

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 3T15. Estão presentes hoje conosco os senhores Ricardo Hingel- Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Werner Kohler - Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade, e Alexandre Ponzi - Superintendente 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 sete 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 Ricardo Hingel, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Ricardo Hingel, pode prosseguir.

Ricardo Hingel:

Bom dia a todos. Agradecemos a atenção de todos. Nós vamos começar a apresentar os resultados. Eu vou fazer uma pequena abertura, passar para o Alexandre, depois eu volto com a sessão estratégica e nós ficamos à disposição para eventuais perguntas.

O resultado que nós verificamos no trimestre vem muito em linha e impactado ainda por um cenário econômico adverso, que vem se prolongando ao longo de 2015, e infelizmente nós não vemos uma perspectiva antes do final do ano que vem desse cenário reagir. Tantos os impactos que nós verificamos no resultado do Banco, quanto às estratégias do Banco, elas estão exatamente refletindo o que nós estamos verificando no cenário econômico nacional.

O que nós vemos é que ninguém na economia brasileira passa incólume por um país que vai crescer negativamente, ou seja, vai ter um desempenho do PIB no mínimo em

-3%, vai entrar no ano que vem também em recessão. Nós dificilmente enxergamos que o Brasil escapa no ano que vem de uma queda de mais 2% do PIB.

O que ocorre ao longo desse ano e que vai ocorrer ao longo do ano que vem reflete exatamente o que nós avaliamos em relação ao resultado obtido pelo Banco nesse último trimestre, o acumulado do ano, e também norteia as estratégias que nós depois podemos comentar, das providências que o Banco está tomando, exatamente para enfrentar esse cenário de vendas em que o crédito é o que mais sofre.

O crédito sofre em termos de demanda, especialmente naquela demanda de qualidade, quanto à deterioração da carteira, por isso ela aumenta na medida em que o cenário econômico é negativo, e ao mesmo tempo ele persiste por um período muito prolongado.

Cada empresa tem a sua capacidade de resistir ao longo de um determinado período de crise. Quanto mais se prolonga a crise, mais essas empresas vão queimando suas reservas e ao mesmo tempo vão aumentando os seus riscos.

Essa questão é a característica do cenário bancário atual, eu acho que isso foi muito claro e forte da Moody's recentemente, que colocou todo o sistema financeiro brasileiro com o *outlook* negativo, exatamente conhecendo a questão do cenário adverso, em que a própria Moody's não enxerga nada muito favorável antes do final de 2016.

Acho que é dentro desse cenário que nós estamos sendo impactados e é nesse cenário que as estratégias do Banco estão seguindo no sentido de nos defendermos do cenário que nós entendemos que vai continuar adverso. Nós temos uma visão não pessimista, mas uma visão realista com relação à economia brasileira.

Eu vou passar para o Alexandre, vou pedir a ele que passe a apresentação dos principais números e depois nós vamos voltar para discussão de estratégias, e eventual esclarecimento sobre os números obtidos.

Alexandre Ponzi:

Vamos passar direto para a apresentação no slide três, colocando agora o reflexo da estratégia do Banco na reprecificação e busca de recomposição de margem. Os ativos do Banco, principalmente reprecificação das carteiras que nós estamos fazendo nos últimos 12 meses, trouxeram um ganho impressionante de 15,4% na margem financeira.

Isto é, em um ambiente de maior risco, o Banco vem ajustando paulatina e frequentemente as suas taxas de modo a incorporar esse cenário e esse ambiente mais hostil às instituições financeiras, que nós estamos vendo agora.

Crescimento, de novo, de 15,4% no trimestre. A estabilidade da margem no 2T em relação ao 3T também reflete a reprecificação, mas ela traz uma pequena compressão de spreads – nós vamos ver na sequência que o custo médio do Banco sobe um pouco –, mas ele traz muito o reflexo do crescimento da inadimplência no último trimestre para impedir que a margem crescesse dentro do esperado. Ainda assim, o intervalo de margem de 7,63% acumulado, 7,65% no trimestre, está dentro do *guidance* do Banco.

As despesas de provisão são inerentes a esse cenário ruim que havia sido colocado agora há pouco em relação ao ambiente macro Brasil. Nós vimos o fluxo de provisão crescer 105% no acumulado de 9M e 35% no trimestre. Esse fluxo de provisão se traduziu no percentual de despesa em relação à carteira de 6,9% e de 4,3% no trimestre, fazendo com que nós revisássemos sim o *guidance* de custo de crédito desse período.

Isso é em um ambiente em que houve um crescimento de carteira pequeno em relação ao esperado, nós crescemos pouco mais de 4% no acumulado de 12 meses. Mas mais do que isso, também houve a rolagem da carteira pelos níveis de *rate* e em um setor específico de crédito do Banco, da pessoa jurídica, o corporativo, nós vimos também um reflexo de crescimento de inadimplência e aumento de custo de provisão, por conta de recuperações judiciais.

O resultado da intermediação financeira no slide seguinte é simplesmente a conta matemática entre o que nós produzimos e depois provisão. Não vou entrar em detalhe agora, nós passamos só para demonstrar os custos de captação do Banco.

Eles sobem um pouco no trimestre em 12 meses, ainda assim bem abaixo de 90% do mercado, onde nós estamos trabalhando o percentual de 86,6%, se considerada somente a carteira de depósito a prazo e 83% na carteira de captação total do Banco, demonstrado nas suas várias rubricas ou as principais, o *funding* de varejo do Banco, com crescimento expressivo, sobretudo no depósito a prazo, que atinge um total de quase R\$26 bilhões de saldo ao final de setembro de 2014, com crescimento 12 meses de 18%.

O Banco continua sendo uma marca valiosa perante os seus clientes, ele continua sendo visto como um porto seguro na atração de recursos de varejo.

As receitas de prestação de serviços e tarifas continuam muito bem, obrigado, crescendo 21% em 12 meses, crescendo mais de 5% no trimestre. As receitas vindas da parte de cartões, sobretudo com adquirência, ainda são o carro chefe, mas agora nós começamos a adicionar cada vez mais forte também as receitas nesse momento vindas da comissão e da originação de operações de seguros, que também crescem dentro da estrutura do Banco de incorporar uma JV onde ele vai participar também dos resultados auferidos no negócio. Mas as receitas de tarifa de um modo geral vêm crescendo bastante fortes.

A rede de adquirência, eu já tinha comentado que é sim hoje, ainda, o maior driver de crescimento. Ela vem do uso de uma rede que cresceu no número de pontos de afiliação em 15% - quase 16% em 12 meses – 4% nos últimos três meses, passando a mais de 178 mil estabelecimentos.

Mais importante do que isso, tanto a quantidade de transações que tem um reflexo direito no custo, na despesa operacional, que elas cresceram acima da inflação, depois nós vamos abrir, mas, sobretudo, na parte de originação e de receita, crescendo acima de 30% e mais de 9% trimestre contra trimestre.

Esse é um crescimento bastante forte e com uma proporção maior, para ter um *mix* melhorado na parte de originação de receita, então a participação relativa maior nas operações de crédito que têm um ticket médio maior, portanto, potencial de gerar um resultado cada vez mais forte.

As despesas administrativas recorrentes, por serem recorrentes que nós estamos fazendo a exclusão na demonstração do reflexo do programa do plano de desligamento por aposentadoria, em que nós tivemos 521 empregados aderindo ao plano, com um custo de pouco mais de R\$50 milhões pelo incentivo e a saída desses empregados impactando positivamente o número total de empregados do Banco a partir do ano que vem, com uma economicidade também na despesa recorrente de pessoal.

Se nós separarmos as despesas entre as suas duas rubricas – pessoal e outras administrativas – as despesas de pessoal cresceram 10% em 12 meses, e 5,3% no trimestre. O crescimento no trimestre já incorpora uma parcela substancial do aumento via a renegociação do dissídio salarial de agora há pouco.

Então nós estamos trabalhando com um crescimento de 12 meses em linha com o dissídio do ano passado e com a perspectiva de alguma economicidade para os próximos 12 meses, ou daqui para frente, pela saída dos empregados, resultante da adesão ao plano de desligamento por aposentadoria.

As outras despesas administrativas cresceram 11% em 12 meses, 5,3% no trimestre, mas elas precisam ter uma abertura gerencial para que nós possamos expurgar o custo fixo do Banco, daquelas despesas variáveis que são inerentes às duas linhas de negócio que nós continuamos crescendo, seja na originação de carteira de crédito via correspondente bancário, ou seja, extra-agência, e seja também como custo do processamento e o custo de pagamento de *interchange* no negócio de cartões.

Se nós excluirmos essas duas rubricas, as despesas administrativas do Banco fixas cresceram 0,5% em 12 meses, um pequeno crescimento de 5,4% no trimestre, por conta de alguns ajustes de algumas rubricas.

As demais despesas que impactam na formação do custo e da despesa administrativa total, excluindo pessoal, tem um reflexo natural direto das linhas de adquirência, cuja receita bruta cresceu 36% e a despesa inerente cresceu um pouco mais de 40%, porque a receita está impactada pelo *mix*, em que você tem um MDR à medida que você entra em outras operações no MDR menor, mas uma alavancagem 35% de crescimento ano contra ano. Estamos mantendo relativamente estáveis, ou na medida em que nós capturamos mais cartões de terceiros, na parte de processamento e pagamento de *interchange*.

A outra parcela importante dessa rubrica de despesa que é o comissionamento e o suporte da estrutura de correspondente bancário para originação de operações de crédito fora de agências, elas são derivadas de uma carteira que cresceu 18%, passando de pouco mais de R\$2,5 bilhões para um estoque de R\$3 bilhões em 12 meses, mas com um crescimento de 30% na receita bruta, contra um crescimento menor de 25% de todas as despesas por conta dos ajustes dos pagamentos, sobretudo, das comissões originadas no período.

Portanto, essas duas despesas que impactam no índice consolidado, elas são promotoras de negócios do Banco, conforme nós vínhamos explicando ao longo dos períodos anteriores.

As outras receitas operacionais, de forma recorrente, estão impactadas aqui. O reflexo financeiro do movimento de recompra da dívida subordinada do Banco, que impactou em pouco mais de R\$170 milhões brutos a rubrica outras receitas operacionais, e

também a equivalência patrimonial das dependências do exterior, que cresceram do 2T para o 3T o patrimônio em 29%, por conta da variação cambial na mesma proporção, mas elas são representativas de menos de 5% do patrimônio líquido do Banco.

Portanto, isso é simplesmente o ajuste dessa linha de saldos da equivalência patrimonial das dependências do exterior, vis-à-vis uma variação cambial mais forte. Mas esses dois elementos se justificaram nesse crescimento positivo observado de R\$222 milhões de 9M da rubrica líquida de receitas de despesas operacionais.

O lucro líquido contábil e o lucro líquido ajustado, dessa forma estão aqui demonstrados, e também os elementos que trouxeram para fazer a decomposição e a comparabilidade do nosso lucro líquido, os eventos decorrentes do plano de desligamento por aposentadoria – R\$51,6 milhões brutos –, o convênio de distribuição de seguros.

Hoje o Banco faz parte sim de uma empresa de originação de seguros de vida e previdência, portanto, irá também auferir resultado gerado pelo negócio além da comissão propriamente dito. E mais, também, os efeitos fiscais colocados pelos créditos tributários pelo aumento da contribuição social.

Itens patrimoniais, o ativo crescendo 10,5% no ano, a estrutura de liquidez dos bancos se reduz em termo dos seus títulos e valores patrimoniais em 14% no trimestre, mas com crescimento de mais de 12% no ano, impactados pela liquidação de letras financeiras em agosto desse ano, quase R\$800 milhões entre o principal mais o juros, a recompra da dívida subordinada e o aumento também do recolhimento do depósito compulsório sobre os depósitos a prazo originados em nossa rede de agências.

A carteira de crédito do banco com R\$31,4 bilhões, crescendo 4,7% em 12 meses, pouco menos de 1% no trimestre, com um *mix* representando, hoje, a carteira direcionada, um, pouco mais de 31% contra 29% em doze meses, ou seja, há um crescimento um pouco mais forte na carteira direcionada e isso também faz com que haja uma pequena compressão da margem colocada no início da apresentação.

Em compensação, a provisão, por conta desse cenário, um pouco mais desafiador, um cenário de um horizonte mais prolongado de resolução, vimos a provisão crescer de 5,6% do saldo médio na carteira para quase 7% em 6,9%, atingindo R\$2,2 bilhões.

A carteira de créditos continua com a mesma abertura entre 2/3 representados por créditos líquidos de 1/3 direcionado, desses 1/3, temos uma carteira representativa de 75%, ou de 30% da carteira total, que é o crédito consignado, dentre os quais, a linha de crédito consignado dentro do estado do Rio Grande do Sul, que foi objeto de questionamento por conta de alguns eventos de parcelamento pontuais nos últimos trimestres, de folha de pagamento, mas, queremos dizer que o consignado estadual, que representa, hoje, em termos de estoque R\$2,9 bilhões, 9% da carteira total, 32% da carteira de consignados e 60% do consignado de originação própria dentro de agências, eles não sofreram questões de pagamento parcelado pontuais por parte do estado do Rio Grande do Sul aos seus servidores elemento de aumento de inadimplência.

Durante os últimos três meses, a área de Ri do Banco esteve, rotineiramente, respondendo quais seriam os impactos desses atrasos ajustados dentro da estrutura de crédito, da qualidade de crédito do Banrisul.

Não houve absolutamente algum, mostraremos na sequência, algum elemento por conta desse ambiente, ou desse motivo particularmente. Recursos captados, já havíamos demonstrado essa abertura dele, patrimônio líquido do banco R\$6,1 bilhões, crescimento de quase 13% em 12 meses.

Os indicadores financeiros e estruturais do Banco: cobertura 154 para 90 dias, 130 para 60 dias, um pouco inferiores aos períodos anteriores, um aumento, no trimestre, resultado do trimestre analisado do retorno, das 19,3% do retorno sobre o PL, mas com o retorno anualizado de 14% dentro do *guidance* do Banco; há inadimplência, sim. A inadimplência, por conta desses elementos que havíamos comentado, cresce forte, passando de 3,7% para 4,5% 90 dias e 4,3% para 5,3% em 60 dias nos últimos três meses.

Daqui a pouco faremos a abertura, só colocando que o Banco conseguiu buscar uma cobertura, por conta do crescimento da receita de prestação de serviço bastante melhor em relação aos serviços anteriores, hoje, atingindo 90% dessa folha.

A eficiência melhora um pouco, em relação aos períodos anteriores, já era esperado isso, os ajustes operacionais do Banco, eles veem e buscam efetivamente uma melhora da eficiência estrutural da instituição.

Os níveis de capitais, aqui, estamos colocando o capital total de 17,9% melhora, inclusive, por conta de efeito de recompra da parte da dívida subordinada que, já não mais impactava para a formação de capital, mas mesmo assim o capital de nível 1 sai de 14,6, em junho, para 14,8.

Os demais, ali, estrutura de empregados do banco, diminuição em decorrência, agora, dos empregados que já saíram, lembrando que ainda há um saldo de empregados para sair até o final do ano, número de agências e tudo.

Com relação à abertura da inadimplência, que foi um pouco preocupante, vale a pena explorar um pouco mais essa questão. O índice de inadimplência de 90 dias consolidadas do Banrisul saiu de 3,5% para 4,4% em 12 meses, provocados por qual segmento de negócios?

Pela pessoa jurídica, que sai de 3,8% para 5,81%. Na pessoa física, vimos uma estabilidade do índice de 3,30%, 3,29% em 12 meses, mesmo com a pequena subida no intervalo de três meses. Por quê?

Porque temos uma carteira bastante saudável na originação de crédito a PJ, onde, de novo, 75% dela é consignado e aqui fazemos a abertura da inadimplência do crédito consignado dentro das produzido diretamente pelo Banco ou seus clientes – servidores público do Estado do Rio Grande do Sul, inclusive, onde houve uma melhora de 1,25% no índice observado em setembro do ano passado para 1%, mesmo com esses eventos que geraram alguma preocupação ou alguma necessidade de melhor empreendimento por parte dos analistas do mercado geral.

Lembrando, existe, pela recomposição de preço, também existe um spread de risco que atenua qualquer elemento de subida natural de inadimplência nesse setor.

Na pessoa jurídica, de outro ponto, o que vemos? Uma estabilização do índice vindo da pessoa jurídica de varejo, 5,20% contra 5,6%, observado que, nesse intervalo de

12 meses, houve uma subida acelerada na inadimplência do crédito corporativo que sai de 2,6% para 5,5% em 12 meses, ele dobra o percentual. Por quê?

Por conta de uma piora no cenário econômico, por conta de uma formação do *mix* natural do setor corporativo no Estado do Rio Grande do Sul, onde ele é fornecedor de produtos, 75% vende para fora, para outros estados, do que aqui é produzido.

Uma menor demanda naturalmente traz uma diminuição de vendas e traz uma dificuldade de caixa maior; mas estamos vendo que, adicionadas essa questão de ambiente econômico, mais, também, alguma medida de proteção via recuperação judicial foram mais fortes — o Brasil identificou que houve um crescimento, até setembro, do número de pedidos de recuperação judicial, superiores ao ano de 2014 como um todo — esse elemento não segmentou, o spread é menor, nós estamos vendo uma subida e uma pequena contaminação dos demais setores da economia dentro da pessoa jurídica.

Então, esse ambiente mais esses indicadores, eles fizeram com que o Banco fosse, ao longo de 2015, naturalmente mais seletivo e mais rigoroso na exposição de crédito, efetivamente até impedindo o crescimento, evitando que o crescimento de crédito viesse para que não contaminasse a qualidade da carteira.

Acho que essa abertura, depois podemos agora passar para a discussão com os senhores, ela é efetivamente o ponto que precisávamos demonstrar para, primeiro, separar a situação criada num cenário de curtíssimo prazo, por conta de parcelamento de folha. Não há impacto no banco do Estado do Rio Grande do Sul por conta de originação de crédito consignado.

Segundo, para que saiba onde isso está sendo produzido, na deterioração da qualidade de crédito, as medidas pelas quais os bancos já veem hoje, buscamos resolver, diminuir e mitigar esse impacto no futuro.

No final só tem o *guidance*, que foi revisado, podemos discutir na medida, mas por hora, encerro a apresentação propriamente dita e passo a palavra, de novo, agora para os analistas para que possamos tentar atender às dúvidas. Antes disso, o diretor gostaria de fazer um comentário.

Ricardo Hingel:

Só é importante destacar como o problema, hoje, dos bancos, em geral, é a questão do crédito, então, é importante qual é a estratégia do Banco, hoje, na questão da administração da sua carteira de crédito. O Alexandre já colocou anteriormente, mas muito bem a questão da operação de cartões, ela está compensando significativamente em resultados, é uma operação que está crescendo anualizada próximo de 40%.

E as receitas de corretagem de seguro também vêm com desempenho bastante interessante, então são duas operações que vemos que ainda continuam descolados, tanto do PIB nacional quanto do PIB Estadual. Então, são operações que vêm compensando e terão uma participação relativa bastante importante na formação dos resultados desse ano.

Com relação ao crédito, o crédito que vimos avaliando, como sempre destacamos, a característica do crédito no Brasil e a expansão do crédito no Brasil, nos últimos anos,

se deram exatamente pela expansão dos seus prazos. Há o componente taxa, mas principalmente, viabilizamos a expansão do crédito, chegando crédito no Brasil aos níveis atuais porque o crédito alongou.

O crédito alongado significa, então, exatamente que há um *delay* em termos entre a concessão do crédito e eventuais problemas, porque eu chamo de *delay*? Existem safras de crédito, e então o que estamos coletando, exatamente, são safras concedidas da questão de um ano, dois, três anos, mesmo, as operações, em cenários muito melhores, mais favoráveis, onde os riscos são sempre riscos econômicos, enquanto os riscos das Empresas eram menores.

A deterioração que se vê na economia brasileira, especialmente nos últimos dois anos, mudou a lógica e fez com que o risco assumido naquele momento se tornasse um maior e dentro de uma imprevisibilidade do cenário brasileiro, todo mundo acompanhou, especialmente a deterioração das expectativas no corrente ano, e foi muito rápido.

Quando olhamos as expectativas em janeiro e olha hoje, então, há realmente um pouco de imprevisibilidade muito grande na economia brasileira, o que persiste nesse componente de imprevisibilidade, não sabemos; porque a crise econômica chegou no nível em que ela é totalmente dependente da solução de uma crise política que também não se sabe por onde correrá. Ninguém consegue saber o que acontecerá na questão política daqui a um mês e eventuais impactos do que ocorrerá.

Estamos, também, bastante preocupados com relação à questão do *investment grade* brasileiro, pode perguntar, que somados, também, ao início do processo de elevação da taxa de juros americana pelo FED que deve, ou se não ocorrer no final desse ano, deve ocorrer no início do ano que vem, que será apenas o início de um processo de elevação da taxa básica e isso deve ter uma repercussão, também, negativa em termos da economia brasileira.

Então, continuamos muito preocupados com relação ao próximo ano e o que o Banco vem fazendo, então, porque sabemos que isso impacta na qualidade do crédito, na demanda do crédito. Então, o Banco identificou os problemas, o que estamos vendo, o Banco tem sido extremamente conservador na questão das provisões.

O Banco tem se antecipado, em muitos casos, na questão das provisões e lembrando que o Banco faz a provisão adicional também; então, a nossa provisão vai além dos níveis exigidos pelo Banco Central, e entendemos que o movimento de defesa do banco é exatamente, hoje, continuar sendo conservador e provisionando na necessidade que vai haver.

A estratégia na concessão do crédito que impacta, por exemplo, o Banco poderia continuar expandindo crédito, sair da curva de mercado, fazer o que o mercado não está fazendo, eu digo, o mercado, os bancos que nos balizam em termos de comportamento estratégico que são bancos como Itaú, Bradesco, Santander, que são os bancos que efetivamente respeitam mais o mercado, em termos de oferta de crédito e na precificação do crédito.

Então, o Banco poderia tentar se enganar a aumentar a carteira, geraria a receita, geraria a renda, diluiria a provisão que estamos fazendo e, nós, no curto prazo, poderíamos apresentar um número mais bonito; mas sabemos que, no futuro, isso

traria sérios prejuízos para o Banco, ou, nós, no mínimo, estaríamos assumindo riscos desnecessários.

Então, a prudência que o Banco está adotando, hoje, na carteira de crédito é exatamente essa. O Banco está extremamente seletivo no crédito, o Banco está precificando as operações de crédito, talvez até acima do que deveria fazer, o Banco está exigindo garantias na renovação, ou na concessão de linha de crédito, o Banco está sendo bastante restritivo na concessão de novos créditos, exatamente para dar coerência a essa visão de mercado que nós temos.

Entendemos e o recado que temos passado, inclusive, para nossa força comercial – o pessoal que trabalha com crédito do Banco –, é que a crise não está no final, ela está entre o início e o meio. E temos, pelo menos, ainda um ano pela frente, onde esse cenário não reagirá.

Então, o banco está sendo extremamente prudente, estamos abrindo mão de carteiras, eventualmente, não se surpreenda nos próximos meses, o Banco abrirá mão de crescimento na carteira de crédito, isso tem um efeito direto na receita, mas entendemos que o Banco é uma continuidade, temos que nos posicionar de forma correta no momento atual, onde estamos enxergando isso.

Então, acho importante passar essa questão, estou fazendo uma análise que vale tanto para frente, quanto para definir a estratégia do Banco com relação à administração da sua carteira de crédito – carteiras já contratadas, carteiras que, eventualmente, o Banco venha a contratar.

Como os demais bancos, hoje, têm a mesma postura que nós, estão sendo extremamente restritivos na concessão de crédito, o Banco tem muito cuidado para não assumir a posição de outros bancos. O mercado tem essa característica, o primeiro banco que freia, a tendência é que os demais bancos que retardam essa frenagem acabam encontrando posição de risco de outros bancos.

Estamos dizendo isso, pois vamos ficar muito atentos, exatamente na estratégia do crédito. Estamos há dois dias explicando essa estratégia, atualizando a força comercial do Banco com relação a isso, e eu acho importante eu dar esse destaque a essa nossa preocupação com relação ao crédito, que é onde o Alexandre gastou a maior parte do tempo dele falando dos efeitos da carteira atual, essa questão da inadimplência que continua nos preocupando.

De novo, se a economia brasileira tivesse crescendo +3% e não -3%, não estaríamos falando desse nível atual de provisão. O que o Banco está fazendo hoje é se posicionar dentro desse cenário, desse meio ambiente bastante preocupante e adverso.

Eu queria só enfatizar essa parte. Podemos abrir para perguntas, estamos à disposição. Obrigado.

Guilherme Costa, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Minha primeira pergunta é sobre a piora na inadimplência nesse trimestre. Queria saber se vocês identificaram algum setor específico no segmento *corporate* ou se a deterioração ocorreu em todos os setores.

Também queria saber se vocês podem dar alguma indicação do que podemos esperar da evolução da inadimplência durante 2016, se ela deve continuar piorando nesse mesmo ritmo forte que observamos nesse trimestre ou se vocês esperam uma deterioração um pouco mais gradual.

Minha segunda pergunta é sobre a evolução das margens e dos spreads. Eu queria saber se vocês acreditam que é possível ver um aumento dos spreads devido a reprecificação da carteira ao longo de 2016.

Ricardo Hingel:

Bem, com relação ao corporativo, é no corporativo que nós verificamos o maior problema, especialmente nas cenas entre as maiores, e são aquelas empresas que também tem acesso a RJ, o pequeno comércio fecha, não passa pela RJ.

Então, verificamos que o problema se deu no mercado corporativo, dentro da pessoa jurídica, mais concentrado no mercado corporativo, onde estamos tendo maior cuidado, onde exatamente é proibido aumentar exposição. Pelo contrário, estamos reduzindo as exposições.

O que o Banco tem hoje, mesmo aquelas operações de hoje, a política do Banco é a seguinte: mesmo que ainda haja claridade de crédito, vamos trabalhar no mercado corporativo na elevação das taxas. O spread tem que compensar. Ou seja, não queimamos a relação com as empresas, temos que ter muito cuidado ao não conceder o crédito, reduzir a exposição com determinadas empresas, que são importantes e tanto quanto qualquer outra estão sendo impactadas pelo cenário adverso.

Estamos trabalhando muito na questão da elevação do spread, e no corporativo verificamos muito isso, foi industrial, porque o setor industrial é o primeiro que paga a conta, depois vem o setor de comércio e serviços, que é o que vai pagar a conta na segunda onda. A terceira onda, que estamos muito preocupados também, deve nos preocupar, por isso nós antecipamos nossos movimentos estratégicos, que é na pessoa física.

Na preocupação com a pessoa física, já estamos antecipando nesse movimento de administração da carteira da pessoa física, porque entendemos que a próxima onda deve ser na pessoa física. Por quê? Porque como a crise vai se estender até ano que vem, final do ano que vem, a tendência de aumento de desemprego, redução de renda e a inflação comendo o salário do trabalhador, entendemos que existe uma possibilidade ou um risco maior de que a inadimplência na pessoa física, e para nós ainda não é significativa, tende a ocorrer.

Estamos fazendo um movimento antecipando isso e nos protegendo na pessoa física, que não é ainda a preocupação do Banco. A preocupação do Banco é ainda, principalmente hoje, demonstramos isso, é na pessoa jurídica e principalmente no segmento *corporate*. É onde estamos trabalhando.

E com todos esses estamos sendo, novamente, seletivo, na física também há seletividade, e o movimento que estamos fazendo, já encaminhando a segunda pergunta com relação a questão dos spreads, ontem ainda estávamos discutindo, devemos, nos próximos dias, fazer a reprecificação das taxas ao longo desse ano.

Nós vimos, mensalmente, capturando a elevação das margens. Os spreads vem crescendo gradualmente ao longo de cada mês que passa. Essa é a medida e estamos conseguindo capturar.

Então, achamos que conseguimos, de alguma forma, compensar uma redução de velocidade e crescimento de carteira com aumento de spreads e melhoria, consequentemente, da margem financeira das operações.

A questão é exatamente, hoje o grande dilema é, na medida em que entendemos que o primeiro cenário adverso continua sendo adverso e pode piorar, como eu precifico, no momento presente, operações de longo prazo, que é exatamente o que aconteceu na carteira. A safra de dois, três anos atrás está desovando agora em outro cenário, em outro momento de risco.

Inclusive, nossa precificação segue muito o mercado. Até ontem, por exemplo, quando estávamos fazendo uma discussão de reprecificação de taxa de juros, nós olhamos os principais concorrentes, olhamos como estão praticando as taxas nas diversas linhas e vamos acompanhando, o Banco não tem mais defasagem.

No início do ano eu diria que tínhamos defasagem, nos últimos 4, 5 meses o Banco não tinha mais defasagem, nos últimos quatro ou cinco meses o Banco não tem mais defasagem. As operações contratadas pelo Banco estão rigorosamente dentro da média que o mercado vem praticando, conforme indicadores do Banco Central e, por vezes, até acima.

Estou dando um indicador de contratação, as novas operações, a renovação das operações. Só que lembrando que toda vez que mexemos em uma taxa, existe uma necessidade de esperar o giro na carteira, porque nem toda operação é indexada ou tem caixa flexível, basta que eu mexa na taxa que no dia seguinte já está rodando a nova taxa. Não.

Temos todo o movimento de aumento de taxa de juros tem um efeito gradual. Nesse sentido estamos satisfeitos, entendemos que estamos conseguindo capturar a melhoria dos spreads que vai refletir na margem ao longo do ano.

Guilherme Costa:

Perfeito. Obrigado.

Felipe Salomão, Morgan Stanley:

Bom dia Ricardo, Ponzi. Obrigado pela oportunidade. Tenho duas perguntas. Farei primeiro a primeira, depois um *follow-up*. Minha pergunta é com relação ao NII. Se olharmos até mesmo no slide três da apresentação, a margem financeira está na casa de R\$1,1 bilhão há mais ou menos três trimestres, ela está de lado.

Isso, apesar das inúmeras reprecificações que vocês fizeram e apesar, também, do *funding* de vocês custar menos que CDI, 80% e pouco CDI. Eu queria entender porque a margem financeira não está subindo o número nominal. Essa é a minha primeira pergunta.

A segunda parte é, após o *buyback* dos *bonds* que vocês fizeram, se devemos esperar um aumento na margem financeira. O custo de *funding* caiu e exposição a USD diminuiu. Essas são as minhas perguntas.

Alexandre Ponzi:

Há várias variáveis que acabam impactando a manutenção de em torno de R\$1,1 bilhão na margem financeira observada ao longo dos trimestres. Primeiro, você tem os elementos de reprecificação da carteira ocorrendo com um *delay* em relação ao estoque, ao efeito produzido pela nova carteira, conforme foi explicado agora pouco, mesmo sofrendo alterações positivas nas taxas ao longo dos períodos.

Segundo, nós temos uma carteira que cresce menos do que o nosso projetado e com o *guidance* que estamos mantendo ainda crescendo na metade. Além disso, você tem as baixas e aumento da inadimplência, sobretudo.

O aumento da inadimplência que temos observado retira também, mesmo que a carteira tenha um crescimento forte, retira geração de resultado a partir do atraso de 60 dias. Tira a receita direto. Você tem um aumento de inadimplência preguiçoso, impactando o aumento de provisão, a despesa, e também impedindo com que a receita cresça na mesma proporção.

É uma conjunção de fatores hoje colocado. Não sei se com isso foi suficiente atendido.

Felipe Salomão:

Sim, obrigado. Agora, com relação ao *buyback* dos *bonds*, devemos esperar algum aumento no NII por conta da queda no custo de *funding*, já que vocês diminuíram a exposição a USD, compraram uma parte dos *bonds* e na teoria isso melhora o custo de *funding*, ainda mais em um cenário onde o Real se deprecia bastante.

Devemos ver um aumento no NII por causa do *buyback*? Se sim, de quanto, mais ou menos?

Alexandre Ponzi:

No absoluto, pouco, pela participação relativa dessa carteira em relação a todo o *funding* do Banco. Quando você analisa somente a estrutura de captação dos *bonds* obvio que nós temos a parcela que eliminamos o custo financeiro carregada até 2022, mas estamos falando de uma representatividade de 7%, 8% da carteira de *funding* no total, portanto, não vai ser essa economicidade que vai dar um aumento natural da margem. Ela melhora no relativo, mas no absoluto nem tanto.

Werner Kohler:

Essa questão do aumento da margem vem mais em função da reprecificação da carteira de crédito do que dessa questão específica da recompra da dívida. Nós estamos falando naquele *plus* que existia em cima da faixa do CDI, e tem uma dessa parcela que foi recomprada, o *hedge* dessa operação, o *hedge accounting*.

Como essa operação já vinha marcada a mercado e absorvendo parte disso, então nós temos um ganho que, em matéria de número, de resultado positivo, dá, só que na proporcionalidade do total da nossa despesa de captação ele é muito pequeno.

Ricardo Hingel:

Só para reforçar um pouco, aproveitar a oportunidade, o racional do *bond*. A origem do *bond* foi fazer um reforço de capital do nível II de Basileia. Hoje, essa necessidade de Basileia é desnecessária. O fato gerador foi a necessidade de Basileia.

Há o redutor, hoje é 60%, o ano que vem vai ser 60% de aproveitamento, e o Banco está bastante na posição de que a Basileia do Banco é bastante confortável. Primeiro ponto, o fato gerador era Basileia.

O fator colateral gerou caixa, só que o colateral caixa se tornou, na realidade, um *funding* caro. Isso nos chamou a atenção e na medida que tínhamos conforto de Basileia e de caixa, nada melhor do que olhar para essa operação e tentar diminuir essa exposição e reduzir esse custo de *funding*, que o *funding* mais caro que o Banco tem era esse *bond*.

Concomitantemente, quando começamos a olhar a estratégia de fazer uma recompra parcial, o mercado nos favoreceu, porque uma das poucas vantagens da situação negativa da economia brasileira é que os papéis brasileiros caíram. O nosso papel chegou a ser transacionado para 73% do seu valor de fato.

Então, isso foi um fator que nos favorecia para fazer a operação. Na outra ponta, começou a operação que tinha o hedge, o hedge ficou muito a nosso favor na medida em que o USD disparou. Nós tínhamos os dois fatores a nos ajudar em um eventual processo de recompra.

Definimos o processo de recompra, definimos se deveriam fazer próximo de 1/3, foi US\$265 milhões a nossa oferta de recompra, limitamos a isso. No final do processo houve uma demanda em US\$250 milhões, um pouco abaixo do que nós nos propusemos a fazer. Na realidade, entendemos que atingiu nosso objetivo, faltou pouco para chegar nos nossos US\$265 desejados.

Isso deu o efeito para frente de redução de custo, que é um absoluto bastante interessante, de lembrar que essa geração tem mais sete anos para frente, então faremos uma boa economia no custo de *funding* nessa operação, deu um resultado positivo em torno de 110 milhões de resultados da operação. Aqui, na última linha, ficou próximo de 55 milhões pós-tributos.

Então acho que nós fomos oportunistas nesse sentido, agradamos o mercado, porque nós demos uma sustentação ao papel. Esse papel está sendo transacionado acima de 80% do seu valor, nós pagamos 80%. A leitura que fizemos também é que o mercado gosta do risco banco, senão, teria havido uma enorme adesão ao processo.

Então, eu queria aproveitar para já passar esse racional. O banco ficou bastante satisfeito, não apenas com o resultado financeiro do negócio, mas também pela própria leitura que fizemos do mercado quando o risco banco ainda é um risco bastante interessante. Eu ficaria preocupado se tivesse havido uma demanda muito maior do que eu me propus a recomprar.

Felipe Salomão:

Perfeito. Muito obrigado.

Carlos Daltoso, Banco do Brasil:

Bom dia a todos, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Minha primeira pergunta é sobre a receita de serviços. Você acha que com essas perspectivas negativas para a economia e o foco de crescimento de receitas de cartão de seguros. Qual é a expectativa de vocês para o crescimento desse segmento?

A Vero, por exemplo, foi criada em um outro ambiente econômico, agora a JV de seguros com a Icatu. Estamos precisando rever alguns projetos ou a expectativa ainda continua favorável para o crescimento de receita desses dois segmentos?

Ricardo Hingel:

O nosso ver, continua bastante favorável. Eu até diria o seguinte: apesar de tudo, são dois segmentos que estão tendo comportamentos bastante favoráveis. A evolução é próxima de 40% anualizado, tanto na parte de seguros quanto na corretagem de seguros.

Eu sempre falo aqui que a corretagem não é a JV com a Icatu, que é a empresa de seguros. Eu estou falando a respeito de seguros. Ela está tendo um comportamento bastante interessante, destacando que na parte de corretagem de seguros eu não preciso ir para a rua, eu tenho que trabalhar muito bem apenas o meu cliente.

São 4 milhões de clientes, aproximadamente, que o Banco tem, e o desafio do Banco é trabalhar esse cliente que já está aqui dentro de casa e buscar fazer essa receita. A ideia do Banco é criar a empresa, porque aí, teremos uma série de vantagens tributárias em cima da medida que existe uma empresa. Lembrando que a corretagem de seguro continua passando por dentro do banco. E ao passar por dentro do banco, nós oferecemos a tributação de maiores alíquotas possíveis que são as alíquotas de banco.

Então, nós estamos em um processo de estruturação da Empresa que, provavelmente, no 1T16 nós tenhamos condições de criar essa empresa. Não tem nada a ver com a abrir capital; eu quero destacar isso. A abertura de capital o mercado tem batido bastante, porque você faz a comparação com o desempenho da BB Seguridade, da Par Seguradora. Ou seja, são aquelas empresas que estão pagando os melhores múltiplos do mercado atualmente.

Mas esse não é o foco. O foco é reforçar exatamente esses negócios dentro do banco. Dar maior visibilidade e eficiência a esses negócios. Então vale isso também na parte de cartões, a cartões está indo muito bem também, mas a cartões tem uma operação um pouco mais complexa. O que o Banco está fazendo hoje então, é qualificando todo o processo de produção da empresa de cartões.

Eu não canso de destacar: ela é tão importante, a operação de cartões é a qualificação do processo, exatamente pela maior complexidade, tanto na produção, desde a captura até a emissão da empresa de cartões, quanto à própria complexidade do mercado competitivo.

Ou seja, diferentemente da corretagem de seguros, que eu tenho clientes dentro de casa, embora na cartões eu também tenha clientes dentro de casa, só que a

competição é muito mais forte na medida em que existem dois *players* que têm quase 90% do mercado de adquirentes.

O próprio Luiz Gonzaga, que é o presidente do Banco, acumulou a presidência da empresa de cartões exatamente para dar uma prioridade para nessa melhoria toda de processo e preparação nessa empresa também, de forma a agregar valor. As duas operações, nós entendemos que nós estamos em uma etapa inicial ainda. Nós temos muito valor a agregar nessas empresas.

E novamente, agregar valor para o Banco e, não necessariamente para fins de abertura de capital, como tem sido cogitado, principalmente pelo mercado. Ontem mesmo eu fiz uma entrevista em cima de resultados. Perguntaram pela abertura de capital dessas empresas e eu digo “olha, isso é muito mais comentado pelo mercado, que olha os pares, olha os comparativos, que são praticamente as únicas empresas que estão transacionando com bons múltiplos, que são as operações de seguro e as operações de cartões”.

Olha que o Banco tem operações muito similares às que estão no mercado. E os bancos de investimento que nos procuram fazem *evaluations* maravilhosos com relação à operação, mas o que acaba saindo para o mercado é que é uma intenção do Banco. Não é a intenção do Banco hoje. Daqui a um ano pode ser que tenha, daqui uns seis meses, mas hoje não há nenhuma intenção. A prioridade do Banco hoje, com relação a essas duas operações, é de qualificar e fazer crescer esses negócios.

Abrir capital, vocês olhando a estrutura de capital do banco, olhando o caixa do banco, pouco me agrega, no curto prazo, fazer uma abertura, fazer uma secundária onde o Banco vai entregar metade para o fisco e eu vou entregar metade do resultado lá na frente.

Então, olhando a estrutura de capitais do Banco, onde o Banco não tem problema de Basileia, pelo contrário, está sobrando Basileia, a situação de liquidez do banco, que seria outra justificativa para fazer uma abertura de capital também é muito confortável, no curto prazo, eu diria, o longo prazo é aquela história de sempre vai estar todo mundo morto, então não dá para prever.

Agora, no curto prazo, eu diria que é o nosso racional, a nossa lógica de continuar fortalecendo esses dois *businesses* para o banco. E a abertura de capital é uma eventual situação que somente no futuro vai ser definida e que não passa tanto pela administração do banco, passa muito mais por uma decisão do controlador.

Mas, olhando um pouco, vocês acompanham o mercado de capitais, vocês sabe que apesar dos múltiplos que esse segmento vem pagando, o mercado de capitais, hoje, soa completamente adverso. Não seria o melhor momento de se fazer, então, eu diria que isso é outro fator que nos afasta um pouco de uma eventual análise, não decisão, mas uma análise de cotar na rua qualquer tipo de operação nesse sentido. Não sei se fui claro. Eu gostaria de ter sido claro nesse sentido que é importante para a informação de vocês.

Carlos Daltoso:

Foi bem claro sim. Só uma segunda pergunta. Na verdade é um *follow-up* da pergunta do Guilherme sobre inadimplência, só para ver se eu entendi direito. Vocês acreditam que esse primeiro ciclo de inadimplência já chegou ao final então? Esse indicador de

inadimplência do segmento corporativo no 3T deverá ser o pico de inadimplência desse segmento?

Ricardo Hingel:

Nós estamos monitorando o risco de, eu não digo de aumentar, mas o que nós estamos preocupados é que se mantenha no nível atual. Porque muitos efeitos, especialmente nas operações judiciais, eles já ocorreram. Porque a recuperação judicial, na melhor das hipóteses em seis meses já está totalmente provisionada. Então, as principais empresas que entraram em recuperação, a maioria desses efeitos já ocorreu.

Agora, nós continuamos olhando a carteira como um todo. O próprio varejo, o que ocorreu mais concentrado no corporativo. O contágio não é no varejo. Mas nós achamos que essa safra das carteiras anteriores já desovou aqui. Até prejudica um pouco, quando em excesso, que é o conservadorismo que estamos tendo. Nós estamos provisionando, na dúvida provisiona. Eu diria que a tendência do Banco é de manter os níveis atuais de provisionamento.

Aí tem outra questão. O peso do provisionamento aumenta na medida em que eu não renovo a carteira. Ou seja, se eu estivesse expandindo a carteira, eu diluiria um pouco o peso do saldo das provisões. O que está acontecendo hoje é que assumimos que está se penalizando por dois fatores: o conservadorismo na provisão e o conservadorismo na concessão de crédito. Por isso nós achamos que não vai haver surpresas, porque nós estamos explicitando a estratégia do Banco.

De novo, nós poderíamos liberar um pouco mais o crédito, constituir carteira, constituir receita, mas você sabe que isso é um bumerangue que ia voltar na nossa testa lá na frente com o aumento futuro de inadimplência, de provisão e de perdas efetivas.

Carlos Daltoso:

OK, obrigado pelas respostas.

Marcelo Cintra, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Obrigado por pegar a pergunta. Minha primeira pergunta é mais um *follow-up* de um questionamento anterior relacionado ao NII. Vocês comentaram que tem um impacto de NPLs já no NII nesse trimestre. Eu só queria entender como que nós devemos ver esse impacto indo para frente, uma vez que, como vocês mesmos disseram, o NPL de pessoa física pode começar a piorar de agora em diante e, no meu entendimento, esse é o segmento que tem mais *spread*.

Então, é justo afirmar que o impacto de NPLs no NII vai continuar a pressionar a geração de receita indo para frente? E vocês têm uma estimativa do número para esse trimestre? Depois eu falo a minha segunda pergunta. Obrigado.

Werner Kohler:

Bom, na carteira da pessoa física, 75% da carteira da pessoa física é crédito consignado. Então, o crédito consignado, 50% da carteira da pessoa física é gerado na nossa rede de agências. Então é um crédito consignado em que nós conhecemos o cliente, ele é funcionário público estadual, funcionário público municipal. E ele está

performando normalmente, nós não temos nenhuma situação que tenha alguma pressão grande em cima desse tipo de crédito.

E temos também a parcela do nosso crédito que vem, que é vinculado ao INSS, é o CIAP, também são créditos que não têm nenhuma perspectiva de ter alguma deterioração, uma piora significativa.

Nós estamos sim, é monitorando a situação do que não está dentro dessa carteira de crédito consignado, que é uma parcela menor da carteira de crédito e que ela já tem um comportamento que, para nós, vem em um comportamento em linha com o que no passado vinha demonstrando, não mostrando nenhuma situação ainda que levasse ao agravamento dessa inadimplência na parcela da carteira de crédito que não está consignada.

Então, nós entendemos que o monitoramento permanente dessas operações dessa carteira vai nos trazer, ao longo do tempo, uma possibilidade de redução da inadimplência e do próprio volume de despesas com provisão. Coisa que neste momento não estamos ainda com uma visão de melhora significativa nos próximos meses em curto prazo.

Alexandre Ponzi:

Só complementando. A parcela do crédito de pessoa física não consignada, ou seja, aquela parcela que estaria mais sujeita a esses elementos de aumento de desemprego, a inadimplência oriunda por perda de renda ou desemprego propriamente dito. O sistema do banco é extremamente paralelizado, ou seja, ele é bastante fechado.

O banco ajusta os condenadores de risco diminuindo e vem, tradicionalmente, somam menos esforços na concessão de limites para trabalhar com esse tipo de público. Eventualmente, momentos bons, tirando apelo comercial que poderíamos fazer com um segmento que não é servidor público, e que é uma parcela bastante representativa da carteira de clientes do banco, não é tomador de crédito, por outro lado.

Ele é objeto daquela linha, só complementando a pergunta do Dautoso, em relação a objeto para oferecer produtos de fidelização, uso de cartão, uso do nosso próprio cartão da rede de aquisição, venda de seguros, mas não de crédito propriamente dito. Porque aí, o sistema traz um conservadorismo mais intrínseco, desde a criação e o crescimento muito forte de 2007 para cá quando fizemos o *follow-on*, foi em cima de crescer base de crédito de pessoa física, mas 'descertificada', ponderada com sistemas de crédito, *behavior*. Justamente porque é recebido e limita muito a exposição que nós temos.

Então neste momento, é uma carteira mais saudável. A preocupação efetiva é se o que estamos vendo de crescimento da economia no setor empresarial não vai trazer ainda alguma contaminação, em que momento vai parar de contaminar o corporativo e em que momento o corporativo vai trazer também algum reflexo dos demais setores.

Por isso, a questão da restrição na originação de crédito, um conservadorismo naquele crédito que tem que analisar de forma individual, não parametrizada, para que nós, pelo menos, tentemos identificar em que momento os ajustes terão que ser mais fortes ou em que momento eles vão parar de impactar significativamente a questão, não só de inadimplência, mas sobre tudo, o reflexo da inadimplência no resultado final.

É uma situação de difícil mensuração, mas nós entendemos que, talvez a velocidade relativa, se tiver um risco de *upside*, a velocidade relativa que vimos nos últimos 6/9 meses tenda a diminuir na inadimplência do setor corporativo, porque talvez o grosso, a parcela principal, já tenha ocorrido.

Marcelo Cintra:

Perfeito. Obrigado. Minha segunda pergunta ainda é sobre a parte de qualidade da carteira, relacionada a provisões. Na hora que eu olho o saldo de provisão do Banrisul para esse trimestre, eu consigo ver que a provisão adicional caiu no trimestre. A provisão a vencer, genérica, também caiu no trimestre e, como vocês comentaram, nós ainda estamos no meio do ciclo de uma crise, pode ainda ter alguma deterioração.

Eu só queria entender como que nós devemos ver provisionamento e provisões trimestrais indo para frente. Se esse nível atual, que é um nível relativamente elevado, deveria se manter ou se vocês ainda veem espaço para alguma melhora. Principalmente considerando essa queda no saldo de provisão a vencer e adicional. Obrigado.

Werner Kohler:

Dentro da classificação na carteira de crédito que está por atraso e mesmo a carteira de crédito que está normal, nós fazemos uma provisão adicional em todas as linhas de classificação. Então, como se pode ver ali, nós fazemos uma provisão adicional desde o A até o G, além do que o Banco Central exige. Por exemplo, o Banco Central exige 50%, nós fazemos 53%, o Banco Central exige 70%, nós fazemos 73%.

Isso já vem ao longo do tempo sendo adotado pelo Banco como uma política para fazer uma provisão adicional. Quando nós temos um volume de operações como houve uma concentração de operações de empresas de grande porte que estavam em RJ, e essas operações chegam a um nível H, nós temos um volume de provisionamento grande em um estoque que já está 100% provisionado.

Então, quando eu tenho 100% provisionado, não tenho provisão adicional sobre esse estoque de carteira que já está 100% provisionado. Isso faz com que a nossa provisão adicional tenha esse comportamento de mais estabilidade no seu volume total do provisionado, em torno de R\$ 100 milhões de provisão adicional. Não sei se há algo mais para colocar. Então, é nesse sentido que nossa provisão adicional vem se comportando ao longo do tempo.

Ou seja, nós sempre fazemos aquela provisão adicional sobre aquelas operações que estão descendo o nível de *rating* e das operações que são também classificadas como operações normais, que veem performando normalmente e que são classificadas dentro desses níveis de *rating* que exigem provisionamento, que não são a AA.

Marcelo Cintra:

Perfeito. E só um *follow-up*. Como nós deveríamos ver indo para frente, ou seja, você pode falar um pouco sobre, talvez, 2016, tendências que deveríamos ver nesse nível de provisionamento?

Werner Kohler:

É uma pergunta de US\$ 1 bilhão. Porque, na realidade, nós viemos monitorando essa questão do provisionamento. A despesa de provisão está totalmente alinhada com a classificação de *rating* das operações. Nós não estamos pressionando ou fazendo qualquer classificação que não esteja devidamente adequada à nossa política de prática de operações de crédito.

Então, entendemos que agora, até o final do ano, a nossa provisão ainda vai estar um pouco pressionada por essas operações que nós tivemos de RJ e de situações da nossa carteira. Para o ano que vem, ainda não temos uma visão clara de como que essa provisão vai se comportar nessa curva ao longo do ano voltando a uma situação mais próxima da normalidade de provisionamento que, para nós, é algo entre 13% e 13,5% da carteira de crédito.

Marcelo Cintra:

Perfeito. Muito obrigado.

Felipe Salomão, Morgan Stanley:

Obrigado pela oportunidade de fazer mais uma pergunta. É com relação à carteira cotas, principalmente a carteira que começou a se deteriorar. Nós acompanhamos pelos jornais que alguns setores específicos estão sofrendo no estado. Acho que a região do estado do Rio Grande e a indústria de *oil and gas* têm sofrido por “N” motivos e acho que muito da NPL está vindo dali.

Mas por outro lado, você também tem setores da economia do estado que se beneficiam bastante da depreciação cambial, pelo lado do *business*, indústrias que produzem bens que são consumidos internamente. Então, será que vocês poderiam abrir, pelo menos na ordem de grandeza, o quanto da deterioração da carteira *corporate* veio do setor de *oil and gas* e como está a performance dos demais setores? Essa é a minha pergunta.

Alexandre Ponzi:

Felipe, nós estávamos aqui até brincando. Essa é efetivamente agora é a pergunta de US\$ 2 bilhões. Nós sabemos que não há uma concentração específica em um determinado segmento. Há uma concentração específica em algumas causas que levam sim a um crescimento absurdo do volume de provisão. Só para botar um dado que nós ainda não havíamos comentado aqui para as perguntas passadas.

O volume hoje, de provisão derivada de eventos da economia que levaram à recuperação com um todo, no acumulado do ano, chegou a 340 milhões. Ou seja, desse 1 bilhão, que o banco colocou 1 bilhão e pouco, nós temos quase 30% do valor hoje de provisão como despesa, efetivamente reflexo de um ambiente que está afetando a economia como um todo. Têm alguns pontos bastante positivos na economia do estado do Rio Grande do Sul, que é efetivamente o setor agrícola, não há motivo algum de preocupação.

Ainda não temos elementos agora para dizer que vai haver algum problema de produtividade, muito pelo contrário, que deve continuar performando bem. Somente soja foi responsável em maio por um crescimento de 15%, quase 16% no PIB do estado do Rio Grande do Sul, tem preço relativamente estável e tem uma variação

cambial positiva. Talvez a renda do produtor seja um pouco menor por conta do custo do insumo agora pela variação do USD propriamente dito.

Mas então, setores da economia do estado, o agrícola vai muito bem, obrigado, é o que contribui para melhorar com uma taxa de crescimento “menos ruim” do que poderia ser, vamos dizer assim. Mas em relação a quanto é de determinado segmento, é um sistema de casa que o Banco ainda precisa fazer para melhor qualificar.

Na medida do possível, nós estamos buscando ter esses dados e, tão logo os tendo, nós os tornaremos públicos, da mesma forma como estamos abrindo agora a questão da inadimplência, para melhorar o entendimento de todos vocês.

Felipe Salomão:

Perfeito. Obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao senhor Ricardo Hingel para suas considerações finais.

Ricardo Hingel:

Bem, pessoal. Eu gostaria de agradecer a atenção de todos vocês, as perguntas que nos ajudam a esclarecer aquilo que não conseguimos colocar no papel; eu acho que esse evento aqui é uma oportunidade. E nós ficamos à disposição para eventuais novos esclarecimentos. Toda e qualquer necessidade de fazer um *call* adicional, é só procurar pelo Alexandre, por, aqui, a área de RI do Banco.

E nós ficamos à disposição para fazer esses novos *calls*, porque é do maior interesse do Banco dar essas informações. A área de RI do Banco sempre foi orientada a dar a maior transparência possível aos diversos analistas. Então, agradeço mais uma vez, e nós ficamos à disposição. Muito obrigado.

Operadora:

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

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

