

**Operadora:**

Senhoras e senhores, 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 1T11. Estão presentes hoje conosco os senhores: Túlio Zamin, Presidente do Banrisul; João Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Luiz Carlos Morlin, Diretor de Risco e Controle; Werner Kohler, Superintendente Executivo - Unidade de Contabilidade; e Alexandre Ponzi - Gerente Executivo da Área de Relações com Investidores.

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

O replay desse evento estará disponível logo após seu encerramento por um período de 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 Sr. Alexandre Ponzi, Gerente Executivo da Área de Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Alexandre, pode prosseguir.

**Alexandre Ponzi:**

Antes de começar apresentação propriamente dita, vou devolver a palavra ao Presidente para que ele faça a introdução e alguns pequenos comentários. Presidente, por favor.

**Túlio Zamin:**

Bom dia a todos. É um prazer estarmos aqui nos comunicando, especialmente nesse momento onde apresentamos aqui a sequência dos resultados da nossa instituição. Nós tivemos aqui um trimestre que traz um resultado bastante em linha com o mercado, mas que particularmente na nossa instituição vem revestido de alguns sinais que para nós são muito importantes.

Tivemos nesse período um período de transição de gestão, e que nesse ambiente foram produzidos esses números, e o que nós queremos com isso, evidenciar e mostrar para o mercado, é que mesmo nesse ambiente a nossa instituição conseguiu produzir um resultado adequado, demonstrando evolução em vários indicadores, e tendo inclusive alguns desses indicadores de desempenho comparativamente com os grandes players do mercado com um desempenho até relativamente diferenciado positivamente.

O ambiente econômico do nosso Estado é um ambiente muito otimista, que se contamina pela onda de investimentos de forma diferenciada em relação ao País, na medida em que esses investimentos demorarem um pouco mais para chegar aqui no extremo Sul, diferentemente dos movimentos de capital e dos próprios investimentos do orçamento do Governo Federal, no Centro, Nordeste e no Norte do País.

Portanto, a nossa expectativa é que vivemos em um cenário de captação e recepção de grandes investimentos, citando para sustentar essa nossa fala o Pólo Naval, que é uma realidade no extremo Sul do Estado, que além de dialogar com o desenvolvimento daquela região estabelece uma relação com todo o parque fabril do nosso Estado, especialmente o polo metal mecânico, perfeitamente localizado na nossa região da serra, e agora despontando na região de Alto Uruguai, Erechim, como fontes importantes de fornecimento e, portanto, abrindo um enorme leque de possibilidades e crescimento das nossas carteiras comerciais e financiamento com uma parte de clientes já capturada pelo nosso Banrisul.

O destaque desse nosso 1T, que gostaríamos de evidenciar, começa dando conta da qualidade da nossa carteira. Ontem, nós conseguimos fechar o trimestre com um índice de inadimplência em torno de 12,7%, um marco bastante importante que mantém um viés de queda inaugurado no ano passado pela instituição no final do 1T10, e que nos sucessivos meses foram mantidos, e inauguramos, então, 2011 com a mesma tendência.

Esse é um item de muita relevância e que vamos estar muito atentos.

Da mesma forma, e por conta um pouco disso, na esteira desse indicador, nós também aproveitamos para destacar que o nosso índice de eficiência se estabilizou na faixa de 45,8%. Temos muito ainda para progredir em cima desse resultado, mas considerando que os patamares históricos do Banco, por décadas, permaneceu acima de 52%, é um patamar muito importante e que estará merecendo de nós a gestão do custo, a calibragem das nossas despesas de forma bastante apurada.

Portanto, esses dois ou três indicadores, o crescimento da nossa carteira é comparativamente com o outro trimestre, crescendo em torno de 21%, 22%, sinaliza exatamente as condições do mercado. Apesar de uma relativa restrição ao crédito com as medidas do final do ano passado do Banco Central, o Banco conseguiu manter um conjunto de volume de negócio que permitiu, então, uma construção desse resultado, essa expansão em relação ao último trimestre da ordem de 5,4% na nossas carteiras, nos dando, então, uma perspectiva de continuidade e de manutenção das projeções que foram feitas para esse ano.

Essa é uma outra informação importante. Com a finalização desse trimestre nós revisamos as nossas projeções e estamos mantendo inalteradas as que foram anunciadas anteriormente, portanto recalibradas e mantidas, especialmente do ponto de vista de crescimento das carteiras, muito mais pela banda superior do que pela banda inferior. Na sequência alguém pode comentar aqui, o diretor financeiro, ou o diretor de análise de serviço.

Então, esses quatro, cinco indicadores para abrir a nossa rodada de números no que diz respeito ao 1T são os destaques que nós queremos fazer. Mas fundamentalmente também queria aproveitar aqui para reafirmar que a atual administração inicia, então, a posição dos resultados mais precisamente a partir de abril. Portanto, o que foi contabilizado até 31 de março praticamente é reflexo da gestão anterior.

Nós queremos passar aos senhores que mesmo no período de transição, depois de termos assumido uma análise mais interna estamos confirmando o que já vínhamos fazendo anteriormente; nós queremos uma gestão do ponto de vista administrativo de controle das nossas despesas e da condição da nossa receita absolutamente em linha com o que vinha sendo produzido pela administração anterior.

É bem verdade que nós daremos um verniz próprio, como, por exemplo, a nossa decisão e nossa convicção de que temos um espaço muito importante para produzir resultados e ampliar nossa estratégia de verticalização com duas carteiras muito importantes no atual momento, que é a carteira de crédito imobiliário e a carteira rural do nosso plano. Essas duas carteiras finalizaram 31 de março com um saldo equivalente às duas carteiras de R\$1.3 bilhão. Nós temos uma expectativa de crescermos além da nossa média dos anos anteriores.

No que diz respeito ao crédito imobiliário, uma das medidas para materializar essa nossa intenção de uma unidade, uma superintendência específica para isso, e que já nesses 40 dias da nossa gestão já inauguramos uma ação Road show pelas nossas unidades, pelas nossas superintendências, mobilizando a comunidade local, sejam empreendedores, consumidores, autoridades locais, no sentido de demonstrar as nossas linhas e mostrar que nosso plano dá capacidade para financiar o investimento no setor imobiliário; principalmente mostrar que estamos com um sistema bastante ágil e diferenciado e que essa aproximação da nossa rede pode ser um diferencial competitivo para nós alavancarmos para além da média histórica essa carteira.

No que diz respeito ao crédito rural, uma outra fonte que citei anteriormente, nós estamos contaminados por esse ano espetacular, excepcional que viveu o Estado do Rio Grande do Sul. Apesar de algumas estiagens, intempéries bem localizadas, nós tivemos aqui uma condição ímpar para o setor agrícola, com uma super safra e preços elevados por um determinado período.

É bem verdade que houve uma pequena retração, mas o ambiente do setor produtivo rural é muito otimista e com grandes perspectivas de avanços inclusive tecnológicos.

Nós temos aqui o estado do Rio Grande do Sul um dos arredores da agricultura de precisão, não só enquanto conceito, enquanto busca de tecnologia para os nossos plantadores, mas tendo um parque industrial instalado aqui no nosso Estado, produtor

e construtor desses equipamentos e que se aproxima então da nossa realidade da agroindústria.

Os movimentos que fizemos recentemente, anunciados em publicidade, de parcerias com a Mastercard dão conta de que nós temos um espaço, uma avaliação pro Banco tanto na emissão de cartões quanto nessa nova tendência de capturar essas operações dentro da nossa divisão como uma estratégia do setor financeiro, estamos correspondendo, valorizando e potencializando a nossa rede Banricompras que acabou se distinguindo no cenário nacional como uma rede local, mas que hoje se mantém, mesmo depois da nova regulamentação do final do ano passado, com essas sinergias, e nós nos consideramos então como a quarta rede de captura no País.

Então, esse é um trabalho que estamos apostando muito para alavancar novos negócios, ao mesmo tempo também nós lembramos que já foi publicado que também estamos com tratativas bastante adiantadas para fazer o mesmo convênio com bandeira Visa. Isso abrirá, com certeza, novas perspectivas de revitalização da nossa área de plástico, tanto no conjunto de medidas na área comercial, que abre uma grande perspectiva de continuarmos essa trajetória ascendente não só de manutenção mas de crescimento do nosso *market share*.

Como já anunciamos antes da nossa posse estamos aprofundando, dando continuidade, consolidando tanto o trabalho interno que foi desenvolvido pela gestão anterior no que diz respeito ao controle de gerenciamento de custo. Nós identificamos a necessidade de uma série de investimentos que vão racionalizar nosso back office, e que vão garantir maior agilidade as nossas equipes, maior conforto, praticidade, melhor atendimento, portanto, ao volume da nossa clientela.

Portanto, isso que em um primeiro momento aparece como um diagnóstico, necessidade de um investimento, se reverte imediatamente em perspectiva. Portanto, se identifica nessa problemática uma lógica que superada essa etapa nós converteremos todo esse trabalho em resultado efetivo no nosso balanço.

Portanto, esses dois pilares estão sendo muito bem gerenciados, e eu insisto, uma lógica de continuidade do que foi produzido e iniciado na gestão anterior.

Nós também estamos convencidos de que pela magnitude da nossa presença e para que nós brindemos o nosso *market share* nós precisamos de um ousado plano de investimento e qualificação da nossa rede, não só para além-fronteiras como estamos trabalhando para a chegada das 30 agências até o final de 2011 no Estado de Santa Catarina, mas aqui mesmo, dentro do nosso Estado, na cidade polo, em especial, estamos concedendo um plano de revitalização das nossas redes, inclusive contemplando o modelo atual e modelos alternativos que nos permitam ampliar nossa capilaridade, ampliar o conforto das nossas lojas, não só para os nossos operadores mas inclusive para os nossos clientes.

Mas enfim, que isso seja percebido pelo Estado do Rio Grande do Sul como uma ação de expansão e visibilidade e crescimento dos nossos pontos de atendimento.

Portanto, há de nossa parte nesse primeiro momento uma análise muito criteriosa das condições objetivas que encontramos na nossa gestão. E eu diria que, me perdoem a

falta de modéstia, não sei qual o termo exato, mas já estamos com 40 dias com um plano bastante ousado de gestão a ser implementado nessas áreas, seja de atendimento e contenção de custos, de revitalização da nossa retaguarda e de formulação de uma estratégia adicional no que diz respeito a vendas e a área comercial.

Por fim, quero também registrar que estamos absolutamente afinados, integrados com o BRDE e com o Banrisul no que diz respeito a acompanhar o plano de desenvolvimento do estado e, portanto, essa proximidade, essa condição de banco múltiplo nos coloca na condição de líderes do sistema financeiro do estado no que diz respeito às instituições ligadas ao governo do estado, no sentido de estarmos presentes como a primeira instituição financeira a ser procurada pelos investidores que o estado tem conseguido atrair nos últimos meses, noticiado pela imprensa através da Secretaria de Desenvolvimento do nosso estado, em um conjunto de investimentos de empresas que têm procurado o estado para analisar a possibilidade de investimentos aqui no nosso estado.

Portanto, é um ambiente... Apesar de termos alguns sinais de inflação, o Banco Central regulando o sistema bancário, o sistema financeiro, no sentido de poder conter um pouco o crédito. Mesmo nesse ambiente estamos muito otimistas de que há uma perspectiva de crescimento, especialmente aqui no Banco do Estado do Rio Grande do Sul.

Queria ter feito essa introdução, que não foi tão breve, me perdoem, para o diretor Gazzana, ou o diretor Morlin para comentários complementares.

**João Emilio Gazzana:**

Vamos passar a palavra aqui para o nosso Alexandre fazer a apresentação, e aí rapidamente nós poderemos ficar à disposição para equacionar qualquer dúvida que vocês possam ter. Alexandre.

**Alexandre Ponzi:**

Obrigado. Então, só para dar uma breve apresentação dos números mesmo, até para que possamos imediatamente ir para a sessão de perguntas e respostas, para a interação.

Então, alguns pontos, os senhores têm a apresentação à frente de vocês, podem manusear à vontade, e depois quiserem voltar na questão de perguntas e respostas, teremos o maior prazer de responder.

Vou fazer alguns comentários pontuais com relação a pontos que foram destaque nos relatórios que temos recebido dos analistas com relação ao desempenho de ontem.

Uma é que o crescimento do crédito do Banco foi forte para a estrutura do mercado. Mas houve um destaque com relação a uma eventual piora na qualidade da carteira de crédito em geral. O que fizemos? No **slide dez** nós vemos a carteira toda, ela está concentrada basicamente no risco normal, 90% da carteira, e a provisão total com relação à carteira de crédito estava caindo para 6,4%. A inadimplência sobe um



pouco, passa para 2,7 em 60 dias, de 2,6 em novembro. Mas ainda é uma diferença muito baixa. É uma deterioração pequena da carteira em um ambiente que já havia sido precificado anteriormente que eventualmente ocorreria.

Tanto é que o Banco manteve no seu *guidance* a questão de despesa de provisão nos mesmos patamares do ano anterior, de 3% a 4%, quando nós atingimos em 2010, 2,3% de despesa de provisão em relação à carteira. Ou seja, nós sabíamos que feitas as medidas macroprudenciais do Banco Central, essa deterioração pequena, que não é preocupante dentro do portfólio do Banco, ela eventualmente ocorreria.

Então, isso está, no nosso entender, precificado e é aceitável em um ambiente de transição de cenário elevado, de crescimento crédito, para outras restrições ao crédito e de caixas maiores. E o índice, por ventura, do Banco, ele cai, mas ainda assim é extremamente confortável; 242%, de 256 para 696.

Outra questão pontual também que foi colocada foi com relação à perda de margem financeira no trimestre. Essa margem, de R\$755 milhões, ainda que ela seja 17% maior do que no 1T10, essa queda nós especificamos por quê? A carteira de crédito cresce, e cresce forte, mas as receitas de crédito se mantiveram ao longo do 1T relativamente estável quando comparado com o 4T10, aí a carteira de crédito cresce com mais força na questão jurídica, em linha com o crédito do Banco, mas as taxas médias praticadas pelo Banco no segmento de pessoa jurídica, as taxas comerciais, tem uma tabela na apresentação, se mantiveram exatamente nos mesmos patamares de dezembro e março. Ou seja, crescemos mais forte em um ambiente onde as taxas ficaram relativamente mantidas.

Também tivemos uma redução na receita de recuperação de crédito no trimestre no custo de captação maior. A carteira de depósito à prazo no Banco atinge R\$10,9 bilhões, exatamente como o Banco havia colocado, que haveria um esforço máximo de captação de depósito à prazo.

A expectativa é que a carteira cresça 34% ano contra ano em dezembro, mas houve um crescimento maior. Colocando uma maior pressão em um custo de captação ainda que o custo de captação em proporção à taxa Selic tenha caído. Mas nominalmente, em um ambiente de Selic maior, ele acaba gerando um resultado financeiro relativamente negativo. Mas também faz parte de uma estratégia que na sequência nós comentamos.

O depósito à vista teve um saldo no 4T10 elevado, por conta de concentração de vendas no final do ano, efeito sazonal, e por conta da descontinuidade do produto poupança integrada onde os depósitos à vista que eram transferidos de uma conta de poupança acabaram permanecendo na conta de depósito à vista. Então, impactando em cima de maior disponibilidade de crédito, uma disponibilidade adicional do Banco que era usada para carteira de poupança e naquele período não foi.

Ao longo do 1T11 o maior depósito à vista gerou compulsórios maiores por conta do Banco. Ele retirou a liquidez do Banco, e para continuar crescendo em crédito, diminuiu a carteira de títulos e valores imobiliários do Banco, também reduzindo a receita por essa linha.

Mas isso tudo são fatores bem pontuais no trimestre. e além disso, para impactar a margem financeira a questão das despesas de provisão que dissemos, por conta de uma pequena deterioração.

Mas por que nós esperamos que a margem venha a se manter constante e positiva nos próximos trimestres? Por que o produto poupança integrada foi substituído por um CDB automático. Então, o recurso do depósito à vista que impactou o recolhimento do compulsório agora é jogado para captação que vai dar *funding* para as operações de crédito.

E nós também começamos a lidar melhor com esse *gap* existente da captação orgânica do Banco, e a disponibilidade de crédito que é muito forte no Estado do Rio Grande do Sul por conta de todos esses fatores que o presidente acabou comentando agora; o Estado tem sido um celeiro de atração de investimentos.

E nós também começamos uma campanha forte de captação para aproveitar recursos desses eventos oriundos da safra no 1S até o final de julho desse ano. Então, o Banco acha que a margem financeira não deve ser mantida, é um evento sazonal; ainda que não estamos comparando março, o mais fraco dos trimestres do ano, contra dezembro, que é um trimestre muito forte. Então, 4%, por conta de todos esses reflexos, não é uma perda de margem, não. É um evento pontual.

Outra questão. Despesa administrativa já foi colocada, continua com um esforço muito forte de contenção e controle vinculado também com um método de remuneração variável. Isso é interessante colocar, o Banco continua com um peso de  $\frac{1}{4}$  da remuneração paga aos empregados do Banco por conta de atingimento de metas de custo. Então, ele não está descolado das metas da instituição como um todo; muito pelo contrário.

Vou ratificar o que o presidente falou, o modelo é da gestão anterior, mas mantido e validado pela presente administração, justamente para dizer que não há um descolamento e indisponibilidade operacional do Banco, e sim um aprofundamento das práticas de negócio para que façamos frente à competição.

No mais podemos colocar alguns pontos que acabaram também repercutindo em uma perda do resultado final, quando analisamos o lucro líquido, que caiu 8%, porque não tivemos nesse trimestre um efeito em receitas operacionais, de reversões de operações que foram muito fortes ao longo do trimestre, e que nesse trimestre teve um impacto menor. Ponto 1.

Despesas operacionais crescem por conta de provisão trabalhista, um pouco, mas cresce também por conta de um outro produto do Banco comentado em outubro do ano passado, que foi o impacto das despesas com programas de fidelização, de afiliação e recompensa no cartão de crédito. O Banco incorporou despesa ao longo desse trimestre, q passam agora a fazer parte do fluxo de despesas operacionais, mas que tenha a contrapartida de gerar negócios, gerar credibilidade, de gerar visibilidade para um produto que tem uma meta expressiva de captação, e é alvo de uma área operacional que foi criada também agora, para tratar com cartões de crédito.

Então, essas questões pontuais, que acabaram fazendo, foram os pontos não tão positivos do nosso resultado, por conta dos relatórios de analistas; nós entendemos que são oriundos de algumas questões pontuais e que também tem um outro lado positivo de gerar negócio na outra linha.

É isso. A questão da apresentação, salvo se alguns colegas da mesa quiserem colocar, estamos encerrando e deixando, sim, a palavra com os senhores para que exploremos mais profundamente dúvidas, outros questionamentos, ou até pontos que os analistas e os interessados acham que não foram tão boas ou queiram discutir conosco.

Podemos passar a palavra para os demais participantes agora para a interação.

**Rafael Ferraz, Banco Safra:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira em relação ao produto crédito consignado que está mais importante na carteira de pessoa física de vocês, eu percebi na comparação anual, 1T11 contra o 1T10 que esse produto teve uma desaceleração ao ritmo que vocês vinham crescendo no 4T do ano passado, tirando os efeitos sazonais. Eu queria que vocês dessem um panorama geral de como deve continuar esse produto e como é que está a produção pelos impactos das medidas recentes do Banco Central.

E se vocês teriam algum produto substituindo o consignado que vocês poderiam crescer pra a composição da sua receita de crédito durante esse ano de 2011. Obrigado, e depois eu teria uma segunda pergunta.

**João Emilio Gazzana:**

Realmente no crédito consignado adquirido houve uma parada técnica, eu diria assim, durante esse período, esse passado recente, até porque o Banco passou um período fazendo uma análise das carteiras adquiridas. Inclusive, nós solicitamos auditorias externas para reavaliar, depois daquele episódio que nós tivemos na economia brasileira, com o problema do PanAmericano e tal.

Então, na verdade, houve uma parada, uma revisão de limites, uma suspensão temporária até que se fizesse uma reavaliação de todas as carteiras adquiridas. Esse foi o primeiro fator.

O segundo fator é que também não queríamos simplesmente retomar as operações com as mesmas instituições que nós já estávamos operando, quer dizer, havia a necessidade de abrir novos nichos com novas instituições. Então, isso também demanda tempo, porque o Banco para operar com crédito consignado, faz uma visita para as instituições, tem uma equipe nossa da área de risco e de crédito que faz visita às instituições. É feita uma análise que toma várias semanas e depois vai para aprovação da Diretoria e do Conselho de Administração, e assim por diante.

Mas agora, eu diria que já estamos em condição de crescer novamente no crédito-consignado. Nós estamos abrindo novas parcerias e nós estimamos que dos limites



que existiam antes da ordem de R\$2,2 bilhões, achamos que ainda podemos crescer para alguma coisa próxima de R\$3 bilhões.

Então, devemos retomar a carteira de crédito consignado adquirido. Isso claro, sem prejuízo do Banco continuar com o consignado próprio, inclusive em cima da carteira por exemplo, do INSS que o Banco agora está efetuando pagamentos para um número maior agora, de acordo com o INSS, e isso também está abrindo espaço para que a nossa área comercial possa aprofundar essa geração de consignado próprio também.

Então, com relação ao consignado achamos sim que de alguma forma deve haver uma retomada nessa área. Mas sem prejuízo novamente, conforme nosso Presidente falou, da abertura de novas linhas de negócios, já que a nossa ideia é manter aquilo que vinha sendo feito, mas ao mesmo tempo abrir e enfatizar outras linhas de negócio tanto na área de crédito quanto na área de serviços.

O Morlin também vai complementar com mais alguma informação.

**Luiz Carlos Morlin:**

Só comentando quanto à própria originação, talvez ela não tenha não mantido a velocidade em que ela estava, mas a nossa meta deve no final do ano atingir o mesmo nível anterior. Porque, com relação às medidas do Governo, nós decidimos fazer uma análise de Basileia etc. e então nós não reduzimos o prazo de acordo com aquela norma. É um mercado que tem 60 meses, alguma coisa assim, também estamos acompanhando o mercado.

E segundo porque com os 30.000 itens, ou 30.000 novos, digamos, benefícios mesmo que o Banco tem, exclusividade do Banrisul, como o benefício do INSS. Então, com esses 30.000/mês, estamos fazendo um plano estratégico, um plano de vendas corpo-a-corpo e abordando esses clientes e está tendo um resultado excelente e devemos manter o mesmo nível de geração própria até o final do ano.

**Alexandre Ponzi:**

Só complementando o que ocorre, se você pegar uma análise do Banco março contra março, nós crescemos na geração própria 21% e 12% na aquisição. A aquisição sempre foi vista como alternativa de estabilização de caixa. De outra forma, os recursos estariam colocados na carteira de títulos de valores imobiliários rentabilizados a 100% da Selic. É uma alternativa, desde que cumpridas todas as condições que o Banco estabeleceu para fazer a aquisição.

A primeira questão é essa *due diligence* que nós fazemos, o entendimento do parceiro e a seleção dos recebíveis que nós usamos, que são só recebíveis de consignado público fora do Estado do Rio Grande do Sul. É uma carteira que cresceu 12% como na estratégica de nossa estabilização contra 21% no orgânico. No trimestre, o consignado adquirido não cresceu nada, ele cresceu 0,008. E nós geramos 3%, um pouco mais de 3%, em um trimestre que estava impactado, de novo, por questões restritivas de crédito, o Morlin explorou bem nesse ponto. E ainda assim nós tivemos oportunidade.

Temos alguns canais atrativos, o INSS com geração, e temos ainda a possibilidade de tentar melhor explorar o mercado de Santa Catarina, onde nós estamos entrando e é um mercado novo para efeito de consignação nossa. Então, existe potencial sim para que possamos a luz dessas questões macroprudenciais restritivas de crédito para que continuemos crescendo sem perda de margem.

**Rafael Ferraz:**

Perfeito. Obrigado pela resposta completa. O meu segundo ponto que eu queria abordar seria justamente o Banricompras. Se vocês puderem me dar uma ideia do *market share* que vocês já tem no mercado do Rio Grande do Sul e o que vocês pretenderiam atingir? Como é que estão essas alterações pra esse ano? Obrigado.

**Alexandre Ponzi:**

A segunda questão é quanto ao Banricompras. A estratégia do Banrisul em função desse produto, que ano a ano vem crescendo acima das demais maneiras, porque nós temos um canal, e o maior *share* no Rio Grande do Sul é nosso. Com a parceria da MasterCard já consolidada, inclusive com mais de 1.000 pontos já passando o mesmo cartão na mesma máquina, portanto o lojista está sendo beneficiado e já temos 8.000 pontos negociados com pré-contratos, só falta operacionalizar isto.

Então, isso está sim alavancando e mais importante, aquilo que o Presidente colocou, bem encaminhado com a Visa que também tem um *share* maior no Rio Grande do Sul, quando o Banco consolidar MasterCard, Visa e o Banricompras, conforme inclusive em um cartão único, isto trará um ganho para todo o lojista e para o Banco, sim, nós vamos trabalhar, fazer um trabalho de massa, colocar uma meta, uma meta pesada para que o objetivo de todos os grandes bancos que entraram nesse mercado são os recebíveis.

Então, isto sim, vamos trabalhar para alavancar que hoje o Banco tem mais só de Banricompras mais de R\$400 milhões de recebíveis mês que ele gira, e nós queremos atingir um nível muito maior com o incremento, digamos, em um único canal Visa, MasterCard e Banricompras.

**João Emilio Gazzana:**

Só para completar, esta parceria vai nos permitir conveniar com grandes redes que atuam aqui no Estado do Rio Grande do Sul, mas que têm suas sedes, suas gerências financeiras no eixo Rio – São Paulo, por exemplo. Isto não só em números de pontos da nossa rede conveniada como em volume de operações.

A nossa perspectiva com esta parceria com as duas grandes bandeiras de cartão de crédito são muito otimistas no que diz respeito à expansão.

**Alexandre Ponzi:**

E tem outro ponto, a questão do crescimento da rede em si para gerar negócios, ele beneficia o cliente do Banco enquanto usuário do cartão Banricompras. Ele passa a

beneficiar também os clientes do Banco enquanto usuários dos cartões de crédito MasterCard e em breve serão com o Visa também.

Mas ele tem outra vantagem de servir como um canal de transferência de recursos de uma subsidiária do Banco pela prestação de serviço, pelo uso do canal propriamente dito da rede, através de cartões refeição, alimentação, ticket combustível e outros que transitam por essa rede instalada e acabam fazendo com que o Banco tenha esse esforço comercial de ampliar, não só ampliar, mas manter ativos os pontos de atendimento hoje de uma rede que representa em média 15% do faturamento mensal de um lojista de pequeno e médio porte que esteja conveniado com ela.

Então, há sim um esforço agora estamos com mais vantagens competitivas do Banco à medida que ela passa a ser singular da parte de aquisição e passa a ser multi-aquisição para oferecer aos nossos clientes principalmente essa que vamos começar agora, de pequeno e médio porte para medir escala e de redução de custo fixo.

**Thiago Batista, Itaú BBA:**

Bom dia a todos. Minha dúvida é em *market share*, claramente vocês aumentaram bastante *market share* em crédito, passou de 15% em 2007 para em torno de 20% no ano de 2010. Mesmo com esse aumento bom de *market share* em crédito, vocês ainda continuam abaixo do que vocês têm de *market share* em número de agências ou então em depósitos, que é em torno de 30% no caso dos depósitos e em torno de 25% no caso das agências. Tem como ver vocês ganhando *market share* em crédito? É possível que isso continue? Essa é a primeira pergunta. Depois tem mais uma.

**Alexandre Ponzi:**

Thiago, existem algumas questões de tempo defasados, porque os dados relativos daqui do Estado do Rio Grande do Sul têm 90 dias de defasagem com relação aos dados do Banco Central totalizados e nacionalizados. Então, tens uma dificuldade.

Segundo, você está comparando o crédito total. O Banco é muito forte na parte da questão comercial e ele tem algumas outras necessidades, vamos colocar assim, de crescer, e que já foram exploradas, crescer na parte rural, crescer na parte de mobiliário, e no financiamento de longo prazo também.

Então, estamos computando principalmente um banco que é basicamente comercial, quase 70% da carteira de crédito nesse aspecto, contra uma análise que tem todos os tipos de crédito colocados. Nós não sabemos se efetivamente existe essa mesma ponderação em outras instituições e, ainda na parte de crédito geral, uma carteira que não temos, ou que é marginal, muito pequena, para financiamento de veículos que está constado nessa parte, também entra.

Então, a base de comparação, para efeito de *market share*, não reflete a estrutura de crédito do Banco no seu todo, mas ainda assim, dentro do Estado, considerando crescer em um patamar sem precedente, é um indicativo de que estamos ganhando *market share* e nós sabemos dos demais.

Não vai crescer na mesma proporção que instalamos agências, óbvio que não, por conta efetivamente dessa base comparável. Mas ainda assim, o que queremos é muito mais ver a tendência do Banco na questão de preservação e ganho de *market share*, do que efetivamente ter todos eles no mesmo patamar, próximo de 20%, 25%.

Não é a uniformidade do *market share*, mas sim um ganho em escala na quebra do seu representativo. Se olhar pelo nosso lado, temos 30% do mercado de depósitos a prazo do Estado.

**João Emilio Gazzana:**

E eu acrescentaria também que estamos focados não só no crescimento da carteira de crédito, mas no potencial que o Banco tem de fazer venda de outros produtos para os clientes. Por exemplo, a questão da cobrança, de comércio exterior, do financiamento, do cartão de crédito. Só na área de seguros, é impressionante o potencial que o Banco tem.

Praticamente, hoje, dos clientes que tomam crédito no Banco, uma proporção relativamente pequena faz segundo com o Banrisul, e claramente é uma área em que podemos ter oportunidades de crescimento.

Então, na verdade, quando se fala em expansão de negócios, crédito é fundamental, é importante, um grande gerador de receita, mas também estamos focados em uma base bem mais ampla de relacionamento com os clientes.

**Thiago Batista:**

OK. Obrigado. Minha segunda pergunta é sobre pequenas e médias empresas, mais focada no Rio Grande do Sul. Se você poderia falar um pouco de como está o mercado de SMEs aí. E a outra, nessa linha, é como está o processo de *credit scoring* dessas pequenas e médias empresas? Quando eu falei com vocês, vocês estavam melhorando o sistema de *credit scoring* de vocês, o cadastramento das empresas. Como está esse processo de evolução do *credit scoring* nas pequenas e médias empresas?

**João Emilio Gazzana:**

Nós temos o sistema de *credit scoring* justamente para ter um crédito pré-aprovado para a pequena empresa. Ele já vinha sendo desenvolvido na gestão anterior, e está em fase de implantação. Nós ainda não colhemos os frutos; já está em funcionamento, mas ainda estamos ajustando esse sistema.

E é justamente isso que nos dará uma capacidade de crescer mais forte no relacionamento com a pequena empresa, e até com mais segurança em termos de adimplência, porque justamente, poderemos ter um acompanhamento. Esse sistema implica em um acompanhamento da carteira muito mais rigoroso e uma agilidade muito maior na aprovação do crédito. Com o crédito pré-aprovado, isso dará uma condição ímpar para que nossas agências possam atender mais rapidamente as demandas dos nossos clientes.

Então, nós ganharemos muito em agilidade e em segurança, em maior cuidado com a adimplência dessas operações.

**Alexandre Ponzi:**

E acho que podemos apostar, também, em um ganho preliminar que, com a nova forma de concessão de crédito para pessoa jurídica, o Banco já começa a ver na questão da classificação das provisões de crédito por *rating*, onde conseguimos ajustar efetivamente por conta de *top line*, não é um risco de crédito, algumas ineficiência que tínhamos na efetiva classificação de operação que não representavam risco de crédito algum, mas tinham algum problema da sua situação cadastral agora.

Se vocês olharem a provisão, estava muito concentrada no nível F e já começa a estabilizar ao longo do tempo, que é efetivamente o passo inicial para que se tenha um sistema em que a concessão de crédito para a pessoa jurídica de determinado patamar seja basicamente atualizado, automático, reproduzindo o que fazemos na pessoa física.

Isso é o ponto inicial, que já começa a trazer um reflexo positivo para o Banco nessa rubrica, melhorando também o resultado final.

**Thiago Batista:**

OK. Muito obrigado.

**Alexandre Ponzi:**

Temos uma pergunta enviada pela Internet, do mesmo participante, o Nataniel Cezimbra. A primeira é: "Que perspectivas o Banco vê para inadimplência em 2011?".

**Banrisul:**

Seguindo a colocação do Diretor Emílio Gazzana, durante os últimos anos viemos aperfeiçoando a sistemática na construção, na análise temos um comitê, tem uma alçada para as agências; em operação maiores, temos um comitê, comitê 1 e 2; e operações de expressão maior vem para decisão da Diretoria.

Além do que, as operações pessoa física estão todas escoradas. Cada cliente do Banco tem um limite pré-aprovado, e isso facilita e agiliza, e permite um acompanhamento maior quando porventura ocorra a inadimplência. Temos um mecanismo para ver semanalmente a evolução das carteiras, e com isso fazemos reuniões, chamamos as áreas envolvidas e, se necessário, começamos a tomar medidas.

Quanto ao mercado, o próprio Banco Central, e aí os dirigentes e lojistas, estão preocupados, porque aumento nos juros e aceleração do consumo, mais adiante, a história mostra que pode haver sinais de uma inadimplência maior. Então, estamos muito atentos a isso. Até agora, embora pela pequena curva de dezembro para março, não acreditamos que isso trará para o Banrisul grandes mudanças na inclinação daquele gráfico.



É muito tranquilo, e podemos afirmar que no *guidance* que demos, aquele nível de provisão, permanecemos com ele, e vamos trabalhar. Estamos fazendo um movimento forte junto à nossa rede de agências com relação à cobrança. Como o Banco não tinha uma postura forte nisso, estamos mudando, implementando nova sistemática de cobrança.

Então, entendemos que a inadimplência do Banco deva permanecer em patamares, oscilando pouco mais de zero para cima ou para baixo, mas não que tenhamos que modificar nossa projeção inicial.

**Alexandre Ponzi:**

E a segunda pergunta do Nataniel é se existe alguma estratégia para os produtos financiamento de veículo e imobiliário.

**Túlio Zamin:**

Em relação ao imobiliário, inclusive abordamos em nossa página inicial, houve toda a estruturação de uma área específica para que se alocasse inteligência, energia e foco. Como eu disse também, estamos trabalhando com uma aproximação do Banco, tanto com os consumidores quanto com os empreendedores, em uma rodada de nossa superintendência, com uma apresentação de divulgação dos nossos produtos e os mecanismos que foram implementados no sentido de facilitar essa transação.

Então, há perspectiva, há alocação de equipes, e foco para nossas equipes, metas no sentido de alavancar essa carteira.

No que diz respeito a veículos, estamos ainda na definição de uma avaliação do potencial que isso teria para o Banco, especialmente em um momento em que todos nós acompanhamos nos últimos que o crédito campeou solto para o financiamento de frotas, e ainda não definimos uma estratégia de acelerarmos ou não uma imersão do Banrisul no que diz respeito ao financiamento de veículos. Há um debate muito forte dentro da Direção, com uma tendência bastante conservadora.

**Operadora:**

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para a Administração do Banrisul para suas considerações finais.

**Túlio Zamin:**

Naturalmente, quero agradecer pela vossa atenção, mas quero também aproveitar para deixar como mensagem final a todos os analistas que nos acompanharam a nossa convicção, nosso entusiasmo com o grande espaço que identificamos de possibilidades e de novos negócios para o nosso Banco.

É uma renovação da equipe, uma série de investimentos planejados, apesar do mercado bastante competitivo, com todas essas questões macroeconômicas que vêm

sendo discutidas no gerenciamento da inflação, na discussão da velocidade ou da contenção da expansão de crédito no País.

Pelas condições específicas do nosso Estado, pelo ambiente bastante competitivo que ainda contamina todo o nosso País, não só do ponto de vista de consumo, mas especialmente do ponto de vista dos investimentos, em especial do nosso Estado, com um conjunto de obras de infraestrutura que está em curso, assim como a 448, a duplicação da BR 116, os investimentos pesados da Petrobras no extremo Sul, isso nos dá uma garantia de que, independentemente de qualquer solavanco que possa haver na inflação ou na economia, teremos um ciclo de investimentos bastante firme no próximo período, o que nos abre uma perspectiva muito grande de alavancarmos mais e novos negócios para o Banrisul.

Muito obrigado.

**Operadora:**

A áudio-conferência do Banrisul está encerrada. Agradecemos a todos, e tenham uma boa tarde.

“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.”