

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul – Banrisul – para a discussão dos resultados referentes ao 2T17. Estão presentes hoje conosco, os Senhores Ricardo Hingel, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Vagner Colas, Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade, e Alexandre Ponzi, Superintendente da Área de Relações com Investidores.

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

O *replay* deste 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 esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banrisul, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da companhia, bem como informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do Banrisul e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Ricardo Hingel, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Ricardo, pode prosseguir.

Ricardo Hingel:

Bom dia a todos. É uma satisfação mais uma vez fazer esta apresentação para vocês do mercado. O interesse do Banco sempre é ser o mais transparente possível e mais completo em termos de informações. É o que vamos procurar fazer neste momento. Vou apresentar um *overview* do que ocorreu ao longo do semestre. Depois, vamos fazer uma apresentação mais detalhada; mas eu vou fazer, agora, uma apresentação do cenário macro.

O cenário econômico, como todos acompanham, continuou bastante desfavorável. Há um retardamento da recuperação econômica. Se olharmos para o ano passado, na virada do ano havia uma expectativa um pouco melhor do que verificamos ao longo do semestre. Isso teve impacto direto em alguns cenários de alguns dos nossos negócios.

A inflação caiu mais do que era esperado pelo mercado. Nós estamos nos aproximando e vamos chegar ao final do ano com uma inflação em torno de 3,5%. Não era uma questão esperada nas previsões, especialmente a partir do início do ano, impactando significativamente as previsões de mercado no ano. O banco continuou estável.

A não recuperação da atividade econômica, somada a um câmbio instável, o que também colabora com a inflação, fez também com que a taxa Selic caísse mais rapidamente do que estávamos esperando. Isto também tem impacto direto nos nossos negócios.

A perspectiva com que trabalhamos está muito alinhada com a do mercado, ou seja, neste ano há um teto de crescimento de 0,5%; para o próximo ano, um crescimento em torno de 2,5% – ou seja, essa “recuperação” que a economia possa ter entre este ano e o ano que vem, embora possa apresentar uma leve melhora no ambiente econômico, ainda é muito pouco perto daquela queda que houve de quase 8% no PIB nacional desde 2014.

Também nos preocupa muito a questão dos negócios futuros, já que o desequilíbrio fiscal continua comprometendo a recuperação da atividade econômica. Mesmo que tenhamos uma visão de que os juros vão continuar baixos entre 2017 e 2018 – ou seja, verificamos que ainda há condições de a taxa Selic cair até o final deste ano, seguida de uma pequena queda ao longo do próximo ano.

Entendemos que essa queda de juros está comprometida no longo prazo, ou seja, a partir de 2018, como ocorreu com as expectativas de mercado, especialmente os bens futuros. Portanto, hoje, a taxa volta a subir.

Todas estas leituras macroeconômicas fazem parte, entre outras da nossa estratégia e dos passos seguintes que o Banco vai dar. Vou destacar alguns pontos do 1S, que entendemos como sendo os mais relevantes, para depois partirmos para o detalhamento.

Foi fundamental verificar no 1S a conclusão do plano de aposentadoria voluntária. Esse plano de aposentadoria voluntária já havia sensibilizado os resultados no 1T. Ele teve um desembolso que nós já havíamos provisionado de R\$95 milhões. E esse plano foi concluído no dia 30 de junho de 2017. Encerrou-se com a adesão de aproximadamente 650 pessoas e isso teve um impacto na última linha do resultado do semestre na ordem de R\$51 milhões.

O benefício, em cima da estratégia que o Banco adotou para fazer esse plano de aposentadoria voluntária, foi a redução da folha em pouco mais de R\$10 milhões por mês. Ou seja, colhe-se o resultado desse investimento no PAV muito rapidamente.

Outro ponto que também pode ser um pouco mais detalhado posteriormente, é que a queda da taxa Selic nos favoreceu, porque ela reduziu o custo de captação, melhorou o *spread* da carteira pré e o resultado só não foi melhor, uma vez que os ativos rentáveis, ou seja, as operações de crédito não subiram – caíram um pouco e acabaram compensando negativamente esse ganho na margem.

A questão da inadimplência também está relativamente contida. Nós já nos permitimos sinalizar que o 2S17 vai apresentar uma melhora efetiva nas questões de inadimplência e despesas de provisão. Isso já pôde ser percebido no último trimestre. Com as indicações que temos, inclusive em relação à condução das renegociações e da própria carteira de crédito, já podemos falar de uma tendência de queda desses indicadores.

Também positivo: os depósitos continuaram estáveis, com custo médio muito próximo ao que sempre temos, ou seja, abaixo de 90% do CDI. O Banco não vem fazendo esforços significativos de novas captações. O Banco já resgatou todas as letras financeiras que havia colocado no mercado.

O Banco já resgatou parte do *bond* e nossa estratégia de captação hoje está focada basicamente na captação em rede, ou seja, o único saldo de captação heterodoxa que o Banco tem, que é mais cara que as demais, é ainda o remanescente do *bond*, na ordem de um pouco mais de US\$500 milhões. Essa é a captação que conceituamos como heterodoxa.

No demais, continua não havendo necessidade de se fazer a busca ao investidor institucional – coisa que nós não estamos descartando, mas por uma questão mais estratégica, algo recorrente no mercado institucional, estamos apenas aguardando uma melhor oportunidade, uma janela de mercado, uma melhor condição, para captação sem ferir o nosso custo médio de captação.

Como resultado de tudo isso, o Banco continua extremamente líquido, com uma Basileia bastante confortável. Nós temos hoje um caixa que gira diariamente próximo a R\$17 bilhões, para uma carteira de crédito de R\$30 bilhões. Ou seja, nos consideramos um dos bancos mais líquidos do Brasil.

Além da performance da área de seguros e da área de aquirencia, que continuam bastante positivas, contribuindo significativamente com o resultado do Banco, não podemos descuidar da questão do crédito, que ainda é o principal negócio do Banco; mas essa carteira de crédito continua estável, novamente refletindo as condições macroeconômicas.

Consideramos que o PIB depende do crédito e o crédito depende do PIB, então enquanto não houver uma recuperação da atividade econômica, a carteira de crédito não vai crescer significativamente. O que estamos trabalhando internamente são estratégias na questão do crédito comercial voltado principalmente à pessoa física, em que os novos modelos com os quais estamos trabalhando: são pessoas comerciais que não podemos divulgar.

As estratégias do Banco são, tanto comercialmente, quanto na própria modelagem de risco, é permitir que o Banco cresça significativamente no segmento pessoa física. O segmento pessoa jurídica tem problemas exatamente porque ele depende do PIB e com um PIB tímido a carteira de crédito pessoa jurídica não vai reagir tão rapidamente.

O que se verifica é uma participação crescente dos negócios do Banco voltados à pessoa física. Lembro-lhes que temos algo em torno de R\$3,8 milhões de clientes ativos no Banco, basicamente concentrados no Estado do Rio Grande do Sul e, na estratégia da direção do Banco, do corpo técnico, entendemos que temos oportunidades muito interessantes de ampliar os negócios do Banco junto a essa clientela que já está dentro de casa.

Esta é uma primeira abordagem geral que eu gostaria de fazer e agora eu vou pedir para o Alexandre Ponzi fazer a apresentação mais detalhada dos números e, então, ficaremos à disposição para perguntas e respostas. Obrigado por enquanto.

Alexandre Ponzi

Fazendo a tradução do que foi comentado na abertura em cima dos principais números do Banco, por conta do encerramento do programa de aposentadoria voluntária e a performance do semestre, registramos que o lucro contábil do Banrisul atingiu R\$316,2 milhões; o recorrente, se trouxéssemos o impacto do plano de aposentadoria voluntária, seria impactado positivamente em mais de R\$51,3 milhões, como foi colocado.

Houve uma pequena baixa de provisão feita no início do plano em razão da expectativa de saída de 700 empregados, mas acabamos tendo uma taxa de sucesso de quase 93%, com 648 empregados que saíram, cujo benefício deve vir agora na redução de despesas administrativas e uma melhora de eficiência do Banco a partir do mês de julho, com a nova base de empregados.

Quando comparamos o lucro recorrente, que parte de R\$389,6 milhões em junho de 2006 e vai a R\$367,5 neste trimestre, há um componente positivo de margem, começando a mitigar os efeitos muito fortes da redução da taxa Selic efetiva no período. Nos 12M, a taxa efetiva do 1S16 vis-à-vis à deste ano, teve uma queda de quase 16%.

O fato de que agora, ao longo deste semestre, sobretudo no final do último trimestre, a carteira de crédito consignado tenha começado a ter uma pequena recuperação, uma aceleração para

preservar a margem, resultou em uma recuperação da margem financeira entre o 1T17 e o 2T17, passando juntas de R\$1,232 bilhão para 1,281 bilhão.

No entanto, ela é impactada no comparativo de seis meses exatamente por conta do fato que a redução da taxa Selic afetou tanto a formação do preço do passivo, quanto a formação de preço na ponta ativa das operações do Banco. Os ativos rentáveis neste horizonte caíram 1,52%, ao passo que passivos onerosos cresceram 1,22% no comparativo acumulado seis meses.

O interessante para nós, para efeito de margem e *guidance*, é que nós havíamos dito que com a pequena recuperação de carteira de crédito e o controle de custo de captação, a margem do Banco no mínimo ficaria resiliente dentro do *guidance* projetado inicialmente.

Estamos hoje, em relação ao resultado do 2T, com uma expectativa de 8,51% de margem anual; 8,32% seria a margem do semestre. Absolutamente positivo. Outro ponto que favoreceu a formação do resultado, e esperamos que a tendência seja essa daqui para frente, é a questão das despesas de provisão. O fluxo de provisão caiu semestralmente quase 3% – 2,6% de queda, e houve uma melhoria de quase 10% de performance entre 1T e 2T.

Com isso, o custo com provisões acumulado do 1S, anualizado com o restante do ano de 2017 representa cerca de 4,6% da carteira de crédito. O resultado da internalização financeira eu não vou comentar, mas vou falar um pouco da parte resiliente da estrutura de *funding* do Banco. Sabemos que, ao não comentar, pode-se invocar a ideia, se houver interesse, nas perguntas.

A estrutura de captação do Banco, conforme foi colocado, continua preponderantemente uma captação com clientes – uma captação de varejo – e uma captação que tem hoje como frente máxima a formação do custo com depósito a prazo. Com uma carteira de quase R\$34 bilhões é, efetivamente o mais significativo;

Com isso observamos uma estabilidade no custo de captação, em que pese o crescimento forte dessa carteira, período contra período, seja trimestrais até a data ou nos 12M, mas com um custo de captação ao redor de 89% – um pouco menos de 90% do custo da Selic.

Novamente, uma estrutura propícia para que, quando o ambiente econômico assim o permitir, o Banco volte a usar essa liquidez para formação de ativos de crédito, melhorando resultado e melhorando margem, porque a relação hoje, seja crédito versus depósito, seja crédito versus captação total, é inferior a 70%.

Um ponto que vimos comentando com o mercado e que até o próximo trimestre ainda deve apresentar um desempenho um pouco inferior ao que nós e o mercado imaginávamos é a questão da receita de prestação de serviços.

Ela foi impactada ao longo dos últimos 12M e trimestre pela saída de um grande adquirente, que todos sabem quem é, que passou a fazer uma carreira solo e que deixou de contribuir como guia na estrutura de transações de operações de crédito e débito capturadas por este na formação de *fees* via NDR.

Ainda assim – e comparando uma base forte de junho do ano passado contra junho deste ano – verificamos que houve um crescimento de 1,4%. As estruturas que o Banco vem colocando para propiciar uma melhora de formação de receita de prestação de serviço começam a ganhar peso, volume e destaque, mas é óbvio que, pela saída de um adquirente de porte corporativo, a transformação para uma rede mais voltada ao varejo leva algum tempo.

Mas o interessante é que esse 1,4% no semestre, 2% no trimestre – ou seja, ela começa a ganhar velocidade – estão dentro do *guidance* projetado de desempenho para o final do ano, de cerca de 6% a 7% de crescimento, da parte de *fees* do Banrisul.

Reduz uma parcela grande de despesas que vinham pelo *interchange* pago na aquisição por conta desse parceiro e também por conta de otimização de estrutura vemos na sequência.

Na parte de *fees* – e a rede de aquisição está no próximo *slide* – o Banco vem buscando substituir gradativamente e de maneira cada vez mais forte, outras fontes de receita, em detrimento a essa que vai saindo, que vai sendo recuperada pela mudança de corporativo para varejo nos próximos períodos.

No entanto, a rede de aquisição continua muito bem na parte que é proprietária do Banrisul. Hoje nós temos 105 mil estabelecimentos, de forma que ela cresce 4% nos 12M e 1% no trimestre, o que significa que o Banco vai se apropriar cada vez mais de todo o ganho dessa estrutura que tem uma fatia de mercado equivalente a 30-33% do Estado do Rio Grande do Sul – 10% da Região Sul – e, com outras alternativas, vai melhorar.

É óbvio que quando comparamos volume financeiro e transações capturadas pela saída desse parceiro, o desenho ainda não é tão bonito porque estamos esperando a parte comparativa se reajustar.

Despesas administrativas recorrentes tiveram um crescimento no total, ano contra ano, de 11% e, no trimestre, 5%. Ela foi impactada pela parte de pessoal, porque nós temos o dissídio impactando já os 12 meses – estamos trabalhando a recorrência –, ainda não houve a saída dos empregados – o que vai trazer os benefícios daqui para frente – e houve a adição, também, de uma pequena parcela de mão de obra de estagiário que, se o número total de colaboradores, entre empregados e estagiários, não tenha caído tanto, o *mix* de custos passa a ser absolutamente favorável ao Banrisul daqui para frente.

As outras despesas tiveram, no agregado, um crescimento de 11% e, no trimestre, 9%. O trimestre está impactado por alguns elementos que devem ser excluídos para fazer um trabalho mais recorrente.

Primeiramente, estamos comparando um semestre cheio, com despesas de amortização de folhas de pagamento adquiridas, mais ágio de investimentos que trouxeram neste semestre o valor de R\$70 milhões – quase R\$71 milhões – de despesas contra R\$26 milhões que tivemos ao final do 1S16, quando estávamos iniciando esse processo.

Portanto, não há uma base de comparabilidade percentual, mas o interessante é ver que o valor registrado no 2T17 e no 1T17 são absolutamente iguais. Portanto, a base comparativa daqui para frente está absolutamente estabilizada.

Houve um pequeno aumento nas despesas de publicidade e propaganda. O Banco voltou mais forte ao mercado por conta de soluções que ele está trazendo a seus clientes – produtos e serviços vendidos – e isso faz parte da estratégia de aumentar a participação e a penetração de produtos na base de clientes que nós temos. O Banco tem quase 4 milhões de clientes e ele vem trabalhando de forma bastante forte em cima do servidor público.

Ainda assim, existem espaço e alternativas comerciais que serão postos em curso na sequência para nos permitir buscar melhorar o resultado do Banco. Por isso, há a necessidade de estar cada vez mais presente na mídia.

Tivemos serviços de terceiros que foram impactados porque, principalmente neste trimestre, houve o custo do reconhecimento de despesas de comissão e outras relacionadas com a formação de carteira de crédito consignado fora da rede de agência, no canal Bem, que é o grande parceiro do Banco para a produção de operações de crédito consignado. Sozinho, ele cresceu 20% neste trimestre, 33% no acumulado 12M.

A carteira de crédito consignado do Banco também cresce forte: cresce 8% com clientes no trimestre e 21,2% nos 12M. Esta estrutura também tem o reconhecimento de todas as despesas colocadas nesta rubrica. O crescimento forte de uma carteira que ajuda a mitigar a queda da taxa Selic para preservação de base traz o componente do custo variável também reconhecido.

É parcela deste custo também o crédito originado por outras instituições, o ressarcimento dos custos de originação e transitam também pela regra do Banco Central nas outras despesas operacionais que tiveram um crescimento neste semestre de R\$35,2 milhões, entre o resultado líquido de receitas operacionais menos as despesas operacionais.

Se nós fizéssemos um expurgo neste resultado, as despesas administrativas do Banco passariam a crescer na ordem da inflação, trimestre contra trimestre. Dentro da despesa, temos que considerar que houve uma eficiência na parte de cartões, porque todo o custo do *interchange* que não foi reconhecido, também foi beneficiado por eficiências ganhadas em diminuição de outras estruturas, sobretudo de processamento.

Cartões, em particular, teve seu resultado líquido de R\$107 milhões, crescendo quase 12% ano contra ano – no acumulado dos seis meses 2017, porque a saída desse participante trouxe uma redução de 7% de seu faturamento bruto. Em compensação, o benefício na parte de despesa, com todos os ajustes feitos, foi da ordem de 20%. Por conta disso, o resultado líquido do Banco é positivo, mesmo com esse desenho que o mercado tem dito que foi pífio – o crescimento das receitas de prestação de serviço.

Feito isso com as despesas, temos os ativos totais crescendo 4% nos 12M; 2,3% no trimestre. A carteira de TVM do Banco teve 8% de crescimento no trimestre. Isso prova a resiliência e o acesso a uma base de *funding* constante e barato, atingindo R\$19,1 bilhões.

A carteira de crédito cresceu 1,2% no trimestre – quase 4% no acumulado de 12M, por conta, sobretudo, desses incrementos que agora verificamos nessas rubricas de taxa pré, do consignado – seja consignado com o cliente, seja o consignado a mercado, disputando servidores públicos federais com os demais bancos.

A provisão, hoje, por conta desse desempenho – uma melhora esperada na carteira de crédito – representa 8,8% do total do crédito, com R\$2,7 bilhões no acumulado.

Sobre carteira de crédito, há um desenho ali. As estruturas de captação também continuam apresentadas – podemos voltar na apresentação. A PL do Banco pela incorporação do resultado, cresceu 2,4% nos 12M e 1,8 % em 3 meses.

Temos a apresentação dos indicadores financeiros do Banco: com essa melhora da inadimplência – 5,24 % em 90 dias, 4,72 % em 60 dias, ou seja, uma melhora em 60 dias que começa também a adicionar uma carteira de crédito que passa a gerar resultado de 25 bps em um trimestre de evolução. Com isso, o Banco atinge 168 de 185 de índice de cobertura de 690 dias.

Mantivemos estável o retorno sobre o ativo em 1,1% e também permaneceu estável o retorno sobre PL, na faixa de 11,7%. A eficiência ainda está impactada por uma base de pessoal e uma produção

de fees que devem melhorar ao longo do próximo semestre. Esse é o ponto que o Banco visa a trabalhar melhor.

A estrutura de capital está absolutamente estável em 15,7 % no total e 13,4 % de capital de nível I. Aqui abaixo, a evolução das estruturas de colaboradores empregados, colaboradores estagiários e a rede de agências. A inadimplência está bastante controlada, sobretudo naquela parcela que visamos a atuar melhor e mais forte agora, ou seja, o consignado.

Por último, mas não menos importante, encontramos a revisão do *guidance*. Os únicos itens que revisamos foram o crescimento da carteira PF e PJ. Não alteramos o crescimento do crédito no total porque se há uma melhoria e uma expectativa de produzir cada vez mais no crédito consignado, portanto melhorando a produção na pessoa física, na pessoa jurídica, como foi dito, o ambiente ainda não é propício – não há demanda e o Banco está absolutamente restritivo com relação à originação de crédito na pessoa jurídica.

Com isso, a apresentação em si se encerra e devolvemos a palavra aos senhores e às senhoras para as perguntas que desejarem. Ficamos à vontade.

Guilherme Costa, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre a evolução das despesas de PDD. Eu gostaria de saber quão confortável vocês estão com uma possível redução nas despesas de PDD no 2S versus o 2T.

Eu fiz uma conta rápida com a parte de baixo do *guidance*. Dentro das despesas de PDD, dentro da carteira de crédito, conseguimos concluir que o *guidance* ainda implica um pequeno crescimento das despesas de PDD versus a do 2T. É algo bem pequeno, praticamente estável.

Se colocar no ponto médio, realmente o crescimento seria maior mesmo que a produção seja um pouco mais na parte de baixo do *guidance*. Eu também gostaria de saber se vocês acreditam que existe a possibilidade de rever esse *guidance* mais para frente.

A minha segunda pergunta é sobre a evolução da receita de serviços de vocês. Eu gostaria de saber quanto vocês acreditam que ela possa crescer em 2017 e se vocês têm alguma visão de como poderia ser em 2018, dado que vocês não teriam mais o impacto na base da saída da sub-adquirente.

E gostaria também que vocês também pudessem lembrar-nos de qual foi o mês preciso em que começaram a ser impactados pela saída da sub-adquirente. Obrigado.

Ricardo Hingel:

A questão da provisão, de novo, tem sido a mais difícil de ser administrada, justamente por essa deterioração que houve. O que temos analisado é que já verificamos o principal efeito: aquela surpresa – aquele conjunto de RJs que impactaram seriamente, especialmente em 2015 e adentrando em 2016, ainda deixou algum resquício para este ano. No entanto, olhando pontualmente, todas as provisões foram feitas. Houve eventuais reduções de rating em algumas operações.

Todo o monitoramento que está sendo feito na gestão da carteira nos permite novamente arriscar a falar em uma tendência de que ao longo do 2S haja efetivamente uma redução. Por isso estamos otimistas. Nosso *guidance* é sempre conservador – procuramos surpreender pra cima e não para baixo.

É sustentável que no 2S, comparando com o primeiro, tenhamos uma melhoria que fique dentro ou abaixo do que colocamos no orçamento e no *guidance* do início do ano, quando já enxergávamos que este ano poderia ter uma leve melhora e que eu acredito que já conseguiremos ver neste 2S.

Novamente, muito ainda em cima da administração das carteiras existentes do que de uma melhoria do cenário, porque o cenário econômico ainda não melhorou e não é isso que está fazendo as empresas se recuperarem; é exatamente a gestão.

Podemos falar no forte tranco que demos na concessão de crédito. Uma carteira que está parada nos R\$30 bilhões na realidade representa um forte encolhimento da carteira. Isso se verifica conosco e nos demais bancos. Então, eu diria que esta questão da provisão segue esta linha.

Com relação à receita de serviços, ela também vem se comportando positivamente. A parte de serviços vai responder e essas são as estratégias que vimos trabalhando; estamos com uma das maiores consultorias mundiais na área de banco para revisar exatamente toda a parte de despesas e também a parte de estratégias comerciais.

Por exemplo, toda esta questão, desde cartões até a aquisição, está sendo contemplada e entendemos que dentro do nosso mercado, ou seja, dentro da nossa clientela, que já está dentro de casa, temos muito ainda a agregar a essa questão receita de serviços. Acredito que ainda estamos longe do potencial.

Eu, particularmente, tenho me posicionado nas discussões internas que toda essa parte de cartões – e novamente, quando eu falo cartões, eu me refiro a todo o ciclo, desde a emissão de um Visa, de um Master ou Banricompras até chegar à rede de aquisição, tudo isso – tem muito espaço, porque temos uma posição de liderança no mercado. Embora líderes, ainda temos muito a acrescentar e temos um conjunto de vantagens competitivas para sustentar e crescer em *market share*.

Com relação à saída desse sub-adquirente, ele saiu em outubro passado, mas concluiu a saída definitivamente em dezembro e temos sempre colocado que ele dava escala para a operação, mas não dava margem.

A operação com ele, embora agregasse volume, representava muito pouco em termos de resultado final. Até porque, novamente, era um grande cliente, diferentemente de pequenos clientes, então a taxa cobrada era muito menor, de modo que não representa uma perda significativa.

Um ganho que temos comentado também é a capacidade que o Banco teve de suportar esta operação, que foi uma operação de escala. Essa empresa que deixou de operar por dentro do Banco criou toda uma estrutura comercial e todo suporte tecnológico e operacional foi fornecido pela estrutura do Banco.

Ou seja, isso afeta a qualidade e o potencial dessa nossa rede. Essa rede, hoje, assim como suportou a saída desse sub-adquirente, pode perfeitamente acrescentar muitos sub-adquirentes, ou seja, suportar qualquer tipo de negócio na captura de cartões. Eu não sei se cobri tudo ou se o pessoal quer complementar. Alexandre e Guilherme?

Alexandre Ponzi:

Claro que sim. Qualquer desempenho daqui para frente que venha a melhorar ou piorar qualquer expectativa vai ser objeto de discussão do *guidance*, como temos feito e acabamos de fazer por causa do crescimento do crédito.

Há uma expectativa de que continuemos continue muito próximo ao piso que estávamos em períodos anteriores, olhando da metade para o teto do guidance. Agora a expectativa muda, mas o ambiente econômico ainda não permite ter uma confiabilidade padrão ouro.

Ricardo Hingel:

Estamos otimistas para mexer neste piso. Até o Werner sinalizou e eu acredito que em setembro, a partir dos resultados do trimestre, com essa tendência que eu comento, vamos ter mais segurança para eventualmente mexer nesse piso do *guidance* em termos de provisão. No entanto, nossa estratégia para o próximo ano é efetivamente derrubar esse 4,5 e buscar voltar aos níveis históricos, para o que entendemos ser mais saudável nos nossos negócios.

Guilherme Costa:

Muito obrigado Ricardo e muito obrigado Ponzi. Só um *follow-up*, se vocês me permitem, na questão de serviços: eu queria perguntar se por vocês estarem apresentando um crescimento de 1,4% no 1S17 versus o 1S16 vocês acreditam que neste ano seria mais factível algo como 5% de crescimento para serviços.

Nos últimos anos vocês tiveram um crescimento muito forte, próximo a 20%, até acima disso em algumas anos. Eu queria saber se seria 10%, 15%, só para ter uma ordem de grandeza de qual é o potencial dos *low-hanging fruit* que vocês ainda veem em serviços.

Com relação à sub-adquirente, eu queria confirmar se peguei o número certo. Vocês falaram que o número de adquirentes reduziu 7%; foi na receita ou no volume? E houve uma redução de 20% nas despesas, o que tornou o resultado *match* positivo.

Alexandre Ponzi:

Vamos começar pela última parte. Sempre vínhamos dizendo que o Banco fazia movimentos na parte de cartões, na empresa de cartões, para buscar uma adquirência cada vez melhor.

Primeiramente, esse sub-adquirente nos trouxe uma visibilidade em termos de desempenho e mercado; e atestou tudo o que foi feito para ter uma estrutura de captura de ponta em termos de tecnologia e com capacidade de processar internamente o triplo da capacidade que hoje temos.

Foram investimentos ao longo dos períodos passados que aumentaram despesas, etc., mas que prepararam a estrutura de cartões para que o Banco pudesse aproveitar toda a sinergia do processo, desde a emissão de cartão –débito, crédito ou qualquer um – à captura de transações de nossos clientes e clientes de outras instituições financeiras.

A Banrisul cartões teve, por conta disso, com a saída pela saída desse sub-adquirente, uma queda no faturamento bruto da ordem de 7% ano contra ano; mas na parte de eficiência, ela deixou de pagar as despesas de intercâmbio por transação capturada em nível de cartões básicos emitidos por terceiros.

Segundo, ela vem se apropriando do custo dos investimentos feitos para buscar o processamento. Com isso, no agregado, as despesas caíram quase 20%. Quando nós somamos -7% com 20%, temos um resultado de R\$106 milhões no semestre, que é 11% superior ao mesmo semestre no ano passado.

Então, o Banco olha assim: não necessária e obrigatoriamente rubricas individualizadas de prestação de serviços e outros, mas sim o resultado final. O resultado final do Banco foi melhorado

e impactado positivamente por toda a estrutura. O Banco propriamente dito e as estruturas da qual ele é controlador ou sócio, contribuem para o resultado – cartões, com R\$380 milhões recorrente, trouxeram um pouco mais de R\$106 bilhões.

Isso dito, Cartões vai apresentar um resultado positivo dentro do *guidance* dela. Na rubrica de prestação de serviços, é óbvio que este crescimento que houve em 2014 - porque a cartões começou em outubro de 2013 –, 2015 e uma parcela de 2016 foram muito impactados na medida em que se usava uma rede já instalada com capacidade de capturar a rede Vero, adicionada ao parceiro que trouxe transações em lote.

Ele nos deu um alcance de escala em nível nacional que a rede Vero não tem. Ela é dominante no Estado do Rio Grande do Sul, ela é dominante ou uma das principais na Região Sul, mas em nível nacional ela não é representativa. Chegamos a ter em termos de transações capturadas de Banrisul Vero mais terceiros cerca de 2% ou um pouco mais de *market share*.

Dessa forma, ela atestou nossa capacidade de capturar transações, de prover serviços para terceiros; mas ela não girou na mesma proporção do crescimento da estrutura de *fees*, 15-20%, por causa da velocidade que estava aumentando por esse parceiro; a mesma resposta em termos de resultado total. Então, a estrutura de *fees* do Banco, excluídas a partir de agora esse terceiro, tende a ter uma velocidade de crescimento suavizada.

Estamos, porém, esperando para o final do ano 6-7% de crescimento mínimo nessa estrutura, já com a saída do participante; 6-7% com os outros esforços de outras estruturas. Dentro em breve, a economia melhora. Vamos adicionar novas cobranças, porque as empresas voltam ao mercado e começam a vender.

Há o reajuste de tarifas, que nós fizemos recentemente; receitas de comissões de seguro derivadas dessas estruturas; estratégias comerciais de trazer mais clientes, mais penetração nos clientes que temos; vendas de outros produtos – tudo isso nos dá a estabilidade de no mínimo crescer alguma coisa ao redor deste ano para 2018. Não é um *guidance*, nem oficioso, nem oficial; mas são expectativas.

Mas o desenho dessa rubrica – prestação de serviços – não vai ser tão bonito quanto foi na comparação 2014-2015. Em termos de crescimento da rubrica de prestação de serviços, o interessante é o resultado final do Banco. Alguma coisa ao redor de 6-7% estáveis nós imaginamos que conseguimos crescer, sem grandes esforços.

Oxalá os esforços agora trazidos com essas melhorias de performance e outros esforços na área comercial do Banco frutifiquem cada vez mais rápido, porque existe, e nós sabemos, uma ineficiência no aproveitamento de parte dos clientes que hoje temos à disposição.

Eu não sei se com isso, Guilherme, conseguimos endereçar sua questão. Se houver mais alguma dúvida, por favor volte. Eu só gostaria de dar sequência porque também há outras pessoas na linha. Sem interrompê-lo e permitindo-lhe voltar.

Guilherme Costa:

É isso mesmo. Muito obrigado, Ponzi. Muito obrigado, Hingel, de novo.

Yuri Fernandes, JPMorgan:

Muito obrigado pela oportunidade e parabéns pelo resultado. Eu gostaria de fazer uma pergunta sobre consignado. Como vocês já falaram na apresentação, foi um destaque: cresceu bastante; e eu imagino a estratégia para o *pricing* é vocês tentarem travar a taxa. Consignado é uma linha que tem um prazo médio-longo e uma taxa pré-fixada e vocês acabam travando isso com a queda da Selic.

Eu só gostaria de entender um pouco melhor a estratégia. Mudou alguma coisa em cenário competitivo? Vocês se tornaram um pouco mais agressivos – mudou o incentivo para a Bem? Porque é como vocês falaram: a Bem cresceu bastante – cerca de 32% ano a ano – e eu só gostaria de entender se isso será sustentável ao longo do ano, se podemos esperar algo assim para os próximos anos.

No mesmo sentido, minha segunda pergunta é sobre a alavancagem do Banco: o Banco pretende aumentar a carteira de crédito como percentual total dos ativos? Vimos que isso se repetiu muito nos últimos anos e é uma questão do ROE de vocês ter caído. Então, a questão é se o Banco pretende se tornar um pouco mais agressivo no crédito e aumentar essa alavancagem. Obrigado.

Ricardo Hingel:

O consignado é interessante porque se nós observarmos os últimos anos, o crédito consignado perdeu muita atratividade no quesito rentabilidade. É um mercado basicamente tabelado, regulado em termos de taxa; até o INSS, por exemplo, define taxa, e foi dada uma trava em taxa máxima e depois a Selic subiu e comeu boa parte da rentabilidade dessas carteiras.

Quando a Selic começou a cair – ela cai a 14,25% e enxergamos que ela vai fechar o ano em pelo menos em 7,5% e no ano que vem, provavelmente, ela chegue a torno cerca de 7%, é evidente que em termos de spread essa carteira se torne naturalmente mais atraente.

Assim, o que vem sendo viabilizado é que conseguimos, em nossa estratégia, fazer uma redução pontual na taxa nominal. No entanto, essa redução na taxa nominal é compensada com a redução do custo de *funding*. O custo de carregamento cai e estamos agregando margem.

Como colocastes bem, conseguimos travar uma carteira com uma taxa interessante e evidentemente nos apropriamos de uma melhoria da rentabilidade via a redução do *funding*, tanto na produção própria em que estamos trabalhando forte – nossa área comercial está focada nisso, temos bons resultados – e a carteira produzida externamente via JV com a Bem, também tem tido um crescimento significativo.

O primeiro semestre do ano foi bastante positivo com essa carteira em cima de uma ação comercial nossa. No entanto, na produção externa, começamos a colocar um limite; não na produção interna, porque a produção interna é mais rentável do que a produção via correspondente bancário.

O consignado vai continuar, porque nesse período em que a Selic esteve acima de 14%, ele tinha o atrativo da estabilidade e a baixíssima inadimplência. Agora ele mantém essa característica de baixíssima inadimplência e agrega um pouco mais de margem.

Assim, o Banco continua bastante ativo nessa linha e vai continuar sendo um dos carros chefe na pessoa física. Na pessoa física, como vimos comentado, temos um forte trabalho interno de atualização e melhoria de todos os sistemas de risco e de concessão de crédito; eu me refiro ao crédito massificado.

É fundamental que se tenham ferramentas de avaliação de risco para o crédito massificado, a fim de crescermos. Nesse sentido, estamos com um forte processo de atualização dessas ferramentas voltadas ao crédito massificado para poder suportar uma forte ação comercial na sequência.

Então, estamos somando o trabalho de infraestrutura na parte de crédito com a ação comercial de forma que, conforme já comentado anteriormente, o Banco enxerga um potencial muito grande nesse cliente que está dentro de casa, mas que talvez não esteja sendo trabalhado dentro do seu potencial máximo. Esse é um ponto.

Sobre o crédito como estamos projetando: é evidente até mesmo em nossas discussões internas, como a que ocorreu ontem, que eu acho muito ruim ter tanto dinheiro em caixa, porque o fato de eu ter muito dinheiro em caixa se deve a eu não ter demanda de crédito com qualidade que me permite transformar esses créditos de tesouraria em spread de crédito, que é bem superior.

Então, nossa estratégia é essa, a de continuarmos com esses movimentos de captação institucional, fazendo essa captação dentro da rede do Banco, que é mais do que suficiente para manter o Banco com um alto índice de liquidez.

O Banco está preparado exatamente para isso – vamos manter o Banco bastante líquido, mas preparado para quando tivermos segurança, quando venha a demanda por crédito de qualidade, que possa ser via melhoria de cenário econômico ou via melhoria dos nossos sistemas de créditos massificados, para conseguirmos avançar com segurança, sem assumir novos riscos.

O crédito convencional, da forma como foi concedido lá nos anos de 2013 e 2014, com uma leitura de cenário em que parecia que o país ainda iria para frente, não se suporta hoje. Nossa leitura de cenário é muito realista. Acredito que está muito acertada, ou seja, é uma recuperação de economia brasileira muito lenta, que virá via consumo no primeiro momento, mas que continuará bastante arriscada.

O cenário de crédito continua arriscado enquanto ainda não tivermos uma clareza de que a economia volta a um ciclo expansionista. O ciclo expansionista vai gerar um crédito de boa qualidade. O atual ciclo econômico ainda não gera isso, por isso o conservadorismo da administração do Banco com relação ao crédito.

Yuri Fernandes:

Ficou claro. Era justamente isto o que eu queria saber: se vocês iriam voltar aos períodos anteriores do começo do ano de 2010 ou se seria algo mais gradual. Obrigado.

Operadora:

Encerramos, neste momento, a sessão de perguntas e respostas. Eu devolvo a palavra ao Sr. Ricardo Hingel para suas considerações finais.

Ricardo Hingel:

Gostaria de agradecer a todos. Eu acredito que nós procuramos, na medida em que vimos fazendo *calls* assim ficando mais atentos à objetividade, procurando passar para os analistas, especialmente, as informações. Eu acredito que as perguntas que nos foram feitas nos ajudaram neste sentido também, para detalharmos um pouco principalmente essa questão estratégica do Banco, que é como o Banco vai se comportar ao longo dos próximos exercícios.

Então, eu gostaria apenas de agradecer mais uma vez e vocês sabem que estamos sempre à disposição. Em caso de qualquer dúvida, por favor, entrem em contato com o Alexandre e a equipe dele. O que podemos fazer é enviar informações complementares ou mesmo fazer fóruns específicos em que participem eu e o Werner que nos acompanhou aqui em silêncio, mas que é o contador do Banco, o guardião de todos os números e informações. Muito obrigado e até a próxima.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência sobre os resultados da Banrisul está encerrada. Desconectem suas linhas agora 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.”