

## Apresentação dos Resultados do 1T23 do Banrisul Conference Call - 12 de maio de 2023

### Operador:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à videoconferência do Banrisul para a discussão dos resultados referentes ao 1T23. Esta videoconferência está sendo gravada e o *replay* poderá ser acessado no site de Relações com Investidores da Companhia em [www.banrisul.com.br/ri](http://www.banrisul.com.br/ri). A apresentação também está disponível para download no chat desta plataforma.

Inicialmente teremos uma apresentação com os destaques e as informações financeiras do trimestre e a seguir teremos a sessão de Perguntas e respostas com interação dos analistas e investidores com os executivos do Banrisul. Para fazer perguntas por escrito, utilize o botão Q&A da plataforma. Caso deseje realizar perguntas por áudio, por favor pressione o botão Levantar a mão. Se a sua pergunta foi respondida, você pode sair da fila clicando novamente sobre o mesmo botão.

Estão presentes nessa videoconferência o Sr. Cláudio Coutinho, Presidente da Companhia, Sr. Irani Santana, Vice Presidente e Diretor de Risco, Sr. Marcus Staffen, Diretor de Finanças e Relações com Investidores, e o Sr. Osvaldo Lobo, Diretor de Crédito.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Cláudio Coutinho, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Coutinho pode prosseguir.

### Cláudio Coutinho:

Muito obrigado. Bom dia a todas e todos. Agradeço a participação de todos nessa apresentação de resultados do 1T23 do Banrisul. Primeiro vou passar aqui os nossos destaques. O Banrisul tem uma agenda extensa no que tange à ESG, *Environmental*, *Social* e *Governance*. E aqui o destaque é que nós estamos fazendo uma alteração nos nossos estatutos, de modo que nós vamos contemplar a diversidade no nosso Conselho nos órgãos de administração da Companhia.

Então, a alta administração vai ser pelo menos 30% composto de pessoas que são ou mulheres ou pessoas pretas e pardas ou LGBTQIA+ ou PCD. Então essa mudança na nossa composição da alta administração vai começar a ocorrer desde já, de modo que alcance 30% até 2030, no mínimo.

Além disso, no capítulo Inovação nós fizemos negócios de impacto, principalmente no financiamento de soluções inovadoras a programas sociambientais e que nós disponibilizamos uma linha de R\$ 50 milhões para empresas que tragam projetos e que o Banrisul apoie, então, consequentemente, tenha crédito para isso.

Além disso, nós fizemos uma alteração que vai estar em vigor até o final do ano, que nós vamos abrir o Banricompras e ele vai passar a ter então alcance nacional, vai poder passar através de outras máquinas que não só as máquinas da Vero. Então você vai poder usar o Banricompras em todo Brasil e em outras máquinas. Então isso vai estar ocorrendo até o final deste ano.

Por outro lado, também é importante mencionar a renovação pelos quais estamos passando no nosso quadro de colaboradores. Então, olhando aqui, desde março de 2020 até março 2023, nós tivemos uma saída de 1.400 funcionários.

Estamos agora fazendo uma reposição no concurso que foi feito no final do ano passado e já entraram nesse 1T 218 profissionais de TI que já estão em treinamento e além disso, também vamos estar repondo praticamente toda essa saída com novos funcionários que passaram no concurso, que vão estar entrando paulatinamente ao longo deste ano. Ao mesmo tempo, os que optaram pelo PDV no ano passado, também estarão saindo ao longo deste ano.

Também olhando os nossos destaques, o grande destaque é a carteira de crédito nossa, que continua crescendo a taxas robustas, em 12 meses, trimestre contra trimestre, cresceu 18%, e sendo que nunca é demais lembrar o quão essa carteira é colateralizada, o quão ela tem garantia robustas. 80% da nossa carteira hoje tem colaterais, carteira de pessoa física, ou é consignado, garantia real ou outro tipo de garantia. Então nós temos uma carteira que tem uma segurança muito grande em termos de risco de crédito.

Olhando os vetores de crescimento da nossa carteira de crédito, o carro chefe obviamente foi o crédito rural que cresceu impressionante 69% em 12 meses, atingindo agora um saldo de R\$ 8,5 bilhões. Uma carteira que cresce de forma muito acelerada e de forma muito saudável, como vamos ver aqui em termos de risco de inadimplência.

Consignado também, aumento de capital de giro, das contas devedoras também foram altos, em que pese agora que eles também têm uma base pequena, o total da carteira que está incidindo esse crescimento não é grande, mas o fato é que também são crescimentos muito robustos de 21% capital de giro e 18% de contas devedoras.

No imobiliário também, que é uma carteira também colateralizada, também temos o crescimento também muito importante, 14% ano contra ano. Então também é um segmento que para nós é importante no sentido que nós fidelizamos o cliente e consegue trazer o cliente para os diversos produtos que o Banco tem para oferecer.

No crédito rural, como eu comentei antes, nós temos 8,5 bilhões de carteira, em março de 2023, um crescimento já mencionado de 69%. E do Plano Safra, que nós nos comprometemos em julho de 2022, 7 bilhões, 88% já foram liberados e nós vamos certamente atingir, talvez superar levemente a marca.

A qualidade de crédito também é excepcional. Nós temos atrasos superiores a 90 dias, alcançando apenas 0,51% da carteira em março de 2023. O que mostra excelente qualidade dessa carteira. E essa carteira é predominantemente financiamento de custeio, que são financiamentos que são renováveis a cada ano.

Em termos da nossa carteira como um todo, aqui nesse quadro fica claro a excelente qualidade da nossa carteira e como é importante a manutenção dos nossos princípios em termos de diversificação, de colateralização e da disciplina do Banco em continuar operando de forma diversificada com seus clientes. Então vemos aqui que o nosso índice de inadimplência 90 dias está em níveis muito baixos, 1,7%. Nós temos também uma carteira cujo *rating* das operações de AA-C, 93% da nossa carteira estão entre esse intervalo de *ratings*, que são *ratings* muito bons. E também aqui dá para ver também como a nossa carteira é desconcentrada, os 50 maiores devedores tem apenas 6,5% da carteira, quase a metade da concentração da indústria. Então aí mostra como nós temos uma carteira diversificada garantida, com baixo risco e com baixa inadimplência.

Em termos de provisão de crédito, continuamos fazendo provisões conservadoras. A provisão cresceu, excluído as provisões sobre crédito recuperados de baixo prejuízo, tivemos o crescimento de em torno de R\$ 15 milhões de provisão comparado com o último trimestre do ano passado, que basicamente é decorrente do incremento da carteira e provisões sobre novos créditos que foram feitos.

Continuamos com o custo de crédito em torno de 2% e o nosso provisionamento continua em torno de 5%. Então, aqui é mais uma face, mais um olhar, que mostra que nossa carteira tem sólidas garantias e isso nos dá, então, segurança para que nós possamos continuar expandindo a carteira de crédito, dado que nós temos aí então, segurança em termos de risco.

Aqui vão os nossos destaques do trimestre. Nosso lucro líquido no 1T23 alcançou R\$ 213 milhões, é um crescimento em 12 meses de em torno de 30%. Em relação ao último trimestre do ano passado, houve uma queda de 15%.

Aqui é importante notar que não dá para desconsiderar a sazonalidade, na verdade tem que olhar os 30% do crescimento, porque é muito diferente o último trimestre do ano, que você tem impacto de vendas de Natal, economia aquecida, as empresas todas produzindo para venda no Natal, o consumo aumenta, aumenta o uso de nossos equipamentos de meios de pagamento, como a Vero.

Então isso tudo acontece de forma muito intensa no final do ano, e aqui a partir de janeiro, fevereiro e março, aqui no Sul, principalmente você tem aqui uma sazonalidade em termos de férias, você tem grande parte das pessoas tirando férias em janeiro e fevereiro. Você tem aqui um clima que, como o dia aqui é mais longo do que do resto do país, você também tem muito calor, as pessoas em geral vão para a praia ou vão viajar.

Enfim, a atividade econômica desacelera muito nesse período. Nós fazemos até um mutirão de aumentar o número de colaboradores, atendendo nas agências mais perto das zonas turísticas, nas praias, de modo que isso faz com que a quantidade de negócios realmente seja bem inferior ao que é no último trimestre do ano ou mesmo na média do ano.

Então eu quero fazer essa afirmação para dizer que tem que se considerar a sazonalidade. A sazonalidade é muito importante nesse caso aqui. Então, esse crescimento 30% é um crescimento que nós vemos com excelentes olhos e o prognóstico para o resto do ano também é muito favorável.

A carteira de crédito, como eu já mencionei antes, alcançou R\$ 50 bilhões no final de março, crescimento também muito vigoroso em 12 meses, 18%. O crédito consignado não cresceu, comparado com o final do ano passado. Além da questão da sazonalidade, teve a questão do INSS, da redução da taxa, que de certa forma gerou uma paralisação no sistema. Em que pese que o Banrisul não parou de operar, mesmo com a taxa de 1,7% na sua rede própria.

Mas de qualquer maneira, houve aí uma certa turbulência no mercado. E nós também não produzimos muito nesse período em que a taxa ainda continuou com 1,7, quando ela normalizou nós voltamos a operar normalmente. Mas, de qualquer forma, nós temos um crescimento em 12 meses ainda no consignado, em torno de 6,5%.

O rural, como mencionado também, impressionante 69%, carteira de 8,5 bilhões. Lembrando que lá em 19 essa carteira era em torno de 2 bilhões, quer dizer, multiplicou por quatro praticamente em quatro anos.

A nossa margem financeira, como nós já viemos comentando em outros *calls*, *vem* se recuperando. Então, em 12 meses, crescimento de 15%, margem financeira e crédito, então ela vem se recuperando. Nosso prognóstico é que ela continue se recuperando ao longo do ano.

E nós também conseguimos manter em níveis reais nossas receitas de tarifa e serviços. É um segmento que tem muita competição com Bancos digitais e outras instituições que, em muitos casos, nem cobram tarifas e nós conseguimos manter em níveis reais, quer dizer, repor inflação em termos de tarifas, um bom crescimento de quase 6%. Então, com um número muito importante.

Nossa inadimplência também continua em números baixíssimos, 1,73% também, muito perto do nosso *low* histórico. E isso nos incentiva a continuar tendo a postura que nós temos tido, que é a postura de ser conservador na concessão de crédito, crédito colateralizado e diversificado. E o custo de crédito se manteve em torno de 2%, que é um nível que já tem há algum tempo.

Aqui o quadro da rentabilidade do Banco. Então, em 12 meses, como já mencionado, cresceu 30% o lucro líquido, o resultado alcançou R\$ 213 milhões, e há um ano atrás, no 1T22, 164 milhões. O ROE ajustado só do trimestre foi de 9%. Mas, como mencionado, tem que se considerar a sazonalidade. Nossa expectativa é que ao longo do ano você tenha resultados satisfatórios.

O grande incremento, como nós também já mencionamos, é a margem financeira, que é responsável pelo crescimento do lucro. Nós esperamos que essa margem financeira venha ao longo do tempo venha se recuperando. E mais na frente, à medida que também haja uma queda da Selic, que ainda não se vislumbra exatamente qual é o horizonte, mas quando ela vier, certamente ela vai beneficiar aqui a nossa margem financeira.

Aqui nós olhamos especificamente a margem financeira, que em 12 meses cresce 11%. E basicamente também o crescimento dela vai no crédito comercial pessoa jurídica e no especializado, que também inclui crédito rural e outros créditos. E na tesouraria também, a taxa de juros mais alta também faz com que você tenha um valor importante.

Aqui, esse quadro espelha uma das grandes fortalezas do Banrisul, que é sua estrutura de captação. Nós temos uma estrutura de captação extremamente pulverizada e com custo muito baixo. Nós temos o custo médio de captação do Banco em torno de 77,2% do CDI para o custo *overall*, incluindo poupança, CDBs e outros. Só do custo de captação de CDBs, a nossa taxa média de captação é de 85,8% (do CDI). Então isso é muito importante.

Nós temos então uma captação muito barata e ao mesmo tempo muito diversificada, que dá para ver aqui em termos de concentração da captação, tem aqui a barra, que mostra que a soma dos 100 maiores aplicadores alcançam apenas 12,2% do total da nossa carteira. Basicamente, nós temos aí uma grande quantidade de pessoas físicas, que são os nossos clientes, compradores dos nossos títulos que nos dão *funding*. Então eu diria que isso aqui é uma das grandes fortalezas.

Então o Banrisul, olhando de forma mais geral, você tem uma estrutura de captação barata diversificada, e com muita pessoa física, pequenos e médios investidores aplicando. E, por outro lado, temos uma carteira de crédito também diversificada e com bastante colateral. Essa é a nossa estrutura e o nosso fundo de comércio, ter captação barata, pulverizada e termos ativos basicamente colateralizados com baixo risco de crédito.

Aqui no quadro das nossas despesas. As nossas despesas, do ponto de vista de pessoal, houve o crescimento de 12,6%. Nós tivemos um dissídio de 8% dos salários em 2022/2023

e os demais benefícios em torno de 10%. A diferença para esses 126, basicamente é a entrada dos profissionais de TI que já passaram no concurso, já entraram no 1T23, e até esse 1T23 não houve ainda a saída dos profissionais que optaram pelo PDV.

Então, obviamente, mais para frente você vai ter uma redução, por um lado, que é a saída desses profissionais, são profissionais em geral, que têm muito tempo de casa, digamos, que na pirâmide salarial, estão na faixa mais superior. E que também os demais funcionários que vão entrando a partir dos concursos escriturários também não vão entrar com salários perto dos que estão saindo, que são pessoas em final de carreira aqui.

O pessoal que entrou de TI, obviamente também tem um salário um pouco superior à média dos que entram no Banco, dado a especificidade do mercado de TI. Isso faz com que então tenha nesse trimestre esse número de 12% um pouco acima do que foi o nosso dissídio. Mas ao longo do ano esse número deve mudar com a saída dos profissionais que aderiram ao PDV.

E o outro item aqui, que cresce 12%, que é a despesa e correspondente bancário. Essa é uma despesa variável associada à Bem Promotora de vendas, que é a nossa promotora, que basicamente origina o crédito consignado e por consequência, você tem que pagar os custos de originação. E aí esse número, francamente, quanto maior, melhor, só que quanto maior, mais originação está sendo feita. É um custo variável, não é um custo fixo.

E as demais despesas administrativas cresceram 7%, um pouco acima da inflação, basicamente algumas despesas de TI, da área de cartões também na área de TI, também de alguma consultoria, mas isso é muito perto da inflação acumulada em 12 meses.

Aqui embaixo mostro o gráfico também da receita de tarifas e serviços que nós conseguimos manter em torno da inflação, em que pese toda a concorrência que existe hoje junto a Bancos digitais e fintechs, que em geral não cobram tarifas.

E por último, aqui mostra que nós temos um amplo espaço, ampla segurança em termos de capital, estrutura e capital, para continuarmos crescendo em crédito. Nós temos o nosso índice Basileia em torno de 17%. E mesmo olhando 12 meses, era 17,60%, está 17,13%, praticamente uma queda muito pequena. Mesmo considerando que nós tivemos um crescimento muito expressivo da nossa carteira de crédito.

Então aqui mostra que nós temos bastante segurança, bastante capital para que nós possamos prosseguir crescendo na carteira de crédito. Temos aqui um planejamento de capital bem feito e tem bastante segurança para que nós possamos continuar.

Bom, agradeço a todos a participação no evento, mais uma vez. E agora então vamos para a sessão de perguntas e respostas, incluindo aqui os demais membros da Diretoria. Obrigado.

### **Operador:**

Iniciaremos nossa sessão de perguntas e respostas, que contará com a participação do Sr. Nathan Meneguzzi, Superintendente de Relações com Investidores. Convido agora o Sr. Nathan Meneguzzi para fazer a sessão de perguntas e respostas.

### **Nathan Meneguzzi:**

Olá, muito bom dia a todos. Muito obrigado pela participação na nossa videoconferência de resultados do 1T23. Estamos aqui já preparados para a sessão de perguntas e respostas. Eu gostaria de iniciar com a pergunta do Eric Ito do Bradesco BBI, Eric a bola está contigo:

**Eric Ito, Bradesco BBI:**

Bom dia pessoal. Obrigado Nathan. Obrigado pessoal pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho umas perguntas aqui. A primeira eu queria entender um pouco o que vocês esperam de evolução da NIM do Banco até o final do ano? Acho que a margem financeira veio em 11%, um pouco ainda abaixo do *guidance* de vocês, que eu acho que é de 19% a 23%. Então, como vocês estão esperando essa dinâmica de NIM ao longo do ano? Se deve realmente dar uma acelerada boa na segunda metade?

E a minha segunda pergunta é em relação ao *guidance*. Olhando para o ROE de vocês, acho que no *guidance* que vocês passaram tem uma expectativa de 11 a 15%. Neste trimestre nós acabamos vendo um ROE de 9%. Então eu queria entender se vocês esperam que nós devemos ficar mais na parte do *bottom range*, do *guidance* de ROE. E até também como vocês esperam evolução do resultado do Banco ao longo dos trimestres. Obrigado.

**Marcus Staffen:**

Bom dia a todos. Obrigado Eric pela pergunta. Acho que esse é um tema que é vital e fundamental. A primeira parte da tua pergunta, acho que explica a evolução da segunda parte da pergunta.

Como já esperado, a recuperação da margem vai ocorrer ao longo do ano. Se nós separarmos, e nós já fizemos até questão de destacar a margem de crédito, porque ela expande 3,8% contra o último trimestre, o que, dado que é um trimestre mais forte, o último, e dado todas as questões sazonais do 1T23. E mais, também a própria, conforme bem comentado pelo Coutinho, antes, a própria questão do mercado de INSS, que tumultuou um pouco ao longo do mês de março. Acho que tudo poderia ter pressionado ainda mais a evolução da margem financeira de crédito.

E aí tem algumas reflexões que nós podemos fazer aqui. Vou dar um exemplo, se replicar esse crescimento ao longo do ano e manter constante a margem de tesouraria e a margem de recuperação de crédito. E aqui tem um ponto importante, a manutenção constante dessas duas foram talvez um dos menores níveis dos últimos trimestres. Só aí nós já teríamos uma expansão de 15% na margem financeira no ano contra ano.

Então, aí tem que ver como pensar em 19% a 23% não ficaria muito fora. E a tesouraria, e aí, falando em específico, nós acabamos sofrendo, acho que o mercado como um todo, alguma abertura de prêmio nas letras financeiras do Tesouro. Nada dramático, mas que acaba só comprimindo a margem, especialmente em uma carteira de tesouraria, que no nosso caso é 100% em títulos públicos ou muito perto disso.

Quando nós pensamos para frente, acho que o processo de precificação ele segue. Nós evoluímos de 53% da carteira reprecificada para 58% nesse trimestre. Acho que tem um espaço muito bom. E acho que um outro dado que é importante compartilhar com todos aqui, a taxa média do consignado, nós evoluímos 12 bps quando olhamos em termos mensais ao longo de todo o ano de 2022.

E no 1T23 a taxa do estoque já evoluiu 5 bps. Ou seja, se anualizar simplesmente isso, já teria um crescimento bem robusto com relação ao ano anterior. Acho que o principal *driver*, e aí engatando a segunda parte da tua pergunta, no resultado é a recuperação da margem. Por isso nós temos confiança que atingindo o *guidance* de margem financeira, naturalmente pode mirar o centro do *guidance* de retorno sobre o patrimônio.



Se os demais tiverem algum outro ponto, mas acho que isso explica bem. Eu tentei aprofundar o máximo possível.

**Flavio Yoshida, Bank of America:**

Olá, bom dia. Tudo bem com vocês, pessoal? A minha pergunta é com relação ao crescimento da carteira de crédito. Eu queria entender um pouco mais com vocês como é que fica a dinâmica de crescimento dividido entre as linhas de produto.

Porque o que nós vemos é que querendo ou não, a inadimplência continua em um patamar bastante baixo, mas o crescimento tem se dado em linhas principalmente mais conservadoras sobre a ótica de risco. Então eu queria entender se essa dinâmica continua ou se nós devemos ver a carteira crescendo em linhas mais arriscadas ao longo do ano. Obrigado.

**Osvaldo Lobo:**

Oi. A Diretoria, nós, mantivemos e continuamos mantendo a estratégia de diversificação de risco e manutenção de garantias. Isso se aplica, principalmente, para as operações de agro, operações de imobiliário, para as operações de crédito consignado e para as operações de créditos gerais que nós temos utilizado bastante os produtos de seguro de crédito.

Eu imagino que essa estratégia será mantida. A minha vontade é essa. Existem outros concorrentes que estão tendo desempenhos diferentes em relação a inadimplência, é esperado atraso. E nós acreditamos que essa estratégia é a melhor estratégia para ser mantida pelo Banco.

**Irani Santanna:**

Só queria complementar um pouco a resposta do Osvaldo. O Cláudio chamou a atenção, dado o crescimento do agro, e ela vai trazer junto com esse crescimento, uma capacidade de relacionamento muito mais forte que nós temos muita capacidade de agregar outros produtos e serviços a uma base de clientes que é nova, em termos de relacionamento com o Banco.

A nossa possibilidade de crescer a rentabilidade de clientes dessa área é muito grande. Isso já vem sendo demonstrado na rentabilidade para o cliente que nós estamos acompanhando ao longo do tempo.

**Osvaldo Lobo:**

Perfeito, Irani. Acho que a estratégia é em especial nesses novos clientes, nós termos a melhor atuação possível do ponto de vista de vendas e *upsell*. E trazendo cada vez mais esses clientes, fidelizando e ajudando eles a crescerem e se tornarem um cliente de longo prazo do Banco.

**Marcus Staffen:**

Eu acho que talvez só para acrescentar e tentar traduzir frente ao *guidance*. O agro segue com esse desempenho bem forte. Nós soltamos um *guidance* mais próximo a 30%. Isso eu acho que ainda é cedo para pensar em qualquer revisão, dado que tem toda a dinâmica de Plano Safra que vem pela frente.

E com relação às demais linhas, sem dúvida o *guidance* foi feito em um outro momento, e acho que ao longo dos próximos meses nós podemos pensar ou eventualmente fazer

alguma revisão, dado que os crescimentos estavam também em um outro ambiente. Mas ainda é cedo para pensar em eventual revisão, sobretudo na pessoa física que está com desempenho razoável, mas que tem um espaço de crescimento bem representativo.

**Participantes (via webcast):**

Se puder comentar um pouco sobre a política de dividendos, programa de recompra, se há alguma perspectiva de bonificação para os investidores.

**Marcus Staffen:**

Bom, conforme já anunciado previamente e aprovado em Assembleia Geral, a política de dividendos, foi mantido o percentual de distribuição em 50%, o mesmo percentual do ano passado. Os 25 legais, mais 25 adicionais. Inclusive divulgamos para o mercado as datas de pagamento. Acho que isso ajuda a ter uma boa previsibilidade. Então, acho que sobre dividendos a ideia e a manutenção acho que está muito claro. Nós estamos tentando trabalhar e deixar cada vez mais previsível para o mercado.

Com relação à recompra, nós temos um programa de recompra de ações aberto. Os dados são públicos, foram efetuados cerca de, um pouco mais de 2% desse programa ao longo do 1T.

**Luiz (via webcast):**

Bom dia. Inicialmente parabeno a gestão pela transparência com relação às datas de pagamento dos dividendos, o calendário de dividendos. A gestão visualiza possibilidades reais de aumento do ROE no curto e médio prazo?

Além disso, qual foi a economia verificada na renovação do quadro de empregados realizada recentemente? Qual é a meta prevista para o número total de colaboradores do Banco, se é que existe uma meta? Existe previsão de redução do número de agências?

**Cláudio Coutinho:**

Em relação às agências, nós temos um programa permanente de racionalização da nossa rede de agências e ele vai avaliando retorno, vai avaliando o tamanho do mercado onde essa agência está localizada. Ao longo do tempo nós fizemos algumas concentrações em algumas agências, mas não tem nenhum programa expressivo para frente. Então vai haver uma, digamos, uma racionalização eventual em alguns pontos, mas não há previsão de nenhuma mudança expressiva nisso.

**Luiz (via webcast):**

Falando sobre isso, há uma previsão, uma meta para um número total de colaboradores do Banco em termos de estrutura de pessoal?

**Cláudio Coutinho:**

Não. Nós não temos uma meta de número de funcionários. Quer dizer, nós temos nosso número atual. Já estão previstas saídas e entradas e vai resultar em um determinado quadro. Isso não chega a ser uma meta, mas é um número que nós vamos chegar nele.

Óbvio, que ao longo do tempo também você tem uma saída vegetativa, seja por idade ou seja por outras decisões individuais que o nosso colaborador decide sair por qualquer outra razão. Mas não existe uma meta do número de colaboradores não.



**Participante (via webcast):**

Ainda com relação a quadro, vocês têm uma estimativa sobre a economia verificada na renovação do quadro de empregados realizada recentemente?

**Nathan Meneguzzi:**

Eu acho que pode estar conectada com a economia do PDV, com os 511 empregados que devem sair agora entre abril e agosto.

**Marcus Staffen:**

Esse é o ponto. A saída ainda não foi verificada no 1T23. Então nós vamos observar ao longo deste ano, e conforme até divulgado ao longo do último trimestre do ano passado, a economia da faixa de 120 milhões/ano com a saída, e que ela deve ser muito semelhante ao aumento de despesa com o ingresso dos novos colaboradores que entraram, a parcela de TI ao longo do 1T23 e dos demais quadros ao longo do 2T23 e 3T23 deste ano.

**Irani Santanna:**

A pergunta sobre a recuperação da rentabilidade de curto prazo. Eu vou botar um pitaco aqui, depois eu devolvo para o Marcus. Nós chamamos a atenção aqui da fortaleza do Banco. Então você ter uma captação abaixo de 80% do CDI, é certamente uma vantagem que poucos têm, na medida em que a taxa de juros tende a ser reduzida, isso representa uma vantagem muito significativa e uma recuperação de margem muito mais rápida.

Então nós estamos bem otimistas, acho que os fundamentos do Banco são importantes. Nosso crédito está muito bem precificado, ele é seguro. Nós temos muito a desenvolver ainda, de relacionamento em outros produtos, como os dos nossos clientes de crédito também. E eu acho que o Banco está muito bem posicionado para enfrentar mares até mais complicados e mais difíceis. Na comparação talvez outros parceiros do mercado financeiro.

**Marcus Staffen:**

Acho que perfeito. E só reforçando, conforme colocado na primeira questão, temos um *guidance* de retorno, já era esperado que o 1T, por todas as questões já comentadas aqui, ele seria um trimestre mais fraco, e naturalmente vai convergir para o *guidance*, dentro deste ano e muito possivelmente para patamares ainda superiores durante o ano de 2024.

**Participante (via webcast):**

A seca recente no Rio Grande do Sul prejudicou os resultados relacionados ao crédito rural?

**Nathan Meneguzzi:**

E aí eu conecto com uma outra pergunta que é decorrente a questão do preço da soja. Se essa eventual redução do preço da soja pode gerar algum impacto nos créditos concedidos pelo Banco. A pergunta bem abrangente.

**Osvaldo Lobo:**

Vamos primeiro falar sobre a seca. Nós esperamos que tenha 35%, 40% de quebra. Isso é uma perda que de certa maneira já era antecipada. É muito em função do ano de La Niña.

Em relação à estrutura que tinha de custos, receita esperada, nós, obviamente, tem algumas regiões que chamam um pouco mais de atenção, mas isso nos nossos modelos, na nossa estrutura de garantia, já estavam considerados esse risco e impacto.

Uma grande parte das nossas operações, a maioria são para pequenos e médios produtores, onde vocês têm ou o seguro do governo ou o seguro privado. E ainda, por fim, existem diversas ações que estão sendo cogitadas no próprio governo que podem ajudar nesse andamento.

O mês de maio é o primeiro mês, assim, para olhar, a nossa safra é uma safra um pouco mais lenta em relação aos demais estados do Brasil. Nós estamos acompanhando de perto e fazendo as ações necessárias.

Da mesma maneira como nós tivemos um ótimo desempenho no ano anterior, onde a quebra foi muito maior do que a esperada para este ano, e nós não tivemos problemas, nós imaginamos que, em especial, pela estrutura de garantia e seguro e maneira como nós temos trabalhado, não vamos vivenciar problemas relevantes.

Em relação a preço, eu acho que são as duas grandes variáveis, é sempre a quantidade e preço esperado. Olhando para o futuro, nós temos uma parte boa, que o terceiro ano da La Niña, provavelmente não será repetido, e aí existe uma perspectiva de quantidade melhor.

Em função do preço, sim, nós estamos indo para estruturas. Teve um ajuste muito grande, especial, em função da supersafra do Brasil. Esse preço lá de 120, 125, era um preço que nós não esperávamos ou não desejávamos. E nós achamos que vão ter acomodações, mas de novo, mesmo trabalhando com esse cenário, nós ainda estamos confortáveis e, obviamente, acompanhando muito de perto o desempenho da nossa carteira.

#### **Matheus Rafaelli, Itaú BBA:**

Bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. Eu queria mudar um pouco de assunto aqui, de volta para o consignado INSS, que é uma porção bem relevante da carteira de vocês. Vocês comentaram até que conseguiram continuar operando o produto a 1,7% dado o *funding* extremamente competitivo, nós sabemos que vocês não praticavam taxas acima do teto atual de 97 anteriormente.

Mas eu acho que seria interessante entender aqui, olhando para frente, como é que está o *economics* do produto? Como é que foi reequilibrado em termos de comissão para terceiros? Qual a taxa que vocês estão buscando praticar nas concessões com o novo teto? Enfim, qual a estratégia comercial do Banco para esse produto olhando para os próximos trimestres? Muito obrigado.

#### **Marcus Staffen:**

Excelente ponto, Mateus. Acho que a questão toda inicial é a que gerou um, vamos dizer assim, um desequilíbrio no mercado, nós avaliamos como uma oportunidade importante na nossa rede de agência. Isso aqui é um ponto importante de ser destacado. No correspondente bancário com a taxa de 1,70 nós interrompemos a operação e seguimos na rede de agência. Durou aquelas duas semanas, duas semanas e meia.

Hoje, dados até do próprio Banco Central, a nossa taxa de concessão está muito próxima de 1,90%, então já está se aproximando do teto. Acho que já tem um certo nível de equilíbrio nesse patamar. Já faz três semanas que estamos trabalhando mais ou menos nesse padrão.

No correspondente, acho que é um mercado que ainda está se adaptando. Nós ainda estamos testando, não tem uma clareza para conseguir ser mais afirmativo, onde vai ficar esse mercado, dado que não só a mudança de teto, mas principalmente ainda uma falta de clareza mais robusta sobre política monetária. E dado que é um mercado que é bem sensível, com portabilidade, principalmente, nós precisamos ter um cuidado muito grande em avançar.

Então eu te diria que eu acho que talvez nos próximos meses vão equilibrar. E aí não é só para o Banrisul, mas com todos os Bancos que trabalham com correspondente. Na agência, na rede de agências, isso segue firme e forte. Acho que o desempenho da carteira já voltou para um nível de normalidade quando se trata de consignado e INSS.

**Nathan Meneguzzi:**

Legal Matheus, obrigado. Obrigado pela participação. Eu acredito que de perguntas foram essas que nós conseguimos acomodar aqui dentro do nosso tempo. As outras perguntas que nós recebemos e que devido a questão do tempo nós não conseguimos endereçar vão ser respondidas pelo time de RI, logo em breve, assim, tão logo nós terminamos a conferência.

Antes de nós partirmos para o encerramento, gostaria de passar para o Cláudio Coutinho, fazer o encerramento e as considerações finais. Cláudio, por favor.

**Cláudio Coutinho:**

Obrigado. Bom, eu agradeço a todos a participação, presença e perguntas aqui nesse evento. Eu quero reforçar que o Banrisul seguirá a disciplina nos seus princípios em termos de *business plan*, que está operando com carteira de crédito diversificada, colateralizada e ao mesmo tempo privilegiando a nossa captação, que é uma captação pulverizada também com baixo custo.

Então essa é, digamos, a espinha dorsal da nossa filosofia, da filosofia do Banrisul. E que é uma filosofia vencedora e continuaremos perseverando, aumentando a carteira e mantendo a qualidade que nós conseguimos e conquistamos, e para frente, certamente continuará.

Então queria agradecer a todos pela participação. Também deixo o Irani fazer as considerações finais também.

**Irani Santanna:**

Presidente, a minha mensagem é de muita confiança em relação à estrutura do Banco, os seus fundamentos. Nós estamos seguros que estamos fazendo os deveres de casa que tinham que ser feitos.

O balanço do Banco é muito seguro e o desenho é de muitas oportunidades à frente, com recuperação de margem financeira, geração de resultado, contando sempre com a parceria dos nossos clientes e a expansão da nossa credibilidade por atuar de maneira bastante firme.

Os princípios de segurança que o Presidente coloca e focando na rentabilidade que faz sentido e não na busca de coisas que nos exporiam. Mas nós temos certeza que nós temos o nosso compromisso com o Estado e vamos cumprir ele com adequação e também com os nossos acionistas, gerando resultado.

**Operador:**

Obrigado. A videoconferência do Banrisul está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um excelente 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”