

**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 3T11.

Estão presentes hoje conosco os senhores: João Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Werner Kohler, Superintendente Executivo Unidade de Contabilidade; e Alexandre Ponzi, Superintendente Executivo, Unidade de Relações com Investidores, Mercado de Capitais e Governança.

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, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento, por um período de sete dias.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante 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 João Emílio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. João, pode prosseguir.

**João Emílio Gazzana:**

Bom dia a todos. Queremos agradecer a oportunidade de justamente poder falar a todos vocês, todos que estão aqui. Vamos iniciar imediatamente a nossa apresentação para que possamos dispor de mais tempo para responder questionamentos e dúvidas que eventualmente os senhores possam ter sobre os nossos números.

Vou passar a palavra aqui então para o Alexandre, que vai apresentar algumas lâminas, discutindo os principais números do nosso resultado de setembro. Alexandre.

**Alexandre Ponzi:**

Vamos direto para o **slide dois**, onde percebemos que a participação relativa do Banrisul, tanto no mercado brasileiro como no Rio Grande do Sul, ficou relativamente estável, ainda que tenhamos aumentado em 19 p.p. a nossa rede de distribuição ao longo do 3T.

No **slide três**, nós mantivemos o ritmo de crescimento dos últimos 12 meses na carteira de crédito acima do mercado, crescendo a taxas de 22% no crédito total, em torno de 19% na nossa carteira de crédito comercial, enquanto o sistema financeiro cresceu pouco menos de 20%.

O crescimento do crédito tem sido suportado sobretudo pelo crescimento de depósitos a prazo, que em setembro atingiu 32% de crescimento em 12 meses. Isso é fruto da reestruturação de produtos de captação e da estratégia comercial do Banco de incentivar a captação de funding. Com isso, conseguimos diminuir o intervalo existente entre taxa de crescimento de captação e alocação de crédito comercial, e aumentamos a disponibilidade de recursos para crédito, sem afetar a carteira de títulos e valores mobiliários.

Os ativos totais, de R\$34,8 bilhões em setembro de 2011, no **slide quatro**, cresceram quase 12,5% frente a junho de 2011, com uma participação cada vez maior das operações de crédito, que hoje correspondem a quase 54% dos ativos. Com isso, o retorno dos ativos sai de 2,7% para 2,9% no presente trimestre.

No **slide cinco**, temos os recursos captados e administrados, com um total de R\$27,5 bilhões, ou pouco mais de 14% na variação de 12 meses e de 5% no trimestre. De novo, vale a pena destacar o perfil da captação do Banco, fundamentalmente ainda na rede de agências, conforme apresentado no **slide seis**. Esta é uma captação de varejo bastante diversificada entre depósitos à vista, depósitos de poupança e, sobretudo, depósito a prazo, o que faz com que o Banco seja independente de investidores institucionais.

A política de incremento da captação em vista de uma maior participação relativa dos depósitos a prazo, 49% na captação total até setembro desse ano. E esse é um diferencial competitivo bastante grande para o Banco, pelo baixo custo de captação e a estabilidade ao longo tempo.

No 3T, ainda que com uma pequena elevação frente ao mês de março de 2011, o custo da captação total de quase 63% da Selic ainda é menor que a média dos últimos cinco trimestres. Esse custo de captação de depósitos a prazo sozinho atingiu 84,6% da taxa Selic, contra 88,5% no trimestre passado, e ele é influenciado pela pulverização da carteira de clientes captadores.

No **slide sete**, para continuarmos, a carteira de crédito atinge R\$19,7 bilhões, crescendo 21% em 12 meses, 15,4% no ano e 4,5% no trimestre, acima da média anual do sistema financeiro, e já contemplando todas as medidas macroprudenciais de crédito emanadas pelo Banco Central. Também não apresentamos na nossa carteira impactos da desvalorização cambial que ocorreu no trimestre.

Esse crescimento de crédito é um crescimento forte, mas ainda em operações de boa qualidade. Essa qualidade na carteira tem permitido ao Banco encontrar um nível comparável com o mercado com o saldo da provisão em relação ao total da carteira, que se mantém estável.

Nós saímos de 6,9% em provisão no 3T11 para 6,5% em setembro deste ano. O saldo da provisão cresce 14,4%, pouco mais de 2/3 do crescimento da carteira de crédito em 12 meses, um período que foi marcado pelo aumento sistêmico, ainda que controlado, da inadimplência e do risco de crédito.

A carteira de crédito é bastante diversificada, conforme o **slide oito**. Temos no crédito comercial uma participação relativa de 76%, e as carteiras de crédito imobiliário e rural apresentaram, individualmente, nesse trimestre, a composição de pouco mais, cada uma, de 8% da carteira de crédito. E foram os crescimentos mais expressivos de crédito no Banco desde setembro de 2010.

Ainda temos que colocar: o crescimento forte do crédito rural no trimestre de 22% é influenciado por período sazonal de safra. Só para pontuada a participação relativa, o Banco vem se aproveitando do bom momento econômico do setor primário no Estado. Não entendemos que nessa carteira em particular o crescimento seja tão forte nos próximos trimestres.

Novamente, a carteira de crédito comercial tem maior participação da pessoa física por enquanto, que ainda responde por 56% dessa carteira, e 73% deste segmento por operações de crédito consignado, das quais nós temos 61% de geração própria e 39% adquiridos de outras instituições. O crédito comercial à pessoa jurídica, ou 44% da carteira comercial, e linhas de capital de giro continuam sendo as linhas de principal relevância, compondo 74% do portfólio.

O crédito comercial como um todo cresceu em um ritmo ligeiramente inferior à carteira de crédito total, 19,1% no ano, influenciado aqui pelo menor crescimento da carteira de pessoa física, que já havíamos previsto no *guidance* liberado no início do ano.

Conforme o **slide nove**, vemos que a carteira de crédito comercial para a pessoa física, com R\$8,3 bilhões de saldo em setembro desse ano, cresceu pouco mais de 15% sobre o 3T10, 13% no ano, e 1,4% no trimestre. O crédito comercial para pessoa jurídica cresce 24% em 12 meses, 15% desde dezembro do ano passado e 3,4% no trimestre, já passando a um saldo de R\$6,6 bilhões.

Com relação à qualidade da carteira, conforme o **slide dez**, aproximadamente 90% dessas operações estão classificadas com risco de crédito normal, AA a C. Uma provisão de 6,5 em relação ao total de crédito, como já falamos antes, e baixo índice de inadimplência, 2,9% para operações vencidas acima de 60 dias e 2,4% para 90 dias, que apresentaram uma pequena elevação em relação aos números do 2T, mas essa pequena elevação ainda está em linha com o que foi apresentado pela indústria, todos projetando elevação de inadimplência ao longo do 3T, e mais forte ainda um pouco no último trimestre do ano. Em função do quê? De um cenário de restrições de crédito e incertezas crescentes.

Ainda assim, tivemos confortáveis índices de cobertura: 227% e 270% para 60 e 90 dias respectivamente. Isso dá uma tranquilidade para que consigamos ainda fazer uma boa administração do crédito.

O **slide 11** apresenta a carteira de títulos e valores mobiliários, com saldo de R\$10,6 bilhões, crescimento de 6% em 12 meses, preservando a situação de liquidez, não impactando o crescimento da carteira de crédito.

O direcionamento de recursos para crédito reflete-se em um crescimento de quase 25% das receitas da intermediação financeira em 12 meses, cujo saldo atinge R\$4,4 bilhões, e uma expansão de 16% sobre o 2T11, fechando o 3T com um saldo de R\$1,7 bilhão em receitas de crédito.

O resultado no último trimestre é influenciado não só pelo crescimento da carteira de crédito de títulos e valores mobiliários, mas também por parcelas de crescimento de receitas de operação de câmbio em função da desvalorização cambial ao longo do último trimestre.

As despesas com provisão de crédito acumuladas até setembro crescem 18,4% em relação a setembro ano passado e 27% em relação ao 2T, e isso pode ser observado no **slide 13**. O crescimento dessas despesas ao longo do trimestre passado inclui, além do próprio crescimento orgânico da carteira de crédito no período, reflexos da elevação do saldo da provisão com atraso acima de 60 dias.

Ainda assim, quando anualizadas, as despesas de provisão ficam em intervalo médio muito próximo da base do intervalo do *guidance* de 3% a 4%, que já incorporava, no início do ano, expectativas de deterioração do crédito ao longo de 2011.

Despesas de captação ao longo dos 9M11 também crescem um pouco, ficando 30% acima do acumulado do mesmo período do ano anterior. Atingindo R\$493 milhões, essas despesas no 3T são 10% maiores que as despesas do trimestre anterior, e elas decorrem do aumento do saldo de depósitos a prazo e da elevação da taxa Selic, que é um indexador que pagamos a esta remuneração.

A margem financeira, no **slide 15**, atinge R\$2,4 bilhões no acumulado dos 9M11, 16% maior que o acumulado nos 9M10. E o resultado de R\$873 milhões da margem financeira no 3T, 5% maior do que a gerada ao longo do 2T11, reflete o crescimento das operações de crédito e tesouraria, e também o resultado de aplicações compulsórias, bem como resultado de operações de câmbio, compensando a elevação das despesas de captação e crédito.

As despesas operacionais, no **slide 16**, atingiram R\$1,3 bilhão no acumulado de 9M, crescendo pouco mais de 5% em 12 meses. O saldo de R\$479 milhões ao longo do 3T é 12% acima do registrado no 3T10 e 8% acima do que nós tínhamos em junho deste ano.

As despesas de pessoal acumuladas no período crescem 16% entre os 9M10 e 9M11, mas na evolução trimestral com saldo de R\$291 milhões, as despesas de pessoal apresentam crescimento de 19% em 12 meses e de 9,5% no trimestre.

Esse crescimento no trimestre reflete não somente a provisão de 8% referente ao dissídio salarial que foi concluído em outubro, mas também o aumento da base de empregados de aproximadamente 500 ao longo dos períodos; 500 novos empregados na base do Banco.

Despesas administrativas quando analisadas em períodos anuais, elas decrescem 8% entre setembro do ano passado e setembro desse ano, e encerraram setembro deste ano com um saldo de R\$574 milhões acumulado. O montante das despesas do 3T, as despesas operacionais, R\$188 milhões, é 3% maior do que o acumulado em setembro do ano passado, no 3T10, e 7% acima do acumulado no 2T11.

O lucro líquido do Banco no **slide 17**, de quase R\$678 milhões no acumulado dos 9M11 é 33% acima do registrado no mesmo período do ano passado, e o retorno sobre patrimônio líquido médio atinge 22,8% em base anual. O lucro trimestral de R\$239 milhões no 3T é 16% superior ao 3T10 e 5,3% maior do que junho deste ano.

Se nós pegarmos o retorno anualizado do resultado do 3T, o retorno sobre patrimônio líquido vai para 24,7%, o lucro por ação foi de R\$0,505 no 3T10, para R\$0,585 no 3T11. E o Banco continua com a política de distribuição de 40% do lucro líquido pagos trimestralmente, cujo valor está apresentado no **slide 18**.

Com R\$4,3 bilhões ao final de setembro, o patrimônio líquido, conforme o **slide 19**, do Banrisul cresce 15% em 12 meses e 12% o ano, e pouco mais de 4% no trimestre.

E aí nós vamos para o resumo dos principais indicadores do Banco, indicadores de desempenho que estão apresentados no **slide 20**. O índice de eficiência melhora, passa de 48,5% em setembro do ano passado para 44,4% em setembro deste ano. Retorno sobre patrimônio líquido, já mencionado anteriormente, passa de 19,5% para 22,5% no ano no mesmo período.

Retorno sobre ativo, de 2,7% para 2,9%, que vinha superando indicadores apresentados pela concorrência. E o índice de Basileia do grupo econômico financeiro do Banco, todo ele de capital nível 1, encerra o 3T11 com 15,9%. É um índice bastante confortável, e incorpora os reflexos das medidas macroprudenciais do Banco, e ajuste no modelo sistêmico do Banco na carteira de crédito.

Por fim, vamos comentar um pouco do desempenho do Banricompras, no **slide 21**, que ao longo de 2011 cresceu 16% no volume financeiro e 10% na quantidade de transações, encerrando este período com R\$3,9 bilhões, quase R\$4 bilhões em valor financeiro transacionado, em cerca de 56 milhões de operações.

E a entrada efetiva do Banricompras no mercado de adquirência, que ocorreu em abril deste ano, em parceria com a MasterCard, reforçado pela participação de bandeiras locais, e a partir agora de outubro com a licença concedida pela Visa, entendemos que há um espaço para resultado de maior sinergia para aproveitar a rede do Banricompras.

Por fim, no **slide 22**, reforçamos o *guidance* colocado para este ano, que reflete os pilares definidos inicialmente pela Administração do Banco, também posturas comerciais adotadas para transformar o perfil operacional do Banrisul, alavancar



negócios a partir da criação de estruturas gestoras para segmentos que entendemos promissores e que ainda não entregam um resultado do tamanho que poderiam, como cartão de crédito, área de seguros, previdência e capitalização, entre outros.

Esse retorno, nós sabemos, não é imediato, mas o potencial é favorável para o Banco, contribuindo para construção de resultados em linha com o *guidance* para 2011, que não sofreu alteração em nenhuma das suas rubricas até o momento.

Com isso, encerramos a descrição dos principais números do Banco, e vamos agora passar imediatamente para a sessão de perguntas e respostas, para que haja uma maior interação entre analistas de mercado e a Administração do Banco. Muito obrigado.

**Marcelo Telles, Credit Suisse:**

Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, a primeira, eu não sei se vocês poderiam comentar um pouco em relação à perspectiva de inadimplência para frente. Nós vimos um aumento da inadimplência de 60 dias de 20 b.p. no trimestre, e eu queria entender um pouco de onde está vindo essa piora na inadimplência, de qual segmento, e o que podemos esperar de inadimplência para o ano que vem.

E a segunda pergunta é em relação à margem financeira. Nós estamos vendo que está ocorrendo uma mudança de *mix*, com um crescimento menor no segmento pessoa física, e eu queria saber o que podemos esperar em termos de margem financeira para o ano que vem. Vocês acham que a tendência de margem financeira, por uma questão de *mix*, pode ser para baixo, ou vocês acham que dá para manter a margem nos níveis atuais?

E se me permitirem, uma terceira pergunta que agora me veio à cabeça, eu queria entender como vocês estão operando na questão do hedge da carteira de crédito pré de vocês, se vocês estão operando sem hedge, dado que vocês têm passivos pós-fixados, ou se vocês estão operando 'hedgeados' para frente. Obrigado.

**Luiz Carlos Morlin:**

Marcelo, nós vamos dividir as respostas. É o Morlin, diretor de controle. Eu vou responder e aos ouvintes sobre a inadimplência. Teve uma pequena aceleração no 3T, mas isso já era previsto. O mercado todo já vem sinalizando, trimestre após trimestre, desde janeiro, o em 31 de março, quando encerrou-se, que alguns itens estariam sinalizando com uma piora na qualidade.

O Banco manteve todos os cuidados, ele fez política de movimento na rede para cobrar ou não deixar ir para inadimplência. Está na meta, tem um item que penaliza os nossos operadores quando passa para mais de 59 dias, atinge o 60º dia. Então, há esse cuidado.

O item que puxou a inadimplência do Banco um pouco para cima foi a pessoa jurídica, até porque o crescimento dela foi maior; a jurídica cresceu 24%, enquanto a física

15%. Então, era natural que tivéssemos uma pequena elevação na pessoa jurídica. Por isso que deu essa simetrização de aumento.

Mas não deverá fugir desse patamar, com um pequeno aumento lá depois da vírgula, 0,3, 0,4, 0,5 para dezembro. Isso nós estamos mantendo, temos cuidado, estamos muito atentos. Estamos fazendo um movimento junto à rede de ficarmos atentos, sermos proativos e não deixarmos esse número, esse valor dentro de uma expectativa de crescimento.

O Diretor Gazzana pode falar da margem, e também da expectativa para o próximo ano.

**Alexandre Ponzi:**

Marcelo, antes de falar um pouco da margem, só fazendo um pequeno resumo do que enxergamos de inadimplência no setor bancário, nos bancos de varejo, sem citar nomes. No nosso caso, Banrisul passou de 1T, 2T e 3T11, 2,7%, 2,7% e 2,9%. Outros bancos passaram de 4,4%, 4,5% e 4,6%, crescente também. 5,3%, 5,5% e 5,6%, existe uma única instituição que manteve os números praticamente estáveis ao longo dos três trimestres deste ano.

O que estamos observando no Banco, fora essa pequena elevação na pessoa jurídica provocada pela maior velocidade de crescimento dessa carteira que o Diretor Morlin comentou há pouco é que o comportamento e a tendência da inadimplência no Banco reflete o que estamos vendo dentro do sistema bancário como um todo.

É um ponto que nos chama a atenção para reforçar controles, mas não é nada que fique fora de uma zona que o Banco trabalhe com ela de forma mais precisa, mas é tendência do mercado.

**Marcelo Telles:**

Só para ver se eu entendi bem: foi comentado anteriormente que a perspectiva é de uma piora adicional de 0,3% ou 0,4%. Não sei se eu entendi errado, desculpe.

**Alexandre Ponzi:**

Nós já havíamos alertado que, se esperássemos uma piora na qualidade do crédito, que ele deveria ficar, em dezembro, ao redor de 2%. Efetivamente, isso que o Diretor Morlin acabou de mencionar, passar de 2,8% para 2,92% é arredondamento dentro do percentual já esperado, em linha com o que estamos vendo com os demais participantes, sim, que há possibilidade de piora nesse indicador ao longo do último trimestre.

**Banrisul:**

Só complementando, se vocês lembrarem dos nossos *calls* anteriores, já mencionávamos que haveria uma tendência de algum aumento de inadimplência nos meses seguintes, alguma coisa que nós, lá atrás, já estimávamos que deveria ficar, de qualquer forma, não acima do patamar de 3%, um pouco abaixo do patamar de 3%.

**João Emílio Gazzana:**

Marcelo, você falou também sobre a questão dos spreads do Banco versus o *mix* da carteira, tendo em conta o crescimento maior da pessoa jurídica agora neste ano. Realmente, o crescimento da pessoa jurídica foi maior este ano, mas isso também já estava no *guidance*.

Por que o Banco já trabalhou este ano com essa perspectiva? Exatamente porque o Banco tinha crescido muito nos anos anteriores na pessoa física, principalmente no crédito consignado, e nós identificávamos que tanto a gestão anterior quanto a nossa, já que o *guidance* foi dado pela gestão anterior, com nossa participação também, avaliávamos que o Banrisul tinha, sim, espaço para melhorar sua presença no mercado de pessoa jurídica.

Então, isso também não deve ser lido como alguma coisa que agora vamos só crescer mais na jurídica, deixando a pessoa física para trás. Na verdade, esse crescimento na jurídica foi uma espécie de recuperação de espaço que o Banco deixou passar em anos anteriores, em função da possibilidade que teve, a maior facilidade de crescer na pessoa física, no consignado etc.

Continuaremos a ser muito fortes na pessoa física; claro que em algum ano a física vai crescer mais, no outro será a jurídica, vai depender muito das circunstâncias. Então, o desafio para o ano que vem é continuar crescendo forte na pessoa física e continuar crescendo forte na pessoa jurídica, também.

‘Forte’ que eu digo, claro, sempre adequado à circunstância do mercado, porque também não vamos forçar crescimento de qualquer jeito, de qualquer forma. Mas dado o espaço permitido pelo mercado, nós vemos possibilidade de crescer em ambas as alternativas.

Nossa área comercial tem várias estratégias postas em movimento para melhorar nossa performance em pessoa física, abrindo novas oportunidades de concessão de crédito para a pessoa física, e não só no consignado, mas também aproveitando melhor a própria base de clientes que o Banco tem, porque o Banco tem uma base de clientes importante que, às vezes, alguns tipos de crédito nem sempre são tomados com o Banrisul, inclusive via cartão de crédito, existe uma série de alternativas.

Então, eu não diria que o *mix* está mudando de maneira a prejudicar a questão dos spreads. Esse crescimento da jurídica, então, foi uma questão de estratégia do momento.

Com relação ao hedge, na verdade não temos nenhuma forma de hedge via BM&F, via mercado futuro. Na verdade, nós fazemos um acompanhamento. Hoje, se pegarmos todo o funding que o Banco tem em taxa indexada ao CDI, o volume de ativos que temos também aplicado no CDI é mais ou menos equivalente. Procuramos justamente fazer o casamento desta forma.

Então, nós temos captação indexada ao CDI, a maior parte da captação de depósitos a prazo, mas também temos uma carteira grande de Título Público Federal, R\$10,5



bilhões em letras financeiras do Tesouro, então por aí você já vê que tem um hedge natural; e tem uma parte também da carteira de crédito que é pós-fixada. Então, temos mais ou menos esse equilíbrio.

Na medida em que sobe a taxa Selic, sobe o custo de captação, mas também, automaticamente, sobe também a taxa de remuneração desses ativos.

A parte que temos de aplicação em renda fixa na carteira de crédito está, em parte, suportada por alguma captação que temos pré-fixada, da ordem de R\$2,5 bilhões que são pré-fixados, então tem o casamento por este lado. E também, a outra parcela, na verdade ficaria suportada por outros fundings, como a parte do depósito à vista que sobre depois de cumpridas as aplicações e exigibilidades.

Tem parte da própria captação de poupança, que também tem uns R\$800 milhões, R\$900 milhões de funding da poupança que sobram para aplicação também na nossa carteira comercial, já que, no cumprimento da exigibilidade da poupança, tem algumas rubricas que contam, para efeito de exigibilidade, com 1,5, tem um multiplicador. Então, na verdade isso disponibiliza recursos da poupança também, que podem ser direcionados a isso.

E parte do próprio PL do Banco, a parte líquida do PL do Banco também estaria aplicada em aplicações pré-fixadas.

Repetindo, da carteira pré-fixada, parte é captação pré-fixada, então tem um casamento natural, e a outra parte está sendo suportada por funding, que tem uma folga muito grande, como poupança, parte de depósitos à vista e a parte líquida do PL do Banco, que estaria suportando as aplicações pré-fixadas.

Então, neste caso em que as taxas pós estão caindo, na verdade nós conseguimos ainda manter por algum tempo essas taxas pré-fixadas em nosso ativo, na medida em que não chega o vencimento das operações. Então, haverá um lento ajuste do ativo pré-fixado a esse cenário de taxa de juros mais baixa, assim como, quando a Selic sobe, essa parte pré-fixada também se ajusta mais lentamente ao novo patamar de taxa. Desta forma que estamos conduzindo.

Não sei se respondemos todas as suas questões. Se não, fique à vontade para recolocar.

**Marcelo Telles:**

Obrigado. Só um último *follow-up* nessa questão: resumindo, a taxa de juros mais baixa no ano que vem, eu esperaria que sua margem financeira, sensibilizada da sua NIM, a questão, pelo menos, da taxa de juros não deveria ser afetada. É isso?

**João Emílio Gazzana:**

Nós achamos que, para o ano que vem, podemos manter nosso NIM em patamares ao redor do nível de hoje.

**Marcelo Telles:**

OK. Obrigado.

**Wesley Okada, Goldman Sachs:**

Obrigado. Bom dia a todos. Minha pergunta é com relação à despesa de provisão. Vimos um incremento bem forte na despesa de provisão a despeito do crescimento ligeiramente fraco do NPL, e vimos um movimento um pouco mais forte em *write-offs*. Eu só queria entender a recorrência desse aumento e o que podemos esperar para os próximos trimestres. Obrigado.

**Luiz Carlos Morlin:**

Wesley, da mesma forma que respondemos a pergunta anterior, nitidamente, essa pequena ascendência na curva global, que divulgamos fechada, que é o resultado de todas as carteiras, quando abrimos e vemos as carteiras individualizadas, o fator que contribuiu para essa elevação foi a pessoa jurídica. A pessoa física teve, inclusive, diminuição.

Em setembro, nós tínhamos 4,73 na física, e ela veio para 4,71 em setembro de 2011. Então, melhorou a performance da física no período de um ano. Não temos nenhum problema, foi até trabalhado isso, sim, fruto do trabalho da nossa rede com foco na pessoa física, em melhorar os índices de atraso por consequência da inadimplência.

A pessoa jurídica, em função do que o Diretor Gazzana colocou agora, que foi uma estratégia comercial da Administração de dar um foco, até porque no passado nós tínhamos perdido espaço no mercado financeiro em relação à pessoa jurídica, e nós pretendemos retomar, e conseguimos já no decorrer deste ano.

Ela teve uma pequena elevação: saiu de 2,28% em setembro de 2010 para 2,52% em setembro de 2011. Nada alarmante, nada que tenhamos que nos preocupar. É uma naturalidade em função de que a carteira cresceu 24% nesse período, da pessoa jurídica.

Então, é uma consequência do crescimento da carteira, uma pequena elevação no índice. Mas não estamos pensando em mexer no indicador do *guidance*, e não deverá passar o indicador mínimo, que é de 3% e 4%. Pretendemos, e podemos afirmar que vamos fechar o ano no patamar mínimo do *guidance* que divulgamos em dezembro do ano passado.

**Wesley Okada:**

Excelente. Se me permitirem mais uma pergunta, com relação à reversão de provisão operacional que vocês fizeram, eu vi que teve um incremento de R\$14 milhões nesse trimestre e queria só entender a natureza dessa reversão, e se podemos esperar o mesmo patamar para o próximo trimestre também.

**Werner Kohler:**

Na realidade, nós fizemos algumas melhorias dentro do nosso sistema de pagamentos, e com isso fizemos a verificação de algumas provisões que aconteceram e ajustamos essas provisões que tinham acontecido em pequeno nível maior, mas na realidade foi a implantação de uma melhoria sistêmica. Então, isso é um fator que entendemos que não venha a se repetir nos períodos subsequentes.

**Wesley Okada:**

Excelente. Muito obrigado.

**Thiago Batista, Itaú BBA:**

Bom dia a todos. Minha pergunta é com relação a crescimento de carteira de crédito. Nós vimos que algumas linhas mais arriscadas de vocês, como, por exemplo, cheque especial e crédito pessoal automático, tiveram uma redução nesse trimestre. Essa redução foi uma política de vocês de reduzirem um pouco suas exposições mais arriscadas, ou foi um movimento de mercado puro e simples? Esta é a primeira pergunta.

**João Emílio Gazzana:**

No caso do cheque especial, na verdade temos feito um trabalho junto à rede de agências no sentido de fazer um trabalho junto aos clientes para que eles utilizem a linha de crédito mais adequada.

Por exemplo, há um acompanhamento do percentual de utilização dessas linhas mais caras, como cheque especial, e quando identificamos que algum cliente vem utilizando patamares acima de determinado patamar que nós julgamos que pode levar a um problema no futuro, a tendência, o que temos orientado e temos estimulado nosso pessoal a agir, é justamente no sentido de conversar com o cliente e induzi-lo a utilizar linhas de crédito mais adequadas. Em vez de utilizar o cheque especial como uma linha de financiamento corrente, eles utilizarem alternativas de financiamento parcelado, de prazo mais longo, e trabalhar com o limite do cheque especial mais reduzido.

Então, temos feito um esforço que eu considero até de educação financeira, exatamente para evitar problemas no futuro. Em um primeiro momento o Banco se beneficia com o rendimento alto, mas pode ter problemas adiante. Então, temos trabalhado muito isso.

O Alexandre quer acrescentar alguma coisa.

**Alexandre Ponzi:**

Só para demonstrar, esse trabalho todo de educação financeira, não é que nós não queremos vender crédito e fazer resultado, mas é com qualidade. Na mesma tabela dez, Thiago, que eu estava comentando, da evolução da composição do crédito comercial da pessoa física, nós percebemos no cheque especial uma redução. Mas de

qualquer forma, está mais abaixo o crédito pessoal não consignado, que cresce no mesmo período. Ou seja, diminui um pouco a receita financeira do Banco na operação, mas em compensação é uma receita muito mais saudável.

Então, é uma mudança de *mix* provocada pelo Banco para que efetivamente aquela linha mais cara seja usada em momentos emergenciais pontualmente, e não como um acesso a crédito constante.

**Thiago Batista:**

OK. Muito obrigado. Minha segunda pergunta aqui é em relação aos planos de expansão de vocês. Vocês poderiam comentar um pouco o plano de expansão de agência e qual é a expectativa de vocês para crescimento de crédito em 2012? Sei que vocês não têm um *guidance* formal ainda, mas se pudessem dar só uma ideia de como vocês estão vendo o mercado para 2012.

**João Emílio Gazzana:**

No nosso relatório nós até divulgamos alguns números sobre a questão das agências, que eu vou reproduzir aqui. Inclusive, está divulgado no nosso relatório, que está no nosso site.

O Banco tem um projeto que prevê a abertura de 35 agências em municípios já assistidos pelo serviço do Banco; gente que já tem agência do Banco, nós vamos abrir novas agências nesses casos, para cobrir melhor novos bairros diante do crescimento da cidade. Vamos abrir 21 agências em municípios onde nós não estamos presentes hoje, e transformaremos 48 postos de atendimento em agências, que também são locais em que o Banco já está presente há algum tempo, identifica o potencial e portanto, vai transformar os postos em agências.

É claro que nem todas elas serão agências de grande porte. Por exemplo, a transformação dos postos significa que lá será uma agência de tamanho pequeno, com um pequeno número de funcionários, justamente para poder melhorar o atendimento do Banco nesses locais.

Além disso, o Banco pretende crescer sua rede de agências em Santa Catarina. Nós temos, inclusive, afirmado que o Banco pretende até 2014 aumentar de 26 para 50 agências, mas nesse plano imediato nós já temos sete novas agências mais ou menos mapeadas, determinando os locais onde elas serão abertas. No caso de Santa Catarina, por enquanto são sete, mas com uma tendência de nos próximos anos haver uma expansão maior.

**Alexandre Ponzi:**

Thiago, só complementando a resposta em cima da linha de expansão do Banco, aí tem duas situações: primeiro, aquela transformação de posto de serviço, como o nome já diz 'de serviço' em agência, se espera, pelo menos que vamos gerar mais resultado por conta da venda de produtos e serviços do Banco, em vez de simplesmente uma unidade para atendimento de cliente.

Segundo: hoje está no Valor Econômico uma reportagem feita ontem, quando da divulgação de resultados, em que o Banco coloca que este esforço de expansão de agência tem também uma mudança na política e na forma como o Banco vem fazendo atualmente, que é através da constituição de fundo imobiliário, para que ganhemos velocidade e sejamos mais céleres na questão de implantar uma rede maior em um menor espaço de tempo.

Se não, vamos ter que continuar seguindo um modelo de licitação que nos toma tempo, no mínimo, dentro do projeto de expansão.

Sua segunda pergunta, se puder repetir, Thiago, por favor.

**Thiago Batista:**

Era só para comentar o crescimento de carteira de crédito para 2012, como vocês estão vendo o mercado.

**João Emílio Gazzana:**

Para 2012, nós ainda estamos fazendo uma revisão interna sobre que número vamos estabelecer para o ano que vem. Claro, estamos avaliando o novo cenário de crescimento da economia, como o Brasil é afetado pela situação internacional, mas temos visto que a avaliação dos analistas de modo geral é de que o crédito deve crescer no Brasil, no ano que vem, algo entre 15% e 16%. Então, nós pelo menos vamos acompanhar o crescimento do mercado.

Na verdade, ainda estamos fazendo um trabalho interno de revisão dos nossos números para que possamos então, oportunamente, divulgar nosso *guidance* para o próximo ano, de forma mais segura possível, como aliás, foi feito este ano, que conseguimos manter o *guidance* durante o ano inteiro. Então, vamos demorar um pouco para divulgar esse *guidance*, mas vamos procurar fazer de forma que realmente tenha possibilidade de se manter durante todo o próximo ano.

Mas talvez uma informação importante que eu possa dar, além do crédito, é que o Banco também está muito preocupado em aumentar a sua receita de produtos não relacionados com crédito também.

Então, nós vamos apostar muito na questão do cartão de crédito, do Banricompras, a questão do seguro, o *cross-selling* para clientes. Nós pretendemos ter uma atuação mais robusta na área de seguros também a partir do ano que vem. Essas todas são ações para fazer com que o percentual da receita do Banco que venha do crédito seja inferior ao que é hoje.

Mesmo que crescamos bastante no crédito, conseguir colocar outros itens de receita não relacionados diretamente com crédito, para que também nos aproximemos um pouco mais do modelo dos grandes bancos de varejo, que têm uma grande participação de outras áreas, como seguro, capitalização e previdência, por exemplo. Então, pretendemos trabalhar melhor essa frente também.



**Thiago Batista:**

OK. Muito obrigado. Desculpe ter excedido as duas perguntas, mas só para tirar um ponto que eu tinha sido falado sobre a parte de inadimplência, vocês comentaram de atingir 3%. Só para clarificar, quando falam em 3% é inadimplência de 90 dias ou 60 dias?

**João Emílio Gazzana:**

60 dias. Normalmente falamos no critério de 60 dias.

**Thiago Batista:**

OK. Obrigado.

**Rafael Ferraz, Banco Safra:**

Bom dia a todos. Minha primeira pergunta tem a ver com o custo de captação de vocês. Vocês disseram que houve encarecimento dos depósitos a prazo nesse 3T versus o 2T, e até pude ver no demonstrativo de vocês, realmente a taxa final de depósitos a prazo foi maior. Eu queria saber o motivo por trás disso, se houve um esforço de vocês nesse sentido, de uma captação maior para esse trimestre, para de alguma forma aumentar a liquidez. Queria saber a razão por trás disso. Essa é minha pergunta. Obrigado.

**João Emílio Gazzana:**

Na verdade, Rafael, deve ter havido algum mal entendido. Porque como proporção da Selic, houve uma queda. Como percentual da Selic, houve uma queda. Em termos de valor absoluto pode ter aumentado, porque teve o aumento da Selic, que começou a cair recentemente, e também aumento a margem de depósitos a prazo. Aumentou o volume de depósitos a prazo em uma Selic mais alta do que vinha antes; e a Selic agora, mais recentemente, começou a cair.

Mas na verdade, como percentual em relação à Selic, até caiu. Em junho era 88,5% da taxa CDI, e baixou para 84,6%. Então, na verdade não aconteceu isso.

**Rafael Ferraz:**

OK. Deve ter sido um mal entendido, mas vou só comentar um trecho da página 107 da demonstração de vocês, e vocês falam "majoração das taxas médias, que elevaram os custos de poupança e dos depósitos a prazo". Não sei se realmente isso como percentual de taxa isso veio menor, então foi uma má interpretação minha. É isso mesmo?

**Banrisul:**

A majoração acontece na taxa básica de remuneração. Como grande parte dos depósitos a prazo estão atrelados ao CDI, ele acaba tendo uma despesa em valor absoluto maior, mas não em valor relativo.

**Rafael Ferraz:**

Perfeito. Minha segunda pergunta diz respeito à questão do Banricompras, como está a questão da estratégia de vocês. Só ter uma atualização em relação à questão das bandeiras Master e Visa, se estão de acordo com o planejado por vocês, a parte de implementação e operacionalização dessas duas bandeiras para o Banricompras.

**João Emílio Gazzana:**

Com relação ao Master, estamos fazendo a captação das nossas máquinas POS para ajustar com o sistema da MasterCard. Devemos atingir 40% dos POSs até dezembro. E no caso do Visa, está na fase de ajuste de sistemas.

Então, esperamos até o final do 1T12 poder ter as duas bandeiras instaladas em toda a rede. Mas ainda, apenas nos beneficiamos com uma parte da rede com o MasterCard. As duas bandeiras, seria mais para o final do 1T12. Visa, talvez demore mais um pouco. O Alexandre vai complementar.

**Alexandre Ponzi:**

No caso do Visa, nós pegamos agora a licença, então temos que fazer toda a questão de ajuste e sistemas. Além disso, existe a parte burocrática do processo de aquisição, que cada um dos pontos conveniados tem que ser acessados pelo Banrisul, para que eles autorizem a captura de outras bandeiras no POS do Banco, porque o contrato original não prevê isso.

Então, esses 30% da base hoje já instalada, com meta de 40% no Banricompras para dezembro, é efetivamente pegar os 100.000 pontos conveniados e fazer com que todos eles anuem um aditivo ao contrato original. Isso está sendo feito, então é um trabalho diuturno, recorrente de entrar em todos os postos.

O que nós devemos ganhar velocidade, a partir do momento que entremos com todas as bandeiras, aqueles clientes ainda não visitados farão o processo de anuência uma única vez. Esses 30% ou 40% hoje que já temos dentro da base terão que ser revisitados tantas e quantas bandeiras nós passarmos a capturar dentro do sistema.

É uma questão não só puramente de integração lógica, sistema Banrisul e sistema das demais bandeiras que estamos adquirindo, mas também tem a adequação legal, e disso não conseguimos fugir.

De qualquer forma, entendemos que a soma das duas bandeiras vai alavancar negócios de 2012 em diante em termos de volume financeiro transacionado, em termos da receita financeira que o Banco ganha, e aí a estratégia comercial é buscar aumentar incremento de negócios que temos com clientes hoje afiliados pela captura de outras vendas que eles façam com bandeiras não Banricompras propriamente dita, e no limite que o domicílio bancário acabe sendo direcionado para nós. Mas o resultado mesmo, veremos a partir do 1S12.

**João Emílio Gazzana:**

Tem um dado também no nosso relatório, se você olhar, tem uma informação sobre a receita do Banricompras nos 9M11. O Banricompras faturou, nos 9M, R\$73,6 milhões, e isso significou um crescimento de 19,5% em relação ao mesmo período do ano passado. E esperamos atingir alguma coisa ao redor de R\$100 milhões até o final do ano. E isso é só MDR, porque o Banricompras obviamente tem outras receitas importantes.

Por exemplo, tem duas receitas adicionais além desse *fee*, que é o MDR, que vêm do Banricompras. Uma advém do fato de a pessoa física que tem seu débito realizado, eventualmente uma parte desse débito pode ser feita utilizando o limite do cheque especial. Então, o cliente acaba tendo uma forma de financiamento se ele não dispuser dos recursos no momento do débito. Essa é uma receita do cheque especial que, na verdade, está relacionada ao Banricompras.

E tem outra receita muito importante, que é com os estabelecimentos, que na medida em que o Banricompras oferece a possibilidade de que o estabelecimento, em vez de receber o pagamento de uma vez só, parcele para o cliente, ele pode comandar no POS que aquele débito seja feito de forma parcelada, e com isso ele fica habilitado a fazer a antecipação desses recebíveis no Banrisul.

Então, hoje nós temos uma carteira de mais de R\$500 milhões, que é justamente dessa antecipação de recebíveis para os estabelecimentos que financiam as compras para os nossos clientes do Banricompras.

É uma contribuição importante; uma contribuição direta através do MDR, que eu falei, quase R\$100 milhões, mais essa carteira de antecipações de recebíveis, e mais alguma coisa que nós também temos receita via cheque especial, que uma parte do saque no cheque especial tem a ver com o débito do Banricompras, que seria mais ou menos equivalente àquela parte do cartão de crédito que o cliente não paga e refinancia.

**Rafael Ferraz:**

Perfeito. Obrigado pela resposta.

**Operadora:**

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. João Emílio Gazzana para suas considerações finais. Por favor, Sr. João, pode prosseguir.

**João Emílio Gazzana:**

Encerrando, eu gostaria de chamar a atenção que os números do Banco mostram que ele detém todas as condições para continuar um crescimento forte nos próximos períodos. Isso é representado aqui pela Basileia de 15,9%, portanto temos capital disponível para essa expansão, e uma disponibilidade de R\$10,5 bilhões de recursos excedentes que temos em caixa, que poderiam estar disponíveis para operações de crédito.

E também, lembrando aqui que a nossa Basileia é 100% de capital de nível 1. Portanto, teríamos no futuro também espaço para um eventual crescimento no capital de nível 2. Isso mostra realmente nossa capacidade de poder alavancar operações no futuro.

Eu quero aproveitar aqui para agradecer a todos que participarão, e até a próxima oportunidade. Obrigado.

**Operadora:**

A teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul – 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.”