

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 2T07. Estão presentes hoje conosco os senhores: Fernando Guerreiro de Lemos, Presidente do Banrisul; Ricardo Hingel, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Luiz Carlos Morlin, Superintendente Executivo (Unidade de Contabilidade); e Alexandre Ponzi, Gerente Executivo da área de Relações com Investidores.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas exclusivamente para analistas e investidores, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0. O replay desse evento estará disponível logo após seu encerramento por um período de 7 dias.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banrisul, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho.

Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro do Banrisul e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Fernando Lemos, Presidente do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Fernando, pode prosseguir.

Fernando Lemos, Banrisul:

Bom dia a todos. Inicialmente, gostaria de agradecer por participarem desta teleconferência dos resultados do Banrisul referentes ao 1S07. Para a agenda de hoje, eu vou começar com um rápido *briefing* do Banrisul, para em seguida informar sobre as ações de responsabilidade social do Banrisul, prêmios conquistados no semestre e eventos relevantes.

Depois, informarei os seis destaques do semestre, para depois passar para o nosso Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Ricardo Hingel, que entrará em mais detalhes sobre os nossos resultados semestrais.

O Banrisul possui a maior rede de atendimento do Estado do Rio Grande do Sul, composta por 1.069 pontos de atendimento, distribuídos em 418 agências, 283 postos de serviços e 378 pontos de Banrisul Eletrônicos. Do total das agências, 391 estão

localizadas no Rio Grande do Sul, dando uma cobertura de 97% do PIB e em torno de 97% da população, economicamente, do Rio Grande do Sul.

Há 13 agências em Santa Catarina e 14 nos demais Estados brasileiros, nas principais capitais, além de duas agências no exterior.

No slide quatro, os senhores podem observar que, em se tratando de responsabilidade social, o Banrisul é uma instituição pró-ativa. As ações de responsabilidade corporativa do Banrisul refletem o compromisso de investir em programas de geração de emprego e renda, de dar atenção à educação e à saúde, de preservar os valores e tradições culturais e de proteger o meio ambiente.

No conjunto, foram investidos mais de R\$7,1 milhões no 1S07, em projetos educacionais, culturais, esportivos e voltados à saúde. Um dos compromissos da administração é zelar pela perenidade da Instituição e incorporar considerações de ordem social e ambiental na definição dos negócios e das operações.

Passando então para o slide cinco, os senhores podem observar que o Banrisul, no 1S07, obteve através de premiação os seguintes reconhecimentos: o primeiro lugar entre as 16 instituições bancárias preferidas dos gaúchos, segundo avaliação do Instituto Dataulbra, pertencente a uma universidade importante aqui do Rio Grande do Sul; marca preferida na categoria banco e segundo banco mais lembrado de acordo com pesquisas Marcas de Quem Decide, organizado pelo Jornal do Comércio e Instituto de Pesquisas QualiData – o Jornal do Comércio é um dos nossos importantes jornais da área econômica do Rio Grande do Sul.

Sétimo lugar entre os maiores bancos do Brasil, segundo *rating* publicado pela revista Forbes Brasil – o levantamento foi elaborado pela agência de risco e consultoria financeira independente Austin Rating;

O Banrisul foi premiado pela revista especializada em Informática InformationWeek Brasil, de São Paulo, no estudo “As 100 Mais Inovadoras no Uso de TI 2006”; também fomos premiados no prêmio *E-finance* 2007 da revista Executivos Financeiros, na categoria Melhor Implementação de ERP.

Já no slide seis, eu gostaria de lhes mostrar os eventos relevantes desse semestre, os quais são: Contrato de Adoção de Práticas Diferenciadas de Governança Corporativa de Nível 1 da BOVESPA; como é de conhecimento, nós anunciamos que agora estamos com a capitalização do Banco, com processo de “IPO” do Banco, nós aderimos ao Nível 1 de Governança da BOVESPA.

Em 21 de junho de 2007, o Banco, o Acionista Controlador, os Administradores e a BOVESPA celebraram o Contrato de Adoção de Práticas Diferenciadas de Governança Corporativa de Nível 1, contendo obrigações relativas à listagem do Banco no Nível 1, fazendo constar no seu Estatuto Social regras estabelecidas para companhias com ações listadas no Novo Mercado.

Nós também fizemos, no 1T desse semestre, a Ativação de Créditos Tributários. A administração do Banco decidiu registrar os créditos tributários e os débitos fiscais diferidos do Imposto de Renda e Contribuição Social sobre diferenças temporárias,

impactando o resultado do período positivamente em R\$511,19 milhões, baseado em estudo técnico que comprova a capacidade do Banrisul de gerar resultados futuros tributáveis suficientes.

Temos também a questão do Termo de Convênio para manutenção de folha de pagamento do Estado no Banrisul. Além da existência de dispositivo constitucional da Constituição Estadual do Rio Grande do Sul, que já garante a exclusividade do Banrisul na movimentação dos recursos financeiros do Estado, entre eles a manutenção da folha de pagamento dos servidores públicos estaduais, foi firmado em 29 de junho de 2007 o Termo de Convênio de número 1959/2007 entre o Banrisul e o Estado do Rio Grande do Sul, disciplinando o relacionamento institucional no que se refere à sistemática de pagamento da remuneração daqueles servidores, bem como a prestação de outros serviços bancários de interesse específico da administração direta do Estado, pelo prazo de cinco anos.

Na vigência deste convênio, é assegurada ao Banco a exclusividade na prestação de serviços bancários relacionados ao pagamento de pessoal dos servidores ativos, inativos, pensionistas vitalícios e especiais do Poder Executivo e dos pensionistas previdenciários, bem como a preferência na exploração de outros serviços bancários, inclusive de concessão de crédito consignado aos servidores públicos estaduais, que pertence ao Banrisul essa exclusividade.

Nós fizemos também a Oferta Pública de Ações; em julho de 2007, o Banrisul realizou oferta de distribuição primária e secundária de ações preferenciais, mediante subscrição pública, conforme processo CVM RJ/2007-04223, protocolado na CVM e aprovado em reunião do Conselho de Administração do Banrisul realizada em 2 de julho do presente ano.

Os recursos provenientes da aquisição das ações pelos investidores reforçarão nossa base de capital em R\$800 milhões, com o objetivo de financiar a expansão das operações de crédito e implementar as estratégias de investimento em Tecnologia da Informação.

Passando para os destaques do slide sete, nosso primeiro destaque foi o Lucro Líquido Consolidado do Banrisul: no 1S07 foi de R\$725,11 milhões, com rentabilidade anualizada de 94% sobre o patrimônio líquido, contrastando com R\$188,9 milhões sobre o mesmo período em 2006, com a rentabilidade anualizada de 33%.

O patrimônio líquido do Banco consolidado de R\$1.855 bilhão evoluiu 49,8% sobre igual período do ano anterior, e o patrimônio líquido de referência para efeito de cálculo dos limites operacionais atingiu R\$1.843,9 bilhão.

Nosso segundo destaque foram os ativos consolidados do Banrisul, que alcançaram R\$17,198 milhões, com evolução de 18,1% sobre junho de 2006. A carteira de crédito, incluindo operações de arrendamento mercantil, apresentou crescimento de 8,9% em relação a igual período do ano anterior, atingindo R\$6,79 milhões.

As operações de crédito geral com pessoas físicas, que é o grande destaque, totalizaram R\$2,436 bilhões, com uma evolução de 22% em relação a junho de 2006, enquanto as operações com pessoas jurídicas atingiram o saldo de R\$2,074 bilhões, expansão de 7,4% sobre junho de 2006.

Os recursos captados por meio de depósitos e os recursos administrados evoluíram 16,7% sobre igual período do ano anterior, totalizando R\$15,4 milhões. Os depósitos cresceram 18,6% atingindo o montante de R\$11,043 milhões.

Nosso terceiro destaque foi a remuneração aos acionistas no semestre, na forma de juros sobre o capital próprio, dividendos pagos e provisionados, somou R\$172,2 milhões, sendo que desse valor já foram pagos R\$100,7 milhões a título de juros sobre capital próprio, comparado a R\$100 milhões no mesmo período de 2006.

No slide número oito, continuamos com o quarto destaque do Banrisul, que aconteceu com o recolhimento ou provisão de R\$189,4 milhões em impostos e contribuições próprios relativos ao 1S07. Além disso, os tributos retidos e repassados, incidentes diretamente sobre a intermediação financeira, chegaram a R\$520 milhões. Nosso quinto destaque no semestre foram os investimentos em infra-estrutura, informática e telecomunicações, que chegaram próximo a R\$70 milhões.

Nosso sexto e último destaque no semestre, porém não menos importante, foi que o Comitê de Classificação de Riscos da Austin Rating confirmou, em reunião do dia 15 de junho de 2007, o Rating A, com perspectiva estável, considerando que o Banco apresenta solidez financeira intrínseca boa, é uma instituição dotada de negócio seguro e valorizado, e tem boa situação financeira atual e histórica.

O ambiente empresarial e setorial pode variar sem, porém, afetar as condições de funcionamento do Banco. O risco é muito baixo, situação essa que se mantém desde março de 2003.

Gostaria agora de passar a palavra ao nosso Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, que entrará em detalhes sobre o resultado do 1S07. Muito obrigado e um bom dia a todos vocês.

Ricardo Hingel, Banrisul:

Muito obrigado presidente Fernando.

Novamente, enfatizando as palavras do presidente, gostaria de agradecer por participarem da nossa teleconferência de resultados, referente ao 1S07. Também gostaria de pedir para os senhores colocarem no slide 10 da apresentação, onde os senhores podem observar que, ao final de junho de 2007, os recursos captados e administrados pelo Banrisul somaram R\$15,399 bilhões, 16,7% e 35,7% superior às posições de junho de 2006 e de junho de 2005, respectivamente.

As várias modalidades de depósitos compõem, atualmente, 71,7% do total, e os demais 28,3% são constituídos por fundos de investimento. No último ano, os depósitos a prazo evoluíram 17,1%, e os depósitos de poupança cresceram 17,7%, onde juntos participam com 62,3% da totalidade.

Também no slide 11, eu gostaria de destacar as evoluções dos saldos dos recursos captados em relação a junho de 2006 e junho de 2005, que são os seguintes: depósito a prazo, 17,1% e 46,7%; depósito de poupança, 17,7% e 22,8%; fundos de

investimento, 12,2% e 31,4%; depósitos à vista, 34,3% e 50,1%; e depósitos judiciais, 1% e 21%, respectivamente.

Com um saldo atual de R\$77,9 milhões, os depósitos interfinanceiros correspondem a 0,5% do total. Outros depósitos, recursos que transitam pela conta-investimento, somam R\$8,6 milhões, pouco relevante.

No slide 13, pelo gráfico, os senhores podem notar que a carteira de crédito atingiu o saldo de R\$6,791 bilhões, com uma expansão de 8,9% e de 23,1% em relação ao saldo de 2006 e 2005.

Desse total, R\$2,436 bilhões estão alocados no crédito geral pessoa física, que apresentou um crescimento de 22% e 45%, respectivamente, ante os volumes de junho de 2006 e 2005, nesta ordem. O crédito geral pessoa jurídica aumentou 7,4% em doze meses, e expandiu 23% desde junho de 2005.

Os recursos alocados no crédito geral representam 66,4% do total, sendo que R\$1,258 bilhão é de créditos consignados, isto é, 27,9% do volume de crédito geral.

No slide 14, nós gostaríamos de ressaltar que a classificação dos créditos do Banrisul é executada com observância à resolução número 2.682 do Conselho Monetário Nacional.

Em junho de 2007, o risco normal, de níveis "AA" até o nível "C", somou R\$5,451 bilhões, representando 80,3% de toda a carteira. No conceito risco 1, de níveis "D" a "G", estão classificados R\$1,097 bilhão, isto é, 16,2% do total.

O risco 2, formado exclusivamente pelo nível "H", e que requer 100% de provisão, soma apenas R\$241 milhões, valor que representa a fatia de 3,6% da carteira do Banrisul.

Bem, no slide 14, nós gostaríamos de ressaltar o crédito geral pessoa física, onde estão alocados R\$2,436 bilhões, apresentando um crescimento de 22% e 45%, respectivamente, ante os volumes de junho de 2006 e 2005, sendo que R\$1,258 bilhão é de créditos consignados, isto é, 51,6% desse volume.

Os créditos consignados, por sua característica, apresentam bom *spread* e baixo nível de risco, onde o risco de recebimento é mínimo.

Continuando em crédito geral pessoa física, o gráfico do slide 16 mostra que, isoladamente, as vendas de operação de crédito na pessoa física somaram R\$455,8 milhões, volume 11,5% maior que o registrado até junho de 2006, e 24,5% superior ao auferido em igual semestre de 2005. Esse segmento contribui com 59,7% de toda a receita de operações de crédito no 1S07, enquanto que em igual semestre do ano passado esse percentual atingia 54%.

No slide 17, gostaríamos de demonstrar aos senhores que a relação entre o saldo da provisão e a carteira de crédito, em junho, foi de 12,6% – isso é um ponto importante – isto é, 1,3% e 2,4 p.p. abaixo de junho de 2006 e junho de 2005, respectivamente.

A menor constituição de provisão, a contar de junho de 2006, reflete a melhoria da classificação das operações de crédito do Banco em seus respectivos níveis de risco, colaborando, ainda, pagamento em 2006 de operações anteriormente integralmente provisionadas.

A carteira de crédito cresceu 8,9% no último ano, e o saldo da provisão em igual período baixou em 1,8%.

No slide 18, o gráfico demonstra que as despesas administrativas somaram R\$573,5 milhões até junho de 2007, importância 0,3% maior do que as do mesmo semestre de 2006. As despesas de pessoal, no semestre, atingiram R\$352,7 milhões, correspondendo a 61,5% da totalidade.

Somando R\$220,8 milhões, as outras despesas administrativas foram reduzidas em 0,2% em relação a igual semestre de 2006. As maiores evoluções, em comparação a igual intervalo de 2006, ocorreram principalmente em processamento de dados, com alta de 20,7%, e comunicações, com uma majoração de 10,7%.

Nosso maior crescimento é demonstrado no slide 19. Os senhores podem observar que, no 1S07, o lucro líquido acumulado totalizou R\$725,1 milhões e a rentabilidade anualizada foi de 94% sobre o patrimônio líquido.

Dos fatos extraordinários à operacionalidade do Banco, que concorreram para a obtenção desses resultados, temos, além de reversões de provisões, a apropriação de créditos tributários de Imposto de Renda e Contribuição Social no montante de R\$511,2 milhões.

Para adicionar ao slide anterior, no slide 20 os senhores podem notar que a apresentação exclui o efeito do crédito tributário, demonstrando que o lucro líquido acumulado totaliza R\$213,9 milhões no 1S07, sendo que a rentabilidade anualizada ajustada com a retirada do efeito do crédito tributário atinge 34,6% sobre o patrimônio líquido, este com saldo final no semestre de R\$1,334 bilhão.

Também importante, o índice de inadimplência representa o volume de operações de crédito vencidas há mais de 60 dias, que, como os senhores podem observar no slide número 21, em junho de 2007 somaram R\$279 milhões em relação ao total de operações de crédito ativas.

O índice, em junho, foi de 4,11%. A queda se deveu, sobretudo, aos pagamentos de operações de crédito em atraso efetuadas durante o 1S07.

A série histórica do gráfico mostra os picos de maior e menor inadimplência, onde o atual 4,11% é o mais baixo, e 5,91% o mais elevado na série apresentada. O índice de eficiência traduz, também, o volume de recursos necessários da atividade operacional, para dar cobertura às despesas administrativas.

No slide 22, o gráfico apresentado demonstra que no 1S07 o índice foi de 56,2% comparado com 51,2% em relação a igual semestre de 2006.

No slide 23, o gráfico demonstra que o Banco se enquadra aos preceitos comuns para instituições financeiras emanadas pelo Comitê de Basileia. A avaliação utilizada pelo sistema financeiro internacional dita limites de alavancagem a partir do risco atribuído aos ativos. No Brasil, o patrimônio de referência deve superar a 11% dos ativos ponderados.

O Banco sinalizou índice de Basileia de 21,1% em junho de 2007, 10,1 p.p. acima do limite mínimo exigido. O índice aumentou em 2,2 p.p. em relação ao de junho de 2006.

Também no slide 24, o gráfico demonstra que o Banrisul encerrou a posição de junho de 2007 com 2,9 milhões de clientes em seu cadastro, mantendo a mesma base de junho de 2006.

Para finalizar, o índice de capitalização mensura a relação entre o patrimônio líquido e o total de recursos captados junto ao público, inclusive fundos de investimento. O índice avalia a segurança que os recursos próprios oferecem ao capital de terceiros.

No slide 25, os senhores podem observar que em junho o Banco registrou o índice de 12%, alta de 2,7 p.p. em relação a junho de 2006.

Bem, esse era um resumo básico de informações que nós gostaríamos de passar, e neste momento nós abrimos, então, para algumas perguntas, respostas e esclarecimentos que sejam necessários.

Na medida em que nós não temos tempo ou condições, devido a algum nível de detalhamento que seja requerido, nós solicitamos que através de e-mail nos seja encaminhado o questionamento, que nós, tão logo quanto possível, estaremos encaminhando as explicações necessárias.

Muito obrigado.

Rafael Camargo, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Em primeiro lugar eu queria parabenizá-los pelo resultado, foi muito bom. A minha primeira pergunta é com relação à carteira de crédito, a gente viu que ela cresceu, a carteira total, 9%, ano contra ano. Eu queria saber se vocês esperam que isso se acelere até o final do ano, e esse crescimento vem principalmente de quais carteiras, e se isso é focado no Estado ou se vocês têm algum plano de expansão para outros Estados até, talvez, para aumentar a base de clientes.

Ricardo Hingel:

Bom dia, Rafael.

O Banco tem como característica, e o próprio Estado, um 2S mais forte. Então, especialmente os meses de janeiro e fevereiro são meses de baixa de negócios, nós sentimos bastante aqui isso, e no Rio Grande do Sul é muito forte aquilo que normalmente se diz "o Brasil parece que começa depois do Carnaval", e essa máxima é para lá de verdadeira aqui.

Então, normalmente o 2S é mais forte e nós entendemos que a carteira de crédito vai ter um crescimento mais veloz ao longo do 2S07, baseado principalmente na expansão da pessoa física, onde nós estamos trabalhando com um nível de crescimento maior do que da pessoa jurídica.

Com relação ao total da carteira, nós estamos trabalhando com um crescimento ponta-a-ponta, de dezembro a dezembro, dezembro de 2006 a dezembro de 2007, com um nível mínimo de expansão em torno de 25%.

Além de nós estarmos focando pessoa física, o Banco tem um produto que entrou há em torno de dois meses em operação, que é o produto veículo. O veículo não era negócio do Banco, apesar de toda essa base de clientes.

Essa carteira, em dois meses, onde ela começou a operar, ela já atingiu em torno de 50 milhões, e é um produto que nós entendemos que, primeiro, em função do potencial da clientela e as condições favoráveis do mercado automobilístico, onde grande parte das vendas estão sendo feitas de forma financiada – inclusive uma das alavancas do crescimento do setor automotivo no Brasil se dá exatamente em função da baixa de juros e da extensão dos prazos de pagamento, essa é uma das razões que está sustentando o crescimento da indústria automotiva. E esse é um produto, então, que nós estamos trabalhando fortemente.

Esse produto que nós lançamos, inicialmente, é apenas para 230.000 clientes funcionários do Estado, onde a gente está fazendo uma curva de aprendizado no veículo. Então, nós entendemos que isso vai dar uma repercussão bastante interessante.

Os outros produtos pessoa física, também. Na questão do crédito, o Banco está muito atento à questão de mercado, nós entendemos que um ponto forte do Banco é exatamente a estrutura que ele tem no Estado, a rede de agências e base de clientes. Então o Banco hoje, com essa condição toda de Basileia e uma forte posição de caixa, tem condições de ampliar a carteira de forma bastante competitiva.

Se nós temos vantagem no aspecto estratégico, em termos de termos um cliente aqui dentro, termos uma maior cobertura bancária do Estado do Rio Grande do Sul, ajustamos todo o nosso modelo operacional – que aqui não cabe agora entrar em nível de detalhamento. Nós entendemos então que, trabalhando com as melhores taxas, o Banco se mostra extremamente competitivo, e dificilmente algum banco, a partir deste 2S, vai ter o mesmo desempenho em termos de expansão da capacidade de crédito que o Banco tem.

Então, acho que o 2S vai mostrar o Banrisul no mercado em que atua, e também na outra pergunta que tu fizeste, Rafael, vamos continuar focados aqui. O plano do Banco, inclusive, que foi demonstrado durante a operação de IPO, o Banco vai continuar focando as suas operações no Estado do Rio Grande do Sul. Nós entendemos que existe um espaço muito grande a ser ocupado aqui, então o Banco continua trabalhando nisso.

O segundo ponto em que nós apostamos muito fortemente, cruzando pessoa física com jurídica, principalmente em um foco importante nosso que é ligado a pequena e média empresa, é o BanriCompras.

O BanriCompras é o produto que nós estamos cada vez mais alavancando, ele surgiu como um cartão de débito, se transformou em uma alavanca de operações de crédito, na medida em que nós temos hoje mais de 40.000 estabelecimentos conveniados, onde os quase 3 milhões de clientes do Banco podem fazer compras. E as compras feitas nesses estabelecimentos comerciais se transformam em recebíveis, que para nós, depois, são transformados em operações de crédito.

Esse é um outro produto de larga aceitação e que deve apresentar uma rápida expansão também no foco do Banco; o Banco vai continuar focando em pessoas físicas e em pequenas e médias empresas. Carro-chefe: na pessoa física é esse pacote todo que o Banco já tinha, mas que está complementando com, por exemplo, a questão dos veículos. E o BanriCompras também, cada vez mais utilizado como ferramenta para alavancar operações de crédito.

Nós entendemos que, para o final do ano, apenas a antecipação de recebíveis possa atingir um valor próximo de R\$300 milhões.

Para se ter uma idéia do que seja R\$300 milhões por isso, e também porque é uma meta muito tranqüila, que nós estamos confiantes em atingir, R\$300 milhões é praticamente o movimento médio que o BanriCompras faz hoje, ou seja, o volume de compras gerado mensalmente junto à rede de estabelecimentos afiliados ao BanriCompras está muito próximo hoje de R\$300 milhões.

Então, para montar uma carteira de crédito com antecipação de BanriCompras é bastante tranqüilo, a meu ver, trabalhar com meta de R\$300 milhões até o final do ano. E mais, o BanriCompras não trabalha apenas com os recebíveis já existentes. Nós desenvolvemos também no Banco uma metodologia que trabalha a estatística dos últimos 12 meses do movimento que o BanriCompras representa em cada um dos estabelecimentos conveniados, e abrimos uma linha de crédito de até 24 meses.

Então, existem dois produtos hoje em cima das operações de BanriCompras efetuadas junto à rede de estabelecimentos conveniados. Então, também se entende que esse produto deva acelerar bastante fortemente no 2S. Como o 2S também, especialmente quando nós vamos aproximando do último trimestre, aqui no Estado ele também representa uma aceleração na atividade econômica de movimento, especialmente do setor terciário, nós entendemos que isso também vá acelerar o desenvolvimento da carteira de crédito ao longo do 2S.

O destaque nessa parte de pessoas físicas, também trabalhando veículos como um produto novo – se nós olharmos alguns dos principais *players* do mercado trabalham próximo de 30% da carteira com veículos – o Banco arranca de uma base quase zero, não era negócio elencado pelo Banco, e agora passa a ser um produto forte e nós temos até um retorno do mercado que nós estamos sacudindo um pouco o mercado local com a atuação que nós estamos implementando e iniciando na parte de veículos.

Rafael Camargo:

Só mais uma pergunta: a parte de veículos é consignada ou vocês fazem também para não-clientes?

Ricardo Hingel:

Não. Por enquanto nós começamos com os clientes.

Rafael Camargo:

Só clientes? OK.

Ricardo Hingel:

E até, Rafael, para entender, como o veículo é um produto que tem envolvimento... Por exemplo, ele tem não é só a questão de taxa, o mais fácil é definir taxa. Nós tínhamos uma questão de operacionalidade, tanto para ter agilidade na concessão do crédito quanto, até a outra ponta, de retomada do veículo.

Nós resolvemos essas duas pontas, para depois então fazer o mais fácil, que é definir taxa. Então, essa operacionalidade foi resolvida, e iniciamos a curva de aprendizado exatamente com 230.000 malas-diretas a funcionários públicos estaduais. Apenas essa primeira abertura já gerou em torno de 50 milhões já, em dois meses de operação.

Rafael Camargo:

A carteira, hoje, tem 50 milhões?

Ricardo Hingel:

É. Hoje ela atingiu em torno de 50 milhões.

Rafael Camargo:

Até o final do ano vai para quanto?

Ricardo Hingel:

O número é... eu estou um pouco preocupado com o *quiet period*, Rafael. Não dá pra dar tanto *guidance* aqui em aberto.

Rafael Camargo:

Não, tudo bem. Está ótimo, então. Obrigado.

Ricardo Hingel:

Esse valor eu posso falar porque já é um valor executado, embora já transpasse o período do balanço.

Rafael Camargo:

Está ótimo. Muito obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaríamos agora de passar a palavra à Companhia para suas considerações finais.

Ricardo Hingel:

Muito obrigado pela presença de todos, foi um prazer do Banco. Hoje é uma estréia do Banco num *conference call* com relação à divulgação de dados de balanço. Nós apenas lamentamos não poder entrar em alguns outros detalhes, exatamente porque nós estamos ainda no período do *green shoe*, que deve encerrar só no final deste mês.

E o Banco pretende ampliar, e eu gostaria de que quem não fez perguntas... Nós estamos totalmente prontos para responder novas demandas, nós criamos uma área de RI, o site está no ar. Por favor procure o site, remetam todo o tipo de informação que entenderem necessárias, e nós prontamente procuraremos atender da forma mais adequada possível.

Muito obrigado a todos.

Operadora:

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