



## **Apresentação dos Resultados do 4T21 do Banrisul Conference Call - 16 de fevereiro de 2022**

### **Operadora:**

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, Banrisul, para a discussão dos resultados referentes ao 4T21. Estão presentes hoje conosco os senhores: Cláudio Coutinho Mendes, Presidente; Irani Santana, Vice-Presidente e Diretor de Riscos; Marcus Staffen, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; Osvaldo Lobo, Diretor de Crédito; Nathan Meneguzzi, Superintendente Executivo da Unidade de Relações com Investidores; e Werner Kohler, Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. E, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas exclusivamente para analistas e investidores, quando 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 deste evento estará disponível logo após o 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 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 senhor Cláudio Coutinho Mendes, Presidente do Banco do Estado do Rio Grande do Sul S.A., que dará início à apresentação. Por favor, senhor Coutinho, pode prosseguir.

### **Cláudio Coutinho Mendes:**

Muito obrigado. Antes de mais nada, bom dia e obrigado a todos que estão presentes nesse áudio conferência. Nós preparamos uma apresentação, os senhores têm no kit essa apresentação. Antes de passar o slide da apresentação, queria fazer um *overview* sobre o ano de 2021 do Banrisul.

Dentro do ano temos dois semestres que são essencialmente diferentes. Entre 1S21 e o 2S21 tivemos realidades diametralmente opostas. No primeiro semestre tivemos, infelizmente, o advento do crescimento da pandemia Covid, especialmente no Rio Grande do Sul e, que grande parte do Estado ficou sob a classificação de bandeira



preta, o que significava ter atendimento reduzido no Banco, com menos funcionários por agência. Também diversas atividades tiveram que fechar ou tiveram sua capacidade operacional muito limitada.

Então, durante grande parte do primeiro semestre, nós tivemos uma capacidade de operação muito difícil e com muita dificuldade para que alcançássemos o desempenho esperado. Se vocês olharem os números do primeiro semestre, o Banco tem um termo de crédito, um decréscimo da carteira em um ritmo de 5% ao ano.

Já no segundo semestre, com o advento da vacinação em massa e, consequentemente com o Estado tirando as restrições das bandeiras e voltando à normalidade, junto com a criação de novas metas comerciais e incentivos comerciais nessas áreas de vendas do Banco, nós pudemos então entregar um outro desempenho.

Já no segundo semestre, a carteira cresce a um ritmo de 25,5% ao ano. Então, temos no primeiro semestre a carteira caindo em um ritmo de 5% ao ano e, no segundo semestre ela cresce ao ritmo de 25,5% ao ano. Veremos mais a frente a questão do *guidance*, o *guidance* publicado por nós. O *guidance* tem como uma premissa implícita de que no mesmo ritmo de crescimento do 2S21, continuará 2022 em termos de crédito. O nosso *guidance* para crédito é de 24% a 29% de crescimento anual. Basicamente, os 25,5% estão dentro desse *range*. Então, a ideia é que continuemos com esse mesmo crescimento.

Essa retomada feita no 2S21 e agora também foi robustecida pela mudança da forma com que o Banco vai remunerar de forma variável seus colaboradores, tanto da rede de agências quanto da Direção Geral. Nós concluímos com sucesso no início deste ano a iniciação e a aprovação da assinatura do novo Programa de Participação de Resultados. Até hoje o Banrisul pagava a realização variável, não da forma que a lei permite o PLR. Então, depois de uma frutífera negociação com os sindicatos conseguimos a aprovação. E na Assembleia que representa 99% do quadro de funcionários aprovaram essa negociação, essa forma que além de ser uma forma muito mais eficiente do ponto de vista societário, corporativo e fiscal, ela também tem modificações a partir da adaptação feita pela mescla de situação.

Hoje, o mercado trabalha com remuneração variável e adaptamos à Banrisul. Então, está duplamente a forma como o Banco vai remunerar seus quadros, seja na forma ou seja também no novo processo que foi formulado pela consultoria Mercer.

Também esperamos continuar em 2022 com o mesmo *pace* de crescimento do crédito nesse início de 2022, cuja concessão cresceu 40% e a carteira mesmo cresceu 25,5%. Então, isso é o que está por trás daquela premissa.

Também mencionar o fato digno de nota de 2021, o aprofundamento do processo de digitalização do Banco com a finalização do nosso processo de *onboarding* totalmente digital. O cliente para abrir conta no Banrisul faz o processo todo digital, sem a necessidade de assinar um papel físico ou entregar nada físico, é tudo digital, se assim desejar.



Também com relação ao Consignado, completamos a jornada digital do Consignado, não só a concessão do novo crédito pode ser feita totalmente digital no *mobile*, como também o refinanciamento pode ser feito também no *mobile*. Então, hoje a jornada pode ser integralmente digital para a contratação de qualquer consignado.

É também digno de nota os investimentos do Banrisul nos campos de inovação com investimentos no BanriTech, o primeiro programa de aceleração de startup, agora estamos no segundo no BanriTech com a consultoria e parceria do Tecnopuc. O Banco também é um dos fundadores do Instituto Caldeira, tem participação nas atividades. E também o Banco atua também como patrocinador do NAVI que é um núcleo de inteligência artificial da TecnoPuc com importantes desdobramentos para a tecnologia do Banco.

Com relação também ao Consignado, para que não tenhamos dinamismo no crescimento carteira, estamos já com um processo avançado de assinatura dos convênios para ampliar o rol de órgãos consignantes, também em fase final perante ao Exército, a Marinha, a Aeronáutica, o Governo do Estado de São Paulo, a Prefeitura de São Paulo, o Estado de Santa Catarina e a Prefeitura do Rio de Janeiro.

E já estamos operando na antecipação do saldo de aniversário do FGTS. Então, é aqui que abrimos o leque de possíveis órgãos consignantes, de modo a sustentar o nosso crescimento no Consignado.

Também continuamos com o processo de reestruturação da nossa rede física. Desde que esse processo começou com essa nova gestão, já fechamos 19 agências, transformamos duas agências em postos e encerramos atividades em 49 postos de atendimento e, transformamos sete postos digital de negócios. Então, um total de 77 pontos fixos que foram alterados com isso.

Além disso, a partir de 2022 temos um novo protocolo de saúde do nosso consultor, do Hospital Moinhos de Vento, de modo tornar mais célere a reabertura de agências em caso de contaminação por COVID, bem como também todos os processos foram revisitados dando maior velocidade no sentido de que se tiver fechamento poderemos abrir rapidamente sem prejuízo de todas as precauções dado que são orientações do Hospital Moinho de Vento para que tenhamos maior eficiência e manter o nosso atendimento presencial em continuidade.

No quesito de Sustentabilidade, recebemos o Selo Prata em 2021 do GHG Protocolo, referente ao inventário da emissão de gases de efeito estufa pela operação própria do Banrisul. Temos também um crescimento sempre expressivo da nossa linha de CDC Sustentabilidade que financia a aquisição de placas de geração de energia fotovoltaica. Já tivemos mais de 7 mil operações no total, uma carteira em torno de R\$280 milhões. Lembrando que teremos o ODS também na linha de baixo carbono. Temos como meta de “zerar” as emissões líquidas de carbono do Banrisul. Temos esta meta.

Em alguns canais digitais hoje nós temos 80% das operações focais nessa guia, são 451 milhões de acessos, 25% a mais do que o ano de 2020. Também emitimos em 2021 o Bond subordinado de US\$300 milhões pelo prazo de 10 anos que desde outubro já



compõe o capital autorizado pelo Banco Central do Brasil com pedido de cláusula baseado no nosso crescimento do ponto de vista de Basileia.

No Crédito Rural, o destaque é o crescimento da carteira em 43% dezembro contra dezembro. Então, foram R\$4,8 bilhões. Já estamos inaugurando os espaços de atendimento especializado no Agronegócio. Já inauguramos em Cruz Alta, em Passo Fundo e em Santo Ângelo.

Vamos correr agora a apresentação. Estamos aqui no slide três, onde fica claro a velocidade de crescimento. No primeiro semestre, essa queda de 5,1% na carteira e no segundo semestre, a aceleração e aí a carteira passa a crescer a 25,5%, tendo em vista os incentivos das mudanças ocorridas na área comercial no segundo semestre que permanecerão e se aprofundarão em 2022.

Destaque aqui para o crescimento do Rural em taxas anualizadas, também o Imobiliário tem crescido bastante. Na concessão de crédito, destaque no crescimento de 40% quando se compara o 1S21 com o 2S21, mostrando a mudança de ritmo do nosso crescimento.

No slide quatro, tem aqui a carteira de Consignado também em que as concessões também crescem de forma significativa no 2S21 comparado ao 1S21, um crescimento de 60% nas concessões. A carteira cresce em bases anuais em 8%, mas com aquela concepção que no 2S21 acelera bem mais do que 1S21.

Temos tido iniciativas de novos produtos comerciais e criamos o Super Consignado com condições mais favoráveis que possibilitou o aumento da carteira. Temos Consignados com outros convênios como eu mencionei como Estados e as Forças Armadas em grandes municípios.

Agora temos essa jornada 100% digital para a contratação do Consignado que você pode renegociar ou contratar operação nova o que pode ser feito integralmente de forma digital. E o volume contratado dessa forma já cresceu 37% no último trimestre comparado ao 3T21. Já tivemos um grande o crescimento. E temos ações para ampliar o uso do canal correspondente através da nossa empresa Bem em que temos um sócio minoritário lá, é uma promotora de vendas.

Aqui no slide Crédito Rural, temos um crescimento esperado de quase 43% ano contra ano da carteira, com criação de R\$4,8 bilhões ao final de 2021. Com uma inadimplência baixíssima, em Pessoa Física de 0,18% acima de 90 dias.

O momento agro vive especialmente um momento muito inusual em que temos o preço da *commodity* em dólar e investimentos elevados, ao mesmo tempo que o Real permanece muito desvalorizado perante o dólar. Então, normalmente esses mesmos fatos não ocorrem de forma simultânea. Quando a cotação da *commodity* está muito alto, geralmente se aprecia a moeda brasileira e vice-versa.

Neste caso, estamos com as duas cotações favoráveis ao agronegócio. Tanto o dólar está muito valorizado frente ao Real, quanto a soja, não só a soja, o agronegócio em geral, está com cotações em moeda estrangeira também muito alta. Então, isso confere uma rentabilidade ao setor espetacular.



Isso já está ocorrendo há mais de anos e estamos vivendo agora, como todos sabem, uma estiagem muito grande no estado do Rio Grande do Sul. Mas para atenuar esse fato, o primeiro segmento vem de uma safra anterior muito boa em termos de volume e em termos de rentabilidade, dado o que eu já comentei sobre o preço da soja e do dólar. Então, eles estão enfrentando essa situação partindo de uma base de rentabilidade grande.

Além disso, dentro dessa carteira tem Seguro Agrícola com bastante Seguro Agrícola e também nós (...) que no estado do Rio Grande do Sul você tem diversas regiões com impactos diferentes da estiagem, nem todos são iguais. Temos que ponderar que depende da região podemos ter um impacto maior ou menor em termos de estiagem.

Passando ao slide seis, temos a inadimplência. A nossa inadimplência está em níveis baixíssimos em termos históricos e que compõe a carteira está em 2,7%, total 2,1%. É importante que abra a de Pessoa Jurídica e um índice de cobertura muito confortável de 309%, um índice muito tranquilo.

Basicamente, como já mencionado em apresentações anteriores, a grande qualidade da nossa carteira é que ela é muito robusta em termos de qualidade de crédito. Grande parte dela com sólidas garantias, garantias líquidas como o Consignado, como também o Crédito Imobiliário de Garantia de Imóveis. Nas Pessoas Jurídicas, nós temos uma grande operação com garantias feitas através do FGI. O Banco tem um leque de operações e quase todos eles contam com garantias muito robustas. E nós temos aqui um índice de cobertura que é um dos maiores da indústria de bancos de varejo. A qualidade da nossa carteira é atestada pela melhoria do índice de créditos dados com *Ratings* de AA-C que eram em torno de 90% ano passado e alcançou 91,6%.

No slide sete do *Guidance*, volto a frisar acerca do *Guidance* de crédito que basicamente o preço posto vamos manter o mesmo ritmo de concessão e de evolução de carteira do 2S21 em 2022, algo em torno de 24% a 29% e o crescimento foi 25,5%. Valores bem abaixo de indicadores diante das médias esperadas que temos este ano.

O slide oito coloca em números a nossa penetração digital. Se olharmos os números de usuários digitais cresceu quase 40% em dois anos, de 2019 até 2021, alcançando 1,239 milhões de usuários. Acessos diários também 1,234 milhão, crescimento de 64%, bem como as transações digitais crescendo 78%.

Aqui também destaco a menção sobre a importância para nós de estarmos juntos no sistema de inovação. Fizemos o primeiro Programa de Aceleração do BanriTech e vamos fazer o segundo agora, sempre com a participação da Tecnopuc.

No slide 10, temos os destaques do lucro líquido ajustado de R\$990 milhões o que dá um crescimento de 20%. Lucro líquido contábil em R\$948 milhões, o que dá um crescimento de 30% ano contra ano. A carteira de crédito alcançou R\$41 bilhões, um crescimento de 9% em 12 meses, mas também temos que levar em conta que a composição caiu 5% no primeiro anualizado e 25,5% anualizado no segundo.



A carteira de Consignado atingiu R\$18 bilhões, 8% e qualitativamente o mesmo caso da carteira de crédito como um todo. O índice de inadimplência baixíssimo, 2,07% acima de 90 dias, bem como um excelente nível de cobertura, um dos maiores da indústria como já comentado.

No slide 11, temos a rentabilidade e o lucro líquido ajustado que, como eu já comentei, que estão no mesmo status, um crescimento de 20% ou 30% se for lucro contábil. No último trimestre, um crescimento de 50% alcançando R\$258 milhões no 4T21. Grande parte do aumento decorre de redução de provisão de crédito dada a nossa excelente qualidade da carteira.

No slide 12, a margem financeira gerencial. Como todos sabem, o Banco Central do Brasil está em uma subida de taxas de juros, com números de velocidade inédita no Brasil de quase 10 p.p. em um ano. Então, desse crescimento é obviamente grande. Levaram não sei quantos anos para sair do 10 p.p. e chegar a 12 p.p., e em um ano foi de 2 p.p. para 12.

Então, de certa forma isso afeta a nossa margem financeira. Temos reprecificado os nossos ativos. O gráfico mostra o nosso movimento de reprecificação da concessão de crédito consignado. E, acreditamos que esse processo vai se dar ao longo de 2022. Vamos continuar reprecificando a carteira, de modo a restabelecer a margem financeira anterior.

No slide 13, falamos de captação. Nós temos aqui o nosso custo de captação total que é 78% da Selic, sendo que o percentual em termos de CDB é 87% da Selic. A captação total foi 78%, realmente posso afirmar que o nosso passivo é um ativo. Ela é diversificada com um custo extremamente competitivo.

No slide 14, colocamos as despesas administrativas ajustadas. Temos aqui em dois meses ainda uma queda do custo de pessoal em torno de 3%. Ela foi maior nos três primeiros trimestres porque ainda não tínhamos a o dissídio coletivo que entrou em vigor em setembro que foi de quase 11% (10,97%). Então, no composto anual ainda tem uma queda de 3% porque nos últimos três meses vimos o aumento da perda de 12% que era do dissídio coletivo firmado com o Sindicato dos Bancários, Febraban. Os demais custos permanecem controlados, estão abaixo da inflação, tanto do IPCA quanto do IGPM. Os custos cresceram em 8% no ano, e deve continuar o tempo todo com rigor em termos de custos. As receitas de tarifas e serviços mostram um crescimento no último trimestre basicamente pelo final de ano com aumento de operações de adquirência. Enfim, o período justifica esse momento da tarifa adicional. Em termos de cobertura de custos de pessoal com tarifas, continuamos cobrindo 3% ao ano cobrindo a despesa de pessoal com tarifas.

No slide 15, falando de despesa e provisão. Tivemos uma performance dada a robustez da carteira. Vale mencionar que nós vamos continuar crescendo a carteira de crédito, crescendo de forma robusta, mas mantendo toda a filosofia em termos de carteira de crédito. Não vamos partir para linhas mais arriscadas, vamos continuar perseverando em linhas garantidas como nós temos atuado até o momento.





Aqui foi basicamente o retrato desta excelente carteira cuja inadimplência está em níveis historicamente baixos. E vamos continuar perseverando na mesma forma de conceder crédito.

Por último, sobre o cenário econômico, acho que ele permanece desafiador. Temos a renda remittente, o Banco Central ainda deve retornar à inflação para a meta. Então, provavelmente ele vai continuar subindo talvez até 2,25. Ele vai continuar crescendo, pelas indicações de Diretores e Presidentes do próprio Banco Central deram vão continuar ainda subindo para que se consiga colocar as expectativas no horizonte relevante de política monetária da meta. Isso deve acontecer.

O nosso crédito vai continuar o mesmo, com alto grau de garantias Crédito Consignado, no Agronegócio, o Crédito imobiliário seja para o empresário ou para o cliente final. O Crédito Pessoa Jurídica especialmente conta com o Fundo Garantidor para o câmbio.

Vamos continuar nos engajando em participar do ecossistema de inovação através do BanriTech, em parceria com *fintechs*. Nos canais digitais também vamos continuar melhorando e usando de inteligência artificial para melhorar a experiência do nosso cliente. E vamos ver como a meta de zerar a pegada de carbono com nossas emissões das operações próprias do Banco.

Com isso aqui eu encerro a apresentação e devolvo para a continuidade da nossa reunião.

#### **Flávio Yoshida, Bank of America:**

Olá. Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Gostaria de entender um pouco melhor o *Guidance* que vocês publicaram para o ano de 2022. Acho que um ponto que acaba chamando atenção aqui é o forte crescimento da carteira de crédito total.

E queria entender, dentro da carteira de Pessoa Física, como esse crescimento se dá? Quais linhas vocês acham que devem apresentar um crescimento maior e quais devem apresentar um crescimento menor? E por que a margem financeira não acompanha de perto esse crescimento da carteira?

E a outra pergunta é com relação também ao *Guidance*, com relação a despesa de provisão e o custo de crédito. Nesse *range* que vocês deram de 2% a 3%, estão considerando uma eventual redução do índice de cobertura que acho que está num patamar elevado nós podemos dizer isso? Obrigado.

#### **Marcus Staffen:**

Tudo bem, Flávio? Vou começar da questão de margem e depois da carteira de crédito podemos detalhar, bem como a provisão. Conforme foi muito bem comentado pelo Coutinho ao longo da apresentação, tem um impacto de todo o aumento da Selic de 2% para possivelmente acima de 12%.



Esse impacto foi verificado ao longo, principalmente, do 2S21. Temos a Selic saindo no final do semestre de 4,25% e fechando o ano em 9,25%. Só no 4T21, tivemos 300 bps de aumento, o que provavelmente vai ser repetido ao longo do 1T22.

Então, olhando a dinâmica da margem, se dividirmos o ano em trimestre, vamos ter ainda um 1T pressionado. Imaginamos um 2T com alguma estabilidade, já reagindo ao longo do trimestre e uma expansão ao longo do 2S22. Por isso, é que nas projeções ela acaba não acompanhando, por óbvio, o crescimento da carteira de crédito.

Um outro destaque, já indo para a resposta da pergunta sobre o crescimento da Pessoa Física é que imaginamos a Selic crescendo com maior expressividade no Consignado, dado a ampliação de novos convênios e a possibilidade de explorar novos mercados.

Nós temos um custo de *funding*, tão ou mais competitivo que o mercado, o que é uma vantagem interessante para poder entrar nesses novos convênios. Então, são carteiras de risco mais baixo e também de margem menores para compararmos com outras linhas de Pessoa Física de maior risco, por óbvio.

Então, no crédito comercial, imaginamos o crescimento seguindo focado em crédito consignado. Claro que a carteira de imobiliário tem um potencial expressivo para seguir crescendo. Nós retomamos o crescimento de uma maneira mais forte ao longo do 4T21, tanto que os números já mostram. Se pegarmos o crescimento no trimestre ele é maior do que no restante do ano. A própria dinâmica do setor aqui no Estado se dá de uma maneira um pouco diferente. Ainda vemos esse setor forte para 2022. E a nossa maior abundância de *funding* oriundo da caderneta de poupança nos dá uma vantagem competitiva com relação aos demais *players*. Então, temos um vetor bom de crescimento.

Sobre a despesa de provisão sobre a carteira vou deixar para o Osvaldo, o nosso Diretor de Crédito comentar.

#### **Osvaldo Lobo:**

Bom dia. Em relação a careira de crédito, não estamos abrindo mão de qualidade da carteira. Ao contrário, as garantias continuam sendo necessárias, não pela maioria das nossas operações ou pelo perfil ou natureza das mesmas. Inclusive, estamos cada vez mais incluindo e utilizando novos mitigadores de risco e de crédito que podem, inclusive ainda melhorar o desempenho futuro da carteira.

Olhando o número do ponto de vista de provisão, eu tenho uma leitura um pouco diferente. Eu vejo que o 3T teve uma despesa acima do esperado e no 4T essa despesa já voltou para dentro do esperado. E sim, esse crescimento da carteira, a nossa estratégia considerando o que estamos querendo mirar no consignado, no imobiliário no agro e nas PJs (pessoas jurídicas), já está espelhado nessa perda esperada futura.

#### **Flávio Yoshida:**

Entendi. Mas com relação ao índice de cobertura, o que vocês esperam de comportamento ao longo do ano?





**Osvaldo Lobo:**

Olha, o índice de cobertura é um resultado. Ele é resultado dos nossos modelos de perda esperada e desempenho da carteira. É possível que ele fique igual ou até reduza um pouco se atingirmos a qualidade esperada.

Mas o que eu queria que vocês entendessem, e até no futuro até melhorassem essa análise, é que existem outras métricas para você ver o índice de cobertura que é olhar o índice de cobertura por faixa de atraso. E nesses índices continuamos sendo tão conservadores e não está tendo nenhum tipo de piora apresentada na nossa carteira que leve ser necessário um eventual aumento da provisão.

**Flávio Yoshida:**

Não, está ótimo. Acho que o Banco está super bem provisionado e está superconfortável. Ótimo, obrigado.

**Eric Ito, Bradesco BBI:**

Bom dia, pessoal. Obrigada por pegarem minha pergunta aqui. Eu tenho duas aqui do meu lado também. A primeira é pensando um pouco na reversão de provisão civil que vocês fizeram. Pensando um pouco mais para frente, como podemos esperar essa linha evoluindo? E se vocês pudessem explorar um pouco, o que vocês esperam na Outra Receitas, lá na Despesa. O que vocês incluíram de estimativa disso para o *Guidance* de ROE de vocês, seria legal.

E a minha segunda pergunta seria um pouco de detalhes sobre essa rolagem de *rating* nas provisões. Se vocês puderem dar um pouco mais de detalhe ia ajudar bastante. Obrigado.

**Irany Sant'Anna:**

Com relação as provisões civis, nós temos feito um trabalho constante de atualização e de checagem para adequação da provisão com *backups* permanentes. E não temos nada de muito destaque para comentar sobre isso a não ser uma atualização aqui da metodologia que indicou esse resultado a que vocês se referiram.

Eu aproveito aqui para comentar também que estamos fazendo todo esse movimento de adequação, do *backup* e de inteligência da gestão de risco legal em relação às provisões trabalhistas que acreditamos que estão muito mais adequadas e controladas, cuja despesa imaginamos que vai decrescer em consequência desse trabalho que realizamos nos últimos tempos.

**Yuri Fernandes, JP Morgan:**

Pessoal, obrigado também pela oportunidade. Queria voltar um pouco no *Guidance* sobre ROE e *Long Growth*. Acho que o Banco tem muito capital, muitas liquidez como vocês sabem. Então, acho que tudo bem vocês crescerem muito. Mas crescendo com



um ROE de 9% a 13% esses 24% a 29% de *long growth* de vocês é basicamente o Banco está basicamente aumentando a alavancagem.

E tudo bem, vocês têm 15% de Tier 1 ratio, é super alto e é quase tudo o capital principal. Mas a minha dúvida é sobre como fica a política de dividendos. Porque se vocês crescerem esses 24% a 29%, basicamente o Banco vai consumir aí seus 200 pontos básicos de capital principal esse ano, só pensando no crescimento de RWA.

E 13% ainda é um número bom, mas a minha dúvida é se isso muda alguma coisa para a política de dividendos? O Banrisul vai seguir pagando 40% de *payout*? Acho que é só para entender um pouco como que fica a relação de dividendo com vocês, com crescimento rápido é um ROE, uma acumulação de capital, relativamente baixa para esse crescimento.

Eu tenho uma segunda pergunta. Voltando aqui no ponto do Flávio sobre provisão, o *cost of risk* de vocês mostra algum aumento versus 2021. E não é um *cost of risk* alto historicamente, 2% a 3%, ele é um *cost of risk* bem razoável.

Mas o ponto é que dado que a carteira cresce de 24% a 29%, a provisão vai crescer 24% a 29% também? Porque se for no *bottom* do *guidance* deveria pelo menos a provisão crescer em linha com a carteira de crédito. Acho que é um pouco isso.

Mas se vocês forem mais perto desses 2,5% a 3%, que é a parte alta do *guidance* de *cost of risk*, poderemos ver a provisão crescendo muito mais, o que não parece ser o caso hoje. Com as informações que temos hoje de *asset quality*, não parece. Então, eu queria entender um pouco mais esse *range* de 2% a 3% porque se você for pensar em provisão no P&L acaba sendo um crescimento grande e queria entender um pouco sobre isso. Obrigado.

**Cláudio Coutinho Mendes:**

Yuri, sobre o *payout*, não há nenhuma discussão hoje sobre alteração de 40% de *payout*. Nós tivemos que modificar durante a pandemia porque ia ser legal. Mas depois que voltou à normalidade continuamos com o mesmo *guidance* e com a mesma lógica de pagar. Mas isso também não está em Estatuto. É uma decisão que é tomada a cada momento, mas não haveria razão agora para se mudar esse *payout* de 40%. Sobre a despesa de provisão, poderia vir o Osvaldo ou o Marcus.

**Osvaldo Lobo:**

Com relação à despesa de provisão, eu queria de novo destacar que não estamos abrindo mão de qualidade de carteira. Não estamos abrindo mão de garantia necessárias e, estamos cada vez mais introduzindo e utilizando novos mitigadores de risco de crédito.

Obviamente, estando em um momento onde você cresce e você cresce sem abrir mão da qualidade, você tende um pouco a diluir isso. E se a carteira estabilizar esse número vai “se ajustando”, mas ainda continuamos querendo que esses números sejam factíveis e possíveis.



**Marcus Staffen:**

Yuri, só complementando a primeira parte da pergunta sobre o crescimento de carteira *vis-à-vis* o retorno sobre o patrimônio. É importante termos presente que esse crescimento é projetado ao longo do ano, bem como a dinâmica de margem financeira.

Então, você vai ter um primeiro semestre mais pressionada em margem, em que esse crescimento de carteira ainda não vai ter gerado todo o benefício dele em receita líquida. E você vai ter um segundo semestre em que projetamos uma dinâmica bem diferente. Claro, imaginando um cenário de taxa de juros conforme o mercado está trabalhando nesse momento.

Então, mais uma vez imaginamos dois semestres um tanto quanto distintos, inclusive na dinâmica de ROE. Então, esse *Guidance* de 9% a 13% é um retorno anual que acreditamos com uma grande diferenciação entre os semestres.

**Yuri Fernandes:**

Super claro, Marcus. Obrigado, pessoal. De novo, vocês têm capital, vocês têm liquidez e acaba gerando um benefício para o exercício de 2023, a carteira média de 2023 deveria ser mais alta. É só pensando em partes porquê de fato foi uma surpresa para nós vocês com um *guidance* de crescimento tão acelerado. Foi só para tentar entender os diferentes *movings parts*. Muito obrigado.

**Cláudio Coutinho Mendes:**

Yuri, só para completar, estamos apresentando para 2022 no mesmo *pace* do 2S21. O ideal é que continuemos no mesmo ritmo.

**Yuri Fernandes:**

Maravilha, Coutinho. Obrigado.

**Carlos Gomes, HSBC:**

Bom dia. Duas perguntas. O rito da produção de *average* do Consignado. Não entendo, no cenário de juros tem tido uma produção estável nos 12 meses, temos uma queda dos juros dos preços estaduais ou municipais. Qual é a lógica comercial incrementada depois que vai diminuir ao longo do ano? Como vocês esperam que será os juros no Consignado no resto do ano? Obrigado.

**Marcus Staffen:**

Carlos, poderia repetir a parte final da sua pergunta que ficou um pouco travada para nós, por gentileza?

**Carlos Gomes:**

Sim. Eu queria saber a expectativa da taxa de juro no Consignado nos novos negócios.



**Marcus Staffen:**

Perfeito. É interessante essa pergunta e, por isso fizemos questão de demonstrar, colocar e explicitar a dinâmica de preços do Consignado quebrando por linhas ao longo do ano de 2021. Ela tem um avanço no início do ano quando a curva de juros muda de patamar.

Após isso, o mercado segue muito competitivo, muito forte, sobretudo com as cooperativas que são muito atuantes no Estado do Rio Grande do Sul. Isso pressiona ao longo do 2T e do 3T. Em outubro, com a mudança expressiva da dinâmica da curva de juros, promovemos esse ajuste forte que o mercado acompanha em novembro.

Os números, já olhando o mercado nesse primeiro mês e meio, ele segue com um pouco de elevação. O INSS teve um ajuste no teto acima de 2% que o mercado de alguma forma também vem ajustando. Então, imaginamos ainda o INSS crescendo, crescendo forte.

No Municipal, onde tem uma competição mais forte em determinadas regiões, ele ainda cresce, mas eu não vejo um ritmo tão representativo. Imagino uma estabilização na faixa de 1,40% ou 1,50% ao mês. O INSS deve encontrar o seu ponto de equilíbrio mais próximo de 1,80% ou 1,70% talvez. Essa deve ser a estabilização da taxa de concessão.

Isso é médio, quando pegamos o INSS entre o que é gerado na rede de agências e na nossa rede de correspondentes tem alguma diferenciação, mas a dinâmica é de alta para o curtíssimo prazo. Espero ter respondido de alguma forma.

**Carlos Gomes:**

Ao final do ano, o produto está mantendo o INSS com juros mais altos era menos do que aquilo que foi no começo?

**Marcus Staffen:**

Sim, sim. Esse final do ano de 2021 na faixa de 1,40% o INSS deve ser o piso para 2022. Ao longo do ano pode trabalhar com taxas de pelo menos 20 bps ou 30 bps acima disso como taxa média. Essa é uma taxa de concessão.

**Carlos Gomes:**

É concorrência principalmente das corporativas?

**Marcus Staffen:**

Desculpa, Carlos, não entendi sua pergunta.

**Carlos Gomes:**



A concorrência é principalmente das taxas corporativas. No passado, a Caixa Econômica Federal concorrendo. Agora não tem mais a Caixa.

**Marcus Staffen:**

Esse é um ponto muito importante. No INSS, acho que a concorrência acaba sendo global, tem uma dinâmica de preço mais uniforme. As cooperativas trabalham com um nível de taxas um pouco mais elevadas. Em compensação, no Municipal e no Estadual os principais *players* e concorrentes, aqui no Rio Grande do Sul, tendo sido as cooperativas. A Caixa está em um patamar menor de representatividade.

**Carlos Herrera, Condor Insider (Webcast):**

Vocês tiveram alguma novidade sobre possíveis transações, M&A ou *spin-off* relacionado a Banrisul Cartões? Tem alguma outra subsidiária que vocês estudam fazer um *spin-off*? Vocês tiveram um resultado estável na linha de receita de serviços e de tarifas bancárias? Como vocês estão vendo os concorrentes nesse segmento?

**Cláudio Coutinho Mendes:**

Bom, não tem nenhuma novidade sobre a possível Consultoria dada pelo J.P. Morgan sobre a eventual transação. Não tem nenhuma novidade, nada de novo que deva ser relatado, não temos nada sobre isso. Sobre a questão da tarifa de serviço, eu passaria então para o Marcus.

**Marcus Staffen:**

Na questão da tarifa de serviços, temos uma dinâmica de uma pressão ainda sobre tarifas de conta corrente e algum impacto ainda relacionado ao PIX. Embora no nosso caso isso seja menos expressivo sobre o câmputo geral.

É importante destacar quando olhamos o comparativo em base anual que foi feito o movimento de migração da empresa de Seguridade, o que de alguma forma pode distorcer quando fazemos essa comparação de maneira anual.

Com relação à concorrência, sem dúvida, os entrantes ou os bancos digitais são uma ameaça mais forte nesse setor. Mas enxergamos o Banrisul muito bem posicionado e com produtos e serviços cada vez mais adequados às necessidades dos nossos clientes.

**Operadora:**

Não havendo mais perguntas gostaria de passar a palavra ao senhor Cláudio Coutinho para suas considerações finais.

**Cláudio Coutinho Mendes:**

Agradeço a presença de todos nesse áudio conferência, à Diretoria. Agradeço pelos resultados a todo o nosso corpo funcional pois sem eles não conseguiríamos lograr o



êxito que logramos. Então, continuamos todos focados e motivados em cumprir todas as metas que propomos.

Então, agradeço a todos da Diretoria, em especial ao Vice-Presidente, Irani, a todos os Diretores e a toda equipe do Banrisul. Muito obrigado a todos. Bom dia.

**Operadora:**

Obrigada. A áudio conferência do Banrisul está encerrada. Podem desconectar suas linhas agora. 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”