

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 4T12. Estão presentes hoje conosco os senhores Túlio Luiz Zamin, Presidente, João Emílio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Luiz Carlos Morlin, Diretor de Controle e Risco, Werner Kohler, Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade, e Alexandre Pedro Ponzi, Superintendente Executivo das áreas de Relações com Investidores, Mercado de Capitais e Governança.

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

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

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

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. João Emílio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. João Emílio, pode prosseguir.

João Emílio Gazzana:

Nosso agradecimento a todos que estão participando do nosso *call* relativo às demonstrações financeiras do ano de 2012. Nesta reunião, estaremos contando aqui durante todo o tempo com nosso CEO, Túlio Zamin, e pretendemos, então, seguir a seguinte ordem durante nossas apresentações. Primeiro, teremos nossa tradicional apresentação dos números do Banco, feita aqui pelo Alexandre Ponzi, nosso Superintendente de Relações com Investidores, da qual deve participar também em alguns pontos nosso Superintendente de Contabilidade, o Werner Kohler. Depois disso, teremos aqui uma manifestação do nosso CEO, Túlio Zamin, e logo em seguida pretendemos também colocar algumas explicações, alguns detalhamentos sobre os impactos contábeis relativos à Fundação Banrisul de Seguridade Social.

Nesta reunião, optamos por fazer uma única reunião com tradução simultânea exatamente para facilitar a participação dos nossos técnicos mais especialistas nessas áreas, e para que, então, possamos nos habilitar a dar uma explicação mais completa possível sobre essas repercussões contábeis da nossa Fundação de Previdência para os funcionários. Depois dessa manifestação do nosso CEO e da discussão sobre a Fundação Banrisul, também abriremos para as perguntas de cada um dos senhores, para que possamos esclarecer, então, todos os detalhes relativos às nossas demonstrações financeiras.

Vamos, então, começar aqui com o Alexandre.

Alexandre Pedro Ponzi:

Vou fazer um pequeno relato das principais linhas de resultados e desempenho do Banco dentro dos slides que os senhores têm à disposição. Podemos ir direto para o slide dois, onde mostramos que o Banrisul melhora sua fatia de mercado, seja no Brasil, na competição com os principais *players*, seja no Estado do Rio Grande do Sul. Somente a rede de agências do Banrisul aumenta em 23 p.p., conforme colocamos no slide número três.

No slide número três também apresentamos um detalhamento de outros pontos de atendimento e serviços que deixamos à disposição da base de 3,6 milhões de clientes do Banrisul, não só em número de agências e sua distribuição em postos de atendimento bancário, postos de atendimento eletrônico, mas também a expansão do Banco para além das fronteiras do Rio Grande do Sul via rede Bem-Vindo, para originação de crédito, e também canal da rede Banricompras.

Próximo slide, número quatro, nosso crescimento de crédito nos últimos 12 meses continua acima do mercado. Crescemos à taxa de 19,3% no crédito total. O sistema financeiro cresceu cerca de 16%, que é a mesma velocidade de crescimento apresentada pela nossa carteira de crédito comercial. Esse crescimento de crédito tem sido suportado por um aumento de depósito, principalmente depósito a prazo, que em dezembro atingiram 22% de crescimento em 12 meses, e esse crescimento de depósitos é fruto de captação de varejo oriunda da nossa rede de agências.

No próximo slide, número cinco, os ativos totais: R\$46,6 bilhões em dezembro de 2012, crescimento de quase 24% frente a dezembro de 2011, e as operações de crédito compõem 52,2% do total dos ativos. O retorno sobre os ativos médios atingiu 1,7% em dezembro de 2012.

Slide número seis. Recursos captados e administrados dos clientes do Banrisul: R\$41 bilhões, 20,2% de variação em 12 meses. O funding do Banrisul, e aqui estamos falando especificamente dos depósitos à vista de poupança e a prazo, totalizam R\$34 bilhões, com 23,3% de variação anual, e correspondem a 69% dessa nossa captação total. De novo, vamos enfatizar o perfil dela: de varejo e diversificada.

O custo de captação, que já é um diferencial competitivo na questão de funding do Banrisul, além da estabilidade no longo prazo, conforme slide número sete. No 4T12, o custo de captação atingiu 93,7% da taxa Selic, 18,8 p.p. acima de dezembro de 2011. Aqui,

gostaríamos de fazer uma pequena ressalva com relação ao registro nos eventos contábeis para computação do custo de captação, que no trimestre efetivamente atingiu quase 94% da taxa Selic, mas pelo refino do modelo de *hedge account* e marcação a mercado de ativos subordinados, quando tratados no longo prazo quando analisados, eles vêm para abaixo de 90%, muito em linha com o custo de captação de períodos anteriores.

Então, aqui o slide simplesmente apresenta o registro contábil de eventos por conta do modelo e do refinamento do modelo de *swap* e *hedge* na dívida subordinada. Esse custo de captação não deve se repetir nos períodos subsequentes. Então, o Banco está confortável em sinalizar que o custo de captação, além de ser parte do diferencial competitivo, justifica o *guidance* que vamos ver a posteriori com relação à sua margem financeira, onde a margem financeira no trimestre efetivamente, por causa desses eventos, cai para abaixo de 9%, que é inferior ao nosso *guidance* para 2013, ou seja, não pudemos tomar em conta o custo de captação total nem a margem financeira do último trimestre como eventos recorrentes para cálculo e apuração e modelagem futura.

Por outro lado, o custo de captação dos depósitos a prazo, que têm uma estabilidade ao longo do tempo e que não sofreram as correções necessárias no modelo de *hedge account* de *hedge* da dívida subordinada propriamente dita, continuam inferiores, inclusive, ao que eram em dezembro de 2011, atingindo em dezembro de 2012 85%, aproximadamente, da taxa Selic. Eram 87% da taxa Selic em 2011, e inclusive, computando todo o efeito da redução da taxa Selic ao longo do tempo, pressionando o custo de captação do sistema financeiro. O Banco continua se valendo de uma captação forte, enfatizamos este ponto, com baixo custo de captação estável em varejo em relação aos grandes participantes.

Werner Kohler:

Inclusive, neste ano, tivemos a variação no modelo de remuneração da poupança, que nesse último trimestre já está atrelada à taxa Selic e que, desta forma, puxou um pouco para cima o custo de captação geral, mas já computado dentro desse modelo.

Alexandre Pedro Ponzi:

Continuando nos próximos slides, oito, nove e dez, carteira de crédito. R\$24,3 bilhões, crescimento, de novo, de 19,3% em 12 meses e de 2,3% no trimestre. O crescimento tem sido acima da média identificada no sistema financeiro, com 52% dos ativos totais, está mantido o distrato, o saldo de provisão em relação ao total da carteira, 6,5% ao longo dos últimos cinco trimestres. Por outro lado, o volume de crédito concedido ao longo dos 12 meses cresce 9,4% em relação a dezembro de 2011, seja na carteira comercial como na linha de crédito especializada.

Aqui, a carteira de crédito do Banco é diversificada, conforme o slide dez. Crédito comercial corresponde a 63%, crédito rural cerca de 7,4%, crédito imobiliário 9,2% da carteira de crédito.

Na carteira comercial, o crédito a pessoa física ainda é preponderante, com participação de 38% no crédito total no 4T, sendo que desses 38%, 73% correspondem a operações de

crédito consignado. Na operação de crédito consignado, fazemos uma divisão em 59% de geração própria, ou seja, gerar nas próprias agências do Banrisul, 16% ainda adquiridas de outras instituições financeiras e 25% de operações originadas ou legais no novo braço de originação de crédito consignado do Banco em uma estrutura coligada chamada Bem-Vindo.

Somente a Bem-Vindo gerou cerca de R\$1,7 bilhão, sendo 48% de operações que eram parte do contrato de aquisição de formação dessa joint venture, e 52% de operações geradas desde março de 2012 até dezembro, ou seja, operações foram geradas dentro da nova estratégia de atuação do Banco. Crédito comercial a pessoa jurídica, 35% da carteira de crédito total, capital de giro ainda são as linhas de maior relevância com cerca de 77% do portfólio do trimestre.

No próximo slide, slide 11, o crédito comercial cresce em ritmo ligeiramente inferior à carteira de crédito total. A carteira de crédito comercial a pessoa física, com R\$9,3 milhões, de saldo em dezembro, cresceu 14,5% sobre dezembro do ano anterior e o crédito comercial a pessoa jurídica cresce 17,4% em 12 meses, 4,2% no último trimestre de 2012 e atinge o saldo de R\$8,4 bilhões.

No slide 12 apresentamos dados sobre a qualidade da carteira de crédito. 89,5%, esse número está estável ao longo dos trimestres anteriores da carteira de crédito do Banco, classificada como crédito de risco normal. O volume de provisão, conforme já dito anteriormente, também estável em 6,5% em relação ao total de crédito. O índice de inadimplência registrado no último trimestre atinge 3,8% das operações vencidas acima de 60 dias e 2,9% para as vencidas a mais de 90 dias. Isso dá contabilmente um pequeno acréscimo ao longo dos últimos 12 meses.

Aqui cabe fazer uma ressalva sobre uma parcela de carteira de crédito adquirida de outras instituições, especificamente das adquiridas do Banco Cruzeiro do Sul em integração judicial, e houve um atraso no repasse de pagamentos feitos ao longo do último trimestre, que não foram pagos na integralidade, foram repassa às instituições que adquiriam crédito lá dentro, dentre as quais o Banrisul, por conta de que a empresa que foi contratada para fazer essa operacionalização dos créditos cedidos e vendidos pelo Cruzeiro do Sul ainda não concluiu o processo operacional que vai agilizar a identificação na totalidade das parcelas repassadas e que vai dar também mais agilidade na transferência desse recurso aos respectivos bancos credores, ou seja, as instituições que adquiriram crédito, como é o nosso caso.

Se excluíssemos esse efeito, a inadimplência apresentada para crédito vencida há 60 dias teria sido de 3,35%, inferiores aos indicadores apresentados no 3T12, índice de 2,71% para 90 dias. Observamos os créditos decorrentes, excluindo o Banco Cruzeiro do Sul, há uma preservação ou até uma ligeira melhora na qualidade dos créditos gerados pelo Banrisul.

Werner Kohler:

Dentro dessa questão do Banco Cruzeiro do Sul, o princípio que vem sendo adotado pelo Banrisul na classificação dos créditos está a visualização dos créditos nos tomadores pessoa

física na ponta final do crédito, ou seja, atraímos a questão do Banco Cruzeiro do Sul como sendo coobrigado dentro dessa operação. Estamos analisando individualmente cada um dos tomadores de crédito pessoa física que tiveram esses créditos consignados em suas folhas. Todos aqueles créditos pessoa física que ultrapassaram o prazo de 60 dias ou de 90 dias estão integralmente considerados como vencidos e também provisionados dentro das normas previstas na Resolução 2682 do Banco Central.

Desta forma, a integralidade do saldo devedor desses clientes está sendo considerada tanto na inadimplência como na provisão, olhando na visão de tomador final, não mais de banco coobrigado nessa operação.

Alexandre Pedro Ponzi:

Outra ressalva que gostaríamos de fazer com relação a esse aspecto, é que já mencionamos que ainda não foi concluído o processo operacional. O Banco entende que a velocidade de conclusão desse processo está um pouco aquém dos nossos desejos. Então, talvez haja ainda alguma repercussão com relação a créditos cedidos pelo Cruzeiro do Sul ao longo do 1T13, ou seja, a conclusão do processo talvez leve um tempo adicional que não estamos contemplando dentro do nosso horizonte. Mas de qualquer forma, a prudência e o conservadorismo no trato e na individualização dessas operações estão sendo demonstrados e registrados pelo Banco.

Agora quando falamos do crescimento da inadimplência, o aumento das despesas de provisão, aliado com a provisão necessária também pelo próprio crescimento dos ativos de crédito, tiveram um impacto nos índices de cobertura, que, apesar de estarem em patamares confortáveis, 172,2% para 60 dias e 223,5%, se também trouxéssemos o efeito Cruzeiro do Sul e fizéssemos a exclusão das parcelas vencidas nos seus respectivos prazos, o índice estaria ainda muito melhor. Estaríamos com índices superiores a 200% no caso de 60 dias de vencimento.

No próximo slide, slide 13, carteira de títulos e valores mobiliários do Banrisul, saldo de R\$15,3 bilhões, 38,5% de crescimento em 12 meses, isso é oriundo da massa de recursos excedentes captada que não foi alocada em créditos. Aqui também tem um impacto ainda da parcela de reabertura do instrumento de dívida externa que foi feita ao final de 2012, que passa a ser classificada como capital de nível 2, como dívida subordinada a partir do dia 28 de janeiro, após a homologação do Banco Central como capital de nível 2. Ou seja, a carteira de crédito do Banco com relação aos títulos e valores mobiliários cresce forte, mas não impactou a liquidez do Banrisul.

O direcionamento de recursos para operações de crédito, conforme está no slide 14, reflete um crescimento de 1,7% nas receitas de intermediação financeira em 12 meses, que atinge um saldo de R\$6,3 bilhões no ano.

No próximo slide, vemos que as provisões de crédito acumuladas em 2012 crescem 35,4%. A amplificação desse crescimento de 35% vem do crescimento da carteira de crédito de 19,3%, pelo crescimento de 64% em operações vencidas acima de 60 dias e também por ajustes no

índice de custo de algumas operações específicas que foram realizadas ao longo do 2T e sobretudo do 3T, que impactaram o volume de despesas de provisão geradas no ano.

No slide 16, despesas de captação, saldo de R\$1,9 bilhão, 10,6% de crescimento em relação ao ano passado. O custo da captação no 4T, R\$338 milhões, é 37% superior ao valor do 3T.

Werner Kohler:

Neste ponto, estamos sendo impactados dentro do 2T e do 3T pela marcação a mercado da dívida contratada, da dívida subordinada, que tem um *swap* atrelado a ela, trazendo o custo para o Banco dentro de um percentual do CDI, e essa dívida foi estabelecido o *hedge account* entre o *swap* que deve ser marcado a mercado pelas normas de contabilidade e a dívida subordinada que, desta forma, também está sendo marcada a mercado. E a evolução no modelo de marcação a mercado que trouxe ao 4T uma estabilidade nesse modelo de marcação gerou essa variação de movimentação no volume de despesas do 3T12 e do 4T12.

Esse modelo já está em uma forma estável a partir do 4T, devendo se regularizar a partir de 2013 no curso de captação que está evitando essa volatilidade, tendo em vista que são dívidas contratadas em moeda estrangeira, que estão “*hedgeadas*” dentro dessa operação de *swap*, e que o passivo tem certa volatilidade pela própria volatilidade da moeda estrangeira, mas que no seu custo final ao Banco traz uma correlação com a taxa do CDI.

Alexandre Pedro Ponzi:

Agora, então, vou falar um pouco da margem financeira, conforme o slide 17. R\$3,7 bilhões ao final de 2012, 11% maior do que a gerada em 2011 por conta de um implemento nas receitas de operações de crédito e de resultado de operações de crédito e também por conta do aumento de resultado de operações com títulos de valores mobiliários e instrumentos financeiros derivativos.

Ainda que a margem financeira tenha sido impactada por elevação de despesas com captação no mercado e com provisão para operações de crédito. Esse comentário aqui com relação ao aumento da margem financeira, ainda de forma pequena, nos deixa confortáveis na questão de projeção para um *guidance* de margem entre 9% e 10% para o próximo exercício, por conta dos ajustes no modelo de marcação a mercado e por conta de fatores, condições e premissas macroeconômicas que estimamos estáveis ao longo de 2013, ou seja, queremos aqui fazer a exclusão da redução da margem dos quatro.

Pedimos desculpas pelo transtorno, foi um problema técnico que tivemos, vamos retornar para o slide 17, onde falávamos dos impactos na margem financeira do Banco, que atinge R\$3,7 bilhões em 2012, 11% maior do que a gerada em 2011, por conta de aumento de resultado de operações com títulos e valores mobiliários, com receita de crédito e com resultado de operações de câmbio, ainda que ela tenha sido, de certa forma, prejudicada pelo aumento de despesas de captação no mercado e com provisões.

Excluído o conceito de margem líquida, excluindo as provisões para efeito de *guidance*, o Banco se sente bastante confortável com o *guidance* apresentado de margens entre 9% e

10% porque as premissas econômicas que balizaram a construção dessa margem, crescimento de carteira e outros fatores como taxa Selic, remuneração, spread, tendem a ficar estáveis na projeção econômica e financeira do Banco. Muito mais do que isso, queremos aqui ratificar que a margem de 8,8% apresentada no 4T, impactada pelo reconhecimento desses eventos contábeis todos que repetimos aqui, não pode perder como baliza para projeção dos resultados de margem do Banco no próximo ano.

No slide 18, despesas operacionais. R\$574 milhões no 4T, 8,3% acima das registradas no 3T e 12,5% acima das registradas no 4T11. As despesas crescem pouco menos de 14% em relação ao ano anterior, no acumulado do ano. Esse crescimento é decorrente da elevação de despesas de pessoal por conta do aumento do número de empregados, 1,2 mil novos colaboradores, e por conta do reajuste salarial ocorrido nos exercícios de 2011 e 2012, sobretudo. As demais despesas administrativas, destaque-se o aumento de despesa com serviço de terceiros, serviços do sistema financeiro, aproximadamente R\$63 milhões, e aqui elas foram constituídas sobretudo por conta das despesas relativas às operações de captação externa que foram fatos novos ocorridos durante o exercício de 2012 no Banco, ou seja, ela não tinha base de comparação anterior.

O custo de aquisição da estrutura de originação de crédito da Bem-Vindo, que também houve elevação de despesas com processamento, telecomunicação, vigilância, segurança e transporte de valores, decorrentes da ampliação dos postos de atendimento do Banco ao longo do exercício passado e também um pequeno acréscimo por conta de despesas de publicidade e propaganda ao final do ano.

O lucro líquido do Banrisul, no slide 19, R\$818,6 milhões, 9,5% abaixo do resultado apurado em 2011. No 4T12 o resultado de R\$191,5 milhões é 15,5% abaixo do resultado do 4T11 e 7,7% de variação inferior com relação ao resultado apresentado em setembro de 2012.

No slide 20, a rentabilidade analisada sobre o patrimônio líquido médio, 16,8% em dezembro de 2012, com redução de 2 p.p. A política de remuneração ao acionista continua com uma distribuição de 40% do lucro líquido ajustado a cada exercício, e foram distribuídos provisionados no último trimestre R\$99 milhões.

Patrimônio líquido, conforme o slide 21, R\$4,9 bilhões, 11,2% de crescimento em 12 meses e 2% no trimestre. No slide 22, um resumo dos principais indicadores de desempenho do Banco. O índice de eficiência por conta de todos esses resultados que afetaram a última linha do Banco sofre uma pequena piora nos últimos 12 meses, passando de 45,2% em dezembro de 2011 para 47,5% em dezembro de 2012, por conta de um período onde houve uma redução relativa de receitas e o aumento das despesas, como explicado anteriormente.

Retorno sobre patrimônio líquido anualizado cai de 21,9% para 17,6% no mesmo período, retorno sobre ativos de 2,5% para 1,7%. O índice de Basileia fecha o ano com 15,2% para capital de nível 1 e 18,7% no cálculo total, e não incorpora aqui o eventual acréscimo de capital subordinado por conta da reabertura da dívida externa ao final do ano, que vai começar a impactar os indicadores a partir de janeiro deste ano. Mas isso preserva a

capacidade do Banco continuar crescendo sua carteira de crédito a um ritmo semelhante ao que vimos crescendo até então.

No próximo slide, slide 23, um pequeno resumo do desempenho do Banricompras em 2012. O volume financeiro e quantidade de transações crescem 14% e 10%, respectivamente, sobre os mesmos períodos do ano passado, com quase R\$6 bilhões transacionados em mais de 68 milhões de operações. A rede Banricompras agora está completamente apta para capturar as principais bandeiras de cartões de débito e crédito nos seus 118 mil estabelecimentos conveniados ao final de 2012.

Com este slide, terminamos a apresentação dos principais indicadores e números do Banco. Agradecendo a participação, vou passar imediatamente a palavra ao Presidente Túlio Zamin, para que ele faça o seu relato. Obrigado.

Túlio Luiz Zamin:

Bom dia a todos. Gostaríamos de, além de apresentar o resultado de 2012, com abertura dos números que começaram agora pelo Alexandre, também informar a todos que estão participando que, além do resultado, a avaliação que a atual Diretoria e Administração faz do resultado obtido é uma avaliação muito positiva. O resultado está sendo considerado por nós muito bom, e gostaria de ter a oportunidade de justificar esta nossa avaliação em cima de duas ou três observações.

Primeiro, de forma muito rápida, apenas lembrando o ambiente econômico da economia mundial como um todo que de alguma forma remete a uma reflexão sobre o nível da atividade econômica tanto mundial como em nosso país, em especial o Estado do Rio Grande do Sul, onde alguns eventos merecem destaque. Vou lembrar apenas aqui no nosso Estado a questão da estiagem, uma atividade que tem peso no nosso PIB da ordem de 11% a 12% e que teve no ano de 2012 um revés importante de uma queda da ordem de 40%.

Independentemente de maiores repercussões sobre a conjuntura internacional e econômica de forma geral, 2012, notadamente para nós, a indústria bancária, é um ano de grandes especificidades e que não são de menor importância quando avaliarmos a formação do resultado final. Queda dos spreads, movimento de indução, de acirramento de concorrência, enxugamento do número de *players* no mercado, redução do spread bancário, enfim, toda uma conjuntura de absoluta concorrência e que mereceu de todos nós uma firme reavaliação e uma calibração da estratégia desmembrada desde o ano anterior, em 2011, quando divulgamos o nosso prognóstico e a estratégia que seria adotada a partir dessa atual administração.

Portanto, queremos aproveitar para, mesmo nessa operação abrupta, forte, marcante, do cenário nacional no que diz respeito ao sistema financeiro bancário, estamos reafirmando os nossos quatro pilares que orientam a nossa estratégia, calcados no foco em qualificação cada vez melhor de atendimento, expansão do nosso volume de atividades e, portanto, de presença física, controle e racionalidade de despesa e investimentos permanentes na área de tecnologia de informação.

Avaliamos como muito bom o resultado de 2012 porque fazemos esse resultado, entregamos esse resultado com uma dupla missão e com uma dupla imbricação a nos movimentar diariamente, sempre com um olhar no dia seguinte. Balizamos as nossas ações estruturadas em dois eixos, um deles é a estratégia, a condução dos negócios para a realização do resultado do exercício e o outro são as ações necessárias para a atualização, modernização e garantir a sustentabilidade do nosso Banco.

Em outras palavras, eu diria que fizemos esse resultado no ambiente do novo sistema financeiro, com investimento na paralela, buscando permanentemente essa nossa atualização. Isso nos exige, uma atenção especial porque estamos trabalhando em uma visão de futuro na modernização desse banco que exige muito investimento para reparar alguns déficits na nossa infraestrutura física, que exige investimentos para atualizar e para plugar a nossa estratégia mais em médio e longo prazo, e exige investimentos para toda a banca nacional para atualização dentro do novo parâmetro, do novo quadro da economia do nosso país. Portanto, estamos com essa dupla missão, de trabalhar a formação dos resultados e colocar, garantir cada vez mais nossa competitividade, nosso market share e até mesmo ousadamente projetar expansão da nossa participação no mercado.

Queremos fazer dois ou três comentários também em relação a esse novo momento que estamos enxergando para o Banco. Não seria possível, nesse cenário de maior concorrência, se não tivéssemos atualizado a nossa estratégia comercial, que em nossa avaliação se mostrou absolutamente vencedora, no sentido de que a formação do resultado no curto e no médio prazo não pode exigir exclusivamente das operações de crédito. Nesse sentido, a nossa visão de trabalharmos outros segmentos, como seguro, rede de adquirência, onde temos um ativo importante do Banricompras, que merece um comentário na sequência, uma melhor participação, uma atenção maior para a questão dos nossos cartões de crédito, acompanhando uma visão de mercado que os meios de pagamento migram muito rapidamente e abrem novas janelas de oportunidades e de necessidade para o público consumidor como um todo.

Acho que não pode passar batida essa nossa adequação, essa agilidade que tivemos em garantir um portfólio completo, atualizado e absolutamente em linha com o mercado, de tal forma que garantíssemos competitividade e tivéssemos sustentação e melhor, alimentar essa expectativa de que pudéssemos crescer as nossas carteiras como foi apresentado pelo Alexandre anteriormente.

Vale destacar que o crescimento, além de termos atingido, entregue aquilo que estava projetada no nosso *guidance*, com certeza o desempenho do Banrisul no que diz respeito à alavancagem e as operações de hedge, contribui com a média nacional, puxando essa média para cima.

Quando assumimos o Banco, também anunciamos para o mercado a decisão de voltarmos a apoiar mais fortemente setores como agricultura do nosso estado, o crédito imobiliário, isso está absolutamente em linha também não só com uma tendência e uma demanda que o mercado apresentava, como também havia uma visão estratégica de nossa parte de poder fidelizar relações com o nosso público consumidor, com a nossa clientela, mas

também iniciou para nós toda uma necessidade de investimentos para que essas coisas acontecessem.

Portanto, não podemos deixar de assinalar e registrar uma informação importante, que talvez não apareça contabilmente ou assim aberta, que é essa decisão implica necessariamente em ampliarmos os nossos investimentos com a organização estrutural de unidades que até então este Banco não tinha, como a carteira de crédito imobiliário, como a carteira de cartões de crédito, como a carteira de seguros e previdência, e que nesse portfólio existe todo um investimento em sistemas, pessoas, espaços, alocações físicas e que não podem passar despercebidos também no que diz respeito às suas condições.

portanto, essa nossa estratégia nos traz, nos coloca assim essa exigência de fazer uma atualização estrutural e de manter a nossa rede de atendimento nas suas diversas versões, seja através das nossas agências, dos nossos canais eletrônicos, dos canais alternativos que adquirimos, de tê-los permanentemente atualizados para garantir competitividade nesse ambiente, como eu disse, cada vez mais competitivo.

Também nos valem de compreender, de estarmos próximos e acompanhando *pari passu* as evoluções da economia do Estado do Rio Grande do Sul, especialmente a política industrial que foi anunciada recentemente, por conta de que estamos com um estoque catalogado, acompanhando um investimento de mais de R\$20 bilhões a ser feito pela iniciativa privada e que são fontes permanentes de oportunidades para este nosso Banco, especialmente a partir desse momento também que estamos estruturados não só com produtos, mas inclusive com uma estrutura de capital, como foi apresentada pelo Alexandre, que nos dão a garantia de poder abocanhar uma boa parte da fatia desses investimentos e, portanto, abrindo perspectivas de oportunidades de outras relações comerciais, além de simplesmente sustentar esses investimentos como fomos repassadores das linhas do BNDES.

Mas para que não fique apenas no genérico, quero lembrar que o pólo naval hoje não é apenas um discurso, temos aqui a P-58, a P-63, que por si só estão consumindo volumes enormes de fornecedores aqui mesmo no Estado, e de crédito, por conseguinte. A Companhia de Celulose Rio-Grandense anunciou um investimento ousadíssimo de mais de R\$5 bilhões na expansão da sua planta localizada às margens do Guaíba, a 20 km do centro de Porto Alegre. O parque eólico é uma das maiores referências hoje, assim como no Rio Grande do Norte, no Estado do Rio Grande do Sul, com duas novas frentes sendo abertas uma no Rio Grande do Norte e na fronteira do Uruguai, na cidade de Livramento, além da duplicação do parque do Osório, criação do parque Osório, e começa a ganhar destaque aqui no Estado do Rio Grande do Sul também, com a nova economia com os nossos parques tecnológicos, praticamente recebendo investimentos de toda ordem e de várias procedências do mundo.

Portanto, sem considerarmos os investimentos que o setor público e até mesmo as obras que a aproximação com a Copa do Mundo estão acelerando não só aqui no Estado, mas no Brasil como um todo, temos aí uma excelente perspectiva do ponto de vista daquilo que é o cenário para 2013, 2014 e oportunidades para o Banco.

Estamos, neste próximo ano de 2013, com informações já do início da colheita de milho muito positivas, teremos uma safra atualizada pela CONAB, em uma publicação da semana passada, que aponta um crescimento aqui no Estado do Rio Grande Sul em mais de 80%, o que significa dizer que teremos uma geração de valor importante, que deixou de circular aqui no Estado no ano de 2012, e que começa, então, a impactar toda uma outra cadeia, especialmente no setor industrial, especialmente com parte instalada aqui no Estado do Rio Grande do Sul, de máquinas, de implementos agrícolas, que respondem por mais de 75% da produção nacional.

Naturalmente, isso também vai influenciar o setor automotivo, onde o Estado tem uma participação importante também, uma base instalada importante. As nossas empresas começam a se capacitar cada vez mais, especialmente no setor metalúrgico, para se tornar, de fato, fornecedores consistentes e perenes não só do pólo naval, mas de todo o setor de gás e energia. Além disso, a manutenção dessas taxas com capital permanente atraente para investimento, bem como um conjunto de medidas que acreditamos que vá começar a repercutir na avaliação dos empresários no que diz respeito a um ambiente mais institucional e até mesmo econômico, no sentido de aumentar sua credibilidade, portanto, dar curso aos projetos que estão aguardando decisões para investimento, dão conta de que deveremos ter um crescimento na expansão no volume de negócios, dentro das margens que, de alguma forma, o Alexandre já colocou.

portanto, com essas observações do cenário mais específico aqui no Estado do Rio Grande do Sul, o ambiente mais econômico, mais produtivo, quero com isso sustentar a razoabilidade do nosso orçamento projetado para 2013, bem como do nível de oportunidades que poderão estar sendo garantidas para nós nesse ambiente que, na nossa avaliação, vai continuar sendo bastante acirrado à concorrência.

Não podemos esquecer também que essa formação de resultado, a evolução da nossa carteira de crédito, pessoa física e pessoa jurídica, não só foi afetada pela questão do spread, mas para nós, que temos uma posição importante de atendimento na sua base de cliente do setor público, enfrentamos os 12 primeiros meses a portabilidade das folhas e das operações de crédito. Estamos com uma avaliação muito positiva, o relacionamento histórico que o Banco tem de alguma forma foi, além de questões de providências pontuais que adotamos, o relacionamento histórico se constituiu, na minha avaliação, na principal causa de blindagem da nossa base de clientes que o saldo é adequado.

Estamos mantendo, como disse inicialmente, essa nossa visão da necessidade de continuarmos investindo na modernização do histórico, na expansão da nossa base de atuação. Estamos com uma posição de mais de 80 agentes para os próximos meses, e em muitas dessas agências estamos lidando com a segunda ou com a terceira agência, ou seja, é um mercado, cidades, localidades, comunidades, regiões que cresceram não só a sua população, mas o nível de atividade econômica começa a ter uma melhor definição do seu perfil. Algumas comunidades menores se mostram absolutamente vocacionadas para a articulação com alguns setores industriais que começam uma certa regionalização, e os grandes centros, as regiões mais metropolitanas, mais adensadas, a expansão da nossa rede se faz necessária para fazer frente à chegada de uma presença mais massiva da

concorrência, mas, ao mesmo tempo, absolutamente calibrado com a evolução do PIB local, com a evolução do potencial econômico de cada região.

Acho também importante destacar o nosso Banricompras definitivamente, em 2012, se transformou em uma rede multi-bandeiras, Visa, Mastercard, cartão de débito, essa ata no sentido de estarmos operando, testada e aprovada para receber mais outros cartões, outras bandeiras, engrossando, então, a sua possibilidade de transações, abrindo também uma formatação de novos produtos, de relacionamentos comerciais com esses nossos clientes com operações competitivas mais seguras, mais estruturadas, mais fundadas, aumentando então as nossas possibilidades.

Então, sinteticamente, fazemos questão de declarar a nossa satisfação com esses resultados, repetindo a evolução das nossas carteiras tanto em agrícola, imobiliário, comercial, pessoa física, pessoa jurídica, o equilíbrio que estamos construindo com uma participação ponderada, ajustada, do crédito consignado com uma seletividade de apoio a determinados clientes em relação a operações mais destinadas para consumo de bens de capital ou bens de consumo, demonstram o nosso equilíbrio, a nossa apreensão.

Queremos, sim, crescer, expandir, mas não faremos isso a qualquer preço. Estamos fazendo sempre orientados por uma política de risco, de mitigação, mas estamos querendo explorar o máximo possível a nossa história, a nossa tradição, a nossa intenção nesse mercado. Ou seja, queremos, sim, crescer, temos um plano de expansão. Inclusive dentro dessas 80 agências, oito estão no Estado de Santa Catarina; este ano foram quatro que abrimos lá. Tivemos boas receptividade, fizemos a atualização de equipe.

A contratação dos servidores que fizemos ao longo desse ano está absolutamente folgada. A nossa força de trabalho não expandiu, estamos preparando o Banco para uma atualização das nossas equipes, para modernização e até mesmo para expansão desse nosso projeto. O resultado dessas contratações tem sido absolutamente estimulante na nossa avaliação. Muitos talentos estão chegando aqui, oxigenando a nossa organização, com o ajuste que estamos concluindo dentro da nossa fundação, da nossa entidade de previdência e do nosso grupo, poderá estabelecer uma perspectiva para muitos dos profissionais que já têm um bom tempo de casa, e portanto estamos nos antecipando.

Olhando para frente, essas contratações, além de oxigenar e atender o plano de expansão, também são preventivas. Então, isso também trará mais estabilidade para o corpo institucional, e haveremos de converter essa estabilidade em energia canalizada para novos negócios.

Acho que não podemos arriscar, essa é uma convicção da atual administração, desse ousado projeto de investimento, porque esse investimento, é claro, está focado na atualização e na modernização do Banco; antes de pensar na sua expansão de rede, ou coisa parecida, o nosso mote, o nosso foco é fazer a atualização da nossa estrutura operacional. Repito, seja nas nossas agências convencionais, seja nos canais eletrônicos, sejam as formas alternativas de relacionamento, foi um fator decisivo para uma visão de sustentabilidade de médio prazo.

João Emílio Gazzana:

Conforme tínhamos mencionado no início, antes de passar para as perguntas, gostaríamos de convidar o Werner Kohler para capitanear uma explanação sobre as repercussões contábeis, das soluções que serão encaminhadas para a nossa Fundação Banrisul de Seguridade Social; uma questão importante, conforme disse o nosso Presidente, para encaminhamento da tranquilidade do próprio quadro funcional.

Então, passarei aqui para o Werner Kohler, e depois passaremos para os questionamentos.

Werner Kohler:

Até o ano de 2012, as questões relacionadas a benefícios pós-emprego vinham sendo regradas pela deliberação CVM 600, que determinava a aplicação do CPC 33. Dentro dessa regra do CPC 33 havia, ainda dentro do balanço de 31 de dezembro de 2012, a possibilidade de aplicação do método do corredor; ou seja, estabelecer um patamar de 10% entre o valor das obrigações atuariais ou dos ativos do plano de benefícios, onde o que excedesse esse corredor era diferido pelo tempo de contribuição sobre os funcionários em período laborativo.

Temos dentro da nossa fundação atualmente dois modelos de previdência; um modelo de benefício definindo, que é o plano principal e que está fechado desde 2009, e um novo plano, que foi aberto em 2009 para os funcionários admitidos a partir daquela data, que é um plano de contribuição variável.

Esse plano de contribuição variável, durante o período de acumulação, é um plano de contribuição definida e que, no seu período de aposentadoria, virá a ser um plano de benefício definido a partir do valor que estiver nas contas individuais acumuladas até a data da aposentadoria. Então, esse plano abrange todos os funcionários admitidos a partir de 2009.

E o nosso principal plano de benefícios, que é o plano de benefício definido, apresentava um déficit em 2011, e que, recalculado para o ano de 2012, com essa nova perspectiva econômica e a taxas de juros vigentes, foram esses passivos atuariais descontados a valor presente pela taxa de juros atual da economia dos papéis de longo prazo do Governo Federal, a uma taxa de 4%.

Dessa forma, os passivos desse plano, que é o principal plano da Fundação, aumentaram de R\$436 milhões de déficit que existia no ano de 2011, conforme está descrito na nossa nota explicativa de número 23, passaram para R\$1,26 bilhão; essas perdas atuariais não reconhecidas pelas relativas a um déficit existente na Fundação. Dessa forma, aplicando o método corredor, até 31 de dezembro de 2012 não foram reconhecidas essas perdas na patrocinadora do Banco do Estado do Rio Grande do Sul.

A partir do ano de 2013, a regra contábil muda através da deliberação da CVM número 695/2012, e deverão ser reconhecidos a partir de 1º de janeiro de 2013 eventuais ganhos ou perdas atuariais no patrimônio líquido das patrocinadoras. E dentro dessa norma já está

previsto no artigo 87, itens C e D, o partilhamento de risco desses déficits ou superávits que existirem dentro dos planos de benefícios definidos.

Então, dessa forma, aplicando o partilhamento de risco existente dentro do plano de benefícios definidos da Fundação Banrisul, da parte que cabe ao Banco R\$445 milhões deverão ser reconhecidos a partir do ano de 2013. O Banco já tem uma dívida reconhecida junto à Fundação, e dessa forma o que permanece para ser reconhecido são R\$379 milhões relativos a esse plano de benefícios, e isso impactará o patrimônio líquido do Banco em 2013, acrescido de uma não diferente dívida, que também existe, o prêmio aposentadoria, que é provisionado já dentro do Banco, e que dentro desses novos critérios, também do CPC 33 revisado, nos dá também um montante em torno de R\$53 milhões, que impactará o patrimônio líquido do Banco.

A soma desses dois valores, que impactarão a partir do 1T13, líquidos os efeitos tributados que, para os bancos, é de 40%; ou seja, 25% no Imposto de Renda e 15% de Contribuição Social serão contabilizados como créditos tributados em relação a esses planos que o Banco oferece de benefícios pós-emprego.

Visando à diversificação de opções aos participantes, e assistidos o plano de benefícios definidos existente hoje, que é o principal plano e o maior plano existente, o Banrisul, junto com a Fundação Banrisul de Seguridade Social, está procedendo à implementação de dois novos planos que, voluntariamente, os atuais beneficiários participantes ou assistidos do plano PB1 atual, poderão migrar as suas reservas fazendo um saldamento do plano PB1 existente hoje.

Dessa forma, a partir desse modelo sendo aprovado pelos órgãos reguladores, que ainda está em um processo de construção nesse modelo junto aos órgãos reguladores, haverá um período de migração aberto durante o ano de 2013, e após esse período de migração teremos uma nova visualização da massa remanescente dentro desse plano existente, e um cálculo, recálculo, a partir dessa massa que ainda permanecer no risco e que deverá permanecer contabilizado no patrimônio líquido do Banco.

Esse processo de migração gerará alguns custos que serão contabilizados dentro do resultado este ano, mas esses custos estão atrelados à voluntariedade dos funcionários de fazer os seus saldamentos e a migração para esses novos dois planos existentes, que serão implementados durante o ano de 2013.

Portanto, poderá ter alguma certa migração entre os valores contabilizados no patrimônio líquido no 1T, quando olharmos uma situação pós-migrações que acontecerão durante o ano de 2013, e quando visualizarmos o final exercício 2013 nas suas demonstrações que iremos recalcular esse *risk share*, esse partilhamento de risco que existirá dentro do plano remanescente.

Então, esses são os efeitos que trarão dentro da demoção financeira de 2013 do Banrisul na aplicação da nova regra contábil que foi deliberada pela CVM em dezembro de 2012, e que deverá ser aplicada em 2013.

João Emílio Gazzana:

Sim, então fica claro pela exposição do Werner que estamos, com isso, enfrentando um problema histórico no Banco e estaremos agora, neste ano de 2013, dando encaminhamento de forma que equacione essa posição de forma sustentável, evitando a ocorrência de surpresas que, de outra forma, acabariam acontecendo ao longo do tempo.

Com isso, então, abrimos agora para perguntas e para esclarecimento de dúvidas.

Tiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia a todos. A minha primeira pergunta é para o Werner, eu gostei muito da sua explicação da parte atuarial, eu só fiquei com uma dúvida no final dela. Primeiro você confirmou que o impacto é líquido de imposto, isso foi muito importante; segundo, você comentou no final do seu cálculo que tem o déficit atuarial de R\$55 milhões, e você somaria isso com uma outra parcela, que eu não consegui entender exatamente qual seria essa parcela que teria que somar para ter o valor total e reconhecer no PL durante o 1T. Essa é a minha primeira pergunta.

Werner Kohler:

OK. Já demonstramos na nossa nota 23 quais são os benefícios para as empresas que o Banco oferece. Então, o Banco oferece os benefícios para as empresas tanto de aposentadoria, como plano médico-odontológico, e como um prêmio aposentadoria também para os funcionários, que é pago na data em que o funcionário se aposenta. Então, esse prêmio aposentadoria e o plano de benefícios definido 1, os dois tinham aplicação do método de corredor e um ganho ao serem reconhecidos.

Quando falamos em plano de previdência, estamos falando em R\$379 milhões de valores a serem reconhecidos dentro do patrimônio líquido, e quando falamos em prêmio aposentadoria, ou seja, um valor, um recurso que é despendido pelo Banco na data da aposentadoria do funcionário como um valor que é pago em parcela única na data da aposentadoria, estamos falando em mais de R\$53 milhões de ganhos e perdas não reconhecidos que deverão ser contabilizados contra o patrimônio líquido.

Então, a soma desses dois valores nos aproxima de R\$430 milhões e pouco, e que líquidos de Imposto de Renda e de Contribuição Social deverão ter um valor aproximado de R\$260 milhões. Esse é o impacto que causará no patrimônio líquido do Banco a aplicação dessa regra no 1T13 e que sofrerá mutação durante o período de 2013 em função da implementação dos novos planos e da migração voluntária dos funcionários no período em que for aberta essa migração durante o ano.

Na medida em que essa ação ocorrer, as massas mudam, e no final da migração haverá um recálculo que poderá mudar essa relação entre o valor que permanece no patrimônio líquido, parte passando pelo resultado, exercendo parte do que está no patrimônio líquido.

Tiago Batista:

Perfeito, ficou claro. Minha segunda pergunta é sobre o impacto do *accounting hedge*. Você poderia explicar um pouco melhor qual foi o impacto, e se possível mensurar qual o montante desse impacto no 4T?

Werner Kohler:

Na realidade, a parte de *hedge account*, tínhamos uma definição do modelo de aplicação para apuração do valor de mercado, tanto da dívida quanto do *swap*, que no *swap* temos uma perna ativa e uma perna passiva e temos também a dívida.

Então, na montagem do modelo tivemos um aprimoramento desse modelo durante o 2S12, e esse aprimoramento desse modelo trouxe, no 3T, uma receita que impactou o nosso modelo, e que no 4T, pela estabilização do modelo, essa receita foi minimizada e foi, inclusive, revertida em parte, trazendo a estabilidade quando olhamos o semestre como um todo, a partir da implementação do *hedge account* que aconteceu no final do 1S.

Isso é uma questão de modelagem e construção junto com os nossos *advisors* dessa área, que é a implementação de um modelo consistente que permanecerá agora durante os próximos nove anos de condução dessa dívida até o seu resgate.

Banrisul:

A questão toda é que estamos definindo o modelo de cálculo que é preponente.

João Emílio Gazzana:

E, na verdade, Tiago, do ponto de vista efetivo, o Banco transformou essa dívida indexada ao CDI. Então, do ponto de vista real, não teria porque ocorrer essa oscilação, é mais uma questão de método de registro contábil para atender a legislação, mas, de alguma forma, esse modelo agora está estabilizado, as correções e ajustes que tinham que ser feitos foram feitos, e estamos esperando que isso traga maior estabilidade daqui para frente, evitando essas oscilações.

Tiago Batista:

OK, perfeito.

Jorg Friedmann, Merrill Lynch:

Obrigado pela oportunidade. Eu também tenho duas perguntas, a primeira eu gostaria de começar abordando de novo o assunto da previdência. Acho que todas as explicações são claras, mas eu queria entender, na visão de vocês, se vocês acreditam que com esse aumento de contribuição que o Banco fez ao longo do ano, e não só do próprio patrocinador, mas também dos beneficiários do plano de previdência, se vocês acreditam que o plano já vai entrar no regime de equilíbrio, ou se essa despesa com contribuições

poderia continuar aumentando? Como isso poderia impactar o Banco adiante? Daí faço minha segunda pergunta. Obrigado.

Werner Kohler:

Na realidade, durante o ano de 2012 mantivemos o mesmo modelo que já vinha sendo adotado de contribuições para o plano de previdência, ou seja, não houve alteração nenhuma no modelo, não houve aumento de contribuição em relação ao que já vinha sendo praticado, e pelos cálculos atuariais vinham demonstrando como era a contribuição que deveria ser feita tanto pelos patrocinadores quanto pelos assistidos e os funcionários ativos.

A partir do ano de 2013 estaríamos modificando os planos, oferecendo novas opções para os funcionários, e essas novas opções trarão uma estabilidade maior, tanto para o funcionário que faz a sua parte em contribuição, como para os patrocinadores também, dentro de um plano de contribuição variável que está sendo oferecido para os funcionários ativos e também para os aposentados, bem como com o saldamento das suas posições quanto aos funcionários que quiserem optar por essa forma de transferência das suas reservas do plano de benefícios definidos.

Então, dessa forma entendemos que, durante o ano de 2013, com a implementação e essa possibilidade de os funcionários de migrarem, terão essa opção de trazer uma nova estabilidade, uma nova visão quanto aos seus modelos de aposentadoria.

O plano de benefício definido existente está sendo trazido os cálculos, o valor, o aumento que está sendo apresentado de despesas, ele é uma forma de demonstrarmos a questão dos ganhos de perdas não reconhecidos, que no cálculo atuarial está demonstrando a necessidade de aporte ou a necessidade de contabilização de despesas um pouco maior este ano, em função da própria redução da taxa de juros, que agora está em um patamar mais estável e que veio no ano passado em torno de 5,60% para uma posição de 4% este ano.

Dessa forma, entendemos que, nos novos planos, tanto funcionários quanto os patrocinadores dos aposentados terão uma visão mais clara do seu método de contribuição de aposentadoria, bem como os que ainda ficarem remanescentes nesse plano já estão hoje marcados a sua taxa de desconto a taxa de 4%, que é uma taxa que já está atrelada a essa nova posição de taxa de juros.

Jorg Friedmann:

Só para entender direito esse ponto, eu acho que ainda não consegui entender totalmente. Vocês acreditam que o plano de benefício definido, após esse cálculo atuarial com ajuste das premissas que vocês estão utilizando hoje de taxa de desconto, já entra em equilíbrio?

Werner Kohler:

Na realidade, o plano atual existente não entra em equilíbrio dentro de apenas a aplicação de novas taxas contributivas ou do modelo de continuidade, o modelo existente, e sim precisamos verificar qual é a massa que permanecerá nesse plano para então quantificarmos quanto será esse desequilíbrio remanescente que haverá no final do processo de migração.

João Emílio Gazzana:

Eu gostaria de completar, o Werner me corrija, é que, no caso do plano antigo, obviamente há equilíbrios que estarão corrigidos nos novos planos, no plano BD saldado que será oferecido. Agora, aqueles funcionários que eventualmente não migrarem, porque essa migração é voluntária, obviamente terão um ônus porque, como o plano ainda poderá ter desequilíbrio que será compartilhado entre o Banco e os funcionários, eles terão um ônus a ser suportado. Isso certamente vai funcionar como mecanismo de estímulo para que eles migrem realmente, à medida que haja essa questão do compartilhamento de eventuais débitos. E nos novos planos, a perspectiva é que seja um plano já depurado desses problemas, em que eles mesmos terão maior tranquilidade daqui para frente.

Jorg Friedmann:

Perfeito. Eu entendo que incentivo em parte vem pela própria questão da desestabilização do fundo existente, mas vocês, como patrocinadores, podem também prover algum incentivo adicional que acarrete ônus para o Banco na migração de um plano de benefício definido para um plano de contribuição definida? Tem alguma despesa adicional na migração da massa que hoje vocês ainda não têm contemplado no cálculo que foi compartilhado com os investidores e analistas?

João Emílio Gazzana:

No caso dos novos para essa migração, obviamente estamos ainda dependendo de entendimentos com a autoridade reguladora e com os funcionários, no sentido de construir algum tipo de incentivo. Esse incentivo ainda não está estabelecido, mas estamos trabalhando com essa ideia. Esse incentivo será importante à medida que esse é um fator adicional, então na verdade essa migração que acreditamos que será exitosa, será estimulada por dois aspectos, um deles é que quem ficar no plano antigo, conforme eu disse antes, deverão ser onerados e, com isso, adicionariam o propulsor dessa migração. Além disso, estamos negociando alguma coisa que não está definida ainda e alguma coisa que está sendo consumida, de algum estímulo também para essa migração.

Uma coisa importante que o Werner mencionou é que à medida que essa migração se realize, esse reconhecimento no patrimônio líquido do Banco, à medida que a migração se realize ela poderá ser em boa parte revertida. Se a migração fosse total, grande parte desse reconhecimento no PL do Banco seria revertida. É claro que, na medida em que esse pacote de incentivos que estamos estruturando, venha a se realizar, pode ter alguma troca entre a reversão de alguma coisa de PL e o surgimento de alguma despesa relativa a esse pacote de benefícios.

Banrisul:

E neste ano a contribuição não é paritária.

João Emílio Gazzana:

Justamente lembrando que no atual plano, a contribuição não é paritária. O Banco contribui com 37,6% e o restante é da conta dos funcionários. Quem permanecer no plano antigo vai justamente ficar responsabilizado por uma parte, vai ficar onerado com uma parte importante desse ajuste futuro.

Na verdade é isso que você faz. Então, estamos esperando que, na medida em que o pacote de incentivos seja também consolidado e acordado, isso deve se dar no futuro imediato, isso está em andamento ainda, deve se dar brevemente. Acreditamos em uma migração bastante expressiva, não queremos aqui colocar nenhum percentual, estamos bastante otimistas que essa migração vai se dar, exatamente porque não será interessante para aqueles que optarem ficar nos planos antigos.

E na medida em que consigamos ver esse processo todo, realmente encaminharemos uma solução de um problema histórico dentro do Banco, o que vai ser importante para a nossa instituição, mas acima de tudo vai proporcionar maior tranquilidade para os próprios funcionários. Aqui hoje, obviamente que todos sabendo que o plano tem desequilíbrio, esse também é um fator de intranquilidade. À medida que ofereçamos alternativa que seja sustentável ao longo do tempo, esse será o fator fundamental e importante de tranquilidade para nossos funcionários também.

Túlio Luiz Zamin:

Se me permite, sendo um pouco mais assertivo aqui para afirmar o seguinte: primeiro, nessa equação estamos trabalhando desde o primeiro dia que assumimos a administração. Tivemos uma preocupação de fazer um processo bastante exaustivo com a representação dos nossos funcionários, para que não tivéssemos nenhum trauma, qualquer tipo de solução de continuidade nas nossas atividades normais. Esse é o primeiro ponto que eu quero destacar.

Segundo, o custeio, como o Gazzana destacou aqui, desse primeiro plano da nossa empresa, está desequilibrado no que diz respeito à proporcionalidade. A patrocinadora hoje participa com menos de 30%, não os 36% que o Werner colocou, fazendo uma pequena correção. Com essa queda acelerada na taxa de juros, naturalmente abriu um gap importante, uma defasagem importante no resultado desses fundos, que os senhores estão acompanhando, nossa realidade em outras instituições, em outros custos, já passaram, o projeto 40 que estamos entregando agora que fazer essa migração de um BD para um CV.

No que diz respeito ao eventual incentivo que foi levantado aqui pelo Marcelo, estamos trabalhando fundamentalmente com a questão desse número que o Werner já apresentou.

Temos um acordo, a construção dos novos investimentos, tudo que estava previsto, estamos aguardando apenas a sua aprovação. Essa transição toda, quero informar os senhores, que ela foi firmada com a representação dos funcionários aqui também; é óbvio que poderemos ter percepções de comportamento no que diz respeito aos participantes da categoria, três novos estilos, ou ativos, mas também temos uma avaliação que conseguimos uma solução bastante positiva, especialmente porque contamos com o apoio das lideranças da categoria e da representação sindical da nossa base.

O grande incentivo que estamos apresentando é exatamente a equalização, o saldamento que vai permitir a atualização contendo, então, a perspectiva de cada vez mais aumentar a contribuição dos participantes com cotas extraordinárias para fazer frente aos débitos que foram acumulados nos últimos anos. Isso não é pouca coisa, e estamos trabalhando agora, já no processo de divulgação das alternativas que estamos oferecendo, e sempre é um processo bastante exaustivo, mas com todo esse tempo que foi trabalhado nos últimos dois anos, com muitas reuniões, a preocupação maior é justamente informar aos nossos participantes sobre esse complexo relacionamento de sistema previdenciário, novas regras, mudanças de regimento e estamos na nossa avaliação com esse processo de informação, obtendo uma compreensão da parte majoritária dos nossos participantes.

Acho que definitivamente o ano de 2013 consolida a mudança definitiva do nosso sistema de previdência aqui. Vamos ter naturalmente alguns remanescentes no plano antigo, mas que será infinitamente melhor do que a atual situação. A nossa expectativa é que venhamos a ter uma taxa de adesão ao longo desse ano da ordem de 90%.

Jorg Friedmann:

Perfeito, obrigado. Eu não quero monopolizar o *call*, mas só mais um ponto em relação a esses incentivos. Existe alguma possibilidade de esse regime hoje de contribuição, onde há o compartilhamento dos riscos, ele alterar a proporção até o regime de paridade? Porque eu entendo que a regulamentação brasileira hoje estabelece como limite a paridade entre beneficiários e patrocinadores públicos, quer dizer, vocês poderiam ir até esses 50%. Existe alguma possibilidade para aumentar a adesão e acelerar esse processo de vocês estarem um pouco mais dispostos a contribuir com um pouco mais?

Túlio Luiz Zamin:

Já encaminhamos regulamentos e as condições para a Previc, que vai aprovar ou não, e te informo o seguinte: com relação ao atual plano, o PBo, digamos, aos que permanecerem enviamos a proposta em que a nossa participação não ultrapasse os 36%, que é o que o Gazzana informou na fala inicial dele. Esse é o teto da nossa participação para os remanescentes no PB1. No novo plano saldado, ou no plano CV, melhor dizendo, nós estamos admitindo a paridade.

Jorg Friedmann:

Perfeito. Muito obrigado.

Marco Staner, Neuberger:

Thank you. I just had a question on competition on yields, you mentioned there was a driver in some of the mid compression. I was hoping to get a little more detail on where you saw the most intense competition retail versus commercial part of the loan book, and within those segments where yields sustained better. Thanks.

João Emílio Gazzana:

Infelizmente fomos desconectados no momento em que havia uma pergunta do call em inglês. Se puderem repetir a pergunta, agradecemos. Muito obrigado.

Marco Staner:

Yes, of course. My question concerns competition and the impact on yield, for loans, and I am wondering where the competition is most intense between the commercial and the retail book, and whether there were some spots within the commercial or retail books where there was competition and spreads remained healthy. Thanks.

João Emílio Gazzana:

Vou traduzir a pergunta que foi feita. Com relação à competição e os seus respectivos impactos em receitas e margens e em quais segmentos elas têm sido mais fortes ou teríamos alguma vantagem competitiva.

Nesse novo cenário é importante colocar que a parte principal de redução de spreads que aconteceu no sistema bancário durante esse ano é decorrência direta da queda da própria taxa Selic. Com taxas Selic mais baixas, os spreads naturalmente são menores, por vários motivos, que talvez não seja o caso de entrar em detalhes. Esse é o primeiro ponto.

O segundo ponto, é conhecido que houve uma intensificação da competição em parte também motivada por ações de instituições federais. Isso obviamente foi sentido no mercado por todos os bancos, inclusive para o Banrisul. No caso aqui do nosso principal mercado, onde sentimos uma presença mais incisiva, se bem que não totalmente, mais incisiva e localizada às vezes geograficamente ou em determinados produtos, por parte principalmente de entidade federal, foi no crédito imobiliário, o que não impediu o Banco de crescer, conforme foi visto aqui, e também no crédito consignado, onde essa presença foi sentida de forma mais intensa, o que também não impediu o Banco de crescer, já que crescemos o crédito consignado em 20% e também crescemos no próprio crédito imobiliário.

Vejam que no caso do crédito consignado, mesmo com essa ferramenta da competição, na verdade a taxa média praticada no crédito consignado pelo Banco em 2012 foi uma taxa em média superior à taxa média praticada em 2011. Mesmo com esse acirramento da competição, o Banco conseguiu crescer 20% no crédito consignado, praticando taxas até

um pouco mais altas do que vinha ocorrendo em 2011. Isso porque o Banco já tinha taxas bastante competitivas no crédito consignado anteriormente.

Exatamente aí a questão da nossa atuação na nova estratégia, que é a Bem-Vindo, ela nos possibilitou inclusive essa atuação durante o ano de 2012. Então, saliento aqui novamente que o principal fator indutor da queda de spreads se dá em função da queda da taxa Selic, e já mencionei em outras reuniões que isso se dá principalmente em cima da pessoa jurídica. Foi onde sentimos um encolhimento maior de spreads, na pessoa jurídica. Por que na pessoa jurídica? Porque ela normalmente opera com taxas ligadas à taxa Selic, é um percentual da taxa do CDI.

Então, se numa operação estivéssemos praticando uma taxa igual a 30% da taxa do CDI, quando a taxa do CDI era 12% ao ano, por exemplo, o spread que o Banco praticava era de 3,6 p.p. Com a taxa Selic ao redor de 7%, naturalmente os spreads diminuem para 2,1 p.p., então o principal fator indutor tem sido esse. É claro que não desconsideramos a forte pressão competitiva, principalmente vinda das instituições federais, mas conforme expliquei, isso também não impediu o Banco de se manter bastante competitivo e crescer as suas carteiras com um bom nível de spread.

Banrisul:

Complementando a resposta, o que observamos também no momento em que o Banco mudou uma parcela significativa do mix da carteira comercial, entrando mais forte na pessoa jurídica de médio e grande porte. O mercado inteiro mudou por uma questão de aversão ao risco, o mercado buscou no segmento da pessoa jurídica trabalhar com aquela parcela que traria menos risco e melhor qualidade da carteira.

O Banco também entrou, aumentamos a participação especificamente nesses dois segmentos, só que ao mesmo tempos conseguimos expandir a base de atuação do Banco, ainda que em linhas tenham sido impactadas com menor spread, com menor resultado em relação à carteira comercial como um todo, mas aumentamos a participação e a exposição a crédito no Brasil, na pessoa jurídica 20% da nossa carteira total corresponde a empresas que não estão localizadas no Estado do Rio Grande do Sul, ou seja, conseguimos absorver uma parcela de mercado que não estava no foco direto de atuação, e isso traz também em contrapartida um volume maior de receitas de tarifas, porque o crédito à empresa que está produzindo gera também, em contrapartida, vendas que geram cobrança que aumentam a nossa carteira e a licença de tarifa, que foi uma das que mais cresceu ao longo dos últimos 12 meses. Ou seja, é uma exposição no cenário de menor taxa de retorno e taxa de juros, propriamente dita, mas uma exposição onde também somos o participante ativo no mercado.

Não sabemos se isso corresponde à pergunta do analista, mas estamos à disposição para a próxima.

Marco Staner:

Thank you.

Natália Corfield, Deutsche Bank:

Obrigada pela pergunta. A minha pergunta é com relação à compra de carteira. Eu gostaria saber qual é a estratégia de vocês, se vocês ainda vão continuar comprando carteira de banco médio ou se vocês estão pretendendo reduzir. E sobre o caso do Cruzeiro do Sul, eu gostaria de saber qual o valor exato e se vocês também puderem dar uma explicação sobre o que está ocorrendo, qual foi a causa do atraso das parcelas de vocês nesse último trimestre. Já tem uma explicação boa, mas se vocês puderem dar uma clarificada, seria bom. Obrigada.

João Emílio Gazzana:

Com relação à compra de carteiras, o Banco mudou a sua política já desde meados do ano passado. O próprio Cruzeiro do Sul faz muito tempo que já não comprava carteira, é uma carteira mais antiga, de uma estratégia que o Banco adotava anteriormente. Por que fizemos essa mudança? Porque passamos a incrementar a nossa originação de crédito consignado através desse canal da Bem-Vindo, onde inclusive podemos praticar spreads melhores do que a compra de carteira. Ao mesmo tempo, lá atrás, já desde o início do ano de 2011, o Banco verificou que, como essa compra de carteira era uma política que o Banco vinha adotando de maneira continuada, claro que avaliamos que o crescimento que o Banco tinha disponível para realizar, nessa modalidade, estava atingindo o teto e a partir daí passamos a buscar nova alternativa.

A tendência é que a carteira de crédito consignado adquirida de bancos pequenos e médios tende a ser uma carteira que tende a diminuir progressivamente ao longo do tempo, e no médio prazo eventualmente até a ser estendido, à medida que fortalecemos a nossa originação, inclusive fora do Rio Grande do Sul, através dessa nossa rede Bem-Vindo.

Com relação ao Cruzeiro do Sul, o que está acontecendo é que o banco ficou sob intervenção durante alguns meses, depois desse longo período de intervenção em que foi administrado pelo fundo garantidor, houve a liquidação do banco e entrou em regime de liquidação extra judicial. Durante esse período, o Banco Cruzeiro do Sul perdeu boa parte dos funcionários, que obviamente passaram a procurar outras oportunidades profissionais. O resultado é que o banco Cruzeiro do Sul, na verdade, ficou prejudicado em sua capacidade operacional.

O que tem acontecido é que, mesmo que os créditos estejam sendo recebidos pelo Banco Cruzeiro do Sul dos órgãos consignantes, na verdade ele tem tido dificuldade de operacionalizar o repasse para os bancos devido a um processo operacional mais lento. Houve um acordo dos bancos credores, em conjunto com o próprio fundo garantidor, que também é um grande credor do Banco Cruzeiro do Sul junto com os responsáveis pela gestão da liquidação do Banco Cruzeiro do Sul, da contratação de uma empresa terceirizada que vai fazer toda a parte operacional dessas operações com o objetivo de agilizar os repasses.

Houve um processo demorado para a contratação dessa empresa por parte do Cruzeiro do Sul, e o resultado disso é que agora essa empresa está iniciando as suas verificações e estamos esperando que, durante o mês de março, comece a se regularizar esse fluxo. A regularização integral talvez não se dê ainda durante o mês de março, mas esperamos que durante o mês de março já se comece a verificar uma regularização desse fluxo.

Até aqui, o Banrisul e outros bancos têm recebido repasses do Banco Cruzeiro do Sul por conta desses pagamentos mensais efetuados pelos devedores, mas esses repasses têm sido muito lentos e parciais. Com essa empresa terceirizada, o diagnóstico que temos, juntamente com os outros bancos credores e o próprio fundo garantidor, é que esse processo deva paulatinamente se regularizar.

O que o banco está fazendo? Enquanto não temos um diagnóstico mais preciso, estamos adotando, conforme o Werner explicou, o procedimento da resolução 2682 do Banco Central, aplicando aquele mesmo conceito de atraso. À medida que não recebemos esses pagamentos mensais, obviamente isso está exigindo provisões, e a partir de 60 dias de atraso inclusive as receitas dessas operações passam a não ser mais contabilizadas, então é isso que passou a afetar as nossas provisões agora no 4T.

É isso, esperamos começar a ter alguma solução já para março, mas uma solução mais definitiva e mais tranquilizadora eventualmente deve ocorrer a partir do início do 2T. Se bem que esperamos que, para o nosso *call* do 1T13, já possamos dar uma informação mais precisa sobre o futuro, mas por enquanto estamos trabalhando com uma expectativa, já que não temos ainda o detalhamento da maneira que gostaríamos, mas a nossa expectativa é que parte desses créditos ainda não recebidos seja regularizada. Qual é a proporção desses créditos que serão regularizados é alguma coisa que não podemos afirmar agora, mas temos a expectativa de que uma parte importante deles possa ser regularizada daqui para frente.

Claro que nossa administração está acompanhando *pari passu* todo o andamento desses entendimentos. Há um comitê dos bancos credores, junto com o próprio fundo garantidor, para que haja um gerenciamento e uma agilização desse processo.

Natália Corfield:

Qual é o montante?

João Emílio Gazzana:

A carteira é de R\$357 milhões, isso representa 1,47% do total da carteira de crédito do Banco.

Natália Corfield:

OK. Obrigada.

Marcelo Henriques, BTG Pactual:

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas, uma com relação à margem financeira. Pelo que eu entendi da explicação, a despesa de captação foi relativamente mais alta nesse trimestre e seria abaixo 90% do CDI se vocês fizessem o ajuste. E vocês reforçaram bastante no *call* a projeção da margem financeira para 2013, mais ou menos no mesmo patamar de 2012 para o 4T.

A margem financeira reportada foi 8,8% no 4T e dada essa despesa de captação mais alta na explicação de vocês, 94% do CDI, que seria abaixo de 90% se não tivesse esse efeito, eu queria entender qual seria a margem financeira se não tivesse esse efeito, esse 8,8% iria para quanto? É só para termos um pouco mais de segurança no *guidance* de 2013, que vocês estão mantendo a margem em um patamar mais alto do que foi reportado no 4T.

Werner Kohler:

Essa percepção na margem financeira, ajustando aquela situação da oscilação que houve dentro da marcação a mercado da dívida entre o 3T e o 4T, entendemos que ficaria em alguma coisa do último trimestre acima de 9,2% ou 9,3%. Seria essa a margem financeira que estamos visualizando para o 4T e que a margem do 3T, que está apresentando 9,7%, fique em um número mais próximo desse também. Houve uma oscilação entre as duas, tendo em vista que a redução de taxas aconteceu durante o 2T12, impactando todo o 2S12, e no 4T já trazendo uma estabilidade e um patamar mais estável da própria taxa Selic entre os preços praticados.

Marcelo Henriques:

Entendi. Então, a margem normalizada seria algo em torno de 9,2%, 9,3%? Só para deixar claro. É isso?

Banrisul:

Você pode usar isso como cálculo para efeito de ter um índice mais recorrente, que é o cálculo da margem que apresentamos, analisada na tabela, e que agora, adicionado a esses fatores o fator de projeção macroeconômica, taxa de juros, taxa Selic, crescimento de mercado, competição, redução dos spreads, que entendemos que já estão estabilizados todos esses fatores que acabaram afetando o resultado de 2012, fizeram com que o Banco ficasse confortável com ajuste na margem entre margem projetada para 2013, entre 9% e 10%, que ela pudesse chegar mais próximo do piso, à medida que entremos em linha de crédito, de pessoa jurídica, que são muito mais vinculadas à taxa Selic em si e é muito mais uma questão de crescimento e escala. Trabalha com 9,4%, esses 9,2%, 9,3% atualizados, como uma projeção bastante factível de margem para este ano.

Marcelo Henriques:

OK. Obrigado. A segunda pergunta é só um *follow up* no Cruzeiro do Sul, dos R\$350 milhões que eu vi que vocês têm na nota explicativa, de carteiras compradas no Cruzeiro do Sul, o quanto disso já está provisionado no balanço? Só para ver se eu entendi claramente o que eu li, mas quanto disso está provisionado no balanço? Só para ver se vocês ratificam na expectativa de recuperar esses R\$350 milhões, não recuperar mas no fundo a questão é que vocês sejam pagos efetivamente.

Banrisul:

No balanço que iniciaremos em 2012, o efeito para os indicadores tanto de cobertura como índice de provisão, o índice de inadimplência foi afetado de acordo com a norma, foram R\$110 milhões conforme está na nota. Para o efeito de provisão, não é esse valor, porque também obedece-se a regra da 2682.

Estamos trabalhando para, como falou o Diretor Gazzana, regularizar o mais rápido possível, porém não depende só do Banco, é um conjunto de instituições financeiras que compraram a carteira, que é compartilhada, e precisamos trabalhar evidentemente. Elegemos um grupo, junto ao fundo garantidor, com um representante de banco efetivo, permanente, reuniões semanais, então queremos encontrar uma saída o mais rápido possível.

Enquanto isso, vamos continuar, para o mês de Janeiro, ou enquanto se normalizar, comprometendo o indicador do Banco com essa carteira que acreditamos, a nossa auditoria interna, o nosso *compliance*, já fazíamos um levantamento dessa carteira e à princípio os contratos existem existe a consignação nos órgãos, a maioria delas é INSS.

Então, temos segurança, sim, de que essa carteira não vai comprometer o resultado do Banco no futuro, é só uma questão de tempo de quanto à operacionalidade desse conjunto, digamos, de fatores seja normalizado.

Estamos atentos, estamos vigilantes, tanto eu como o Diretor Gazzana fomos ao Rio de Janeiro e São Paulo, mantemos contato semanal e queremos que esse processo se normalize o mais breve possível.

Marcelo Henriques:

Só para finalizar, os R\$110 milhões, os mais ou menos R\$100 milhões, que vocês tinham falado que era 12% da carteira inadimplente acima de 60 dias, mas a minha pergunta foi o quanto já passou de despesa de provisão no resultado do Banco? Havendo uma recuperação de crédito, qual seria o impacto positivo no caso do Banrisul? Eu queria entender quanto já passou em despesa, quanto já foi despesado.

Banrisul:

Provisionamos, afetou nos R\$862 milhões, tem R\$22 milhões que é do Cruzeiro do Sul por ano, isso é o que afetou a nossa linha de provisão. Quando considerávamos pessoa jurídica era bem menos que o total, provisionávamos 1%. A partir do momento que recebemos a

notícia da intervenção, prontamente tentamos e começamos a provisionar mais, porque entendíamos que o risco tinha aumentado um pouco.

Já em janeiro vamos continuar provisionando conforme determina a norma, que será um pouco mais do que isso.

Banrisul 2:

E só para aproveitar, aqui também foi esclarecido que é por isso que caiu o índice de cobertura, porque, na verdade, tirando o Cruzeiro do Sul, o índice de cobertura estava em 200%. Como houve esse atraso do Cruzeiro do Sul, que ainda, em princípio, achamos que não é um atraso definitivo, achamos que não fazia sentido simplesmente fazer a provisão integral disso, então, de certa maneira, absorvemos parte do índice de cobertura.

Marcelo Henriques:

Está claro.

Banrisul:

Mas de alguma maneira o índice de cobertura sem a relação com o Cruzeiro do Sul, o índice de cobertura ficaria naquela faixa normal que vínhamos operando.

Marcelo Henriques:

OK. Obrigado.

Tiago Batista, Itaú BBA:

Obrigado por pegar a minha pergunta. Uma questão sobre as despesas. Vimos que as despesas subiram bastante esse ano, em torno de 14% em 2012, juntando a despesa com pessoal e administrativa, isso foi um pouco a administração em relação aos outros bancos? Como vocês estão imaginando que a despesa vai evoluir em 2013?

O *guidance* de eficiência, o ponto médio implica em uma pequena melhora de eficiência, mas eu queria só confirmar se a previsão está correta, o que pode mudar de eficiência e como vocês imaginam que a despesa vai evoluir em 2013?

Túlio Luiz Zamin:

Eu quero te dizer objetivamente que retiradas algumas despesas pontuais não-recorrentes, o comportamento da despesa está em linha com aquilo que anunciamos, que eu anunciei anteriormente, que é o nosso plano de expansão, de recuperação de capacitação do Banco.

Como eu disse também, no que diz respeito ao quesito pessoal, embora nossa força de trabalho não tenha aumentado, estamos estrategicamente fazendo um investimento que será amortizado ali na frente.

Pavimentada a condição da fundação, como falei antes, deveremos ter um *turnover* acentuado em função de aposentadorias, naturalmente, sem maiores traumas. Portanto, isso vai reverter parte dessa estrutura de custos de forma muito vantajosa para o Banco, em direção aos investimentos necessários para garimparmos, mais para frente, resultados.

Então, o comportamento da nossa despesa deve arrefecer um pouco nos próximos dois trimestres, no que diz respeito do resultado do nosso plano estratégico, ou seja, os cronogramas de investimento nem sempre guardam uma relação direta com a despesa mais efetiva, mas vamos ter, no ano de 2013, algum tipo de impacto em relação à despesa por causa da nossa posição estratégica.

Tiago Batista:

OK. Obrigado, Túlio.

Operadora:

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

João Emilio Gazzana:

Agradecemos a todos a participação no nosso evento e novamente permanecemos à disposição, através da nossa área de Relação com Investidores, para qualquer outro esclarecimento que seja necessário.

Esperamos contar com a presença de todos vocês na nossa próxima reunião trimestral relativa ao 1T13, que certamente será um ano de continuidade do nosso plano de expansão, e óbvio os senhores terão oportunidade de ver que essa questão, por exemplo, do comportamento das despesas, que às vezes preocupa o mercado, mas, na verdade, também são componentes importantes para sustentar a estratégia de crescimento para o Banco e que deve seguramente se refletir em melhor desempenho para o Banco, em crescimento de receita, e onde apostamos que o nosso próprio índice de eficiência, que teve um comportamento de leve piora durante o ano, comece a se reverter para o futuro na medida em que essa relação de despesa com receita.

Também estamos apostando na capacidade do Banco de manter o crescimento, de gerar receitas e, portanto, essa elevação de gastos de alguma forma também tem esse sentido, de alavancar nossa capacidade de geração de receitas para o futuro.

Então, podemos deixar o nosso *call* com uma mensagem de otimismo, porque mesmo que alguns dissabores que eventualmente enfrentemos, como foi o caso do Cruzeiro do Sul, e o enfrentamento de um problema histórico do Banco, como esse da Fundação, são situações que em algum momento teríamos de enfrentar, mas o que fica plantado aí é uma capacidade estrutural do Banco de manter o crescimento, de alavancar o seu crescimento, de manter suas receitas, de abrir novas frentes de receitas, conforme nosso presidente

Túlio falou, a questão, por exemplo, da receita da prestação de serviços, do papel dos seguros, da nossa rede de adquirência e assim por diante.

E certamente teremos, ao longo dos próximos meses, algumas notícias, alguns anúncios importantes também de avanços nessas áreas. Obrigado a todos, e conforme eu disse, permanecemos à disposição através da nossa área de Relação com o Investidor. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul) está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde.

“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.”