

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 3T16. Estão presentes, hoje, conosco os senhores Ricardo Hingel, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Werner Kohler, Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade e Alexandre Ponzi, Superintendente Executivo da área de Relações com Investidores.

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

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

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banrisul, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro do Banrisul e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Ricardo Hingel, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores do Banrisul, o qual dará início à apresentação. Por favor, Sr. Ricardo, pode prosseguir.

Ricardo Hingel:

Bom dia a todos. É com satisfação que estamos aqui mais uma vez passando informações relativas ao Banco e ao desempenho do Banco.

Eu gostaria antes de fazer algumas considerações, antes de para apresentação propriamente dita. Hoje é fundamental que contextualizemos, principalmente o cenário e o cenário onde o banco atua. Nós fomos impactados desde o ano passado, quem acompanhou o banco, uma elevação significativa no nível de provisões que perdurou durante o ano de 2015.

O 1S ficou na média do ano anterior e voltamos ao nível de provisão relativamente elevada em função da questão, todo mundo deve acompanhar, a performance muito negativa da economia brasileira.

A questão toda no Brasil é de conhecimento geral, o Brasil passou por um processo de queda ao longo do ano passado, a economia foi agravada ao longo desse período com a crise política, a crise dificultou que fossem resolvidas as questões econômicas,

ouvir a resolução do processo do impeachment e finalmente as questões econômicas começam a ser atacadas, assistam muito no início e não permitem, então muito no papel, aguardando a aprovação da PEC no senado.

Logo na sequência da aprovação da PEC, também a aprovação das reformas da Previdência, a questão que entendemos é que a economia efetivamente começa a melhorar e a recuperação deve acontecer a partir do ano que vem, deve haver a somatória da aprovação da PEC dos gastos dos gastos com a aprovação da reforma da Previdência.

A somatória desses dois é que vão dar para o Brasil uma visibilidade de uma estabilização fiscal a longo prazo. Essa visão de uma consolidação, uma estabilização a longo prazo, é fundamental para sustentar uma política monetária onde efetivamente enxerga-se uma taxa de juros de longo prazo efetivamente caindo.

Hoje nós não temos isso, percebermos uma redução da taxa de juros no mercado apenas ao longo do ano que vem, essas taxas que hoje estão próximas dos 14% cai no máximo a 11,5%, depois fica flat, e o mercado ainda não está acreditando em uma redução significativa da taxa de juros que tem efeito direto na recuperação da atividade econômica.

Então, entendemos que fomos impactados desde o ano passado, continua esse impacto negativo da economia e esse impacto negativo deve persistir até o final do ano. Estamos enxergando uma melhoria significativa na economia e, por consequência, a manutenção do nível de provisões semelhante ao nível que vimos esse ano, temos dito que a nossa expectativa de resultados para o segundo semestre é semelhante ao primeiro semestre por termos perda de provisão.

Então, esse é um fator negativo e o principal impactante na nossa performance, na performance do Banco nesse último trimestre.

Esse resultado, então que coletamos está impactando a rentabilidade do banco e nos obrigou a fazer uma revisão de guidance estamos também revisando o guidance, que foi basicamente revisado em função da manutenção do nível de provisão elevado - depois vamos detalhar um pouco durante a apresentação esse comportamento das provisões e teremos esse impacto.

É importante salientar, estação Vai detalhar, que continua o efeito da rigorosamente em cima da pessoa jurídica, empresas das mais diversas pessoas da nossa economia pagando essa conta exatamente por uma queda de PIB acumulado nesses três anos e que deve atingir em dezembro alguma coisa próxima acima de 7% de queda de PIB, ou seja todas as empresas acabam afetadas, umas mais outras menos, mas afeta e isso afeta Obrigatoriamente a nossa qualidade de crédito, o risco.

Além de termos Essa visão Econômica de que é um impacto significativo nas empresas pelo simples fatos dessas empresas estarem vendendo menos e durante um bom tempo e sem impactar seus fluxos de caixa, o banco, se defender nesse momento, o banco vem Desde o ano passado adotando nos seus modelos de risco de concessão de crédito radicalizando a sua estratégia e cobrança.

Então, hoje, especialmente em função de a carteira de crédito estar estabilizada em termos nominais mercado de pessoas jurídica, o que estamos fazendo é isso, alisando na cobrança e Recuperação de Crédito.

Então, hoje toda a força de trabalho do banco, 12 vi o trabalho que vem sendo coordenado pelo presidente do banco, essa questão de recuperação está envolvendo toda a rede do banco e isso deve surgir.

Lembrando, o posicionamento que o banco vem fazendo tem caráter prudencial e temos sido bastante conservadores nesse provisionamento. Entendemos que a partir da economia melhorar e nossas estratégias de cobrança parte dessa provisão tende a tornar nos próximos meses.

Além dessa questão do crédito que é o que causou o impacto negativo no nosso resultado, outros pontos que temos apontado que fazem parte da Estratégia que implementamos têm sido bastante positivo.

um deles é a questão da margem. ou seja, desde o início do ano passado temos conseguido, através da reprecificação da Carteira de crédito a renovação da carteira, ativamente subir as taxas e spreads praticados.

Tem sido positiva a evolução da Carteira de serviços, a parte de corretagem de seguros mais a evolução muito positiva da rede de aquisição, nossa rede zero, e também os demais serviços tradicionais cobrados, e isso está fazendo com que nós estejamos hoje cobrindo 100% das despesas de pessoal através da receita de serviço que também era um objetivo antigo do banco que estamos conseguindo alcançar.

O mês de setembro também teve o impacto do dissídio coletivo e também vai impactar uma parte do dissídio no mês de outubro. Então, eu gostaria de finalizar essa primeira parte dessas considerações, passarmos para a apresentação para posteriormente ficarmos a disposição para perguntas e respostas. Obrigado.

Banrisul:

Continuando com a apresentação e aproveitando toda a introdução feita, para qualificar os números do banco, vamos passar da margem financeira onde verificamos que o crescimento que houve, sempre em um conceito de 12 meses, o *guidance* do Banco também sempre dado no final do ano, então a volatilidade trimestral tende a ser minimizada, ajustada no longo prazo.

O que verificamos, esse crescimento de quase 19% na margem tem impactos por principais razões de reprecificação, as taxas médias cresceram em 12 meses 2,55%, foi a taxa média praticada no acumulado de setembro contra 2,22% no acumulado de setembro do ano passado. Se pegarmos só o trimestre, tem uma evolução positiva, 2,66% foi a taxa média do crédito comercial no último trimestre contra 2,64% no mesmo trimestre em 2015.

O estoque de crédito, reprecificado a taxa dele, também com para a formação da margem, mas hoje cai - 3,9% 12 meses. O crescimento do último trimestre está basicamente impactado pela reclassificação de compras a faturar nos cartões de crédito. por isso t1 crescimento natural, próprio grátis de crescimento no banco prevê um crescimento estável de 0 ou uma redução de 4%.

O *guidance* de crédito continua sendo mantido, portanto, o estoque de crédito acaba ainda que a taxas diferentes na evolução positiva da margem e outro ponto negativo é o crescimento da inadimplência de 60 dias que, não revertida pela carteira de crédito

que tem uma redução, uma faculdade de continuar no reconhecendo o efeito a inadimplência de 60 dias passa de 5,30 em setembro do ano passado para 6,6 nesse trimestre, impactado pelo ambiente econômico, dente produtivo detalhado na abertura da nossa apresentação.

Esse ambiente faz com que a despesa de provisão acabei saindo naturalmente ajustada e tenha um crescimento. É porque a carteira acaba caindo quando vemos a proporção, mas também em função da volatilidade do setor produtivo na carteira de crédito das pessoas jurídicas na questão da performa.

Mas temos que destacar na evolução é entre junho e Setembro desse crescimento que houve de 72% que ele está impactado sim pela estrutura de recuperação de crédito que o banco vem fazendo, colocado, que está a cargo do presidente e que busquemos lidar com carteiras que temos o dever e o direito de buscar receber aquilo que concebemos.

No ano passado se justificou o impacto de quase R\$91 milhões na provisão por conta de Recuperação de Crédito baixado a prejuízo. Essas operações que vamos continuar fazendo buscando nossos direitos, para buscar trazer e faturar, com reconhecimento via PNT, ao longo de um período vão também fazer ajustes necessários durante a vigência, a performance dessa operação.

Se tudo correr certo e a expectativa é que ela venha a performar melhor, o *rating* pode ser revisitado e portanto impactar menos daqui para frente, mas esse aumento de provisão entre um período e outro é impactado de recuperação de crédito e também pela reclassificação daquelas operações de crédito, ela trouxe quase R\$6 milhões a mais de despesa de provisão.

Então, se tivermos R\$530 milhões e aproximadamente R\$100 milhões, o que sobra da inadimplência impactada pelo ambiente de negócios é uma carteira que seria de R\$434 milhões e alguma coisa. Portanto, um crescimento em linha com o que observamos no ano passado, em que houve uma queda no 2T e uma evolução um pouco mais forte no 3T, mesmo desse ano, mas nós estaríamos com crescimento ajustado ano contra ano, sem divisão de 12 meses de 5%.

Então, queremos excluir essas fatos pontuais, que são recorrentes ao negócio, mas impactaram nesse período, para que comecemos com relação ao desempenho do Banco, para depois fazer uma apresentação gerencial dizendo que o Banco vem tendo ganhos de produtividade sendo afetados na entrega de resultados por conta da PDD.

O resultado da intermediação financeira, que é o *net* da margem menos a provisão, como vou comentar, podemos falar na sequência, continuamos fortes na estrutura de captação do Banco, sobretudo na estrutura de captação de depósito a prazo, 17% no acumulado de 12 meses, 5% no trimestre, é a linha que vem crescendo e o Banco vem incentivando, mantendo praticamente estável o custo de captação, seja só do depósito a prazo, seja da estrutura toda de *funding* do Banrisul, que está inferior a 90%, ajustada a uma relação crédito/depósito bastante favorável ao Banco.

Ou seja, o Banco tem uma liquidez, e isso está refletido na estrutura que apresentamos no slide 15, mesmo que nos últimos 12 meses o Banco tenha sofrido alguns exemplos que retiraram caixa e ele preservou sua estrutura de liquidez. Seja pelo pagamento de letra financeira, pela recompra da dívida subordinada e outros eventos que acabaram reduzindo um pouco o caixa do Banco, mas que não afetaram

em absolutamente nada essa liquidez do Banco que é em conjunto com a Basileia, para ficarmos preparados para qualquer elemento de recuperação do ambiente econômico para continuar a crescer.

Já havia sido comentado antecipadamente que a performance da estrutura de receitas e serviços e tarifas são absolutamente fortes, tivemos um crescimento de 22% ano contra ano e de 4% se pegarmos o último trimestre como um todo.

Foi uma combinação de fatores que envolve tarifas de conta corrente, que nos últimos 12 meses adicionam R\$31 milhões a receita de prestação de serviços, seguro e previdência de capitalização, R\$24 milhões, e sobretudo a adquirência de R\$150 milhões.

Cabe destacar aqui, por conta dos estoques que o Banco vem fazendo para aumentar essa estrutura de *fees* que vem hoje sendo quase uma cobertura de 100% da folha, pouco menos nesse trimestre por conta do reconhecimento das despesas de *fees* que a JV criada para originação de serviço de produtos de seguro gerou lucro líquido R\$24 milhões no acumulado de 9M, comparado com o ano passado ele não existe porque essa empresa foi criada em agosto, ou seja, iniciando operação, mas são R\$24 milhões que trouxemos de lucro líquido dessa estrutura, e ainda adicionou a parte de *fees*, R\$24 milhões.

Cartões, por outro lado, geraram R\$152 milhões de lucro líquido, contra R\$116 milhões do ano passado. Absolutamente forte, como vemos no próximo slide, produtos de uma estrutura de adquirência, em termos de números de pontos credenciados que cresce forte, 14% crescimento. Sobre tudo, e matricialmente no estado do Rio Grande do Sul, atingimos quase 204 mil estabelecimentos credenciados, o volume financeiro continua sendo bastante forte, nós estamos hoje, o 3T está com nível um pouco superior ao último trimestre do ano passado, que é normalmente o trimestre mais forte, crescimento de 7%, e as transações crescendo 26%, praticamente em linha, seja a quantidade de transações, seja o volume financeiro que gera o MDR, que gera a contribuição na estrutura de *fees* do Banco.

As despesas administrativas na sequência crescem no consolidado 13,8% no acumulado de 9M com relação aos últimos 12. Isso tem algumas explicações, e nós faremos aqui desdobrando entre pessoal e outras despesas administrativas. A despesa de pessoal está impactada pela base, a base houve um mix de mudança de qualidade onde por conta do plano de desligamento do ano passado nós reduzimos o custo de empregados, mas no somatório total, pela adição de estagiários, houve um crescimento de pouco menos de 4%, mas o mix é favorável ao banco.

Esse mix está impactado na despesa de pessoal para crescer 9,5%. Por conta do dissídio do ano passado que impactou até setembro desse ano, e o dissídio desse ano que impactou a despesa de pessoal de setembro, mais provisão e férias de 13º no período. O diretor comentou que tem ainda por fruto da negociação um saldo que será reconhecido no mês de outubro, mas discutiremos isso mais a frente. Esses 9,5% estarão impactados por conta efetivamente do dissídio.

As outras despesas tem que ter uma abertura gerencial para poder qualificar o número, porque o crescimento de 18,9% é inegavelmente acima de índices inflacionários. Mas ele tem alguns elementos que não existiam no período passado, como por exemplo amortização de ágio e investimento da aquisição da (20:56) em 2012, que por determinação do Banco Central nós tivemos que reconhecer ao longo

dos nove meses, e é também a despesa de depreciação do investimento, da amortização que nós fizemos com a compra da folha de pagamento dos servidores do executivo do estado do Rio Grande do Sul.

Esses dois eventos geraram no acumulado de nove meses quase R\$59 milhões em despesas, começando de junho para cá. Mas no acumulado de 9 meses, ou seja, impactaram no último semestre e o último trimestre. No final do semestre e no trimestre como um todo.

Propaganda e publicidade, nós voltamos um pouco à mídia. Natural, porque os nossos clientes e a comunidade está sendo inclusive bombardeada com propagandas dos nossos concorrentes, o Banco está fazendo um esforço para cada vez mais colocar os seus produtos para todos os públicos. As várias mídias que nós temos de atendimento aos nossos clientes e não-correntistas também, e justificaram um incremento nas despesas de publicidade e propaganda um pouco mais de R\$20 milhões. Esses são os eventos significativos que nós queremos qualificar de forma gerencial para poder dizer que expurgados os índices, as demais despesas administrativas teriam crescido 11%. 11% está muito em linha com a inflação, com a indexação de contratos, com a estrutura de manutenção orgânica do Banco. Portanto, é uma questão de abertura gerencial.

E continuamos, sim. Uma parte dessas despesas são assumidas pelo Banco, mas elas estão suportando sobretudo o canal da Banrisul Cartões, para processamento, tudo, que nós estamos fazendo investimento, mas agora vou buscar uma eficiência, e alguma parte de custo então interna.

As outras receitas e despesas operacionais, o impacto no resultado líquido dela é sobretudo pelo impacto da variação cambial no patrimônio das dependências do exterior onde nós tivemos no ano passado um USD médio em setembro de R\$3,97 contra R\$3,25. Aí é uma questão de mais ou menos receita, mais ou menos despesa, mas o net dessa rubrica como um todo é efetivamente impactado pela variação cambial.

De tudo isso, o lucro líquido do Banco atinge, é e recorrente ajustado, R\$495 milhões, caindo 18% no acumulado de 9M, e R\$105 milhões, caindo 47% em relação ao trimestre anterior. Mas aqui vale a pena fazermos uma abertura gerencial simplesmente para mostrar que ressaltados os impactos em provisão e ressaltadas e reforçadas as estruturas operacionais que o Banco vem adotando ao longo dos últimos anos, no sentido de reforçar o negócio do Banco, propriamente dito.

Nós buscamos expurgar eventos extraordinários ou recorrentes e pontuais que acabaram impactando positiva ou negativamente os resultados dos últimos trimestres, dos últimos 9M para demonstrar que trazidos a esses ajustes, o resultado do trimestre que foi bastante fraco, quando nós olhamos o resultado contábil apurado, ele traria, expurgados os efeitos que houve no ano passado por conta do investimento na Rio Grande Seguros, o plano de desligamento para aposentadoria, efeitos fiscais, alíquota da contribuição social que no ano passado, por conta da recompra da dívida que nós fizemos, compramos US\$200 milhões.

Neste ano, a compra da folha e ajuste cambial das despesas, ajustando para receita e despesa, nós faríamos um resultado basicamente similar trimestre contra trimestre, ao que houve em 2015 e 2016, 145 contra 143. Se formos pegar o acumulado de 9M para trabalhar na visão de mais longo prazo, nós diríamos que até houve um

crescimento, ou seja, independentemente do comportamento da despesa de provisão, expurgados esses efeitos, a operacionalidade do Banco justifica que nós, sim, vimos tendo ganhos de resultado de eficiência operacional, que só não são demonstrados de forma contábil por conta do reconhecimento dessas provisões. E no ambiente menos tensionado, ele tende a naturalmente trazer o Banco a um caminho.

E é claro, as variações cambiais impactando, as variações cambiais fazendo um impacto, como nós colocamos, na estrutura das dependências no exterior.

Esses patrimoniais, eu vou comentar basicamente muito pouco, porque depois nós voltamos a discutir sobre a necessidade.

Os ativos cresçam 4%. No slide 15 eu já tinha mencionado antes que a estrutura de captação do Banco continua preservada, crescendo 16% ano contra ano. A carteira de crédito, depois nós a temos a R\$30,1 bilhões, caindo 4% em 12 meses. O saldo da provisão aí crescendo 17% no acumulado de 12 meses.

A abertura da carteira de crédito, a abertura da estrutura de funding e recursos administrados do Banco, patrimônio líquido por conta do reconhecimento do resultado ajustado ao pagamento de juros e dividendos, ele cresce quase 6%. Indicadores financeiros, nós vemos uma estabilização dos índices de cobertura. O retorno do resultado do trimestre foi impacto pelo resultado contábil inferior ao dos períodos anteriores.

A inadimplência sobe, por consequência disso, mantido o estágio da estrutura de ativo, há também uma pequena redução no retorno sobre os ativos, mas a estrutura de capital do Banrisul está absolutamente estável com 17,1 de Basileia total, 14,4 de Basileia de nível 1.

Depois a estrutura de pessoal do Banco, mais a estrutura de rede de atendimentos, não vamos focar, mas é importante sim antes de encerrarmos, mostrar quais os pontos que geraram a piora ou a deterioração da qualidade de ativos de crédito do Banrisul. Elas têm vindo, como já havia sido antecipado e demonstrado, exigindo provisões um pouco maiores, do setor pessoa jurídica. E aí quase que sem distinção entre varejo e corporativo, porque na questão da pessoa física, sobretudo na relação com o servidor público no crédito consignado, nós temos visto que há uma pequena deterioração no índice total sim, porque há um ambiente bastante negativo, mas na principal carteira de crédito do Banco, que é consignado a servidor público, ele está absolutamente estável, menos de 1% de inadimplência.

O *guidance*, que está na última linha, foi revisitado por conta dessa evolução da despesa de provisão e ajustando também a questão do resultado por conta disso.

Acho que com isso nós encerramos e podemos passar para perguntas e respostas.

Guilherme Costa, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira, se vocês poderiam comentar sobre como está indo a performance das carteiras renegociadas após o fim do período de carência. E a minha segunda pergunta, se vocês poderiam comentar um pouco sobre a dinâmica das provisões extras que foram requeridas para os empréstimos que tinham sido baixados para prejuízo e que foram renegociados durante esse trimestre.

Nós vimos um aumento na linha de recuperação de crédito durante esse trimestre, que provavelmente foi devido a essas renegociações. Então, eu só queria confirmar se é possível afirmar que em termos de resultado essa provisão extra de R\$90,7 milhões que vocês tiveram, ela não teve impacto dado que ela é compensada por essa maior receita de recuperação de crédito. Obrigado.

Werner Kohler:

Bom dia. Quanto a essa segunda parte da sua pergunta, na questão da provisão, nós estamos sim impactados por R\$90,7 milhões de provisão referente a operações que foram baixadas a prejuízo, em virtude dessa situação de inadimplência que aconteceu dentro da carteira corporativa, que houve operações que inadimpleram lá no início do ano passado. Foram baixadas a prejuízo e que no movimento efetuado de recuperação dessas operações e dessas empresas, foi alcançada uma renegociação delas e foi retirado do prejuízo e reativadas essas operações.

A reativação da operação determina que seja contabilizada uma receita de recuperação de créditos baixados a prejuízo, e essa operação deve ser classificada na carteira de crédito com operação de risco nível H, e, portanto, com uma provisão mandatória do normativo do Banco Central de 100% dessa operação. Então, esse movimento não existia no passado porque nós não tínhamos operação neste volume, nessa monta, baixados a prejuízo, quando em períodos anteriores, o risco da carteira do corporativo era de baixo de 1% de inadimplência.

Agora, como nós tivemos esse crescimento da inadimplência nessa carteira, especificamente no ano passado, esse movimento de cobrança vai sim trazer esse tipo de situação, que é mandatório. Antes nós tínhamos a situação sim, empresas de pequeno porte em pessoas físicas, que acontecia esse movimento, porém esse movimento era diluído dentro do próprio processo constante de recuperação da carteira de crédito, que agora nesses eventos que têm um volume de recursos maior envolvido, ele gera essa volatilidade dentro da provisão, em que essa provisão sim é conectada com uma receita de recuperação de crédito baixada, e dessa forma o efeito na última linha do resultado é nulo.

Ricardo Hingel:

Só para complementar, em relação às renegociações, uma coisa que nós temos bem presente, da experiência que nós temos, tem gente aqui com mais de 30 anos de crédito. O que nós estamos olhando hoje é o seguinte: as empresas todas no Brasil, 99% das empresas brasileiras tiveram uma redução de venda nesses últimos três anos.

O que ocorre é que as empresas estão com seus fluxos de caixa impactados, ou seja, elas estão gerando menos caixa e têm que carregar suas dívidas. Na medida em que essas empresas começam a ter problemas, ou seja, a sua capacidade de pagamento cai em relação às dívidas mantidas, o que nós temos que fazer, e isso não é um trabalho muito fácil, é exatamente entrar dentro dessas empresas e tentar entender a sua real viabilidade comercial para depois ver se existe essa viabilidade de fazer um ajuste em fluxo de caixa.

Na realidade, todas as empresas praticamente, as carteiras dos bancos em geral, é uma questão bastante lógica, elas têm suas capacidades de pagamento reduzidas de

forma cumulativa ao longo desses anos, ou seja, o ano de 2015 foi pior que 2014, e 2016 foi pior que 2015. Então vai acumulando o endividamento, dívidas não pagas enroladas.

Hoje a grande dificuldade que existe, e aí entra um pouco da ciência do negócio, é exatamente a questão dessa orientação que nós passamos e no dia a dia fazer as renegociações com as empresas, mas as renegociações que nós entendemos como saudáveis. Ou seja, são negócios ainda viáveis, mas que perderam a sua capacidade de geração de caixa.

A nossa turma vai, avalia e faz esse tipo de renegociação. Ela entende que ela acaba reabilitando as empresas, exatamente por uma inadequação do fluxo de caixa atual. Nesse sentido nós acreditamos que boa parte das renegociações devem dar certo. Agora, evidente que as empresas continuam expostas a risco, são empresas hoje de maior risco, exatamente porque, novamente, grande parte das empresas brasileiras tiveram uma deterioração econômica e financeira nos últimos anos, então é a nossa dificuldade no dia a dia.

Por exemplo, essas renegociações de empresas que já tinham sido lançadas a prejuízo, em que nós víamos há algum tempo, algumas delas há alguns anos, inclusive, tentando recuperar. A empresa se mostrou bastante viável, necessita apenas de alguma repactuação em termos de prazo para tornar a dívida pagável. Chegamos a um bom termo, até me surpreendeu, porque para mim essa empresa, uma delas, não ia voltar mais, mas então essas operações vieram e gerou o que nós chamamos de uma provisão boa.

É uma empresa que estava em prejuízo, voltou e reativada, aliás, as três que davam prejuízo foram reativadas em função de uma renegociação que nós entendemos saudável. Temos grandes chances de que isso dê certo, mas ao mesmo tempo, de forma conservadora, nós optamos por provisionar 100%, até em algum dos casos foi feita uma provisão menor, mas efetuamos uma provisão de 100%.

Aparentemente ele penaliza a despesa de provisão do mês, mais uma vez ele tem vida subtraída, coloca a provisão do trimestre em linha com a média dos demais trimestres. Ainda é alta, evidentemente que nós não estamos satisfeitos com isso, mas não vamos estar exatamente trabalhando, afirmo ainda que o próprio presidente do Banco, ele está a frente da condução da recuperação de crédito, em que toda a rede é acessada por ele, com reuniões periódicas, com superintendentes e gerentes das agências, exatamente na orientação de se buscar renegociações que eu estou conceituando aqui como saudáveis.

Novamente, a provisão sempre deve ser encarada como caráter preventivo, ela não é um prejuízo com os critérios contábeis que foram utilizados por nós de forma bastante conservadora. Eu acho que nós entendemos, eu vou insistir, na medida em que a economia começa a reagir, eu acredito que no ano que vem ela se recupera lentamente, mas começa a se recuperar. Nós entendemos que o ambiente de negócio melhora e nós vamos reduzir tanto a necessidade de novas provisões, quanto eu acho que se criam condições de recuperar parte do que foi provisionado.

Guilherme Costa:

Perfeito, muito obrigado pelas respostas. Se vocês me permitirem um follow-up dentro do que você acabou de falar, Ricardo. Dá para pensarmos então que em 2017 – eu sei

que vocês ainda não forneceram o guidance -, mas dá para pensarmos que excluindo esse efeito da volatilidade de provisões que são efeito de créditos renegociados que tinham sido baixados para prejuízo que o Werner mencionou que podem continuar correndo sim nos próximos trimestres, dá para pensarmos que vai ter uma redução no nível de PDD por conta do NPL em 2017 versus 2016?

Ricardo Hingel:

Não é simples essa resposta, mas eu arrisco dizer que sim. O 4T, nós estamos com uma expectativa positiva em relação ao 3T, já excluindo esse efeito próximo de R\$100 milhões nessa provisão que estamos chamando de boa. Nós achamos que nesse último trimestre a provisão deve se comportar abaixo da verificada no 3T, já considerados esses R\$100 milhões de provisão adicional.

Agora tem uma questão também, como a concessão do crédito foi reduzida drasticamente, especialmente na pessoa jurídica que é onde nós tivemos o problema, grande parte da provisão da inadimplência, conforme foi demonstrado na apresentação, ela é fruto da pessoa jurídica e a concessão está menor. Infelizmente o resultado é positivo de uma notícia ruim, que é o Banco diminuir a sua carteira de crédito.

Nós achamos que a redução da carteira crédito até mesmo nominal está ocorrendo até em caráter de termos nominais, é muito ruim. O nosso negócio é emprestar, fazer crédito, e não fazer tesouraria. Hoje nós estamos com uma Basileia extremamente elevada, um caixa superior, que chega a superar na posição de área R\$14 bilhões.

O que eu faço com esse caixa líquido de R\$14 bilhões? Eu ganho CDI, ou seja, não é aí que o Banco faz o resultado, então a nossa expectativa, tão logo haja melhora, o Banco está preparado para voltar a competir na medida em que o cenário favorável. A volta ao crédito, essa crise toda está nos permitindo uma revisão de toda modelagem de risco do Banco.

Nós entendemos que na medida em que a economia volte, a demanda por crédito saudável, ela retorne, os nossos modelos de concessão de crédito embasados em uma nova modelagem de risco, envolve desde a pessoa física até pessoa jurídica, vão nos dar respaldo para crescer e aproveitar uma expansão de crédito que deve ocorrer ao longo do ano que vem, nada espetacular, mas deve ocorrer, para voltarmos ao crédito.

Nós estaremos preparados tanto tecnicamente na hora da concessão, quanto nos aspecto patrimonial e financeiro.

Guilherme Costa:

Obrigado.

Carlos Daltoso, Banco do Brasil:

Bom dia a todos. Pegando o gancho da última resposta com relação a crescimento de carteira. Nós vimos no último trimestre um ligeiro crescimento da carteira de crédito, mas do meu ponto de vista, eu queria ver se isso está correto. Esse crescimento não veio de novos desembolsos, e sim de uma reclassificação da carteira de cartão de

crédito, de compras a faturar de cartão de crédito, conforme determinação do Bacen. Foi isso mesmo? Só para eu ver se meu entendimento está correto.

Werner Kohler:

Sim, nós tivemos uma adaptação sistêmica de um processo que já vinha sendo demandado pelo Banco Central, em que aquele período entre a data da compra na loja e o vencimento da fatura do lojista, que até o período atrás nós vínhamos sempre contabilizando isso em outros créditos, sem característica de crédito, em virtude que o Banco ainda não tinha feito o desembolso do pagamento ao lojista da compra do nosso cliente.

Ela agora está sendo classificada como outro crédito com característica de crédito. Dessa forma ele passou a fazer parte da carteira de crédito e também está sendo ranqueado e está sendo feita provisão sobre essa operação, dentro da própria provisão normal do cliente, mesmo que esse cliente venha a fazer o pagamento integral da fatura do vencimento, ou seja, que a compra tenha sido feita na opção compra à vista no cartão de crédito, que ele não tenha feito a rolagem do pagamento ou feito um pagamento mínimo e o restante ficando rotativo.

Então, até o trimestre anterior nós fazíamos a classificação da carteira de crédito, principalmente aquela parcela que estava indo para o rotativo. Isso teve um efeito na carteira de crédito quando nós consideramos essa classificação por níveis de risco.

Carlos Daltoso:

R\$600 milhões nessa reclassificação?

Werner Kohler:

Perto de R\$700 milhões.

Carlos Daltoso:

E para frente? Vocês já veem alguma perspectiva de crescimento de carteira para os próximos trimestres ou ainda não é o momento de ser mais agressivo na concessão? Como vocês estão vendo o momento atual vis-à-vis a concessão de empréstimos por parte do Banrisul?

Ricardo Hingel:

Eu reforço, não é momento de ser agressivo na concessão de crédito. Nós temos focado muito naquela carteira ainda de pessoa física, na pessoa física basicamente no consignado. Aí nós estamos focando, vocês acompanharam essa questão da folha é muito importante para nós. Nós estamos avaliando outras folhas, compramos a do poder judiciário também recentemente e nós estamos focando muito em investimentos nesse momento, especialmente em folhas de pessoas públicas que vieram. Hoje onde tem a estabilidade, ela nos dá experiência por todas modelagens que nós já temos, a perda efetiva final nessas folhas é menor do que 1%.

É um segmento que apresenta muita segurança no atual momento, mesmo na pessoa física também, nós estamos revisando as nossas modelagens de risco. Nós entendemos que o Banco está muito mal focado, mal posicionado no segmento

importante dos profissionais liberais. O nosso modelo se verificou que não é adequado, então nós estamos fazendo toda uma modelagem.

Nós entendemos que existem segmentos ainda na pessoa física que o Banco pode explorar bem e que perde essa questão toda do nível de desemprego extremamente elevado. Nós vamos chegar próximo de 12% de taxa de desemprego ao final do ano. Essa questão do desemprego não está impactando, como vocês estão vendo, de forma significativa a pessoa física.

Nós achamos que a pessoa física é onde nós ainda temos um espaço segmentando esse mercado de pessoa física para continuar atuando. Muitos mercados corporativos definitivamente não. Nós achamos que somente na medida em que a economia reagir é que nós poderemos conseguir voltar a atuar de forma um pouco mais forte nesse segmento.

Tanto no corporativo ou no de varejo, que nós chamamos aqui as menores empresas, existe toda uma necessidade de lateral, operações com colaterais, e os colaterais normalmente têm que ser recebíveis. As empresas estão vendendo pouco e com zero recebíveis eu não consigo operar. Em um momento como hoje, fazer operação clean do mercado corporativo é muito difícil de arriscar, então nós entendemos que especialmente no segmento de pessoa jurídica não existe a mínima condição de ainda nesse ano mostrar qualquer tipo de estratégia mais agressiva.

Nós estamos tentando exatamente manter a carteira, com aqueles clientes tradicionais que nós conhecemos e que conseguiram entender todos os danos que cada uma dessas empresas sofreram nesses últimos anos. Nós temos sempre colocado o seguinte, o exemplo que usamos é que se nós constituíssemos uma carteira há três anos, somente de empresas triple way, essa carteira hoje não seria triple way, seria inclusive de empresas baixadas até prejuízo, e a média delas talvez fosse C.

Poderia ter empresas ainda em triple way, mas uma ou outra, agora a média não seria de triple way, seria inclusive de empresas em RJ, empresas que foram baixadas a prejuízo. Isso mostra que o momento hoje é muito difícil de atuar e mesmo o risco embutido nas empresas em geral no Brasil hoje, elas são empresas que são mais arriscadas de conceder empréstimo.

Por isso também que a velocidade de concessão de crédito no próximo ano, eu estou falando em termos de Brasil como um todo, tem essa lógica, será bastante lento. Por isso muita cautela tanto ainda nesse ano como no ano que vem.

Carlos Daltoso:

OK, obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Ricardo Hingel para suas considerações finais.

Ricardo Hingel:

Obrigado a todos pela atenção. Nós continuamos aqui à disposição para maiores esclarecimentos, via e-mail, via pedido de conference call. E passar aqui ainda a

mensagem de que nós entendemos a situação realmente continua difícil em termos de economia. O Banco depende rigorosamente da economia brasileira, assim todos os outros bancos e empresas, ou seja, os balanços em geral vocês acompanham melhor do que eu.

As empresas em geral tiveram perda de rentabilidade ao longo dos últimos três anos, mas o Banco continua com as suas estratégias de se manter bastante fortalecido tanto patrimonial como financeiramente. Nós vamos continuar sendo um banco bastante líquido, com uma boa margem, para exatamente preparar o banco para quando passar essa tempestade que nós acreditamos que está no fim.

Eu acho que tem muita coisa para acontecer, as expectativas estão melhorando, mas a melhoria das expectativas em geral dos agentes econômicos ainda não foi refletida na economia real, mas é um início, o primeiro passo, melhora as expectativas para depois chegar em um comportamento da economia real.

Muito obrigado, por enquanto, e até uma próxima.

Operadora:

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