

## **Apresentação dos Resultados do 2T23 do Banrisul** **Conference Call - 15 de agosto de 2023**

### **Nathan Meneguzzi:**

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem vindos à videoconferência do Banrisul, para a discussão dos resultados referentes ao 2T23.

Esta conferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no nosso site de Relações com Investidores. A apresentação também está disponível para download no chat desta plataforma.

Inicialmente teremos uma apresentação com os destaques e as informações financeiras do trimestre, e a seguir, teremos a sessão de perguntas e respostas com a interação dos analistas e investidores com os Executivos do Banco.

Caso deseje fazer alguma pergunta por áudio, por favor pressione o botão Reação e, em seguida, clique em Levantar a Mão. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila clicando em Abaixar a Mão.

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

Então, gostaria agora de passar a palavra para o Sr. Claudio Coutinho, que dará início à apresentação. Por favor, Coutinho, pode prosseguir.

### **Claudio Coutinho:**

Bom dia a todos e todas. Agradeço a presença dos nossos colaboradores e Diretores nesta videoconferência. Agradeço também a participação de analistas e, enfim, todos os participantes do mercado de capitais que estão aqui acompanhando essa divulgação de resultados.

No slide de destaques, passamos aqui os principais destaques deste semestre. O lucro líquido foi de R\$226 milhões, um crescimento em 12 meses de 12%, sendo que, isso é semestre contra semestre, não comparando só o trimestre. E a carteira de crédito também tem um destaque, que ela continua crescendo acima da média do Sistema Financeiro Nacional, ela cresceu em torno de 16% e, a despeito da carteira de crédito consignado ter ficado quase estável.

Os motores de crescimento da carteira nesse período foram basicamente o crédito rural, o crédito especializado para a área imobiliária e também o crédito para pessoa jurídica, apesar de ser um valor menor, ele também cresceu em um ritmo muito importante.

Outro grande destaque é a margem financeira. Nós estávamos aguardando que essa margem financeira reagisse e ela agora, esse semestre, teve a reação esperada. Ela cresceu 25% ano contra ano, a margem financeira total do Banco. E se considerarmos só a margem financeira de crédito, ela cresceu em torno de 30%. Isso estou falando em base 12 meses, semestral.

Continuamos com a captação em ritmo muito positivo. A captação total nossa cresceu 7% também, ano contra ano, e sempre mantendo, como vamos ver mais tarde, a pulverização dessa captação e também uma taxa de captação a um custo extremamente competitivo.

Em termos de serviços e tarifas, nós conseguimos manter na base 12 meses, quando olhamos na figura semestral, um crescimento de 4%, na base trimestral 2,7%, mas na base semestral, que nós estamos fechando agora, nós estamos praticamente mantendo o nosso nível de tarifas alinhados à inflação.

Considerando todo o ambiente extremamente competitivo no que se refere a tarifas, nós temos que comemorar esse resultado, que é um resultado favorável no sentido de que manter tarifa em termos reais nesse ambiente, já é algo muito positivo.

A nossa carteira de crédito, como eu mencionei, cresceu na base 12 meses quase 16%, é um crescimento superior ao que está crescendo a carteira de crédito do Sistema Financeiro Nacional. Da pessoa física, temos um destaque também, que a nossa carteira é muito conservadora, 79% da nossa carteira, como pessoas físicas, são colateralizadas, ou seja, tem garantia, seja de consignado, garantia de salário ou outra garantia real.

Mas não foi o crédito consignado que foi o *driver* de crescimento da carteira de crédito, a área consignada, por diversas razões, pela questão do INSS, a questão da dificuldade de obtenção de margens nos contracheques, tendo em vista a PMT de crédito ser muito alta, decorrente dos juros nominais, enfim, uma série de fatores fizeram que a nossa carteira ficasse relativamente estável em termos de crédito consignado.

E os nossos *drivers* de crescimento foram outras linhas de crédito pessoal, foi o capital de giro para a pequena e média empresa, mas principalmente a área rural e a área imobiliária. No crédito rural, nós vamos ver mais à frente, crescemos impressionantes 83% ano contra ano, na base semestral, e no imobiliário, crescemos praticamente 13% também, na base anual, também um crescimento bastante importante.

Falando aqui da nossa atuação na área rural. Eu só gostaria de recapitular que desde a Administração passada vem sendo feito um investimento na capacitação, enfim, na melhora de toda a nossa estrutura para atender a área do agronegócio, que foi dada continuidade nessa Administração, e nós vemos aqui os excelentes resultados de toda essa estratégia.

Nossa estratégia foi de fazer treinamento, fazer a capacitação de nossas equipes, ao mesmo tempo que nós adequamos a nossa estrutura de atendimento também para nos especializarmos na área de agro, além também de melhorias na área de sistemas e de ferramentas que usam o celular, usam sistemas, para que ganhássemos eficiência.

Ao mesmo tempo foi feito todo um trabalho também junto ao *funding*, que é fundamental nesse caso. Nós somos hoje em dia um Banco que recebe recursos equalizados do Tesouro. Nós também temos acesso a linhas de leasing, de DI rural, que Bancos que não tem a capilaridade que nós temos para a agricultura familiar, repassam para nós. Então tem todo um trabalho feito, seja na área de *funding*, seja na área de ativação, que é a conjunção dessas duas linhas de atuação, fizeram ter esses resultados excepcionais.

Então nós crescemos 83%, e o crescimento também, se você olhar em quatro anos, quase 400%. Então isso mostra o acerto da nossa estratégia. E tudo isso com uma inadimplência, o NPL acima de 90 dias baixíssimo, em torno de 0,5%. E também temos muita capilaridade, nós temos 5,8 bilhões para a agricultura familiar, pequenos e médios produtores. Temos 50 mil produtores que são beneficiados com essas linhas.

E nós estamos muito otimistas que nós consigamos nesse ano safra, bater mais uma vez a nossa estimativa do plano original. Então, nós estamos com uma dotação de 11 bilhões para esse plano safra 23-24, mas nós temos expectativa de que consigamos até superar. Então, mais uma vez nós achamos que nós vamos conseguir entregar aquilo que nós nos propomos a ter com algum acréscimo.

Também há que destacar o nosso papel em feiras ao longo do Estado. Agora vai ter a Expointer, uma feira importantíssima. Fizemos um senhor investimento, estaremos lá, as equipes, Diretoria, assim como estivemos também na Expodireto e outras feiras importantes ao longo do Estado. E essa estratégia tem sido vencedora e nós vamos continuar perseverando nessa linha.

Sobre a nossa carteira de crédito e a questão da inadimplência, tivemos uma leve deterioração da inadimplência, mas mesmo assim continuamos muito próximos do nosso recorde histórico de baixa, então ela oscilou levemente para cima.

No caso de pessoa jurídica, basicamente, esses atrasos são de empresas que já estavam classificadas como H, ou seja, com provisão de 100%, daí que houve esse aumento de 1,9 para 2,8 de atraso acima de 90 dias. Mas como eu estou mencionando, grande parte desse aumento decorrem de atrasos de empresas que já estavam provisionadas 100%.

Mas olhando de forma agregada, a nossa inadimplência continua em um nível muito satisfatório, muito perto do que era um ano atrás, 2%, contra 1,8% de um ano atrás. Houve uma deterioração pequena e muito menor do que ocorreu quando você olha o Sistema Financeiro Nacional.

O nosso índice de cobertura continua muito positivo e nós estamos monitorando com muita atenção a evolução da carteira para, se for necessário, nós tomarmos medidas para que a inadimplência continue perto dessas mínimas.

Olhando aqui a nossa rentabilidade, o nosso resultado cresceu na base anual semestral 12%, e o nosso ROE comparado com um ano atrás, do semestre, está um pouco superior, está 9,3 contra 8,7. E basicamente o que foi o grande contribuidor para o aumento desse resultado foi o aumento da margem financeira. E as provisões, por outro lado, foram, as provisões de crédito, as que reduziram o crescimento da margem de lucros.

Então, olhando esses efeitos combinados, fizeram com que o nosso resultado crescesse, mas não como o que tínhamos de expectativa. Na verdade, a provisão veio realmente um pouco acima do esperado, mas, como eu mencionei, na pessoa jurídica, basicamente são de empresas que já estavam provisionadas 100%, e com o atraso que eles tiveram, aumentou aqui a nossa inadimplência acima de 90 dias.

Aqui a já mencionada variação positiva da margem financeira. Nossa margem financeira cresceu 25% ano contra ano na base trimestral, e nós estamos vendo de forma muito positiva o que vem pela frente. A queda da Selic vai provavelmente aumentar também a margem financeira, vai contribuir para esse aumento da margem financeira.

E se considerar a margem financeira de crédito, ela cresceu em torno de 30%. A margem financeira total, incluindo os títulos públicos e tesouraria, cresceu 25%, é um processo muito positivo e está ainda em crescimento.

Aqui eu diria que essa tela mostra uma das grandes fortalezas do Banrisul, que é a sua estrutura e custo de captação. O Banrisul tem uma captação muito pulverizada, basicamente em pessoas físicas, 66% são pessoas físicas e 25% pequenas e médias empresas, então é

muito pulverizada e tem um custo baixíssimo, o custo agregado chega a 78,7% do CDI. E se você considerar o custo só de CDBs, excluindo a poupança, é de 86,6% do CDI.

Então nós temos, então, uma base diversificada. Nós olhamos aqui que os 100 maiores aplicadores têm apenas 12% do nosso passivo, mais uma vez, isso mostra a força do Banrisul, sua capacidade de atrair aplicadores que trazem recursos a um custo extremamente competitivo para a nossa operação. E a carteira segue crescendo, a carteira passiva, e temos, então, em junho, 73 bilhões captados.

As nossas despesas, olhando a parte de despesas administrativas, elas estão bem ajustadas, cresceram 7,9% também na base semestral anual, basicamente puxada pela área de pessoal, que cresceu 11,6%, mas aqui tem o efeito de PDV mais concurso. A dinâmica do PDV e concurso é que você primeiro tem que admitir as pessoas concursadas para depois você fazer a saída definitiva dos que aderiram ao PDV, para que você não tenha solução de continuidade, dificuldade da rede funcional.

Ou seja, você tem que primeiro botar para dentro e depois tirar, proceder à conclusão da etapa do PDV. Então por isso, desse certo período de transição você tem um custo maior. Além do que, também hoje tem dissídio, que é em torno de 8%. Então, se você considerar isso tudo, quer dizer que o dissídio é em torno de 8%, você tem na área de pessoal essa sobreposição de custos, e nós estamos crescendo 7,9% a despesa administrativa ainda inferior ao dissídio, é muito positivo.

Então, assim que esse processo concluir, nós esperamos que ela se estabilize em nível de crescimento mais baixo do que está de forma atual.

Então, do ponto de vista de receita e tarifa de serviços, como eu mencionei no primeiro slide, eu mencionei esse número de 4,3% do crescimento da nossa receita de tarifas, eu acho que considerando todo o ambiente competitivo, com fintechs, Bancos Digitais oferecendo serviços com tarifa até zero, eu diria que isso mostra a nossa capacidade comercial do Banco, que é de manter receitas estáveis, receitas recorrentes.

Então vimos com muito otimismo a consecução desses objetivos em um ambiente extremamente competitivo.

Aqui, a nossa estrutura de capital. Na verdade nós continuamos com um nível de capital confortável, apesar dos ajustes que tivemos que fazer, jurisprudenciais e decorrentes de ajustes em fundos de pensão, planos de fundo de pensão, mas mesmo assim, nós temos um índice de capital que nos dá muita segurança, que nós podemos continuar crescendo na carteira de crédito.

Por fim, aqui, fizemos alguns ajustes, alguns pequenos, bem pequenos, no nosso *guidance*, e no caso do crédito total, nós caímos um ponto, tanto no piso como no teto. Então, basicamente isso olhando na pessoa física, que foi o grande, que reduziu isso. A margem financeira também, nós reduzimos levemente. ROE, nós reduzimos dois pontos nos extremos, isso então, nós achamos que isso aqui agora está mais aderente, com o cenário que nós vemos para esse 2S.

A despesa de PDD também nós movemos o ponto médio 0,5%, estava de 1,5 a 2,5, nosso último número é em torno de 2%. Então nós colocamos de 2 a 3 a nossa expectativa de despesa de PDD.

Devolvo a palavra então para o *Head* de RI, Nathan. Obrigado, Nathan.

**Nathan Meneguzzi:**

Obrigado Presidente. Obrigado pela apresentação. Então agora nós vamos fazer o início da sessão de perguntas e respostas. Vou chamar o time aqui.

**Ricardo Buchpiguel, BTG Pactual:**

Bom dia. Eu tenho duas perguntas aqui do meu lado. Primeiro, poderiam dar mais detalhes do que foi essa piora de inadimplência e *rating* no trimestre. Se foi alguma coisa em particular no consignado, teve algum produto em particular, que deixa vocês mais preocupados?

E também, ainda relacionado com *asset quality*, pelo *guidance* revisado nós chegamos em um *cost of risk* para o 2T próximo de 2,5%. Faz sentido nós pensarmos nesse patamar como algo recorrente também para 2024? Obrigado.

**Nathan Meneguzzi:**

Passar aqui, eu acho que, Osvaldo, você poderia endereçar a parte inicial? Eu acho que o *guidance* com o Marcus.

**Osvaldo Lobo:**

Em relação à provisão, nós estamos constantemente revisando o modelo, olhando os produtos como um todo, inclusive os modelos de PF e PJ. Já foi destacado pelo Presidente que foram basicamente três eventos de empresas que deram uma puxada para cima no PJ, tirando isso, nós estaríamos com patamares ainda melhores.

E o que eu acho importante olhar, como já foi dito, é que esse nosso *guidance* novo, nós estamos ainda dentro de patamares históricos entre os melhores apresentados pelo Banco e com destaque também para a indústria. E nós não temos nenhum destaque em relação a produtos.

É certo dizer que nós continuamos monitorando e fazendo as ações necessárias para a qualidade da nossa carteira de crédito. E nós não fizemos nenhuma revisão no sentido de abrir mão de garantias e ótimas estruturas que, sim, sempre foi um dos nossos compromissos.

**Marcus Staffen:**

Bom dia a todos. Talvez para adicionar sobre o comentário do Osvaldo, claro, não temos *guidance* ainda divulgado para 2024, mas o importante é que esse patamar de 2% a 3% ainda é bem aquém quando nós comparamos com o histórico do Banco, bem como o nível de qualidade de crédito.

E acho que um ponto que é importante, é que acabou sendo uma revisão necessária, dado o ambiente diferente de mercado desde que o *guidance* original havia sido feito, que foi no final do ano passado. Então acho que o Osvaldo bem comentou sobre a dinâmica da carteira, e sobre o andamento e mix de crescimento, acho que não tem nenhuma alteração substancial.

**Ricardo Buchpiguel:**

Super claro. E se eu puder fazer mais uma pergunta também sobre outro tema. No 2S nós vimos uma melhora substancial na NIM frente a reprecificação da carteira. E olhando para a

frente, nós temos aliado com isso, um contexto de queda de juros que também beneficia vocês.

Então, eu queria entender um pouco como nós podemos pensar na melhora trimestre a trimestre de NIM para frente. Pensando na magnitude que nós vimos no 2T e o que nós poderíamos ver nos próximos, até eventualmente em 2024, o que vocês poderiam comentar. Obrigado.

**Marcus Staffen:**

Excelente ponto, Ricardo. Acho que a dinâmica de margem vem seguindo quase que a risca do que nós já vínhamos comentando com o mercado. A carteira vem ganhando tração no processo de reprecificação, atingimos 62% da carteira já reprecificada no final de junho, e o ganho que se teve até então, foi estritamente da variação do crescimento do ativo, da receita. Então, agora, com o processo de queda de juros, sem dúvida ele auxilia e muito a margem.

Acho que vale uma reflexão histórica. Nós temos uma Selic acumulada em 2022, um pouco acima de 12%, vai ter, muito provavelmente em 2023, acima de 13% a Selic acumulada. E quando nós olhamos 2024, as projeções indicam Selic talvez na faixa de acumulado do ano de dez, dez e alguma coisa. E aí, dada a nossa sensibilidade positiva à queda de juros, tem uma boa oportunidade.

Nas nossas projeções, e aí, colocando para o mercado, a cada 100 bips de queda de juros, tem um impacto positivo na faixa de R\$150 milhões na nossa NII. Então, esse crescimento robusto deste ano deve perfazer, por óbvio, para o próximo ano.

**Gustavo Schroden, Bradesco BBI:**

Oi Nathan, tudo bem? Obrigado pelo tempo, pela oportunidade. Bom dia a todos presentes. Eu vou fazer duas perguntas. A primeira é referente à evolução do consignado. O Banco sempre teve uma presença muito forte no segmento, sempre foi uma carteira que o Banco privilegiou. Neste trimestre ela veio um pouco mais fraca, acho que aqui não é só o Banrisul, se nós olharmos o sistema, todo mundo tem apresentado no consignado um pouco mais fraco.

Eu queria entender se isso ainda está relacionado com a questão do *cap*, que tinha um *cap*, depois foi para outro *cap*. Enfim, todo mundo parou um pouco de originar e ainda não deu tempo de pegar tração, ou se tem alguma questão comercial envolvendo os próprios corretores que estão um pouco mais reticentes, dado que eu imagino que a comissão reduziu. Enfim, eu queria entender um pouco as razões para o consignado estar um pouco mais fraco e se vocês esperam que ele deve melhorar ao longo do 2S.

A minha segunda pergunta é sobre o *guidance* de ROE. Vocês reduziram ele de 11 a 13 para 9 a 11. Mas se nós olharmos, ele está rodando mais para a parte de baixo do *guidance* ainda, se pegar o *run rate* dele. Você acha que é isso mesmo, ou nós deveríamos esperar uma melhora de rentabilidade no 2S e, se for esse o caso, quais seriam os principais *drivers* para uma possível melhora de ROE no 2S? Se esse for o caso. Obrigado.

**Companhia:**

Vamos para a primeira pergunta. Sobre o consignado, Gustavo, o seu ponto sobre o sistema como um todo, não cresceu nas velocidades que vinham nos períodos anteriores. No nosso caso, no INSS, sim, acho que você traz um ponto que é importante, uma, ainda, necessidade



de acomodação sobre quais os patamares de preço, principalmente quando se usa a figura do correspondente.

Claro que com queda de juros, a própria queda da curva futura tende a impulsionar, e nós acreditamos, e acho que muito da revisão do *guidance* de pessoa física é muito mais para refletir o que aconteceu no 1S. No 2S com Selic mais baixa tende a voltar, se não aos níveis anteriores de crescimento de dois dígitos, talvez níveis mais próximos.

Nos demais convênios tem também um efeito de Selic mais alta, um maior comprometimento de renda e com queda de juros, naturalmente, auxilia. Acho que o mercado já está se equilibrando e estabilizando em patamares um pouco abaixo. Vamos pegar os 2% que se trabalhava há alguns meses atrás, já está alguns, pelo menos uns 20 bips abaixo.

#### **Companhia:**

Acho bem importante nós trazermos essa questão comercial. Eu acho que o Banco teve uma decisão estratégica de fortalecer a nossa participação no agro e isso levou o foco da comercial para essa área.

Nós crescemos, nós fizemos uma carteira com qualidade, nós criamos *share*, só que agora também, nós já estamos em um patamar bastante adequado e podemos voltar a focar nossos maiores esforços para o consignado. E isso já está sendo refletido nas metas e isso já vai dar direcionamento. Eu tenho certeza que ele vai fazer diferença no crescimento e na qualidade do produto.

#### **Companhia:**

Sobre a segunda parte da pergunta sobre *guidance* de ROE, nós ajustamos sim, de 9 a 13 o *guidance*. Acredito que ainda dá para mirar mais próximo do centro. A própria dinâmica de crescente melhora de margem deve ser o principal vetor que conduz o Banco para atingir esse *guidance* divulgado. Então, acho que é o principal ponto.

Acho que tem um ponto que é importante também, as despesas administrativas, quando se pega em termos anuais, naturalmente, você cai, tanto pela inflação mais baixa quanto pela própria saída dos empregados do PDV, conforme o próprio Presidente comentou durante a apresentação.

#### **Gustavo Schrodén:**

Está claro. E desculpa mesmo, era 9 a 13, eu fiz uma confusão nos *ranges* aqui. Mas é isso, super claro. Obrigado.

#### **Pedro Leduc, Itaú BBI:**

Obrigado. Bom dia. Vou ficar na linha do rural, o grande destaque do Banrisul no trimestre, muito forte, como foi mencionado. E nós olhamos aqui no Plano Safra 23-24, com quase 60% a mais de recursos disponibilizados para esse novo ciclo. Quando nós vamos modelar aqui NII, que foi um tema, PDD, que foi um outro tema. Acho que nós temos que considerar que agro deve continuar ganhando proporções maiores dentro da carteira.

Queria confirmar com vocês se é isso mesmo, o Agro ganha mais relevância provavelmente em 24 na carteira? E como é que nós devemos impactar isso modelando NIMs e PDD? Obrigado.

**Companhia:**

Eu acho que nós estamos colhendo os frutos de um investimento feito na estratégia do agro. Hoje nós temos um *funding* compatível, bastante relevante e a custo bastante interessante, o que nos permite ao natural ter um crescimento nessa nossa carteira.

Então essa oferta está compatível com as linhas que nós dispomos, ele vai crescer ao natural, mas nós vamos fazer menos esforço para ajuste que nós fizemos no ano passado, permitindo que nós foquemos nos outros produtos, como eu citei há pouco. Eu acho que nós já estamos dando mais foco e mais peso nas metas para o consignado, vamos tomar tração nas outras linhas e vamos seguir no agro dentro de uma normalidade, de cruzeiro.

**Companhia:**

Tentando adicionar, assim, acho que o Banco tem feito a estratégia exitosa de montar um portfólio de atividades estratégicas de crédito, e o agro é uma dessas atividades. Hoje nós estamos com um *share* no mercado de mais ou menos 16% e acho que existe um espaço para chegar até 20%, que normalmente é um *share* praticado pelo Banrisul nas principais atividades, mas sempre fazendo um crescimento estruturado e com muita qualidade na concessão.

**Nathan Meneguzzi:**

Presidente Coutinho, gostaria de complementar um pouco o racional do agro também?

**Claudio Coutinho:**

Como foi mencionado pelo Irani e pelo Osvaldo, eu acho que o Agro foi um sucesso, é uma estratégia que nós implementamos e vinha desde a outra gestão, como eu já tinha mencionado. Eu acho que, considerando a participação do PIB gaúcho e do agronegócio, ele sempre vai ser relevante. Então ele vai ter um crescimento agora para estabilizar em algum nível de *market share*, como mencionado pelo Osvaldo.

E daí em diante eu acho que é a manutenção do crescimento vegetativo dessa carteira, mas eu acho que ainda tem uma última grande subida pela frente para chegar em torno de 20 de *market share*, que eu acho que aí estaria, acho que já bem adequado.

Só para lembrar que há quatro anos atrás o nosso *market share* era um pouco menor do que 10%, e tem que considerar que esse mercado cresceu muito do ponto de vista absoluto, então, o nosso crescimento da carteira não foi só decorrente do aumento do *share*, mas sim porque o tamanho do bolo também aumentou.

**Flávio Yoshida, Bank of America:**

Olá, bom dia pessoal, Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas questões aqui. A primeira é relacionada também, fazendo um *follow up* a última pergunta do Pedro, a rural. Na verdade eu queria entender aqui como vocês estão vendo o cenário competitivo, tanto com Bancos incumbentes tradicionais, que eles têm sido bastante vocais no crescimento do agro e também com cooperativas, dado que a região em que vocês atuam, tem a presença de cooperativas de forma bastante intensa.

E a minha segunda pergunta é com relação ao apetite para o crescimento da carteira em um mix um pouco mais agressivo no sentido de NIMs maiores. Vocês comentaram que a inadimplência subiu, mas está dentro de níveis controlados, o *guidance* de *cost of risk* não



está mostrando que deve piorar de forma substancial. Então, eu queria entender se vocês deveriam ou tem apetite para mudar um pouco o mix da carteira, para suportar uma melhora de NIM e consequentemente uma melhora de ROE. Obrigado.

**Osvaldo Lobo:**

Começando em relação à estratégia agro, eu acho que a estratégia do Banco de fazer os escritórios especializados, em fazer um intenso incentivo e preparar as nossas equipes, nas nossas redes, você conseguir mapear, que hoje nós já temos cerca de 350 agências com um perfil de agro e cada vez mais qualificar essas agências e focar em um pós venda diferenciado, isso faz todo o diferencial nessa estratégia exitosa que o Banco tem tido em agro.

E, obviamente, se você junta esses esforços com a estrutura de *funding* adequada, e com você retendo um canal de venda e sistemas modernos, que nós temos, eu acho que você acaba viabilizando esse crescimento que o Banco tem obtido com qualidade e mesmo dentro de cenários adversos, e isso a cada ano nós reavaliamos os parâmetros, o risco, e a estratégia. E de novo, eu acho que dentro de um portfólio nós termos um espaço estratégico para o agro, é super bom. Nós mesmos falamos até 20%.

E aí, em relação aos outros portfólios, eu passo para o Irani e Marcos ajudar.

**Irani Santana:**

Só complementando um pouco do agro, Osvaldo. Eu acho que o próprio desenho do nosso crescimento mostra que nós nos qualificamos muito para entrar no mercado e que nós fizemos isso com bastante firmeza. A nossa esteira, é considerada uma esteira muito fácil, nós estamos sendo procurados. Eu me lembro que em 2019 nós participamos de uma feira importante e o pessoal nem aparecia na nossa sede para conversar, porque nós estávamos fora do jogo.

Nós fizemos um movimento bem diferenciado, hoje, a última feira que eu estive, que ainda foi esse ano, nós estávamos sendo demandados pelos principais *players*. Então eu acho que nós estamos com um espaço bastante grande ainda. O nosso grande desafio agora é transformar esse relacionamento em algo mais amplo, em fazer realmente a colocação de outros produtos, aumentar a rentabilidade nesse setor. Então acho que o Banco está muito consolidado mesmo.

Em relação aos demais produtos, sim, eu acho que faz sentido o Banco voltar, depois de um baixo apetite ao risco que nós tivemos na pandemia, eu acho que foi bem feito, acho que nós saímos com uma inadimplência baixíssima, nós voltamos um pouco ao nosso mercado tradicional de pequenas empresas, nós temos expertise, tem a Vero para nos dar suporte, tem relacionamento, temos espaço, mas sempre como o Osvaldo disse, com cuidado, com qualidade, sem abrir mão de garantias, sem abrir mão do bom senso.

**Marcus Staffen:**

Talvez só um último ponto a complementar sobre margens e de produtos. O próprio consignado, de alguma forma estava e ainda está com a sua margem menor, quando nós comparamos com um padrão histórico.

Hoje a nossa carteira está com uma taxa de pouco mais de 1,50 de estoque, mas essa taxa é crescente. E com a Selic com o custo baixando, ela naturalmente converge, talvez ao longo

do 1T do ano que vem, ou do 2T, para os dois dígitos, que é o padrão histórico do consignado. E isso, por si só, já dá um belo de um impulso na nossa NIM.

**Irani Santana:**

É importante destacar isso. Na verdade, nós podemos aumentar bastante a nossa rentabilidade, a nossa margem, com o atual portfólio defensivo, então, não nos deixa preocupados em relação a resultados futuros e fazer movimentos com muito cuidado em relação a oportunidades que apareçam.

**Yuri Fernandes, JP Morgan:**

Bom dia, Nathan. Bom dia pessoal. Eu tenho uma pergunta sobre o passivo atuarial. Acho que o impacto no patrimônio líquido de vocês do benefício pós emprego. Eu queria entender um pouco quais são as dinâmicas. O que nós deveríamos esperar? Reduções da curva de juros continuam pegando ali ou não? Quais são os *drivers* para nós pensarmos esse impacto no patrimônio de vocês? E depois eu faço uma segunda pergunta.

**Marcus Staffen:**

Yuri, o ajuste do passivo atuarial, nós estávamos no final do ano, essa reavaliação é feita semestralmente, no final do ano com, basicamente ela é indexada ou ela acompanha as NTN-Bs de médio e longo prazo, com fechamento de curva, esse passivo acabou sendo avaliado com uma taxa menor. Então, o impacto advém principalmente desse fechamento de curva de juros.

Eu não imagino que vai ter um movimento de tamanha magnitude ao longo do tempo. O que ocorreu realmente foi um movimento mais forte, quando nós comparávamos uma, NTN-B que estava muito próximo de seis ou até acima de seis, para os patamares de 5,30, 5,40 que está hoje.

**Yuri Fernandes:**

Super claro. Eu tenho uma segunda, um *follow up* de PDD, acho que vocês já tocaram um pouco no assunto, mas eu queria entender um pouco mais os *moving parts* desse trimestre porque o Coutinho comentou que o NPL foi PJ, nós vimos ali, e essa PJ já estava provisionada, mas ainda assim a PDD de vocês subiu. E quando nós olhamos as letrinhas aqui, teve um aumento bastante, maior FNF. Então, o que trouxe isso?

Porque se o PJ já estava provisionado, eu imagino que deve ter sido outras carteiras. E nós olhamos para o mix de vocês, 70% é muito defensivo, é rural, imobiliário, e consignado, que deveria rodar com um *cost of risk* relativamente baixo, sei lá, 2% de *cost of risk*, e o *cost of risk* do trimestre foi perto de 3, 3,1. Então, assim, qual foi o *moving part* aqui? O que trouxe esse aumento da PDD no trimestre?

**Osvaldo Lobo:**

Oi Yuri, eu não sei se eu entendi bem a tua pergunta. Se nós fossemos decompor por família, pessoa física e PJ, olhando os percentuais, o que eu vejo na pessoa física é no trimestre andando parecido os percentuais. Em relação ao PJ, tem um descolamento do ponto de vista percentual e esse descolamento é muito em função de créditos que estavam ativos, que eles passaram a estar em atraso, mas eles já estavam com um índice muito bom de provisionamento, na faixa de 100%.

Além disso, o que existe também o impacto da PDD, e que aí você tem que considerar na sua análise é a PDD de largada. Se você cresce a sua carteira, mesmo ela sendo boa, você tem que fazer uma provisão nova, correto? Eu não sei se consegui te responder.

**Yuri Fernandes:**

Teve a recuperação de crédito, acho que quando você recupera o crédito, acho que isso pega um pouco também. Acho que tem uma parte que talvez venha disso.

**Marcus Staffen:**

Sim, sim. Esse movimento, Yuri, se comparar com o trimestre anterior, você tem um aumento de 80 milhões em créditos recuperados trimestre a trimestre. Isso, naturalmente, acaba ampliando não só o próprio índice, como a própria margem, que ele volta como margem financeira.

**Osmar Santiago (via webcast):**

Bom dia a todos. Minha pergunta: a despeito do plano de reestruturação funcional com a diminuição do quantitativo de empregados da Empresa, os resultados deste 2T demonstraram aumento nas despesas com pessoal. O que explica essa disparidade? Por que ainda não vemos despesas decrescentes para tal categoria? Obrigado pelos agradecimentos.

**Nathan Meneguzzi:**

Osmar, por favor Coutinho, gostaria de endereçar essa parte das despesas de pessoal? Aí depois o pessoal aqui do estúdio complementa.

**Claudio Coutinho:**

Obrigado, Nathan. Osmar, eu mencionei durante a apresentação, que você tem pessoas entrando no concurso e pessoas saindo do PDV. E tem um momento que você tem esses dois grupos ao mesmo tempo dentro do Banco. Quer dizer, essa despesa nós vamos ver ela de forma mais clara quando se completar esse processo, entrarem todos que passaram no concurso e saírem todos que aderiram ao PDV, aí vai ficar mais claro.

Então agora, apesar disso, desse momento que você tem esses dois custos, você teve uma despesa administrativa total até abaixo do percentual que foi concedido no último dissídio coletivo, que era 8%, a despesa total, só lembrando, cresceu 7,9, mas realmente o pessoal cresceu 11,6 e a nossa expectativa é que esse número venha para baixo a medida do tempo. Então, se vocês quiserem me complementar, vocês que estão aí.

**Marcus Staffen:**

Acho que só um único ponto adicional, Coutinho. Nós fizemos um ajuste ainda no *guidance*, reduzindo 1p.p. em cada um dos extremos. E aqui também tem um efeito de menor projeção de inflação, que, naturalmente, quando pega o ano fechado e esse efeito de entrada e saída de pessoal, ele já fica minimizado, você vai ter um comportamento das despesas muito bem adequado.

**Ricardo Luca (via webcast):**

Seria possível falar um pouco sobre projetos de atualização de informações e sobre, se o Banco estiver usando, o uso de análise de dados para focar as ofertas de produtos?

**Irani Santana:**

Nós, sim, nós queremos cada vez mais usar dados para tomar decisões. Nós estamos fazendo o trabalho agora com a equipe do Capra, que está fazendo uma avaliação do Banco em termos de maturidade, de análise de dados. Temos oportunidades, temos que crescer bastante nisso. Já temos modelos de desenvolvidos com a URGs, Universidade Federal aqui do Rio Grande do Sul, de propensão a consumo, deserção de clientes, clientes que geram maior valor.

E nós estamos fazendo um esforço agora para vincular isso às metas e fazer direcionamento de ofertas. Então, temos muito para aproveitar nisso. Já fizemos bastante desenvolvimento, os modelos já estão disponíveis e agora é fazê-los serem utilizados até para ganhar em acurácia e nós poderemos transformar isso em resultados.

**Carlos Gomes, HSBC (via webcast):**

Que objetivo de *ratio* de *capital* gostariam de ter no médio prazo? Que patamar de dividendos é razoável para isso?

**Marcus Staffen:**

Nós temos uma política de capital e distribuição de proventos que é atrelada ao índice mínimo de capital total, sendo necessário 400 *basis points* acima do índice mínimo para que o Banco faça distribuições acima do mínimo legal. Esse índice para nós hoje é 14,5%, então o Banco aprovou, tanto nesse ano quanto no ano anterior, uma distribuição de 50%, que é levemente acima do padrão que o Banrisul vem distribuindo desde 2007, que era 40.

Imagino que existe uma folga para o nível atual de 16,1. Naturalmente, o Banrisul tem uma política conservadora, tranquilamente poderia dizer para um médio prazo, o intervalo atual entre 14,5 e 16 é uma boa referência quando olha prazos mais longos.

**Cássio Guerra (via webcast):**

Bom dia a todos. Muito obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Gostaria de saber a visão de vocês sobre a deterioração da inadimplência do mercado como um todo. Entendem que isso é pontual ou algo recorrente, dado que houve uma revisão do *guidance* para baixo nessa linha? Devido a isso, haverá uma necessidade de capitalização ou mercado ou revisão na política de dividendos, ou até mesmo frequência de pagamentos que hoje está como trimestral?

**Nathan Meneguzzi:**

Sobre a parte de inadimplência, Osvaldo, poderia comentar um pouco do mercado?

**Osvaldo Lobo:**

É justamente essa incerteza que promove nós reavaliarmos e, de alguma maneira, gerar até nessa revisão do *guidance*. Olhando o desempenho da carteira como Banco, o que nós podemos dizer é que o Banco continua com o compromisso de manter uma estrutura de carteira de crédito diversificada, cada vez mais entendendo e avaliando o risco, nas operações de mobiliário, com a estrutura de garantia pertinente, agro idem.

Nas operações de consignados é desnecessário comentar. E nas operações voltadas à PJs, pequenos e médios, cada vez mais sabendo operar com os fundos garantidores de risco de crédito. Eu acho que isso continua sendo o nosso mantra.

Acho que esse ajuste foi feito também, considerando as incertezas de mercado e o que a indústria tem praticado. Mas eu gostaria de reafirmar que nós estamos em um patamar, que nós estamos controlados e reavaliando tudo o que for necessário.

**Companhia:**

Só para chamar a atenção também que o momento, eu acho, que de maior pressão, passou. A taxa de juros começou a cair e ela é decisiva em relação à questão da capacidade de pagamento dos devedores. Então nós achamos que o cenário para frente não é pior, ele deve melhorar.

**Marcus Staffen:**

Só pegando o gancho e respondendo a última parte da pergunta, não vemos razão nem necessidade para qualquer alteração, tanto na política de distribuição, no volume total quanto na periodicidade da mesma.

Pessoal, acho que só sobre inadimplência, eu quero destacar que ainda assim é um índice historicamente baixo quando comparado com a história do Banco e também abaixo dos pares de varejo.

**Nathan Meneguzzi:**

Perfeito. Obrigado pessoal. Pelo chat aqui nós tivemos um *follow up* do Carlos Gomes, do HSBC, que é com relação ao impacto da resolução 2229 do Banco Central sobre ativos ponderados por risco, que nós vimos o mercado comentando sobre os impactos em índice de Basileia. Diretor Irani, gostaria de endereçar?

**Irani Santana:**

Nós devemos ter alguma vantagem em relação à nova métrica, o Banco deve ganhar alguma folga de capital. Eu não sei dizer ainda o quanto, mas nós estamos otimista que alguma coisa será positiva para o Banco.

**Nathan Meneguzzi:**

Perfeito. Obrigado. Bom, acho que com isso nós encerramos aqui a sessão de perguntas e respostas. Outras perguntas, caso nós não consigamos endereçar aqui, o nosso time de RI vai endereçar, vai retornar para os acionistas e investidores.

E agora, por fim, gostaria de passar, para uma mensagem de encerramento, para o Claudio Coutinho, Presidente, por favor, a palavra está contigo.

**Claudio Coutinho:**

Obrigado, Nathan. Eu gostaria de agradecer a todos que participaram dessa videoconferência, o mercado, Diretoria do Banco e colaboradores.

Por outro lado, gostaria de também mencionar que essa é provavelmente a última apresentação de resultados da minha gestão. Deverá estar entrando em breve o Fernando Lemos como Presidente do Banco, ao qual desejo sucesso, boa sorte. O Banrisul está preparado para ter um novo ciclo de crescimento. Tenho certeza que o Fernando vai conseguir dar continuidade a esse crescimento e ao papel que o Banrisul tem junto ao Estado e aos gaúchos.

E também gostaria de fazer um agradecimento especial ao meu parceiro de gestão, o Vice-Presidente Irani, que juntos encaramos esses quatro anos, em particular a pandemia, momento muito difícil e conseguimos passar todos esses momentos com bastante sucesso.

Então quero deixar esse agradecimento à Diretoria e ao Irani, em especial, e desejar ao Fernando Lemos muito sucesso daí para frente. Um abraço a todos.

**Nathan Meneguzzi:**

Obrigado, Presidente. E assim eu fecho a nossa transmissão, apresentação de divulgação dos resultados deste trimestre. Obrigado a todos e 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"