

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 1T16. 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, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Ricardo, pode prosseguir.

Ricardo Hingel:

Bom dia a todos. Eu vou fazer uma breve consideração inicial, depois o Alexandre vai fazer a apresentação propriamente e na sequência nós ficamos abertos para perguntas e repostas com vocês.

Nós encerramos o 1T, podemos considerar que esse 1T se dá em uma sequência ainda de um cenário econômico bastante adversos, que nós entendemos que ainda durante o ano de 2016 ele deve continuar adverso, mesmo com a questão da troca da presidência da República, a troca da equipe econômica, mesmo a eventual melhoria dos humores do mercado.

Isso não deve afetar tão diretamente os resultados, especialmente aquilo que todos estão nos questionando, questionando os bancos em geral, que é a evolução exatamente da questão da inadimplência, e do nível das provisões que estão sendo feitas para perdas na carteira de crédito.

Eu começo por aqui, então o primeiro ponto importante que nós queremos destacar é como se comportou a carteira de crédito e como o Banco vem estrategicamente operando nesse cenário que foi adverso desde 2015, e que entrou 2016 adentro. Está lá acelerando e acumulando o processo recessivo, que é desnecessário dizer agora, nesse momento, que ele é inédito. Ou seja, nós os bancos, as empresas, o próprio Governo, não enfrentamos uma situação semelhante a que nós estamos enfrentando hoje, em que nós tivemos inflação acima de 10%, e o índice de recessão que vem se acumulando.

Apenas em 2015 e 2016 houve o agravamento da crise, imputou uma recessão que deve chegar próxima de 2%, somando os dois anos, e isso tendo reflexo direto na carteira, ou seja, a carteira de crédito, negócio crédito no Brasil, ele foi, continua sendo e vai continuar sendo impactado negativamente ao longo de 2016.

Vocês verificam a questão por onde eu comecei, exatamente a questão da qualidade da carteira, então se verifica que a carteira de crédito não vem crescendo, muito pelo contrário. Ela está estabilizada em termos nominais, ou seja, se ela está estabilizada em termos nominais, significa que em termos reais a carteira caiu. O que os bancos esperam nesse ano é o crescimento real da carteira de 20% negativa. E quanto ao nominal, um crescimento muito perto do zero em termos de crescimento.

A estratégia do Banco nessa carteira de crédito tem sido bastante conservadora. Nós estamos tentando reduzir o risco, fazendo uma seletividade na concessão do crédito, procurando renovar com um aporte adicional de garantias ou não, sempre elevando os spreads.

Se vocês verificarem, um ponto positivo no Banco foi a elevação da margem financeira, que na realidade está incorporando toda uma estratégia que vindo feita desde o ano passado, de reprecificação das operações de crédito. E nós entendemos que essa questão de recuperação e elevação da margem, nós temos tido sucesso, em que se verifica que mês a mês a taxa média real, resultante das carteiras de crédito, ela vem crescendo e repercute na margem financeira, que novamente é um ponto positivo, que nós entendemos que já no nosso balanço.

A questão da melhoria, que é uma pergunta recorrente, que nós sempre tentamos explicar. Como vão se comportar a provisão e a inadimplência ao longo de 2016? No entendimento do Banco, o que nós avaliamos em termos de cenário e pela dinâmica do crédito e a dinâmica da economia, e nas empresas, nós entendemos que mesmo que a partir de hoje, com o novo Ministro, o novo Governo, o novo humor do mercado, a roda econômica leva um tempo até que o resultado de uma melhoria eventual da economia ocorra, ela leva um ciclo que nós entendemos que o ano de 2016 é apenas o início de um processo.

Pode vir a ser o início de um processo de melhoria, mas não é um processo ainda de melhoria. Por quê? Digamos que a economia ao longo do último semestre começa a sair um pouco do período recessivo, e não é o cenário com o qual nós trabalhamos, nós trabalhamos com a melhoria para o ano que vem, mas ainda não temos clareza do que vai acontecer no 2S, mas a certeza que há é que se tudo der certo, se o ânimo do mercado melhorar, os índices de expectativa melhorarem e a economia começar lentamente a retomar, o impacto no fluxo de caixa das empresas leva tempo.

Existe esse ciclo necessário para transcorrer até que as empresas tenham uma geração melhor de caixa, que em última instância é o que dá capacidade de pagamento e é o

que impacta na inadimplência dos bancos. Nós entendemos que os níveis de provisão do Banco no 1S foram elevados, mas é o patamar que nós entendemos que não é muito distante do que deve acontecer ao longo de 2016, exatamente por isso.

Primeiro, a economia precisa melhorar; a roda tem que começar a girar, os negócios têm que começar a ocorrer para que no final do dia, do mês e do ano, as empresas tenham seu fluxo de caixa sensibilizado com a melhoria na geração de caixa e de novo, aí sim nós vamos conseguir enxergar uma melhoria de implemento das operações das carteiras de crédito.

Esse é um ponto muito importante que nós precisamos colocar, que impactou diretamente no resultado do Banco. De novo, nós assumimos que é um limitador para o resultado do Banco para o ano de 2016.

Nós não revisamos o *guidance* do Banco ainda, estamos assumindo que nós vamos revisar para o 2T16. Explicamos porque não revisamos. Acredito que grande parte dos analistas tem essa visão, de como vislumbrar os efeitos da troca de Governo, a troca do Ministério da Fazenda, quais serão as primeiras providências e quais providências e resultados nós teremos no curto, médio e longo prazo.

Nós entendemos que ao longo do 2T – nós estamos nos aproximando da metade -, nós teremos condições de enxergar melhor o que vem para o 2T e a partir daí nós vamos revisar o *guidance*. Esse é um ponto importante.

Outro ponto que também é significativo no Banco, quem acompanha o Banco sabe bem. Além da margem financeira que nós entendemos que foi positiva, nós entendemos que a performance da área de serviços do Banco onde se incorporam seguros, onde se incorpora a área de cartões e mesmo a receita de geração de tarifas dos demais quesitos, têm tido um desempenho bastante interessante nos indicadores que depois o Alexandre vai mostrar.

Isso comprova que nesse sentido o Banco continua uma trajetória bastante positiva de consolidação da formação de receitas e resultados do Banco. Novamente, o Banco continua e vai continuar, não só o Banco, os demais bancos serão muito impactados, mostrando resultados em 2016 pela questão ainda da inadimplência, pela questão do nível de provisões.

Eu e o Alexandre conversamos ao longo do ano passado e desse ano com diversos analistas, talvez alguns estejam aqui. Nós dissemos no ano passado que os bancos não iam continuar mantendo os níveis de provisionamento e inadimplência que vinham apresentando ao longo do ano.

Nós até fomos penalizados pelos analistas quando nós nos antecipamos e apresentamos os níveis de provisionamento mais elevados do que o mercado. Nós sempre sustentávamos que isso iria acontecer com os demais bancos, porque o cenário é o mesmo. O barco em que nós estamos é o mesmo, ou seja, a economia brasileira repercute igual para todos os bancos, especialmente quando nós olhamos a carteira de crédito e a exposição a risco nessa carteira de crédito. Novamente, reforçando o bom desempenho na área de serviços do Banco, apesar de toda a encrenca na questão econômica.

Um último ponto que eu quero colocar, certamente isso virá nos questionamentos, já vem sendo questionado desde o início do ano, que é a negociação da folha de

pagamentos municipais. Não vou atualizar, mas colocar em que pé se encontra a questão. Para lembrar, o Estado resolveu tornar onerosa a tendência da folha, que o Banco antes não tinha nenhum tipo de desembolso por isso.

O Estado entendeu, ao final do ano passado, que a folha tem um valor econômico, essa é uma questão muito tranquila no mercado hoje. Um estudo foi feito, foram mais de 50 transações identificados, com alguns dos principais Estados brasileiros, então o Estado, independente até da má situação em que se encontra, por haver valor econômico na folha, nada mais justo – na ótica do Estado – e nós entendemos também, que essa tendência deveria ser onerosa.

Desde então nós estamos negociando com o Estado, contratamos empresas de consultoria, tanto na área financeira quanto na parte jurídica, para nos auxiliar; e nós estamos chegando, acredito que ao longo do mês de junho a negociação esteja fechada.

Eu diria que os estudos estão concluídos e agora nós ingressamos na fase da negociação de valores com o Estado. Nós começamos a sinalizar a ordem de grandeza e condições. O Estado tem a expectativa dele, mas importante, o Banco está respeitando toda a questão de governança e legalidade da negociação. Então, tanto nos termos quanto valores, a direção do Banco e o Conselho de Administração, que em última instância dará, em conjunto com a Diretoria, um OK final para o valor a ser negociado.

Estamos preparando para depois da negociação informações básicas para comprovar o que nós entendemos como um valor adequado. Só para colocar, o valor adequado é aquele que impacta de forma marginal na Basileia, ou seja, não compromete a estrutura de capitais do Banco. Esse é um parâmetro básico que limita o valor a ser negociado com o Estado.

O outro é o impacto no resultado do Banco. Então, quanto do impacto do Banco eventualmente vai ser sempre indenizado pela negociação e pelo valor a ser pago pela folha. É esse conjunto que nós entendemos que sensibiliza a balança e a estrutura de capitais.

Essas seriam as considerações iniciais que eu gostaria de ter feito. Vou pedir agora que o Alexandre mostre a apresentação, que está disponível para acompanhamento de todos vocês via internet. Por favor, Alexandre.

Alexandre Ponzi:

Na apresentação eu vou tentar ser o mais sucinto possível, simplesmente para traduzir nos números do Banco a apresentação feita agora, de cenário e tendências, pelo Diretor. Em relação à margem financeira, propriamente dita, nós havíamos dito o que o Banco vinha fazendo, independente do crescimento ou não da carteira de crédito, movimento de reprecificação das suas operações ativas.

Também temos controlado bastante o custo da captação, e estamos sendo positivamente sensibilizados por não termos uma exposição equivalente a US\$250 milhões, pela recompra da dívida subordinada no ano passado. Com instrumentos revidativos já tendo seu custo para CDI alterados, o Banrisul vem mantendo sim o crescimento de margem financeira robusta – 21% no ano, 6% no trimestre – e mais do

que isso, nós estamos confortáveis com a margem financeira propriamente dita em relação ao percentual total de 8,90, agora no trimestre, 181.

Em compensação, a questão da qualidade do crédito sim, ela ainda é um elemento impactante por condições macroeconômicas, por condições regionais, por condições outras hoje onde o ambiente está tensionado, seja na esfera política, seja na esfera econômica.

O volume de provisão continua alto no trimestre, estava similar ao trimestre passado. O crescimento foi de 5% nos últimos 12 meses, mas por que esse crescimento foi menor do que a média da indústria? Porque nós já antecipamos muito ao longo dos últimos 12 meses. O Banco teve no ano passado 100% de crescimento de provisão, pelo ambiente econômico, recuperação judicial. Isso tudo já antecipou, portanto, devemos manter esse patamar de provisão trimestral por algum tempo, até que as condições melhorem, mas o nível de crescimento tende a ser menor.

A despesa de captação no slide sete, nós estamos mostrando a abertura dos produtos de captação do Banco que são produtos eminentemente de varejo, com crescimentos acima da inflação, crescimentos reais, sobretudo na parte de depósito a prazo, e mantemos controlado o custo de captação, seja do CDB, que é o nosso principal câmbio, seja do custo total, menos de 88% do custo na Selic. E a relação, óbvio, crédito e depósito, é extremamente favorável para o Banco.

O Ricardo quer comentar da questão de fazer um esforço muito na arrecadação e o volume de serviços e tarifas. Mais uma vez nós estamos com crescimento acima de 25% no comparado de 12 meses. No comparado marginal, trimestre contra trimestre, aí nós temos uma base de comparação dezembro mais forte, ainda assim, mantivemos a mesma velocidade em relação ao período anterior.

Portanto, é uma estrutura robusta que agora começa a se incorporar também, não só com os produtos da parte de cartões de adquirência, mas também com outros produtos da parte de seguros, que devem começar a contribuir forte. Cresceu 15% a parte de seguros, tanto o volume das apólices como o resultado das condições trimestre contra trimestre, e agora com foco do Banco comercial nesse aspecto.

Nós imaginamos que essa velocidade deve ser mantida. Mais importante do que isso, isso nos tem fortalecido a eficiência e hoje estamos chegando próximo a um patamar de 90% com a despesa de pessoal. Vamos sim perseguir a cobertura completa, e os principais produtos, os drivers de crescimento, são eminentemente a parte de cartões, onde a rede de adquirência, o volume de transação e o volume financeiro dessas transações crescem de forma bastante robusta.

A rede de credenciamento do Banco para a captura de transações continua crescendo 15% ano contra ano, mas mais importante do que isso, o volume financeiro e o número de transações, porque os dois têm um componente direto na produção de receita e no impacto de despesa administrativa, eles crescem acima de 30%, sobretudo na parte de receita, o ticket médio aumentou, não a receita, o volume financeiro, 40%.

Já que comentamos despesas, vamos falar um pouco das despesas administrativas totais, em que elas crescem no agregado 7,4% no ano, e elas caem na comparação com o 4T15 pouco menos de 7% também. Estamos falando com índices bastante inferiores a índices de inflação. Mais do que isso, a despesa de pessoal cresce contra

dezembro pela sazonalidade das férias concentradas ao longo desse trimestre, elas caem quase 11%.

Mas em 12 meses, já computando os elementos de recorrência na folha, seja um número de empregados menor por conta do incentivo que foi dado a partir do ano passado, seja já impactadas as despesas decorrentes de pensão, conforme completar a Fundação Banrisul e mais a diminuição dos empregados, ela cresceu apenas 5%.

As outras despesas administrativas cresceram 9%, quase 10% em 12 meses. Mantiveram-se praticamente estáveis ao longo do último trimestre, mas aqui nós temos que fazer aquela separação que nós fizemos nos vários períodos, entre as despesas fixas, que na página seguintes, elas caem em 12 e caem em três meses, porque elas já estão controladas.

Os investimentos fixos do Banco hoje são muito mais na ótica de manutenção da sua estrutura de despesa do que efetivamente de adicionar novas, para buscar uma eficiência e porque os investimentos já foram feitos e começam agora a se pagar ao longo dos períodos.

Mas as despesas administrativas que estão vinculadas com operações que vêm gerando ou resultado financeiro quando se tratar de operações de crédito consignado, ou vêm gerando receita quando se tratar da parte de cartões, elas estabilizaram no trimestre e em 12 meses elas cresceram 17%. Crescem 17% porque nós estamos vinculados com carteiras de crédito que crescem forte na parte de originação de consignado fora de agência.

A rede teve uma produção ao longo do 1T15 de R\$2,7 bilhões e passou para R\$3 bilhões, portanto, um crescimento acima do crescimento do próprio Banrisul na carteira de crédito como um todo, mas a estrutura de despesa dela por conta de uma reprecificação dessa estrutura de crédito e sobretudo do novo modelo de reconhecimento de despesa, nós começamos a nos apropriar de uma eficiência maior.

A despesa gerada na originação de crédito via correspondente caiu de R\$62 milhões para R\$48 milhões no mesmo período, portanto, nós temos a regra do negócio que é dado, e mais, esperamos não só pelo volume, mas também pela reprecificação que houve na carteira, a receita bruta.

E na parte de cartões, idem. O volume de despesas variáveis cresceu de 62 para 73, nós estamos falando de um pouco mais de 10. Em compensação, a receita bruta gerada passa de R\$161 milhões para R\$275 milhões. São estruturas robustas de originação, tanto de margens quanto de receita de tarifa, que nós vamos continuar mantendo. Mas se nós excluirmos essas duas estruturas da parte de despesa do Banco para ganho de eficiência, nós verificamos que já há um controle robusto forte, trazendo a expectativa do Banco de que isso seria entregue efetivamente.

As outras despesas e receitas operacionais eu não comento agora, mas elas estão impactadas sobretudo pela valorização cambial no trimestre, portanto, impactando negativamente outras receitas operacionais, vindo da equivalência patrimonial das nossas dependências no exterior.

Tem algum componente de custo de reconhecimento de renegociação de crédito, mas são operações pontuais, que acabaram afetando o desempenho do trimestre. Com isso

tudo, o lucro sobe 27%, 26% em 12 e três meses, atingindo R\$188 milhões, absolutamente recorrente no trimestre.

Os ativos depois crescem 7,5%, caindo um pouco em relação a dezembro, mas com R\$66 bilhões no total, por conta da estrutura de captação do varejo a custo baixo, que continua permanecendo e o Banco vem fazendo alteração do *mix* do produto. Lembrando que nós usamos produtos de mais longo prazo, e porque não há uma alocação em carteira de crédito, nós continuamos mantendo uma tesouraria líquida bastante forte, remunerada 100% da linha do FC, hoje com R\$14,5 bilhões.

A carteira de crédito cresceu apenas 1% em 12 meses, cai em três meses por conta da concentração de operações de antecipação de décimo terceiro aos servidores públicos estaduais em dezembro. Com uma ênfase maior no crescimento da carteira direcionada vis-à-vis a carteira livre, em que existe maior risco e em que o Banco vem diminuindo exposição, sobretudo no segmento da pessoa jurídica, que é a que nos tem afetado a qualidade de crédito como um todo.

Aí já não há mais uma distinção entre física de tamanho corporativo, pequenas e médias empresas estão apresentando caixa similares à inadimplência. O saldo da provisão, por conta da redução da carteira e por conta de uma piora no índice de atraso, que passou de 4,3 para quase 4,9 em 90 dias, ele hoje atinge 7,6% do total da carteira de crédito total, e a abertura dela está colocada ali na página 19.

Uma pequena ressalva que eu li ontem no relatório de um dos analistas, em que ele havia colocado que o Banco se expondo em 12 meses a carteiras de mais risco, sobretudo crédito livre, pessoa física não consignada. Por que este impacto? Porque a carteira não consignada teve um crescimento e uma participação maior efetivamente derivada do registro das operações de antecipação de décimo terceiro ao servidor público estadual, que não compõe a carteira consignada, mas o risco continua sendo bastante baixo e é uma carteira de prazo curto.

Essa carteira deve se extinguir até o final deste ano, portanto, não houve exposição em segmentos de maiores riscos neste momento. O Banco continua sendo conservador na originação de crédito.

A abertura da nossa estrutura de captação e administração de recurso de terceiros, eu não vou comentar. Patrimônio líquido do Banco crescendo 10% em 12 meses, quase 2% no trimestre, R\$6,3 bilhões. Os principais indicadores do índice de cobertura que é uma decorrência da qualidade da carteira também e provisões, eles continuam confortáveis em 156% das operações em atraso acima de 90 dias.

Recuperamos um pouco do retorno sobre os ativos, 12,6 abaixo do nosso guidance, porque nós havíamos dito que o ponto principal para uma recuperação mais rápida seria a questão dos ativos impactando provisão, mas já recuperamos em relação ao 4T. A inadimplência e crescimentos respectivos em 60 e 90 dias, retorno sobre os ativos.

Mais importante do que isso, vamos para a parte estrutural, na parte que nós havíamos mencionado em termos de recuperação de resultado do Banco. Eu tinha dito um pouco mais de 90, na verdade nós atingimos quase 100% da folha de pagamento coberta com receita de prestação de serviço. É natural que nós esperemos uma cobertura.

Segunda, uma melhora bastante grande, quase 500 b.p. na eficiência do Banco em 12 meses, resiliente. Basileia absolutamente confortável, seja na Basileia total de 18,6,

Basileia ND1 de quase 16%. Número de empregados acaba também caindo por conta desse esforço que o Banco fez para incentivar o desligamento dos empregados que já têm tempo de aposentadoria, seja na previdência pública ou complementar e há uma estabilização no número de agência.

Possivelmente nós devamos tentar mudar um pouco o *mix*, mudando para estruturas que são menos onerosas. A inadimplência que é a tônica do momento, ela cresce sim. Ali nós fazemos a abertura entre inadimplência total, pessoa física e pessoa jurídica, em que na física há uma melhora na estabilidade, em termos de pessoa física total, uma melhora no consignado que é 70% da nossa carteira de crédito, hoje, aí, sim, por alguns elementos impactada de atrasos pontuais dentro do mês da folha de pagamento do servidor estadual, mas, absolutamente controlável e confortável e confortado.

A inadimplência da PJ, hoje, nós não temos distinção nenhuma na produção ou na qualidade da carteira, seja ela de pequeno ou médio porte. O *guidance*, nós já anunciamos que deverá ser, sim, objeto de revisão, não foi revisto, ainda, por conta dos elementos colocados agora de uma melhor visão do ambiente produtivo daqui para frente.

Passado isso, acho que estamos prontos para devolver a pergunta aos senhores e à senhora, para que possamos responder a eventuais questionamentos.

Ricardo Hingel:

Apenas complementando, na questão mais estratégica, então, o Alexandre passou a ter alguns pontos, mas é importante. O banco continua a base capital bastante sólida. A Basileia bastante elevada. Continua como um destaque entre os bancos, mas o que se entende, eventualmente, como alguns analistas podem criticar, a Basileia elevada em eficiência de base de capital.

É a regra, mas, no momento, não, entendemos que enquanto há essa sessão toda de dessa recessão, que ainda não terminou, e o ano fechará muito perto de 4% de recessão, vamos lembrar; então, entendemos que a Basileia do banco, a reestrutura de capitais têm de se manter sólida.

Da mesma forma, a liquidez do banco, também, então, se vocês verificarem, o banco continua extremamente líquido. A relação caixa, carteira de crédito é bastante elevada e nós entendemos que é a postura correta para enfrentar um período tão adverso, um cenário de economia tão adverso, como nós estamos enfrentando hoje.

A ideia é que o banco esteja preparado para quando a tensão econômica melhorar, no ambiente de negócios for mais adequado, aí o banco tem o conforto de unidade de capital e conforto em termos de liquidez para voltar a operar num nível mais acelerado; então, eu só queria fazer isso com essa consideração final e já podemos passar, então, para as perguntas e respostas.

Guilherme Costa, Itaú BBA:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Em primeiro lugar, eu queria dar os parabéns pelo resultado. Você mostraram uma evolução positiva nas margens, nas despesas administrativas e uma receita de serviços forte para o trimestre que é, sazonalmente, mais fraco. Acho que é a única grande preocupação em relação à inadimplência.

Observamos que a inadimplência 60 dias subiu 100 bits, e eu queria entender se vocês acreditam que esse aumento na inadimplência de 60 dias ele possa prejudicar um pouco a evolução da margem no 2T. Entendi que vocês continuam fazendo a reprecificação da carteira, que vocês têm aumentando o spread da carteira de vocês, mas eu queria entender se com a carteira líquida reduzindo, isso poderá prejudicar a margem.

E a minha segunda pergunta é em relação à expectativa de resultado advindo da Icatu vimos que nesses trimestres, vocês já tiveram resultado de R\$12,5 milhões. Eu queria se vocês pudessem compartilhar conosco o que poderia ser expectativa de resultado para até o final de 2016. Obrigado.

Ricardo Hingel:

É importante entender o que os bancos fazem no momento adverso quando os níveis de inadimplência estão mais elevados; então, nós incorporamos o que chamamos, conceitualmente, elevamos o *spread* de risco; então, o que é o *spread* de risco? Esse está ruim, mas enxergamos que não melhorará e que a subida da taxa de juros no Brasil nesse último um ano e meio, vamos limitar essa avaliação nesse período, ela foi feita exatamente para compensar o risco de perda e isso está acontecendo.

Então, verifica-se que a elevação da margem se dá exatamente na medida em que nós elevamos um *spread* de risco, ou seja, a taxa bruta aumenta, mas por quê? Porque sabemos que haverá um aumento de inadimplência, aumento de provisão. O desafio dos bancos é calibrar bem esse *spread* de risco com a perda eventual e é esperado que nós estamos tendo.

Mas, então, é importante a margem, inclusive, complementando a resposta, haverá, ao longo do ano, um aumento, ainda, da margem. Por quê? O banco, só para lembrar, quem acompanha os bancos, sabe bem que diversos movimentos de elevação de taxa desde o ano passado, só que existe um efeito defasado entre a elevação da taxa que eu pratico até a re-elevação total da carteira que vai incorporando novas taxas e, aí, diminuindo para os resultados.

Ou seja, se eu fizer uma nova reprecificação das taxas do banco, hoje, amanhã, o resultado é rigorosamente zero. Ou seja, ele vai se incorporando na medida em que vou renovando a carteira às novas taxas; então, se olharmos, por exemplo, janeiro do ano passado, em que a taxa média sobre a carteira de crédito geral do banco fechava em 2%, ela, hoje, atinge alguma coisa próxima de 2,5%.

Ou seja, há um crescimento de quase 25% na taxa média a trabalhar. E isso repercute direto na receita e na margem financeira do banco, mas, então, é importante. Nada é mais previsível, em qualquer banco, como a inadimplência. A inadimplência vai haver sempre. Em qualquer circunstância, em qualquer momento econômico, em qualquer banco. A ciência dos bancos é exatamente calibrar a inadimplência na hora de fixar taxas.

E, no caso, é uma fixação de um cenário *spread* de risco. Com relação à questão da Segurador, até pedirei para o Werner me confirmar, aqui, o resultado direto da JV ainda é bastante pequeno no trimestre. Agora, a operação de corretagem, que para nós é o principal *guidance* desse negócio, ela continua crescendo significativamente em termos reais, quase 40% anualizado.

Vou pedir para o Werner complementar, aqui, a questão das Seguradoras.

Werner Kohler:

A questão da Seguradora é importante salientar que ela vem crescendo fortemente. Os negócios de seguros dentro do banco. Nós tivemos um crescimento de 58,6% na receita que o banco obtém dos seguros, que é corretagem. E quanto à JV com a com Icatu, ela está operacional desde julho do ano passado, porém, os nossos contratos, os contratos que estão vencendo de seguros com a nova apólice, aí, ela nasce na nova JV.

Sendo que as apólices antigas continuam gerando para o banco, tanto *profit share* quanto a própria corretagem. Disso vem esse crescimento de 58,6% na receita de seguros; então, precisamos, ainda, olhar a carteira, como um todo, gerada pelo Banrisul, que, no contrato de relacionamento com a Icatu prevê um *profit share* dessa carteira e, além disso, os resultados gerados na própria Rio Grande Seguros, que é a JV, que, ao longo do tempo, estará recebendo toda essa carteira que ainda está só desse contrato com a Icatu.

Ricardo Hingel:

Só ainda complementando a questão de seguros, estamos finalizando a criação da corretora de Seguros. O Banco Central já vê a autorização do Banco Central para a criação, também dessa empresa. Precisávamos passar por esse trâmite; então, acreditamos que, ou até o final desse semestre ou início do próximo, a Empresa estará operacional e isso dá uma vantagem tributária para nós bastante significativa.

Nesse negócio, apostamos muito que estamos entregando. Temos, ainda, um índice de penetração muito baixo na parte de corretagem de seguros, junto à nossa base de clientes, base que está sendo ocupada rapidamente; então, entendemos que há um upside muito grande para atingir ainda nessa carteira e, nada melhor do que fazer um planejamento tributário adequado em que a constituição da corretora de seguros é um passo importante para nós.

Guilherme Costa, Itaú BBA:

Perfeito. Muito obrigado pelas respostas, pessoal.

Benico Bantovel, Vokim Investimentos:

Bom dia a todos. Em primeiro lugar, o reconhecimento pela racionalidade e o cuidado que vocês têm tido com o banco na concessão de crédito nesse momento delicado e na proteção do Banrisul. Obrigado mesmo.

A pergunta que eu faço é em relação à área de serviços. Seguros de adquirência, uma parte já foi respondida, agora, há pouco, na parte de seguros. Eu gostaria de perguntar se vocês podem dar mais detalhes sobre o *market share* na área de adquirência, em relação aos concorrentes Cielo e Rede, no Rio Grande do Sul. Como é que está o crescimento de *market share* da Vero aqui, no Estado e perspectivas.

Ricardo Hingel:

Nós não temos esse número disponível agora, mas podemos pedir para área te passar essa informação, mas é importante a questão da concorrência. Até ontem, ainda, dei

algumas entrevistas para alguns órgãos de imprensa e questionaram sobre a questão que, em parte, pega na sua pergunta, quer dizer.

O banco é um mercado, realmente, bastante concorrente. A concorrência é muito forte, mas o banco é muito competitivo e tanto nos prova que ele está competitivo, inclusive, até um questionamento sobre preços, que nós tínhamos preço, nossos preços estavam adequados.

Acho que o resultado mostra, primeiro, a solidez da rede que o banco está aproveitando bem a sua rede e a rede de clientes e a rede de agentes, para expandir esse negócio. Um negócio de cartões na parte de aquisição. E, também, na questão do preço quando questionado, embora, não tenhamos uma variação. Eu, pelo menos, não tenho, talvez, a Empresa tenha.

A nossa Empresa de cartões tem, ao fazer uma análise de resultados, parece-me que os preços e as condições de competitividade do banco, por esse crescimento bastante significativo que tem havido na área de cartões, tanto no volume de transações que está disponível, aqui, na apresentação que o Alexandre fez, então, se você olhar ali, o crescimento do volume de transações e o valor das transações verificará se poucos negócios no Brasil têm um crescimento tão elevado.

Logo, mostra, que há uma boa eficiência, tanto comercial quanto na questão de preço. Agora, se te perguntar se, daqui há um ano, essa condição é a mesma, é difícil de te responder porque existem duas empresas que são líderes disparadas no negócio, e a minha distribuição, o posicionamento regional do banco na sua região, onde, certamente, em nenhum outro local, essas grandes bandeiras tem uma divisão de mercado em que eles têm uma participação tão baixas.

Não que sejam baixas, mas uma participação tão baixa, não que seja tão baixa, ou *player* local que tenha a participação tão forte quanto a do banco, que se aproxima. Há risco de ver alguma coisa como 1/3 do mercado atingidos pela nossa rede de adquirentes, mas maiores detalhes, depois, o Alexandre providenciará e te passará.

Alexandre Ponzi:

Mas aproveitando, então, as linhas dessa expectativa de que 1/3 de mercado que precisamos ratificar e verificar se os dados oficiais para poder bater, mais importante do que isso é que a antiga rede Banricontas, agora, a Vero Cartões, não é algo novo, aqui, no Estado do Rio Grande do Sul. Ela já vem operando junto ao banco, desde 2012, como parte de um serviço que o Banco oferecia aos seus clientes a partir daquele ano de 2013 já como uma empresa subsidiária, com foco tanto na aquisição dos nossos cartões quanto de terceiros, mas uma base onde nós somos o *player* principal. E ainda assim crescemos 15% no credenciamento.

Então o preço é extremamente competitivo, senão nós não teríamos crescido não só no volume, porque é massa de usuários de volume derivados da quantidade de transações, mas na afiliação de novos lojistas para continuar operando.

Então sabemos sim que somos bastante representativos na região Sul obviamente porque a nível Brasil a Banrisul Cartões e a Rede Vero têm uma representatividade menor. Acreditamos que a nível Brasil, alguma coisa próxima de 2%. Mas acho que aqui no estado, independentemente do número em si, a performance da Cartões responde por si só.

Ricardo Hingel:

Acho que o Alexandre complementou a minha resposta, no sentido da evolução do número de estabelecimentos credenciados, 15%, consolida a informação que eu tinha passado, que também olhando o número de transações e o valor delas. Então o desempenho está muito bom. Somos bem conscientes de que é um mercado extremamente concorrencial. É um mercado muito difícil de ser trabalho. mas o Banco está atento. E sem o Banco sacrificar o seus preços, acho que está atingindo um resultado bastante interessante nessa área. Acho que é uma boa notícia do Banco dentro do que estamos discutindo nesse momento. é o desempenho dessa empresa, o piso nos cartões do Banco.

Benico Bantovel:

Muito obrigado.

Carlos Daltozo, Banco do Brasil:

Bom dia a todos. Parabéns pelo resultado apresentado. Eu tenho duas perguntas. Vocês apontaram um possível ajuste no guidance com relação aos indicadores de qualidade da carteira. Já foi mencionada também a expectativa de manutenção da margem financeira. Minha pergunta é com relação ao retorno pelo patrimônio líquido. O que vocês esperam? Podemos ver algum ajuste para baixo dado o maior índice de provisões? Depois eu faço a minha segunda pergunta.

Ricardo Hingel:

Daltozo, ficou truncada a sua pergunta. Com relação à qualidade da carteira, o que você quer saber sobre patrimônio líquido?

Carlos Daltozo:

Se vocês já indicaram que pode haver alguma revisão no guidance dos indicadores de qualidade. Minha pergunta é com relação ao retorno da rentabilidade sobre patrimônio líquido. Se poderia haver algum ajuste no guidance também.

Banrisul:

Possivelmente sim, porque o ambiente hoje está muito impactado pela manutenção de despesas de provisão em um patamar estável em relação ao trimestre mas alto em relação aos números próprios do Banco no período anterior. Porque a recuperação de margem que deve continuar ao longo do ano, independentemente de crescimento da carteira e a estrutura de fees, e grandes coeficientes, eventualmente que em uma piora do cenário econômico, eles não suportam na integralidade qualquer aumento adicional de despesa de provisão.

Agora nós também já antecipamos muito da questão da despesa de provisão o Banco tem uma parcela expressiva dos saldos da provisão concentrada em nível H. então imaginamos que o saldo de provisão deva ter uma relativa estabilidade. Então nós vamos vender, sim, à luz de novos ambientes, condição para crescimento, geração de resultado, ganho de eficiência ou retorno. Mas já sabíamos de antemão que 14% do guidance anterior como piso eventualmente seria um teto.

Carlos Daltozo:

A minha segunda pergunta

Alexandre Ponzi:

Carlos, completando aqui essa questão do guidance para ficar bem clara. Quando nós divulgamos o guidance para o ano, que foi feita em dezembro com base ainda em novembro. O que acontece de novembro para cá? Existe uma realização de um orçamento, então existe 3 meses, praticamente o quarto mês fechado em 2016, e o cenário econômico, as previsões econômicas de dezembro para cá mudaram muito. Então somam-se uma mudança de cenário com o executável.

E a mudança de cenário, eu não preciso dizer para você, foi de piora de dezembro para cá. Por isso que estamos sendo bastante claro que vamos revisar, sim, mas a revisão provavelmente em alguns indicadores é negativa. Porque o cenário não melhorou, ele só piorou do final do ano passado para cá.

Então, nós estamos trabalhando e tentando entender melhor o comportamento da parte da provisão. O nosso resultado tem passado rigorosamente pela provisão. Se não tivesse esse nível atual de provisão, estaríamos com um belíssimo resultado. Então, de novo, temos a necessidade de revisar o guidance. Só não o fizemos agora exatamente porque as variáveis econômicas não estão claras.

Para nós por exemplo, não sabemos o que vai acontecer com a taxa de juros. Se a inflação continuar declinando. Se as expectativas forem de declínio, isso pode ser um primeiro sinalizador para uma redução de taxa de juro Selic antes do que vimos prevendo. Isso tem um impacto no resultado. Para nós, pode eventualmente melhorar a margem financeira. Só para lembrar, o Banco tem uma carteira pré significativa. Por exemplo, a parte de crédito consignado, toda é uma carteira de quase R\$9 bilhões, é uma carteira pré que sofreu com perda de margem a partir da elevação da Selic. Na medida em que a Selic começa a cair, essa carteira passa a ter mais rentabilidade.

Eu estou dando esse exemplo porque nós vamos ter de pegar todo o conjunto de variáveis que nós consideramos para fazer o orçamento para esse ano e o guidance que nós publicamos, para tentar ajustar à nova realidade. Então a taxa de juros é apenas uma variável, pode ser outra. Mas o juro é importante nesse sentido: ele mexe no meu resultado, em especial na carteira pré.

Carlos Daltozo:

Entendido. Eu tenho uma segunda pergunta com relação ao consignado. Vocês estão ocorrendo a prazo específico no repasse de recursos por parte do governo do Rio Grande do Sul. E se esse ponto específico da pontualidade do pagamento está sendo negociado nesse processo de cessão onerosa da folha.

Ricardo Hingel:

Vamos lá. Atraso de consignado. O Rio Grande do Sul tem atrasado o pagamento da folha. Ele vem pagando ao longo dos meses. Então esse mês ele quitou a folha no dia 09 se eu não me engano. E tão logo ele quite a folha, ele paga o consignado. A dinâmica tem sido essa. Ele não tem recursos para pagar, e na medida em que ele não paga, ele

não tem o fato gerador para pagar o consignado. Na medida em que ele vai pagando a folha, aí ele pode pagar o consignado e isso tem ocorrido. Ou seja, o estado do Rio Grande do Sul tem pago o consignado ao longo do mês.

Agora, outros convênios, esses sim, que nós trabalhávamos via nossa promotora de vendas, que trabalhava por exemplo com o estado do Rio de Janeiro, que atrasava mais de 60 dias, foi encolhendo e nós não fomos renovando essa carteira. Ou seja, o Banco parou de trabalhar com diversos convênios onde havia problemas eventuais de inadimplência.

Então, hoje o Banco na parte da promotora de vendas, nós trabalhamos unicamente na geração de novas operações apenas com INSS ou SIAP, que são os servidores ativos da União, e no estado do RS basicamente com a folha do estado do RS. Então a inadimplência ocorrida com o estado do RJ vem sendo mitigada, na medida em que essa operação vai se liquidando.

Outros convênios que tinham folhas federais que estavam apresentando problema, também se parou de operar. Então, hoje rigorosamente daria para se dizer que a geração de novas operações de crédito consignado se dão unicamente com o estado do RS, com a folha do INSS e a folha da União. Então se entende que qualquer risco de inadimplência vai ficar eventualmente por um atraso do Estado que também é um atraso limitado. E vamos lembrar que o consignado dos servidores do estado do RS gera uma PMT em torno de R\$80 milhões, que para mim é um fator de risco.

Ou seja, pode faltar R\$80 milhões no meu caixa na medida em que ele atrase. Mas eu tenho R\$12 bilhões de caixa, então ele não me causa um dano no caixa. E não existe a hipótese do saldo do estado se mudar para a China e não pagar mais a folha de pagamento. Então acho que os R\$3 bilhões, que aproximadamente acho que é o saldo da carteira de crédito consignado com servidores estaduais também não nos traz um problema maior. Tudo é problema, mas não é um que nos sensibilize significativamente nem o caixa nem eventualmente a questão de provisões.

Porque diferentemente do RJ, o que pode acontecer aqui se o estado continuar atrasando. Mas por exemplo, se o estado tiver de pagar um salário de R\$1000 e ele tem R\$300 de crédito consignado, ele atrasa o salário de R\$1000, aí paga o R\$700 líquido do funcionário, e depois paga os meus R\$300. Ele só vai pagar a folha seguinte, os próximos R\$700 do funcionário, na medida em que ele tiver pago o meu consignado.

Logo, a direção do Banco entende, e inclusive em conversa com a Secretaria da Fazenda, que não existe hipótese de ficarmos dois meses atrasados no repasse do consignado. Atrasos podem ocorrer, sim, como vêm ocorrendo. A situação das finanças do estado, assim como da maior parte dos estados e mesmo da União, está bastante comprometida, até mesmo em função da recessão, porque a arrecadação caiu, o que é um problema tanto na União quanto no estado. O efeito da recessão na arrecadação.

Eu acho que as três principais linhas de crédito consignado, o risco de inadimplência é muito pequeno. Quando olhamos no último estágio de perda com essas carteiras, até está na apresentação, é baixíssimo. A perda com o consignado estadual é próxima de 0,2%. Isso já na última linha que nós efetivamente perdemos. Então eu diria que essa três originações não são um problema, elas são a solução para o Banco, um bom negócio que deixam o spread e um resultado bem interessante para o Banco.

Carlos Daltozo:

Ok. Muito claro e, mais uma vez, parabéns pelos resultados.

Felipe Salomão, Morgan Stanley:

Senhores, bom dia. Obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Minha pergunta é com relação a um assunto, que até o Alexandre comentou durante a apresentação, sobre o crescimento da carteira de crédito pessoal não consignado. Ela cresceu 151% ano contra ano e 12,5% no trimestre, chegou a R\$1,6 bilhão. Eu entendo que, como o Alexandre mesmo comentou, que essa exposição tenha acontecido em grande parte a funcionários públicos, ou seja, com risco bem baixo. Mas independente disso, por que cresceu tanto? Por que os funcionários estão tomando tanto crédito pessoal não consignado? Qual é o motivo por trás disso? O Banco oferece taxas mais atrativas, tem a ver com o atraso do repasse dos salários por parte do governo do estado do Rio Grande do Sul? Se vocês pudessem dar um pouco mais de cor sobre os motivos por trás desse crescimento tão grande, seria ótimo. Obrigado.

Ricardo Hingel:

Arredondando, o funcionário público estadual é R\$5 bilhões o total da carteira, R\$3 bilhões no consignado, R\$1 bilhão no imobiliário, e R\$1.4 bilhão nos outros.

O funcionário público é um bom cliente nesses outros produtos, porque ele tem uma renda estável, independente de o estado atrasar dez dias, 15 dias, ele tem um salário, que ele até pode comprometer. Você sabe que vai receber, ele não será desempregado porque ele tem o instituto da estabilidade. O estado não demite.

Agora, a utilização, são vários fatores. Primeiro de todos que eu vejo, e isso sim, se perguntar se a tendência é aumentar, eu acho que até o funcionário público estadual tende a tomar mais crédito nas outras linhas. Porque vamos combinar, evita o arrocho salarial. No ano passado nós fechamos com uma inflação próxima de 11%, e não teve reajuste. Não está tendo reajuste e não terá reajuste. A maior parte dos funcionários.

Existem alguns dos reajustes que estão contratados por projetos, por leis aprovadas, que pegam algumas categorias. Nós não temos todas as categorias. Então, a realidade das finanças públicas do Rio Grande do Sul e, de novo, vale para o País, vale para os demais estados, é de arrocho salarial. Porque não tem arrecadação o suficiente para repor perdas inflacionárias.

A perda de poder aquisitivo do funcionário público estadual é para o banco “uma oportunidade de negócios”. Porque como ele está perdendo venda, faltando dinheiro, ele terá que alavancar de alguma forma. E onde há oportunidade para nós de fazer mais desse negócio tanto na parte de cartões de crédito quanto em cheques especiais, em outras linhas de crédito em geral, tem oportunidades interessantes em que o banco está operando.

Porque quando olhamos tudo que nós fizemos para nos dar a base para negociação da folha de pagamento do estado, todos os bancos querem operar com funcionário público, porque ele tem estabilidade, esse é um ponto muito importante. Se o banco não atender esse cliente, esse funcionário público estadual que está passando por um período de arrocho, outros bancos irão operar, porque ele sabe que existe, principalmente em um período recessivo, para trabalhar com pessoa física com estabilidade, é o melhor negócio no mercado de pessoa física.

Por exemplo, eu não faço crédito consignado em empresa privada porque o racional, a lógica, a garantia é completamente diferente. Na medida que o banco venha fazer consignado com um funcionário de uma determinada empresa, ele não corre o risco... Antes de qualquer coisa, ele corre o risco em empresa, precisa ser feita uma avaliação da empresa para ver se irá sobreviver, e se ela continuará empregando as pessoas.

Então, de novo, o nosso consignado é funcionário público, especialmente no período onde o crédito bom está escasso, todos os bancos querem, e nós não entendemos que é bom continuar operando nessas outras linhas de crédito comercial que dão spread para nós.

Vamos lembrar, o cartão de crédito, a taxa é acima de 10%, cobre qualquer inadimplência eventual. O cheque especial também tem um nível de taxa de juros entre 9%, o que é a característica do Brasil, o índice da taxa de juros é absurdo. Mas que cobre qualquer risco de inadimplência.

Então, novamente, uma expansão nessa carteira é desejável. Ela estava inclusive nos orçamentos, compunha o guidance de evolução da carteira de crédito para 2016, a expansão de algumas dessas linhas junto a funcionários públicos para exatamente aproveitar esse movimento.

Porque novamente, não preciso nem analisar os balanços dos bancos. Vocês veem o que os bancos estão fazendo. Tem bancos muito focados, os principais bancos fazendo consignado, vem para cá, e quando você faz um consignado você faz um bem-bolado ali, porque, coloca o cartão de crédito. Então, o banco nem ganha tanto no consignado, mas ele coloca o cartão de crédito, agrega tarifas bancárias, faz as outras operações, cheque especial.

Ou seja, novamente, é um ponto forte do Banco, que às vezes o pessoal esquece, você olha as partes que não são boas, mas é um ponto forte do Banco operar com esse segmento.

Felipe Salomão:

OK. Muito obrigado pelo detalhamento.

Operadora:

Obrigada. Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Ricardo Hingel para as considerações finais.

Ricardo Hingel:

Gostaria de agradecer a atenção de todos, e nós temos a expectativa. Nós sabemos que não conseguimos em uma hora apresentar todos os pontos de esclarecimento necessários, mas vocês sabem bem da tradição e o trabalho e o respeito que nós temos com os analistas, o Alexandre, aqui, e a equipe dele, está full time atenta para responder, e eventualmente ele me chama e eu participo dos esclarecimentos. Até mostrando bem o que a administração superior do Banco está pensando, como nós estamos estruturando as estratégias.

Mas eu vou passar esse recado importante. Essa questão que vocês comentaram, nós estávamos até antes e durante conversando sobre a questão da provisão, os bancos trabalham de forma diferente no apuro das suas provisões. Eu não sou contador, sou economista, mas aí me valho muito do Werner, especialmente aqui da equipe dele nas questões contábeis, e eu considero a seguinte questão.

A questão da inadimplência, o banco é passivo e o banco colhe os índices, e não inventa índices. O cara não pagou, não pagou. A questão da provisão também é uma resultante, ou seja um círculo passivo. O banco é ativo na medida que ele desenvolve os seus modelos e coloca os seus modelos em operação.

Na medida que o modelo está definido, o modelo apenas responde a dinâmica de inadimplência, o impacto no rating das empresas, as operações que são levadas a prejuízo, o estoque de provisões. Quando nós chegamos no índice de cobertura é uma resultante de um de um fluxo de provisões, um estoque de provisões contra uma inadimplência. E novamente, tanto a inadimplência quanto o nível de provisionamento, o banco é passivo. E nós apresentamos apenas o resultado.

Eventualmente alguns bancos têm sistemáticas diferentes de apurar a sua provisão. Nós até temos conversado, estava sendo colocado agora há pouco, com as empresas de auditoria para ter essa variável, eventuais mudanças de modelo, mas novamente eu tenho muita resistência em mudar modelo, porque eu mudo a métrica. Ou seja, se eu troco a sistemática, mudo o modelo de provisionamento, eu posso eventualmente quebrar a sequência, e o mercado perde comparável. Nós podemos entrar no detalhe de como é o nosso modelo.

Os analistas podem entender o nosso modelo, agora nós entendemos que a dificuldade em se mudar o modelo, especialmente em um modelo como agora, acho que pega muito mal mexer no modelo nesse sentido, não autorizo que se faça qualquer movimento, que abra o modelo do banco, que ele fique bastante transparente para o mercado.

Agora, insisto ele é uma resultante, e aí até é uma resultante, e o Werner veio para mim muito incomodado, porque algumas análises fariam parecer que o Banco está usando o balanço para gerar resultados em função do modelo. Não. Inclusive como responsável pela área, pela parte da contabilidade, ela é certa, eu tenho a responsabilidade objetiva com relação a isso.

O Banco não usa o balanço para fazer resultados. Novamente, nós insistimos, e nós queremos ser transparentes, quem tiver dúvida peça para que o Banco explique o seu modelo.

Agora, nós estamos insistindo que tanto o levantamento do valor da inadimplência quanto a resultante provisão, ela é passiva pelo Banco, o Banco não opera isso. E novamente, ficamos incomodados quando vemos uma frase dizendo que o Banco usa seu balanço utilizando a questão da inadimplência nesse sentido.

E novamente, o resultado todo, bancos, não apenas o Banrisul, estão passando pelo resultado da carteira de crédito, os impactos negativos da carteira de crédito na inadimplência, a demanda e a necessidade de levar as provisões. E isso, para nós aqui, é sagrado. O Banco trabalha rigorosamente dentro dos regulamentos e dos modelos aprovados.

Então, eu gostaria de mais uma vez reforçar que estamos à disposição de todos para complementar as informações. Entrem em contato com a nossa área de RI, com o Alexandre, pedindo mais informações, ou novos calls, que nós fazemos questão de esclarecer.

O Banco sempre foi considerado no mercado como banco transparente. E nós pretendemos continuar com isso, é um valor que nós sempre trabalhamos. Especialmente depois do IPO, em 2007, quando o banco fez e nós estruturamos a área de RI para conversar com o mercado, essa área é bastante atuante. E a direção do Banco, e o próprio conselho de administração entende que o Banco tem que ser transparente, porque ela agrega valor.

Mais uma vez, muito obrigado pela atenção de todos, e até um próximo call.

Operadora:

Obrigada. O conference call do Banrisul esta encerrado. 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."