

**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 1S13 e ao 2T13. Estão presentes hoje conosco os senhores: João Emilio 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. 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 teleconferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

O replay deste evento estará disponível logo após o 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 Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. João Emilio, pode prosseguir.

**João Emilio Gazzana:**

Bom dia a todos. Agradecemos aos que estão participando do nosso *call*. Começaremos, como de costume, com o Alexandre fazendo a apresentação das demonstrações financeiras, e logo após, antes de passar a palavra para perguntas, vamos também destacar alguns pontos e esclarecimentos que achamos necessários, para depois, então, passar para perguntas e esclarecimentos adicionais que possamos passar aos senhores.

Então, vamos começar com o Alexandre, por favor.

**Alexandre Pedro Ponzi:**

Vamos direto para o slide número dois da apresentação, onde mencionamos o market share do Banrisul, em um ambiente onde o crescimento de carteira de crédito foi

menor que o nosso próprio *guidance*, efetivamente um crescimento menor, mas ainda assim o Banco mantém participação relativa em termos de market share em nível Brasil e em nível do Estado do Rio Grande do Sul, onde percebemos que, mais uma vez, a grande vantagem competitiva do Banco, que é a atração de recursos via captação, sobretudo depósitos a prazo e de poupança, tem um crescimento adicional ao longo dos últimos 12 meses. Só a carteira de depósito a prazo atingiu 38,5% do market share no Estado do Rio Grande do Sul.

Indo para o próximo slide, dois, a rede de atendimento do Banrisul, onde tivemos um crescimento de 2012 para o 2T13 de 18 pontos de atendimento, no total, mas esse crescimento da rede de atendimento implica também na conversão de postos de atendimento dentro do projeto de expansão do Banco e de ganho de market share no Estado, de postos de atendimento em transformação em agências plenas, e também o crescimento de novas agências.

Isto, por si só, quando chegarmos à parte de despesas administrativas, justifica uma parcela do crescimento, também. Mas vemos que, além da rede de atendimento do Banco, no total de postos de 1.319, temos outro canal de originação de crédito, a rede Bem-Vindo Banrisul Serviços Financeiros, com seus 73 postos; e a rede Banricompras, cujo crescimento foi bastante específico, passando de 118.000 pontos em 2012 para 128.400, aproximadamente, agora ao final do 2T.

No próximo slide, mostraremos o comparativo da velocidade de crescimento entre captação e alocação de recursos, onde a captação do Banco continua crescendo forte, depósitos a prazo crescendo, contra a base média de 12 meses, quase 23%, e em 21% de crescimento da captação total do Banco ao longo dos últimos 12 meses.

Crédito, por sua vez, não cresceu com uma velocidade tão forte. A carteira comercial neste conceito, excluindo as aquisições de carteiras que foram feitas, cresceu; ou seja, só o crédito orgânico do Banrisul cresceu, contra junho do ano passado, 7%, e a carteira de crédito total, créditos especializados e não especializados, 10,2% de crescimento. O sistema financeiro foi impactado muito pelo crescimento das instituições públicas, fazendo com que a média do setor, atingisse 16,4% a final deste semestre.

No próximo slide, veremos que os ativos totais do Banco crescem na proporção de 22,7% ao longo dos últimos 12 meses atingindo R\$52,5 bilhões, com um retorno sobre os ativos relativamente constante ao longo dos últimos 12 meses, sendo 2% de retorno em junho do ano passado, e 1,7% desde dezembro.

O ponto mais significativo de transformação entre junho de 2012 e junho de 2013 é a proporção que a carteira de crédito detém com relação aos ativos totais. Ela voltou a um patamar, hoje, inferior a 50%, aproximadamente 48% dos ativos, por conta de um crescimento de crédito menor que nossa expectativa, que nos fez revisar o *guidance*, e no final falaremos sobre ele, mas onde a carteira de tesouraria do Banco, a liquidez do Banco assume uma proporção maior.

E veremos no próximo slide, seis, os recursos captados e administrados do Banco. Um crescimento de 16% em 12 meses, sendo que a carteira de depósitos totais atingiu R\$28,4 bilhões, a carteira de recursos administrados, R\$7,2 bilhões, e aqui nós vemos também o crescimento da dívida subordinada que fizemos em duas etapas ao

longo do ano passado, em fevereiro e em novembro, atingindo R\$1,8 bilhões. Entre recursos captados e administrados, temos R\$37,5 bilhões.

No próximo slide, sete, falaremos um pouco sobre a captação, onde o custo dela de fato ratifica a mensagem passada em períodos anteriores, que será a principal vantagem competitiva na alocação desses recursos para a formação de carteira de crédito e geração de margem, onde nós vemos que os depósitos a prazo atingem um custo médio de 84,5% da taxa Selic, e 82,8% o custo médio da captação do Banco. Depósitos a prazo compreendem 67% da carteira de captação total, depósitos à vista, 10%, poupança, 22,4%, e há um residual de outros depósitos em torno de 1%.

E corroborando com a perda de market share da carteira de crédito, apresentamos o índice de carteira de crédito com relação aos depósitos totais, onde temos, se incluída a dívida subordinada, uma parcela de 83,3% da carteira de captação representada por crédito; e excluída a parcela da dívida subordinada, porque ela tinha um propósito maior de aumentar capital e não é uma dívida senior, quase 89% seria a razão entre crédito versus depósitos.

Essa carteira de crédito é demonstrada no slide oito. Ela cresce 10,2% no agregado ao longo dos últimos 12 meses, com um crescimento mais fraco no último trimestre, de 1,6% em relação ao mês de março.

As provisões, por sua vez, crescem menos que a carteira no agregado de 12 meses, 8,9%, e decrescem em relação a março na proporção de 3,5%. Com isso, a relação entre provisão para devedores duvidosos e total da carteira de crédito passa de 6,4% em junho do ano passado para 6,3% neste ano.

O próximo slide é uma simples demonstração do volume de crédito que foram gerados ao longo dos trimestres e ao longo do semestre acumulado entre 2012 e 2013, onde observamos que, ano contra ano, há uma queda de pouco menos de 1% na geração de crédito no período, mas, em compensação, no curto prazo, quando observamos a velocidade de crescimento das operações que foram contratadas em junho vis-à-vis o montante contratado em março, há um crescimento de quase 12%.

E essa carteira de crédito, conforme o slide seguinte, tem a sua representatividade em torno de  $\frac{3}{4}$ , ou 63% composta pelo crédito comercial, 10% de carteira de crédito imobiliário, 7% da carteira de crédito agrícola, 6% são carteiras de longo prazo, basicamente repasses do BNDES, e 4% de outros, onde temos câmbio, leasing e outras carteiras menores.

Da carteira de crédito comercial, 41% da carteira total do Banco corresponde à pessoa física, que tem, por sua vez também, também  $\frac{3}{4}$ , 73% dentro do consignado, e esse consignado se abre entre consignado de geração própria, com 54% da nossa carteira de crédito consignado, pouco mais de R\$4 bilhões, o adquirido vem perdendo participação relativa, 19% da carteira de crédito consignado, e, por outro lado, a originação no canal Bem-Vindo Banrisul já atinge 27%. Aqui estamos falando de um crescimento forte ao longo dos últimos 12 meses.

A carteira de crédito originada fora do Estado do Rio Grande do Sul, nessa rede de 73 pontos chamados Bem-Vindo, tem tido uma produção forte em relação ao próprio setor de crescimento de pessoa física.

Já na pessoa jurídica, que foi a que cresceu menos, também temos 76%,  $\frac{3}{4}$  dela compostos por capital de giro, mas esta é a linha que teve um crescimento mais fraco ao longo dos últimos 12 meses, conforme veremos na sequência, no slide 11.

Só para falar dela, a pessoa jurídica cresceu 6,7% em 12 meses, com uma queda de pouco mais de 2% ao longo do trimestre, e nos seis meses quase 3%. A pessoa física, aqui excluídas as carteiras adquiridas, 6,9% de crescimento em 12 meses, muito provocado pelos créditos originados via rede Bem-Vindo, 4,2% no acumulado do ano e 1,7% no trimestre.

Essa carteira de crédito agora tem alguns indicadores, no slide 12, onde vemos que houve uma pequena elevação no nível de provisão de 60 dias ao longo do trimestre, de 3,9% para 4%, e depois nós vamos explicar um pouco melhor, mas sobretudo provocada ainda por alguma retenção de pagamento dos créditos adquiridos do Cruzeiro do Sul, e por alguns impactos pontuais vindos de empresas do setor corporativo.

Com isto, a carteira de risco normal perde uma participação relativa, de 89% em junho do ano passado para 85,2% em junho deste ano, e o índice de cobertura cai, no conceito de 60 dias, de 212% para 156%, e no de 90 dias de 243% para 185%. Daqui a pouco faremos uma explanação maior sobre esse detalhe, só para não perder o ritmo da apresentação.

Títulos e valores imobiliários, aqui o conceito de tesouraria bruta e líquida, crescendo, no conceito de tesouraria, bruta 43%; ou seja, mais uma vez ratificado que a perda relativa de velocidade do crédito gerou uma liquidez adicional para o Banco, e crescendo, ao longo do trimestre, 22%.

Receitas de intermediação financeira, no slide 14, crescendo no trimestre 22%. Ela começa já a adquirir um cenário, já impactado por spread e taxa Selic relativa comportada. Ela já tem uma contribuição um pouco maior no cenário de curto prazo, mas verificamos que houve uma queda de 14% contra a geração de receita de intermediação financeira ao longo do 2T12, e no comparativo do acumulado anual, também uma queda de quase 13%, atingindo R\$3,1 bilhões, aproximadamente, de receita de intermediação financeira.

Despesas de provisão de crédito, no próximo slide, o volume trimestral caindo ao longo de 12 meses 30%, e sendo reduzidas em relação a março desse ano em 22%. O acumulado das despesas ao longo do 1S12 e 1S13 representa uma queda de quase 10%. Essa queda foi muito originada muito por ajustes sistêmicos no sistema de *compliance* e risco de clientes. E daqui a pouco nós falaremos também, na sequência.

Despesas de captação crescendo, no acumulado de três meses, 79%, mas caindo em relação ao 2T12 em 27%, e caindo 24% em relação ao acumulado total do 1S12.

Margem financeira praticamente estável no acumulado de 1S12 contra 1S13, e um crescimento de 2,3% contra março deste ano, e de pouco menos de 1% em relação a dezembro.

As despesas administrativas, no slide 18, crescem, no acumulado de seis meses, 12,7%, impactadas pelo crescimento maior de 15% das despesas administrativas excluindo pessoal, e de 11% na despesa de pessoal no acumulado junho contra junho, por conta do crescimento da rede de agências, por conta do crescimento da base de empregados e por conta de outras despesas que nós vamos explorar também daqui a pouco, mais no fechamento da apresentação.

Em compensação, no cenário de curto prazo, observamos que o total das despesas cresce 8,7% em reação a março, aqui justificadas pelo aumento de 16,1% das despesas de pessoal por conta de sazonalidade na contabilização do pagamento de férias que vai contra provisão; ou seja, há um evento sazonal que impacta o crescimento ao longo do trimestre. As outras despesas administrativas, em compensação, têm um decréscimo de quase 0,5%.

Com isso, o lucro líquido do banco fica praticamente estável em relação a junho do ano passado, R\$419,6 milhões e R\$419,7 milhões respectivamente; cresce 5% frente ao lucro do trimestre em março, e o lucro do 2T13 é 4,8% superior ao lucro do 2T12. O retorno anualizado, já no agregado semestral, atinge 18,4% em 2013. Se pegássemos só a produção de resultados de curtíssimo prazo, seria um pouco superior a 19% anualizado, R\$215 milhões gerados entre abril e junho deste ano.

No próximo slide, só demonstramos os pagamentos de juros sobre capital próprio e/ou dividendos do Banco. Continua ratificada a política de 40% de distribuição do lucro líquido ajustado aos acionistas. O patrimônio líquido do Banco com isso, após a incorporação de resultado e pagamento de juros e dividendos, cresce 6,4% contra o 2T12, e 2,3% contra março deste ano.

Os indicadores de desempenho do Banco, o índice de eficiência se deteriorando um pouco, atingindo 49,2% em março; retorno sobre os ativos totais, 19%; Basileia no agregado, somatório de Tier 1 e Tier 2, 18,3%; e o índice de retorno sobre os ativos de 1,7%.

Antes de passarmos à explicação de todos esse pontos que geraram aumento de despesa, a questão de provisão especificamente, queria fazer um pequeno comentário. Já era uma solicitação por parte do mercado, de forma geral, e isso também vai em linha com o Fato Relevante que foi publicado ontem, com relação ao Banco buscar otimizar toda a sua rede de cartões, seja cartões de crédito, débito, benefício e a rede de adquirência, no slide 23 faremos uma pequena abertura do que é o resultado, a proporção das receitas geradas dentro desses serviços, excluídos aqui os cartões de benefício, porque eles fazem parte de uma coligada do Banco, que gerou um faturamento de R\$445 milhões no semestre e um resultado de pouco menos de R\$10 milhões, que acabou, no consolidado, sendo incorporado ao resultado do Banco.

Mas no slide 23, o que nós mostramos? Que dentro da nossa explicativa 16 existe uma linha chamada Banricompras. Essa linha Banricompras teve um volume financeiro crescendo, em 12 meses, 15%, e um volume de transações crescendo 10%, um crescimento bastante forte. Mas somente do Cartão Banricompras, que é o cartão de débito dos clientes do Banrisul.



Nisso, ele gerou uma receita acumulada de quase R\$58 milhões ao longo do 1S, contra os R\$54 milhões que tínhamos no ano passado. E depois, há também a apresentação do resultado gerado a cada trimestre nesta linha.

Por outro lado, também na rede de captura Banricompras do Banco, a rede adquirência, temos outros cartões de débito e crédito que são adquiridos: Visa, MasterCard e o cartão Verde Card. Eles estão incluídos em outras linhas de receita, que começaremos a fazer uma abertura um pouco maior para dar efetivamente a dimensão.

No próximo, 24, nós vemos na linha débito em conta, ou seja, receitas oriundas do débito em conta, que existe uma parcela de receita de adquirência. Ali está incluída a adquirência do Visa e do Verde Card. A linha de débito em conta, enquanto serviço que prestamos ao cliente e auferimos receita, apresentou, no acumulado de junho do ano passado contra junho deste ano, um crescimento de quase 12%, passando de R\$13,4 milhões de receita para R\$14,9 milhões.

Em compensação, começa a assumir uma participação relevante o resultado vindo da captura de outras bandeiras, que era praticamente zero ao longo do 1S12 e já atinge um total de R\$14,3 milhões; ou seja, até junho do ano passado, esta linha apresentava um resultado advindo do serviço de débito em conta oferecido pelo Banrisul aos seus clientes, 100% do resultado era originado desta rubrica.

Em compensação, em junho deste ano, nós temos uma divisão praticamente proporcional, em que o serviço débito em conta representa 51% do valor que é contabilizado lá. Esses dados são todos gerenciais e serão melhorados ao longo do tempo, mas é para efetivamente mostrar o potencial da rede. E a captura de outros cartões, 49%.

Da mesma forma, no slide 25, temos, na linha de outras receitas de tarifa, receita de adquirência e outras receitas de tarifas propriamente ditas. Essas receitas orgânicas, as outras receitas cresceram 17,4% em relação a junho do ano passado, passaram de R\$9,9 milhões para R\$11,6 milhões.

Por outro lado, a captura, aí no caso dos cartões MasterCard, também já atinge uma relevância cada vez maior, passando de R\$1,7 milhão para R\$9,7 milhões no somatório do semestre.

Se fizermos a proporcionalidade entre cada uma dessas duas receitas, identificamos que 85% das receitas contabilizadas em outras receitas de tarifas no 1S12 eram os serviços oferecidos pelo Banco. A captura apresentava um percentual de 14,7%, pouco menos de 15%. Em compensação, ela já tem uma proporcionalidade muito semelhante à que vimos no slide anterior, 54% das receitas de tarifa orgânica do banco, e 46% da rede de captura.

Com isso, no próximo slide, veremos que a rede de adquirência tem um volume financeiro acumulado nos últimos 12 meses crescendo 47%, e o volume de transações, 36%. Aqui no semestre, fazemos a abertura de toda as receitas de adquirência do banco, onde pouco mais de 70% vem das transações dos clientes com o Cartão Banricompras, 9,5%, pouco menos de 10%, vem do uso da rede Banricompras pela Banrisul Serviços nos cartões de benefícios, e 20% vem dos

demais cartões que são capturados. Esses 20% eram, em junho do ano passado, pouco menos de 2%.

Por isso a necessidade de o Banco colocar o Fato Relevante, pois ele está estudando possibilidades de otimização deste canal envolvendo tanto emissões de cartão de débito, crédito e benefício, quanto a própria captura dos nossos e de terceiros.

No próximo slide, 27, temos uma proporção entre as receitas totais e o que representariam, hoje, receitas de tarifa. 20% das receitas de tarifas e serviços, ou seja, o somatório das notas 15 e 16 das Notas Explicativas, 20% vêm, hoje, ao acumulado de junho, em relação aos serviços de adquirentes ou envolvidos, de uma forma ou outra, com cartões de crédito.

No próximo slide, temos a revisão do *guidance* do Banco, onde fizemos ajustes na projeção de carteiras de créditos, onde estimamos que, a carteira de crédito do Banco deva crescer agora no conceito total entre 11% e 16% em dezembro contra dezembro do ano passado, não mais com 15% e 20%, ajustando o crescimento da pessoa física um pouco para cima – era 10% com um teto de 15%, passando pelo intervalo de 12% e 17% – e na pessoa física fazendo um pequeno ajuste. Isso é uma redução do *guidance* anterior, onde o Banco estima que, no máximo, ela deva crescer, dezembro contra dezembro, 8%.

Crédito imobiliário também sofreu uma pequena revisão para crescimento um pouco mais forte, é uma das carteiras que vem crescendo forte ao longo dos últimos trimestre, passando agora de 15% a 20%.

Mantivemos constantes os *guidances* de provisão de crédito e saldo da provisão contra a carteira, e também mantivemos a captação, seja captação total e depósito a prazo, e revisamos o *guidance* de rentabilidade, que agora fica no intervalo de 15% a 19%, eficiência de 47% a 51%, e margem financeira de 8% a 9%, ainda que ela tenha se mantido praticamente estável em relação ao 1T13.

Antes de abriremos para questões e perguntas, gostaríamos de explorar um pouco melhor questões relativas a despesas, provisão e outros. Eu vou passar a palavra ao Gazzana para que ele teça os comentários, e na sequência vamos responder as perguntas dos senhores.

**João Emilio Gazzana:**

Nós gostaríamos de fazer alguns comentários sobre alguns pontos específicos. Um deles, gostaríamos de comentar sobre a questão do índice de inadimplência, e também a questão relativa a índice de cobertura, e consequentemente com relação às provisões.

Conforme o Alexandre já mencionou, nossos índices de modo geral na carteira estão estáveis, e até melhorando se compararmos com o período mais recente, mas fomos afetados por algumas situações pontuais, e por isso eu gostaria que meu colega de Diretoria, o Morlin, e o Werner, nosso Superintendente de Contabilidade, tecessem alguns comentários também com relação à questão de provisões, ao sistema automatizado que o Banco acaba de introduzir para estabelecimento do *rating*, e consequentemente das provisões das nossas carteiras de crédito. Então, Morlin.

**Luiz Carlos Morlin:**

Bom dia a todos. Nós temos quatro pontos aqui que, em uma análise preliminar, nós confundimos, que são: o índice de inadimplência, que foi maior; menor despesa com provisão; a provisão geral do Banco em relação à carteira manteve-se no mesmo patamar, como o Alexandre acabou de relatar; e o índice de cobertura ficou menor.

Como essas coisas convergem? O índice de inadimplência, o Alexandre também relatou, foi afetado, novamente, pelo mesmo ponto forte do trimestre passado, que já é recorrente. Podemos citar aqui o Cruzeiro do Sul, e por outra empresa que também foi relevante, mas gostaríamos de preservar o nome.

É bem pontual. Dois CGCs que faziam parte da nossa carteira de crédito à pessoa jurídica prejudicaram o índice de inadimplência. Apartado isto, o índice seria bem menor e estaria em linha com junho do ano passado. Praticamente, ficaria 3,31 o índice de 60 dias.

Porque que a despesa no semestre foi menor, em torno de R\$35 milhões? Porque, como o Diretor Gazzana relatou, o Banco vinha no aprimoramento do seu sistema de *rating*. Nós implementamos uma nova modelagem, um *rating* que concentra todos os sistemas do banco. Antes ele era muito fatiado, muito segregado, e agora, até era uma demanda antiga da nossa área de risco de implementar um novo sistema de rede, que concentra todos os sistemas do banco e é um *rating* unificado.

Isso melhorou. Não foi por isso que diminuímos a provisão, mas ele permitiu que tivéssemos uma visão mais clara de como ranquear cada um dos nossos clientes, tanto pessoa física como jurídica.

A provisão geral do Banco em relação a carteira manteve uma pequena queda, de 6,5% para 6,3%, normal, até em função de a carteira não estar tendo o crescimento que pretendíamos; ela meio que recuou, e isso também faz com que o índice tenha uma pequena queda.

Por sua vez, o índice de cobertura é exatamente o resultado desta equação que estamos relatando. Considerando que nós temos duas, três ou quatro empresas pontuais, algumas já entraram com processo de recuperação judicial, empresas do corporativo, a partir do momento em que elas ingressam no período de 61 dias com os seus vencimentos, por consequência, ela leva todo o saldo, todo o montante contratado para atraso.

Isso avoluma o índice de atraso, que é a relação entre a provisão e o índice atraso, e isso faz com que haja uma queda acentuada no fator de cobertura. Também é, portanto, localizado o efeito do índice de cobertura.

O que podemos afirmar é que, apartadas essas três ou quatro empresas que nós identificamos, no geral, tanto o crédito da pessoa física como o da pessoa jurídica têm um desempenho neste trimestre melhor que o trimestre passado. Isso nós podemos afirmar. Fomos afetados por fatores pontuais que relatamos anteriormente; uma empresa, que é o Banco Cruzeiro do Sul, e mais duas ou três empresas que entraram com recuperação judicial.



O Werner vai complementar.

**Werner Kohler:**

Só complementando, a questão do cálculo, principalmente do índice de cobertura, quando fazemos o provisionamento de uma empresa específica, e essa empresa é de um volume maior e ela passa a ficar inadimplente, nós temos uma provisão que, dentro de sua essência, ela hoje tem uma cobertura bem maior do que a necessidade de provisão para as operações em atraso.

Quando entramos com uma única operação em atraso, nós fazemos o provisionamento desta operação especificamente, e quando fazemos a comparação entre o volume total de provisão em relação ao volume total de atraso, há uma redução nessa relação percentual, em função de uma única empresa, ou uma única situação afetar tanto o numerador como o denominador da equação.

Por este motivo, temos uma redução no índice de cobertura, porém nas operações em geral do Banco, que compõem a provisão e a inadimplência, que não seriam essas operações específicas, continuamos com um índice de cobertura bastante confortável, como vínhamos apresentando no passado.

Esse é o fator que faz com que esse índice de cobertura não apresente mais aquele número tão robusto como apresentado no passado, apesar de continuar robusto sobre as nossas operações de crédito do varejo e as operações de crédito que se encontram dentro do nosso provisionamento normal.

**João Emilio Gazzana:**

Outro aspecto que eu gostaria de comentar também, antes de passar para as perguntas, é uma questão relativa às outras despesas administrativas. Na verdade, aqui tem um ponto que precisa ser compreendido, que na medida em que o Banco passou a desenvolver novos produtos, esse produtos, ao mesmo tempo em que geram acréscimo de receita, eles também requerem um aumento na despesa, e aí é basicamente despesa variável, é um custo variável.

Vou dar um exemplo: no caso do crédito consignado, na medida em que o Banco passou a operar através da Bem-Vindo, até então o Banco só operava o crédito consignado nas suas agências, e operava e comprava carteiras de banco.

Na medida em que fomos substituindo a compra de carteira pela operação da Bem-Vindo, com origem própria fora do Estado do Rio Grande do Sul, este canal envolve uma despesa de remuneração da própria Bem-Vindo, que é uma remuneração variável, uma comissão sobre produção e uma performance do resultado da carteira, e também comissões para correspondentes bancários, que também entram nesse processo.

O crédito consignado é um item importante de receita do Banco. É uma carteira que não existia no 1S12 e hoje temos mais de R\$2 bilhões. É uma carteira que mostra o crédito consignado como um dos item de receita de crédito que cresceu em relação ao mesmo período do ano anterior, o que não aconteceu com a maior parte das linhas, mesmo com toda essa questão de diminuição de taxa de juros, queda de spreads.

A receita de crédito que o banco obteve com o crédito consignado, na verdade teve um aumento bastante considerável. Mas claro, isso também gerou alguma despesa, que entrou como outras despesas administrativas.

Além disso, neste caso da Bem-Vindo, a despesa que entra em outras despesas administrativas, na verdade é algo em torno de R\$25 milhões. É uma despesa que não existia anteriormente.

Outro aspecto aqui, o caso dos cartões. Na medida em que o Banco está aumentando a emissão de cartões das bandeiras Visa e MasterCard, na medida em que crescem as transações com esses cartões, obviamente o Banco também está aumentando a sua receita, não só receita de crédito, mas também a receita de *interchange* que auferimos.

Mas se olharmos no item outras despesas administrativas, tem um item lá, que monta em pouco mais de R\$10 milhões, que se refere a *interchange*, que é a receita do Banco. Então nós temos receita, de um lado, mas também temos um item de despesa que passa a aparecer.

Outro item, que também é digno de nota, é que se compararmos as despesas de propaganda do 1S13 com o 1S12, também tivemos um aumento dela. Esse aumento de despesa foi de R\$15,6 milhões. Voltar para a mídia é algo essencial para o Banco conseguir ser mais agressivo no mercado e promover a venda dos seus produtos e serviços.

Se somarmos esses três itens que eu dei como exemplo, R\$15 milhões + R\$25 milhões + R\$10 milhões, dá R\$51 milhões. Se considerarmos esses R\$51 milhões no total do crescimento de despesas administrativas, na verdade o nosso crescimento de despesa foi de 1% ou 2% durante esse período. Essa consideração também é importante.

Para encerrar e não me alongar muito, ainda gostaria de fazer ainda um comentário, que nós achamos relevante, que durante esse período de dificuldade no mercado, crise que enfrentamos durante esse 1S, o Banco novamente confirma a sua característica de obtenção de funding barato e estável no mercado.

O Alexandre mostrou que o próprio custo da captação em relação ao CDI diminuiu no 1S, e se tomarmos o item de depósitos totais do Banco – depósito físico, a prazo ou de poupança –, eles cresceram 19,8%; 20,8% se considerarmos também a reabertura do nosso *bond* subordinado. Mas considerando apenas a captação de depósitos, que é uma captação de varejo na rede de agências, tivemos também um crescimento bastante expressivo de quase 20%, e ao mesmo tempo uma redução relativa no custo de captação.

E outro item, que o Alexandre também chamou a atenção, mas eu gostaria mais uma vez de destacar, é a questão das receitas de tarifas e serviços bancários, que cresceram quase 20% durante este período, o que significa dizer que esse tipo de receita deve continuar em marcha acelerada, puxada principalmente pela área de seguros, os *fees* de seguros que o Banco obtém.

Os números que temos no 1S ainda serão incrementados até o final do ano, pois temos algumas formas de remuneração do nosso serviço de distribuição de seguros, onde essa remuneração fica acumulada para o final do período. Então, continuamos afirmando que nossa receita da área de seguros foi de R\$58 milhões no ano passado, e continuamos acreditando em chegar a algo perto de R\$100 milhões para o ano como um todo.

E o nosso negócio de adquirência, conforme o Alexandre também mostrou, continua com um crescimento bastante robusto, mas com um crescimento que inclusive vem se acelerando no período recente, na medida em que nós concluímos a integração da adquirência, também com Visa, MasterCard e assim por diante.

Aqui nós vemos uma situação do Banco, uma questão de receitas de tarifas e prestações de serviços cada vez mais robusta. E na medida em que superemos estes problemas pontuais na carteira de crédito, que o Morlin e o Werner se referiram há pouco, percebemos já uma tendência de melhora no geral na nossa carteira de crédito.

É isso, Ficamos agora abertos para perguntas e esclarecimento de dúvidas.

**Thiago Batista, Itaú BBA:**

Bom dia. Na verdade, tenho duas perguntas. A primeira é em relação a outras empresas operacionais. Lá tem uma linha que se chama Atualização Monetária da Fundação Banrisul. Essa linha era de cerca de R\$1 milhões ou R\$2 milhões por trimestre, e nesse trimestre subiu para cerca de R\$25 milhões. Vocês poderiam explicar um pouco sobre o aumento dessa despesa? E mais importante do que isso, qual é a recorrência dela daqui para frente? Onde vocês imaginam que vá parar, em que nível se estabilizará essa despesa de Atualização Monetária da Fundação Banrisul?

E a minha segunda pergunta é sobre o Fato Relevante que vocês soltaram ontem, indicando que vocês estão estudando alternativas estratégicas no negócio cartão. Poderiam falar um pouco mais sobre o que se pode fazer nesse tema de cartão?

**Banrisul:**

Bom dia, Thiago. Quanto à despesa da Fundação, na parte de atualização de uma dívida que temos junto à Fundação Banrisul, nós tivemos alguma interpelação em relação ao montante do total dessa dívida que o Banco tem junto à Fundação relativo a períodos anteriores, e houve, neste semestre especificamente, um ajuste deste valor, inclusive revisado por órgãos reguladores e atuários, e nós contabilizamos um montante total desse ajuste neste trimestre especificamente, trazendo novamente essa dívida da Fundação para um patamar adequado, e daqui para frente teremos a continuidade daquelas atualizações que vocês já estão acostumados a ver nas nossas demonstrações financeiras.

Portanto, este foi um fato pontual de um ajuste no cálculo das diferenças que tínhamos nesta dívida em relação à nossa Fundação Banrisul. Ele é um fato pontual, não recorrente, de uma dívida passada, que já temos uma dívida desde 1998 contabilizada junto à Fundação, que vem sendo paga em um período de 30 anos, que é o prazo

total dessa dívida. Já foi pago quase metade do período, ainda temos mais 15 anos para frente.

Essa é a situação deste valor que foi contabilizado nesse período. Portanto, é um valor que não se repetirá em períodos subsequentes.

**João Emilio Gazzana:**

Com relação à parte do nosso Fato Relevante, o que ocorre é que hoje, como os senhores todos sabem, o Banco tem esse negócio de cartões em três unidades diferentes: temos a parte de cartões de benefícios, que estão em uma empresa, a Banrisul Serviços; temos uma unidade de negócios dentro do Banco de cartões, unidade de negócios que foi criada pela nossa Diretoria no início de 2011; e temos também outra unidade de negócios, do Banricompras, também correspondendo a terceira superintendência do Banco.

Isso tem duas ordens de fatores: de um lado, estamos sentindo que essa atividade tem um potencial muito grande. Os números já estão mostrando um crescimento muito forte das receitas do Banco nessas áreas, e estamos vendo que uma forma de explorar melhor esse potencial é justamente consolidando essas atividade em uma única empresa.

Estamos estudando se essa é a melhor alternativa, mas a tendência é que essas atividades fiquem reunidas na Banrisul Serviços, e com isso temos a convicção de que teremos muito mais foco e muito mais capacidade de explorar o potencial de crescimento nessas atividades.

Então, o que o Banrisul está dizendo é que, ao reunir essas atividades e ao concentrar o foco, vamos colocar mais força e mais empenho nessa frente, explorando melhor esse potencial de crescimento.

Ao mesmo tempo, na medida em que ela completa esse movimento, o que esperamos é tornar mais transparente para o mercado quais são as receitas e quais são os custos dessas atividades.

Hoje, os analistas de mercado, nossos investidores, nossos acionistas, quando pegam os números do Banco, muitas vezes têm dificuldade de identificar onde está essa receita, por que às vezes ela está em rubricas de nomes que não sugerem exatamente o que elas contêm, estão às vezes diluídas em varias rubricas diferentes. Então, com este movimento, esperamos também dar mais transparência ao mercado sobre a real capacidade de geração de receita dessas atividades.

Nós anunciamos para o mercado este movimento, até porque nós somos uma S.A. de capital aberto, e obviamente que essas análises que nós estamos fazendo envolverão muitas pessoas, eventualmente até alguma consultoria externa, coisa do tipo. Obviamente, o risco de que essa informação vazasse para o mercado e alguns tivessem essa informação antes que outros, nos levou justamente a divulgar esse Fato Relevante.

Estamos em uma fase em que não podemos informar os senhores mais do que isso, mais que aquilo que já está no Fato Relevante, até porque o futuro está em aberto, e

todo esse estudo que estamos desenvolvendo é justamente o que irá nos informar exatamente qual é o caminho que será seguido.

Obviamente que, assim que for possível, teremos todo o interesse em divulgar para o mercado quais serão os nossos próximos passos e qual é o tipo de estrutura organizacional que vamos finalmente consolidar nessas atividades.

O que é certo, por enquanto é isso: essa reunião dessas atividades em uma única empresa dará maior foco, maior força de crescimento, e fará com que a receita que nós obtemos desses negócios seja bastante aumentada ao longo dos próximos meses e anos.

**Thiago Batista:**

Perfeito. Eu queria até parabenizar pela iniciativa de vocês de começarem a abrir um pouco mais as receitas nos negócios de aquisição nos slides. E aproveitar e pedir que vocês colocassem essas também informações no *release*, isso ajudaria bastante aos analistas. Esses slides 23, 24 e 25, ou pelo menos aquele *breakdown* de receitas de quanto vem de Banricompras, quanto vem de outras linhas, ajudaria bastante os analistas.

**Alexandre Pedro Ponzi:**

Thiago, obrigado pela sugestão. Efetivamente, por conta disso, e porque o Fato Relevante só foi publicado ontem, que fizemos agora uma pequena abertura, ainda com dados bastante gerenciais e não tão contábeis, tentamos um levantamento de informações o mais correto possível, mas a idéia é ser bastante transparente daqui para frente, no sentido de que, isso sim, é um ponto que, independentemente do desenho que venha a ter essa estrutura, entendemos que é um ponto que deva alavancar a receita do Banco.

**Thiago Batista:**

Perfeito. Obrigado.

**Carlos Daltozo, Banco do Brasil:**

Bom dia, e obrigado pela oportunidade. Aproveitando a pergunta sobre a estratégia para o *business* de cartão, nesses possíveis caminhos, vocês estudam uma possibilidade de abertura de capital dessa nova empresa?

**João Emilio Gazzana:**

Na verdade, é muito prematuro para informarmos qualquer coisa nesse sentido. Nós estamos em um período justamente de avaliação, e por enquanto não temos condições de dar qualquer informação adicional.

Quando tivermos concluídos esses estudos e tivermos alguma coisa mais concreta, obviamente que teremos todo interesse em abrir para o mercado. Mas, por enquanto, o que é certo é que o Banrisul colocará maior foco, maior prioridade, vai alocar meios e pessoas qualificadas, produzindo recursos necessários para que possamos ter



crescimento, aproveitando o potencial que essas unidades de negócio nos oferecem. É isso que vai resultar.

E também, conforme eu disse antes, maior transparência para o mercado poder acompanhar essas atividades, com informações mais precisas, mais transparentes, à medida que elas estarão fazendo parte de uma empresa que estará constituída exatamente para este fim.

Por enquanto, é isso que podemos dizer. É prematura qualquer outra afirmativa nesse sentido.

**Carlos Daltozo:**

OK. Obrigado.

**Bruno Chemmer, Bradesco Corretora:**

Bom dia. Minha pergunta é em relação ao equacionamento dos planos de benefício definido. Eu entendo que vocês já fizeram a marcação a mercado contra o patrimônio, mas eu gostaria de entender se vocês já têm autorização para lançar os planos de contribuição definida, e se sim, como estão as migrações, se vai ter algum incentivo para migrações e se isso vai impactar as despesas. Meio que um panorama geral de como está a evolução desse *issue*.

**Banrisul:**

Bom dia, Bruno. Quanto aos planos de previdência da nossa Fundação, nós temos um plano de benefício definido, que é o plano principal, e um plano para os funcionários que ingressaram no Banco a partir de 2009, e esse é um plano de contribuição variável.

Ele é um plano que dá um direito na aposentadoria a uma renda vitalícia, porém, durante o período contributivo, é um plano com as características de plano CD, ou seja, o valor da aposentadoria dele é determinado pelo montante do saldo em conta na data da elegibilidade.

Nós estamos agora fazendo um processo junto aos órgãos reguladores para podermos abrir dois novos planos. Esses planos serão disponibilizados para os funcionários ativos e para os aposentados, o plano de benefício definido que chamamos de PB1 aqui no Banco.

Nesse plano, será oferecido o saldamento voluntário, e a migração do seu saldo para um plano saldado, onde não haverá mais contribuições, se for um funcionário ativo, ou se for um funcionário aposentado, ele passará a receber a sua aposentadoria a partir deste plano saldado.

Será oferecido também um plano de contribuição variável, onde, neste plano, serão oferecidas três formas de aposentadoria: uma forma vitalícia e duas formas de modelo de contribuição definida, que é o percentual de saldo de conta ou por prazo definido.

Esse processo todo se encontra em análise nos órgãos reguladores para aprovação dos planos, e então poderemos abrir o período de migração para eles.

Ainda não temos o resultado e a avaliação final, e a data definida para esse processo de migração. Portanto, ainda temos um caminho a ser trilhado junto aos órgãos reguladores para conseguirmos essa aprovação final e a abertura dessa migração.

**Bruno Chemmer:**

OK. Muito obrigado.

**Operadora:**

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Alexandre Ponzi para suas considerações finais.

**Alexandre Pedro Ponzi:**

Nós gostaríamos mais uma vez de agradecer a participação dos senhores e senhoras durante o *call* do 2T do Banco, e colocar-nos mais uma vez à disposição, para toda e qualquer dúvida que houver, através do website de Relações com Investidores do Banco, diretamente com a área.

Mais uma vez, obrigado a todos, e ficamos à disposição para eventuais consultas. Um bom dia e até a próxima.

**Operadora:**

O *conference call* do Banrisul está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição."