamos um impacto ainda durante o ano de 2021 com uma normalização nos patamares anteriores ao movimento de alta de Selic ao longo de 2022.

Com a mudança de patamar de juros, acho que todos viram no mercado ao longo de outubro, a curva de juros subindo até 300 bps dependendo do vértice. Esse processo tende a se ampliar na questão temporal. É claro que o tamanho do ajuste, o mercado sobretudo na taxa futura está colocando um pouco de prêmio que os próprios economistas estão prevendo, mas isso é uma questão de magnitude. Nós já trabalhamos com reajustes nas nossas na tabela de preços. Eventualmente, vislumbro um impacto no 1T22 e, eventualmente uma normalização a partir do 2T22.

Na questão do teto, ainda trabalhamos e o mercado ainda está trabalhando abaixo do teto, falando de INSS e SIAPE, mas as outras linhas não têm teto. Então, naturalmente não temos esse problema. A Febraban já está com efeito, pelo menos uma volta do teto ao que era antes, o atual teto em 80, daqui a pouco trabalhar algo mais próximo de 2,30 que é a taxa anterior de teto do INSS.



Imagino ter respondido à sua pergunta. Acho que outra fonte de ampliação de negócios via o nosso correspondente, a Bem Promotora, nós estamos estudando já em alguns casos até já mais avançados com o restabelecimento de alguns outros convênios. Alguns estados com condição fiscal favorável, onde podemos ter um crescimento de carteira com margens interessantes, sobretudo com um nível de qualidade de carteira bem razoável.

Flávio Yoshida:

Entendi, está bom. Obrigado pessoal.

Eric Ito, Bradesco BBI:

Bom dia, pessoal. Tudo bem? Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas perguntas aqui do meu lado também. A primeira é com relação à sua alíquota efetiva de imposto. Se vocês puderem dar um pouco mais de cor sobre o que aconteceu no trimestre e o que vocês esperam para o futuro.

A segunda é pensando na despesa de pessoal de vocês, tivemos um impacto parcial de um mês apenas do ajuste do dissídio. Combinado a isso, vocês têm mais incentivo para a originação de crédito. O que podemos pensar de crescimento dessa linha para frente e para o próximo ano? O que vocês estão pensando em controle de custos para talvez compensar esse crescimento? Obrigado.

Werner Kohler:

Bom dia. A questão da taxa efetiva de impostos, na realidade o Banco se utiliza do pagamento de juros sobre capital próprio. Esse pagamento de juros sobre capital próprio transita no patrimônio líquido, isso me reduz o custo tributário.

Também a questão de que os nossos resultados estão vindo mais de áreas onde o Banco colocou agora em atividade como o negócio de seguros dentro da Banrisul Seguridade. A corretora de seguros tem uma alíquota de tributação mais baixa que a do Banco, e o nosso resultado então está se formando mais nas subsidiárias do que vinha se formando no passado. Isso está permitindo o Banco ter uma taxa efetiva de impostos mais baixa este ano em relação ao que tinha em períodos anteriores.

Porém, ano passado nós fomos afetados pela norma do Banco Central que limitava o pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio a 30% do resultado no final do ano, antes era 25%, inclusive durante o exercício.

Então, isso fez com que nós não tivéssemos a possibilidade de pagar os juros sobre capital próprio até o limite da TJLP sobre o patrimônio líquido. Então, isso nos melhora agora em conjunto com a formação do resultado também mais pelas subsidiárias a possibilidade de ter uma taxa efetiva de tributos mais adequada.

Cláudio Coutinho:



Sobre a questão de Pessoal acreditamos que para o quadro atual em termos de agências e demandas, não vemos no curto prazo, no horizonte de planejamento mais reduções, já estamos com o quadro ajustado. Então, do ponto de vista de *head counting*, não vemos diminuição do quadro.

Teve um aumento que foi o aumento do dissídio que vai para toda a categoria, ele vai incidir, isso é inexorável não só para nós, mas para todo o sistema bancário, esse dissídio de 10,97%.

Nós estamos trabalhando em certas possibilidades de transformarmos a remuneração variável em PLR, o que possibilitará provavelmente alguma economia em reflexos nesse pagamento. Você vai ter um pagamento de remuneração variável a essas pessoas e, do ponto de vista de reflexos, será mais econômico.

Gostaria de ressaltar que não houve aumento de despesas. Eu não sei entendi bem. O nosso redirecionamento comercial para crédito porque, na verdade, o que houve foi um rebalanceamento dos incentivos comparativos entre diversos produtos que o Banco vende, dando mais peso ao crédito. Mas não isso não significou no *overall* um aumento de custo desse incentivo, é só um rebalanceamento para onde vai o incentivo.

Eric Ito:

Está bom, perfeito. Obrigado, pessoal.

Yuri Fernandes, JP Morgan:

Bom dia a todos. Eu tenho uma dúvida sobre a provisão de vocês. Acho que o Coutinho comentou na apresentação que o crescimento de 6% trimestre a trimestre explica parte do aumento de provisão. Mas olhando as letrinhas da 2682 (Resolução BACEN), vemos que teve uma mudança grande ali nas letras para Nível A e para Nível B.

Eu queria entender se teve alguma mudança de metodologia em alguma linha. Se além do crescimento do PDD, se essa PDD maior poderia ser explicada também por vocês terem mudado o *rating* de algum tipo de segmento internamente.

Eu tenho uma segunda pergunta sobre o décimo terceiro salário no Rio Grande do Sul. Acho que nos últimos três anos, nos últimos anos de maneira geral, vemos o Banco antecipando esse décimo terceiro, acho que vocês mantêm uma linha de antecipação. Mas o governo do Estado, acho que pela melhora fiscal, ele não vai parcelar. Eu acho que vocês não vão ter mais aquela linha.

Então, eu queria entender como fica porque acho que geralmente nos últimos anos tem sido um contribuidor para o crescimento da carteira de vocês. Essa folha é uma folha grande, é uma folha de R\$ 1 bilhão ou R\$ 1,5 bilhão e, talvez esse ano seja um pouco menor.

Então, queria entender se faz sentido pensar isso para o 4T21, a linha do décimo terceiro deve ser menos importante para vocês. Obrigado, pessoal.



Osvaldo Lobo:

Vou começar pela última parte da pergunta porque acho que é até mais fácil. Eu concordo contigo, o governo teve uma melhoria excepcional na qualidade dele e provavelmente não teremos mais esta oportunidade que era muito importante, essa linha para o Banco.

Mas por outro lado, estamos abrindo novas frentes onde pretendemos facilmente aumentar em relação ao que é o esperado com essa carteira, inclusive tornando essa carteira como uma carteira mais recorrente.

Deixe-me ser mais preciso. É só você notar o crescimento que está tendo na carteira de agronegócio bem como no trabalho que está sendo feito agora para viabilizar o crescimento que é esperado para o imobiliário.

Ou seja, estamos cheio de oportunidades positivas em relação à expansão de crédito e estamos focando sim em trocar isso para carteiras boas, perenes bem garantidas e que consigam inclusive, amortecer esse efeito que foi bem colocado por você.

Com relação à primeira parte da pergunta, eu diria o seguinte, não tivemos nenhuma mudança de metodologia. O que temos é que mensalmente vamos acompanhando a qualidade dos ativos e ajustando quando é necessário.

Mas por outro lado, eu pessoalmente, estou bem confortável com o portfólio do *rating*. Se você pegar naquele quadro, o nosso quadro de crédito bons, o mix dele continua estável ou até melhorou em relação aos meses anteriores. E acredito que com essa expansão inesperada no crédito, vai melhorar ainda mais.

Yuri Fernandes:

Super claro. Obrigado pessoal.

Eduardo Nishio, Genial Investimentos (Webcast):

Poderiam comentar sobre o baixo crescimento da carteira de pessoa física? Olhando o resultado do 3T21 dos pares, ele vem crescendo acima dos 20%.

Cláudio Coutinho:

Bom, nós estamos fazendo aqui um esforço para crescer a carteira da pessoa física, mas a comparação com os demais bancos não é exatamente a mesma coisa que nós estamos fazendo. Diversos bancos estão anunciando que estão indo para linha de maior risco, linhas *clean* e nós não estamos indo nessa direção. Nós mantemos nosso foco e disciplina em linhas garantidas.

Então, nós temos agora a intenção, como já foi mencionado pelo CFO, Marcus, de cadastrar outros órgãos consignantes, estados principalmente, para que possamos então crescer na originação de Pessoa Física via consignado.



O nosso consignado comparado com junho cresceu 2,4% no trimestre, ou seja, anualizado dá quase 10% ao ano. Esse crescimento desse trimestre, acreditamos que possa acelerar esse crescimento agregando novos órgãos consignantes no nosso portfólio.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Passamos agora a palavra ao presidente do Banco do Rio Grande do Sul, senhor Cláudio Coutinho. Por favor, senhor Coutinho, pode prosseguir.

Cláudio Coutinho Mendes:

Obrigado. Queria agradecer a todos que participaram dessa áudioconferência e convidá-los para o Banrisul Day, o Banri Day que ocorrerá no dia 9 de dezembro de 2021, às 9hs. Por favor, deixem isso agendado, *save the date*. Nos vemos de volta no dia 9 de dezembro às 9hs. Muito obrigado a todos pela participação.

Operadora:

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

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