

## **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 4T07 e ao ano de 2007. Estão presentes hoje conosco os senhores: Fernando Guerreiro de Lemos, Presidente do Banrisul; Ricardo Hingel, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Luiz Carlos Morlin, Superintendente Executivo, Unidade de Contabilidade; e Alexandre Ponzi, Gerente 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, 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 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 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. Fernando Guerreiro de Lemos, Presidente do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Fernando, pode prosseguir.

## **Fernando Guerreiro de Lemos:**

Bom dia a todos. É um prazer em nome do Banrisul poder conversar com os senhores sobre os resultados da nossa instituição do ano de 2007.

Até o slide dez, vocês podem verificar, são os principais eventos e destaques operacionais do balanço de 2007. Nós vamos iniciar, portanto, avaliando a partir do slide número dez, que começa a demonstrar os resultados efetivos e objetivos do Banco em 2007.

Como os senhores podem verificar, nosso resultado líquido chegou a R\$916,4 milhões no ano de 2007, um pouco acima daquilo que tínhamos projetado, sem considerar sempre as questões da ativação dos créditos tributários, mas o resultado foi

extremamente importante e nós do Banrisul tivemos o melhor resultado da história da nossa instituição. Ressalto que foi um pouco acima daquilo que imaginávamos.

O nosso patrimônio líquido, também em função desse processo de reestruturação do Banco, atingiu R\$2,792 bilhões, próximo a R\$2,8 bilhões, um crescimento de 115,9%, também muito expressivo. E aí há de se considerar já o processo de capitalização do IPO do Banco, próximo a R\$800 milhões, que passaram a integrar o nosso capital.

E a rentabilidade sobre o patrimônio líquido médio do Banco alcançou a espetacular cifra de 44,8%. Também aí há de se considerar a questão dos créditos tributários, mas efetivamente foi um grande resultado sobre o desempenho de 2007.

Os nossos ativos também tiveram um crescimento bastante expressivo, ultrapassando R\$20 bilhões de ativos, com um crescimento de mais de 30%, o que também demonstra a capacidade do Banco de utilizar a sua grande rede, sobretudo aqui no Rio Grande do Sul, onde detemos a maior rede de distribuição, atingindo praticamente todos os municípios do Estado do Rio Grande do Sul, onde mais de 97% da população e margem próxima também a 97% do PIB do Rio Grande do Sul estão cobertos por agências, postos ou pontos de atendimento do Banrisul. Portanto, a dimensão dessa rede nos possibilita um crescimento bastante expressivo e com tranquilidade.

Nós também temos que considerar que a economia do Rio Grande do Sul no ano de 2007 cresceu mais que a economia do Brasil, com o PIB gaúcho ultrapassando 7%, e o Banco soube aproveitar, sobretudo no 2S, essa expansão, que deu uma expansão expressiva e muito positiva, sobretudo nas nossas carteiras de crédito, com elas efetivamente ultrapassando o que nós imaginávamos.

Os nossos recursos captados e administrados acima de R\$17 bilhões, também com um crescimento próximo a 20%.

Aqui só temos um gráfico para vermos o crescimento, e vamos às operações de crédito, onde efetivamente o Banco teve um grande sucesso, sobretudo no 2S, pós-processo de capitalização da instituição.

Nós tínhamos projetado chegar próximo a R\$8 bilhões de carteira com a operação do décimo terceiro salário dos funcionários públicos do Estado do Rio Grande do Sul, conforme havia ocorrido em anos anteriores. Este ano, em função até da melhoria e da própria operação do Banrisul, o Estado optou por não fazer a operação de empréstimo de décimo terceiro. Portanto, nós conseguimos chegar aos projetados R\$8 bilhões desconsiderando mais de R\$300 milhões que teriam sido feitos na operação de décimo terceiro.

Portanto a nossa carteira de crédito, que cresceu 26%, na realidade, o seu crescimento desconsiderando essa operação, ultrapassa 40%, o que deu um grande incremento e uma grande produção de crédito no 2S no Banrisul. Portanto, nós efetivamente atingimos o projetado, mas desconsiderando já aquele evento, que sempre ajudava bastante, o que mostra que nós tivemos um desempenho bem acima do que tínhamos projetado com relação à carteira de crédito do Banco.

E é preciso examinar efetivamente a carteira de crédito do Banco nas operações de crédito geral para pessoa física, que também teve um crescimento bastante

expressivo, de 24%, mas se os senhores observarem a carteira de crédito para pessoas físicas, o grande crescimento foi no consignado, onde nós crescemos próximo a 42% nesse período.

Portanto, aquelas operações que nós fizemos junto às prefeituras municipais começam a dar efeito e terão um efeito muito maior, estamos projetando isso, no ano de 2008, em função da estruturação que foi feita junto a praticamente todas as prefeituras do Estado do Rio Grande do Sul.

Também a carteira de crédito para pessoa jurídica teve um crescimento muito expressivo, nós crescemos 43%, chegando a R\$2,8 bilhões. E aqui é basicamente pequena e média empresa, onde o Banrisul sabe atuar e, em função da sua rede e da sua tradição no Rio Grande do Sul, atua pesadamente, tem um relacionamento muito grande junto à pequena e média empresa do Rio Grande do Sul. Considere-se aqui também a questão, para aqueles que já tem nos acompanhado há um pouco mais de tempo, da nossa rede do Banricompras, que hoje atingiu mais de 40.000 pontos ativos, o que nos permite uma grande interação com os pequenos e médios lojistas de todo o Estado do Rio Grande do Sul.

Se os senhores examinarem a nossa carteira de crédito de capital de giro, que aí sim é pequena e média empresa mesmo, ela cresceu 82% nesse período. Portanto, tivemos aí um grande desempenho e temos uma boa expectativa com relação também ao ano de 2008, já que, como os senhores também conhecem, nossa atuação é focada aqui no Rio Grande do Sul, continuará focada no Rio Grande do Sul e na economia do Rio Grande do Sul, que tem uma influência importante no agronegócio, embora o Rio Grande do Sul seja hoje um estado mais industrializado que agrícola.

Mas a agricultura tem uma influência ainda muito grande no nosso PIB em função de que o setor industrial do Rio Grande do Sul é muito relacionado ao setor da agricultura, sobretudo máquinas e implementos agrícolas, que o Rio Grande do Sul produz mais de 70% do país.

Como há uma boa perspectiva de repetirmos uma boa safra este ano, tanto no Rio Grande do Sul como no Brasil, mas sobretudo aqui no Rio Grande do Sul, a safra também vai ser muito boa, os preços agrícolas estão bastante adequados, portanto temos a expectativa de um bom ano novamente na economia do Rio Grande do Sul, e boas oportunidades de crescimento do crédito saudável do Banrisul.

Os nossos títulos de valores mobiliários ultrapassaram R\$6 bilhões. Isso significa grande liquidez do Banco e capacidade de investimento nas carteiras de crédito com segurança, com tranquilidade, não dependendo de captação institucional ou qualquer outro tipo de captação. Nossa rede tem uma tradição muito grande em captação, os senhores, que examinam nossos números, podem ver que nosso custo de captação é um dos mais baixos em função das condições da nossa rede.

No próximo slide, no Banricompras, a que eu já havia me referido um pouco antes, quando falávamos da nossa carteira de crédito e o relacionamento que ele estabelece com isso, nós já chegamos a mais de 40.000 pontos ativos e temos próximo a 60.000 associados à rede Banricompras, mas nós aqui estamos considerando apenas os ativos.

Então, acima de 40.000 pontos, o que possibilitou quase 47 milhões de transações no ano de 2007 na nossa rede de cartão de débito, e com transações acima de R\$2,6 bilhões, o que possibilita um atendimento afeiçãoado à nossa clientela, mas também uma geração positiva de recebíveis junto à nossa rede de associados, permitindo ao Banco ter, portanto, uma inserção cada vez maior junto ao pequeno e médio comerciante, junto ao pequeno e médio lojista, o que é extremamente salutar e importante para a estratégia do Banrisul.

As nossas receitas de crédito na pessoa física, vocês podem acompanhar, teve um desempenho bastante importante, um crescimento acima de 14%, chegando a R\$943 milhões, o que mostra o crescimento saudável da nossa carteira na pessoa física, sobretudo no crédito consignado.

As receitas da pessoa jurídica se mantiveram, mesmo com queda das taxas de juros, tanto aqui quanto na concorrência, e a queda da Selic média nesse período importou em redução de *spread*, mas nós mantivemos a rentabilidade da carteira via alavancagem ainda maior de crédito. Portanto, temos também bastante tranquilidade, tivemos bastante sucesso.

E o nosso resultado operacional melhorou significativamente, com um crescimento acima de 11%, chegando a R\$625,8 milhões.

O próximo slide mostra apenas os números dos dividendos, como são distribuídos. Isso os senhores já conhecem bastante. O nosso Índice de Basiléia é extremamente confortável, portanto permite que o Banco alavanque seus negócios ainda com muita tranquilidade nos próximos anos, sem necessitar de novos investimentos ou capital neste momento. Portanto nós temos aí um grande desafio, que é o crescimento dos nossos negócios calcado em cima do nosso Índice de Basiléia.

Aqui também tem um índice muito importante, que é o de inadimplência, o que mostra o cuidado da instituição na aplicação dos seus recursos. Nós conseguimos reduzir o nosso índice de inadimplência para 3,7%, portanto bastante baixo frente ao mercado e em um momento de expansão de carteira. Portanto, os senhores podem observar que nós cuidamos muito da expansão da carteira, mas cuidamos mais ainda de um crédito saudável para que a instituição possa continuar crescendo com tranquilidade.

Todos os modelos de crédito e de gestão do Banco que foram desenvolvidos nos últimos anos e que estão agora em plena operação têm nos dado tranquilidade e nos mostram que podemos continuar crescendo no crédito neste próximo ano com bastante tranquilidade, porque os nossos modelos nos dão segurança com relação a esse crescimento.

Para se ter uma idéia a composição da nossa carteira de crédito por *rating* melhorou ainda mais, nós subimos para 82,1% da nossa carteira registrando *rating* de A a C. Portanto ainda uma melhora na performance da carteira do Banco, com mais de R\$6,5 bilhões aplicados neste *rating*, o que dá bastante tranquilidade para a operação da instituição.

Em consequência disso as nossas próprias provisões, que sempre foram muito conservadoras aqui no Banco, desde que nós tivemos o PROES e a reestruturação do Banco, com o controle absoluto das nossas carteiras elas estão começando a se



adequar, embora ainda acima dos níveis de mercado, mas aí por uma questão de opção de conservação da instituição, que vai levar isso ao longo dos anos, com tranquilidade, chegando aos índices de mercado nos próximos anos, mas sem nenhum sobressalto.

Nós temos bastante tranquilidade de um controle absoluto das nossas operações para que o Banco possa expandir efetivamente sua carteira de crédito, sair um pouco da tesouraria, embora pelo fluxo de captação que temos e o baixo custo relativo das nossas captações, a nossa tesouraria também tem importância na geração de resultado do Banco.

Nós não desconsideramos essa questão, porque como nós não dependemos de captação adicional, como nós não dependemos de grandes aplicadores, a nossa captação é muito pulverizada, ela se torna também um bom negócio para nós em função da nossa operação de tesouraria. Embora a nossa tesouraria seja bastante elevada, isso também nos dá tranquilidade para crescer a carteira de crédito, mas isso também não nos preocupa com relação à rentabilidade porque ela é uma operação rentável ao Banco em função das características da nossa instituição, de uma grande satisfação pulverizada.

Nosso custo operacional também melhorou bastante, nós chegamos a 6,2% no ano de 2007, demonstrando o controle dos custos administrativos, que ficaram estabilizados com a alavancagem da nossa carteira e dos nossos ativos, portanto o Banco vem mostrando uma performance muito boa, e por consequência o nosso índice de eficiência mantém-se em torno de 56% e a projeção é de melhoria acentuada nesses índices para os anos vindouros.

A produtividade por funcionário também melhorou acentuadamente nos últimos anos, vem melhorando a cada dia, chegando neste ano a um crescimento de 23% no volume de negócios por funcionário, que também se mostra bastante importante.

A nossa base de cliente se mantém estável porque nós detemos próximos a 70% da população bancarizada do Rio Grande do Sul. Portanto o nosso crescimento, desde que começamos todo esse processo do Banco, sempre nos dirigimos focados na nossa própria base, ampliando os nossos negócios com os nossos próprios correntistas, o que se torna uma operação do ponto de vista do Banco muito mais rentável, porque nós não precisamos tentar buscar clientes de forma muito agressiva e custosa fora, em função de que a base do Banco ainda é muito grande.

Ela abrange praticamente 2/3 da população bancarizada do Rio Grande do Sul e a nossa obrigação, e o nosso projeto foi desenhado dessa forma e vamos ter muito sucesso, é crescer os nossos negócios dentro da nossa própria base, o que nos dá uma rentabilidade bem maior.

E a nossa rede de atendimento continua crescendo com tranquilidade. Portanto nós tivemos o ano de 2007, em nossa opinião de gestores do Banco, com certeza o melhor ano do Banrisul em função da confiança que tivemos dos nossos acionistas e pudemos chegar a um desempenho bastante expressivo.

Esperamos que no ano de 2008 nós a gente consiga manter as nossas metas para chegarmos também em 2008 com bastante tranquilidade nos resultados da instituição dentro daquilo que a gente imagina, projetou para os próximos anos.

Nós estamos vendo um desempenho bastante importante na nossa instituição, um pouco acima daquilo que imaginávamos, e tivemos bastante sucesso sobretudo nas carteiras de crédito do Banco, com crescimento expressivo nas carteiras que têm maior rentabilidade e com controle muito eficiente da inadimplência, o que possibilitou efetivamente um grande resultado à nossa instituição. Muito obrigado, e bom dia.

**Fábio Fonseca, UBS Pactual:**

Bom dia. A minha dúvida é em relação ao programa de demissão voluntária. Eu queria ter uma idéia de como o programa terminou no ano de 2007 e como vocês vêem as perspectivas para o ano de 2008. Obrigado.

**Fernando Guerreiro de Lemos:**

Acho que aí há certa confusão, nós não temos nenhum programa de demissão voluntária. O que nós sempre colocamos é que em função de uma condição especial do Banco, que como é um banco público, as pessoas entram por concurso, há uma grande leva de funcionários que entraram no concurso lá atrás e que estão em processo de aposentaria agora, que é um processo bastante importante.

Nós conseguimos aproveitar este momento. Já tivemos uma redução bastante expressiva de funcionários que se aposentaram, funcionários com um custo bastante mais alto, e estamos repondo apenas nas linhas de frente, nas áreas de venda o que for necessário.

Este ano também vai ter uma redução expressiva de funcionários que vão se aposentar, que já estão em processo de aposentaria, o que vai impactar positivamente também na redução de custos do Banco. Acho que nós só estamos recolocando em cima das necessidades.

Neste ano de 2007 saíram 452 funcionários, que foram recolocados alguns com um custo de 1/3 apenas do valor dos que saíram. E neste ano de 2008, aproximadamente também um número expressivo, de 500 a 700, estarão aptos à aposentadoria e se aposentarão. Portanto nós teremos um ganho bastante expressivo na substituição, não só de produtividade, mas também de custo.

**Fábio Fonseca:**

Ótimo. E destes 500 a 700 que vão se aposentar neste ano, qual o percentual que vocês estimam que vocês vão recontratar na linha de frente?

**Fernando Guerreiro de Lemos:**

Estamos fazendo a avaliação agora porque como nós vamos ter que fazer uma expansão um pouco de rede em função dos contratos com as prefeituras em alguns

municípios onde não tínhamos atendimento, ou o atendimento não era adequado porque a folha de pagamento não era nossa, nós estamos terminando de verificar isso, mas será inferior a este número, com certeza.

**Fábio Fonseca:**

Ótimo, obrigado.

**Operadora:**

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra para a Companhia para as suas considerações finais.

**Fernando Guerreiro de Lemos:**

Eu gostaria de agradecer a atenção de todos. Para nós essa apresentação é muito importante, talvez a mais esperada por nós, tendo em vista que é o primeiro balanço geral anual que nós publicamos após a realização do IPO, e para nossa satisfação está exatamente no sentido de que todo o Banco que nós mostramos, as perspectivas que nós mostramos para o Banco no futuro ao longo da operação do *road show* e posteriormente nas inúmeras que nós tivemos com os diversos investidores, tanto no Brasil quanto no exterior, nós conseguimos atingir então os objetivos buscados, prometidos.

Nós entendemos que o Banco está muito bem posicionado para os próximos anos, especialmente naquilo que mais nos interessa que é manter a capacidade de crescimento, e todos os indicadores que nosso balanço apresentou demonstram isso, o Banco está extremamente sólido, extremamente líquido, tem a parte da alavancagem, ou seja, tem muito espaço para crescer.

A velocidade de crescimento do Banco no 2S07 mostra exatamente essa tendência, ou seja, o Banco entrou no processo de crescimento, de aceleração da sua carteira de crédito. O início do ano já começa a ser muito interessante também, porque nós já percebemos que se mantém essa tendência.

Então, o Banco está bastante otimista, bastante satisfeito com relação ao que mostramos no balanço e continuamos com expectativa de ter um desempenho tão bom ou melhor do que o restante do mercado.

Muito obrigado a todos. Até a próxima, e nós ficamos, de qualquer forma, à disposição posteriormente para qualquer outro tipo de esclarecimento com relação aos números do Banco, ao desempenho do Banco, através da nossa área de Relações com Investidores. Muito obrigado a todos.

**Operadora:**

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