

**Operadora:**

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul), para discussão dos resultados referentes ao 2T11. Estão presentes hoje conosco os senhores: João Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Werner Kohler, Superintendente Executivo, Unidade de Contabilidade; Isaac Oliveira, Gerente Executivo; e Alexandre Ponzi, Superintendente Executivo, Unidade 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. Você também pode enviar sua pergunta pelo *webcast*, clicando no link “Pergunta ao Palestrante”. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, 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. João Emilio Gazzana, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. João Emílio, o senhor pode prosseguir.

**João Emilio Gazzana:**

Obrigado. Bom dia a todos. Eu queria agradecer inicialmente a todos vocês que estão atendendo nosso convite para participar desse *conference call*, e teremos aqui a máxima satisfação em apresentar os números do Banco, e discutir todos os detalhes que forem necessários.

Além das pessoas que foram mencionadas, que estão presentes aqui, o nosso presidente, CEO, Tulio Zanin, deverá, também, durante a nossa apresentação estar presente aqui, e também poderá nos ajudar nos questionamentos.

Conforme todos os senhores e senhoras tiveram a oportunidade de tomar conhecimento, ontem nós divulgamos para o mercado e para a imprensa o balanço financeiro do Banrisul, que nós fechamos com lucro líquido de R\$438 milhões, comparado com R\$305 milhões no 1S10.

Isso significou um crescimento de 43,7% no nosso resultado, e de modo geral, conforme os senhores vão ver agora na apresentação do Alexandre, o nosso superintendente da área de relações com investidores, de modo geral todos os nossos indicadores continuam bastante sólidos, mantendo já um desempenho do Banrisul, que tem demonstrado muita resiliência, muita capacidade de manutenção ao longo do tempo.

Então, sem mais delongas vou passar a palavra para o Alexandre para fazer a apresentação das lâminas, e logo em seguida ficaremos à disposição, então, para questionamentos.

**Alexandre Ponzi:**

Obrigado, e bom dia. Então, vamos mais uma vez direto à apresentação para podermos efetivamente entrar na parte mais interessante, que é a discussão com vocês.

No **slide dois** nós mostramos que a participação relativa do Banco se mantém estável tanto em termos do mercado brasileiro quanto no estado do Rio Grande do Sul, ainda que tenhamos aumentado a rede de atendimento do Banco no trimestre em 19 pontos adicionais.

No **slide três**, o crescimento do crédito em 12 meses é acima do mercado, crescendo a taxas de 22% no crédito total e 23% na carteira de crédito comercial, que é essa principal carteira de crédito do Banco hoje. O sistema financeiro, nesse mesmo período, cresce pouco mais de 20%.

E vimos que o crescimento de crédito tem sido suportado, sobretudo, pelo crescimento de depósitos a prazo que em junho atinge 32% de crescimento contra junho do ano passado, também fruto não só de campanhas de captação e fomento via redes de agência, mas também da reestruturação de produtos de captação vinculados com a estratégia comercial de incentivar cada vez mais o *funding* para dentro do Banco.

Com isso conseguimos diminuir o intervalo existente entre taxas de crescimento de captação e alocação, ou seja, o *gap*, e aumentando a disponibilidade de recursos sem afetar o caixa do Banco; a carteira de títulos e valores imobiliários.

No **slide quatro**, os ativos imobiliários de R\$34,8 bilhões crescem quase 12% frente a junho de 2010, uma participação cada vez maior das operações de crédito, que hoje correspondem a quase 55% dos ativos. E com isso, o retorno sobre os ativos do Banco passa de 2,4% no 2T10 para 2,7% no 2T11.

Os nossos recursos captados e administrados atingem R\$26,1 bilhões, 13% de variação no ano e 3% no trimestre, conforme o **slide cinco**.

Mais uma vez, vale a pena destacar o perfil da captação fundamentalmente via rede de agências apresentado no **slide seis**. É uma captação de varejo, diversificada entre depósitos à vista de poupança e à prazo, que nos faz menos dependentes nesse momento de institucionais preservando o custo de captação do Banco.

E a política de incremento da captação é vista na maior participação relativa dos depósitos a prazo em 46% da captação total, aí incluindo a parte de ativos de recursos de terceiros do Banco.

Se nós excluirmos os fundos, os depósitos a prazo hoje têm uma participação de mais de 60%; os depósitos à vista, a prazo e poupança.

Esse também é um diferencial competitivo bastante grande para o Banco pelo baixo custo de captação e estabilidade ao longo do tempo.

A pequena elevação frente aos meses de dezembro do ano passado e março desse ano no 2T, ainda assim o custo de captação passa para 74,2% da taxa Selic, menor que a média dos últimos cinco trimestres do Banco; o custo de captação do depósito a prazo atinge 88,5% da taxa Selic no trimestre, contra 87,7% no ano passado. Mas houve um incremento, também, na taxa Selic.

No **slide sete**, em sequência, a carteira de crédito atinge R\$18,8 bilhões, um crescimento de 21,2% em 12 meses, 10,4% no ano, e 4,8% no trimestre. De novo, acima da média do sistema financeiro, e já contemplando as medidas macroprudenciais de créditos emanadas em dezembro do ano passado.

Esse crescimento forte em crédito, mas ainda em operações de boa qualidade, permite que o Banco encontre um nível comparado em relação ao mercado pelo saldo das provisões em relação ao total da carteira, que manteve-se praticamente estável ao longo do trimestre, com uma redução de 12 meses.

Nós saímos de 7,2% no 2T10 para 6,5% em junho desse ano. O saldo da provisão cresce 8,7% em 12 meses, 1/3 do crescimento da carteira de crédito no período.

Essa carteira de crédito é bem diversificada, conforme o **slide oito**. Uma participação relativa de 78% do crédito comercial, crédito imobiliário e rural, representando cerca de 8% e 7%, respectivamente, da carteira, e a carteira comercial tem ainda uma maior participação da pessoa física, que hoje atinge 56% das operações, sendo que desse percentual 74% são créditos consignados, 61% créditos consignados de geração própria, e 39% de aquisição de outras empresas.

No crédito à pessoa jurídica, 44% da carteira comercial, capital de giro é a linha de maior relevância com 73% do portfólio.

O crédito comercial vem crescendo em um ritmo ligeiramente superior ao da carteira de crédito total, conforme demonstrado no **slide nove**, onde percebemos que a carteira de crédito à pessoa física, com R\$8,2 bilhões de saldo em junho desse ano cresce quase 20% sobre o 2T10, 11% no ano, e 5,3% no trimestre.

Crédito comercial para PJ cresce 28% em 12 meses, 11% desde dezembro do ano passado, e na mesma velocidade do crédito para pessoa física, 5,2% no trimestre, chegando a um saldo de R\$6,4 bilhões, mas com qualidade essa carteira de crédito, na qual 90% das operações estão classificadas dentro do risco normal, AA até C, conforme o **slide dez**.

As provisões, de novo, de 6,5% em relação ao total de crédito, e os baixos índices de inadimplência, preservados ao longo do trimestre, 2,7% para operações vencidas há 60 dias, e 2,3% para mais de novembro, são fatores positivos em um momento de transição de um cenário de elevado crescimento, um cenário que migra de elevado crescimento de crédito para um outro com restrições de crédito e com taxas maiores.

Com tudo isso, o Banco mantém um índice de cobertura muito confortável, de 244% e 281% para 60 e 90 dias, respectivamente. Então, isso dá uma tranquilidade para que façamos a gestão de crédito dentro do Banrisul.

No **slide 11**, a carteira de TVM, com um saldo de quase R\$10 bilhões, R\$9,9 bilhões, que se reduz em 2% nos últimos 12 meses com o direcionamento de recursos para as operações de crédito, que agora têm uma parcela superior a quase 55% dos ativos totais. Mas ainda assim, nós preservamos a liquidez da instituição.

Esse maior direcionamento de recursos para crédito reflete um crescimento de quase 23% das receitas de intermediação financeira em 12 meses, que atinge um saldo de R\$2,7 bilhões, um crescimento de 11% sobre março desse ano, encerrando o 2T com um saldo de R\$1,4 bilhões.

O resultado do trimestre foi influenciado não só pelo crescimento da carteira de crédito e de título, mas pela elevação da taxa Selic também, e pelo resultado das aplicações compulsórias, dada a recomposição da taxa de depósitos à vista, que foi objeto de recolhimento compulsório sem remuneração ao Banco Central ao longo do 1T, que justifica o incremento na margem e ratifica a explicação dada ao longo do 2T, onde nós tivemos uma pequena redução na margem financeira, por conta efetivamente do efeito de migração do depósito de poupança para depósito à vista, que ocorreu ao longo do 4T10.

Despesas de provisão de crédito, que são acumuladas até junho decrescem 10,4% em relação ao 1T, aumentando 13% sobre dezembro, e 3% desde março desse ano, conforme o **slide 13**. O crescimento das despesas com provisão de crédito ao longo do trimestre inclui, além do crescimento orgânico da carteira, reflexo da pequena elevação no saldo das operações com atraso acima de 60 dias.

Ainda assim, quando analisadas as despesas de provisão ficam no piso do intervalo citado no *guidance*, entre 3% e 4% desse ano, incorporando expectativas de deterioração de crédito quando da apresentação lá na divulgação dos resultados do final do ano de 2010.

As despesas de capital no semestre, 32% acima do 1T10. O saldo de R\$448 milhões nessas despesas do 2T, 17% do saldo de dezembro, e 14% maior do que março desse ano.

As variações das despesas de captação observadas no período recorrem basicamente do aumento do saldo de depósitos a prazo e elevação da taxa Selic.

A margem financeira, no **slide 15**, R\$1.6 bilhões ao longo do 1S11 é 17% maior do que a registrada no 1T10, com R\$832 milhões somente no 2T11, 6% maior do que a gerada até dezembro do ano passado, no último trimestre, e 10% maior do que a

gerada até março desse ano, refletindo o crescimento das carteiras de crédito e tesouraria, e também a normalização das bases de apuração para depósitos recolhidos compulsoriamente ao Banco Central, sem remuneração, que tiveram um impacto negativo na margem ao longo do 1T.

Despesas operacionais, **slide 16**. Ainda é item que tem merecido especial atenção do Banrisul desde a adoção do programa de melhoria de eficiência, que envolve não só as áreas comerciais, mas todo o corpo institucional, e que busca controlar de forma rigorosa, em patamares idênticos ao mercado, as despesas administrativas, mas com foco em aumentar a eficiência.

É um dos pilares da administração, tendo ratificadas e mantidas as metas de vinculação de despesas no pagamento da remuneração variável. No 1S a despesa administrativa atingiu R\$854 milhões, crescendo 2% em 12 meses.

Ao longo do 2T o saldo de R\$442 milhões da despesa é 0,5% inferior ao registrado no 4T10, e 7% acima do acumulado até março desse ano.

As despesas de pessoal crescem no semestre 14,7%, comparando o 1S10 contra 2011. Na evolução trimestral elas cresceram 17% em 12 meses, redução de 4,5% no ano, e crescimento de 10,5% no trimestre. As despesas de pessoal refletem não apenas o dissídio salarial de dezembro do ano passado, mas também a incorporação de empregados na base de funcionários de quase 500 entre junho do ano passado e junho desse ano.

As demais despesas administrativas diminuíram 12% sobre o saldo acumulado ao longo 1S10, encerrando o mês de julho com um montante de R\$346,4 milhões.

O montante acumulado das outras despesas operacionais do 2T, R\$176 milhões, é 6% inferior ao registrado no 2T10, 6% maior do que no 4T10, e 3% do que o acumulado até março, e continuam sendo objetos de monitoramento.

O lucro líquido do Banco, no **slide 17**, quase R\$439 milhões no 1S11, 44% acima do 1S10. Com isso, o retorno sobre patrimônio líquido médio atinge 23,2% em base anualizada.

O lucro líquido trimestral passou para R\$227 milhões no 2T, 24% superior sobre o lucro trimestral do 4T10, e 7,5% maior do que o acumulado até março desse ano.

Se pegarmos o retorno anualizado com base somente no 2T, o índice passa de 23,2% para 24,3% anualizado. O lucro por ação, de R\$0,448 do 2T10 passa para R\$0,665 nesse último trimestre, em conjunto com a política de distribuição de 40% do lucro líquido trimestral, cujos valores estão apresentados no **slide 18**.

Com isso, o patrimônio líquido cresceu 15% em 12 meses, 7% no ano e 3% no trimestre, remetendo ao resumo dos principais indicadores de desempenho do Banco, no **slide 20**.

Novamente há melhoria no índice de eficiência: saímos de 50,5% no 2T10 para 45,0% em junho de 2011; o retorno sobre o patrimônio líquido passa de 18,2% para 23,2% no



mesmo período; e o retorno sobre os ativos, de 2,4% para 2,7%, acompanhando ou superando os indicadores apresentados pela concorrência. E ainda assim, o índice de Basileia fecha no consolidado econômico-financeiro do Banco em 15,6%, todo de Basileia nível 1. Bastante confortável para permitir a expansão do crédito dentro das condições de mercado.

Na sequência nós apresentamos um pouco do desempenho do produto Banricompras no 1T11. o volume financeiro e a quantidade de transações crescem 16% e 11% no mesmo período do ano passado, atingindo R\$2,5 bilhões transacionados em cerca de 37 milhões de operações. A entrada efetiva do Banricompras no mercado de adquirência a partir de abril deste ano, em parceria com a MasterCard e, a partir do mês de maio, com a licença para aquisição de cartões outras bandeiras, sejam regionais ou com a inclusão da bandeira Visa, cuja operacionalidade está prevista para o 2S11.

Vou devolver a palavra para o diretor Gazzana para que ele comente um pouco do *guidance* do Banco e algumas premissas que levaram à manutenção desse valor. Diretor Gazzana.

**João Emilio Gazzana:**

Nós estamos mantendo ainda o *guidance* que foi divulgado em fevereiro desse ano, e com a estimativa de que os nossos números de modo geral devem se situar em um patamar superior desse intervalo de variação. Então, estamos esperando agora para o 2S eventualmente alguma redução no ritmo de crescimento, até em função das ações que o Banco Central tem desenvolvido com as medidas macroprudenciais que vão exercendo os seus efeitos, subindo a taxa de juros, e agora mais recentemente com o agravamento da situação internacional.

Mas de qualquer forma nós achamos que como até junho o Banco vem tendo um desempenho acima dos percentuais previstos no *guidance* de modo geral, com alguma redução no ritmo de crescimento no 2S, nós ainda estaremos bem próximos do patamar superior do *guidance*.

Isso vale tanto para as operações de crédito quanto para os demais objetivos.

Um dos itens que eventualmente temos tido, está crescendo menos do que o *guidance* previa, é justamente no crescimento dos depósitos do Banco, já que no 1T nós temos tido um crescimento bastante reduzido, mas se for observado já no 2T, a nossa captação já reagiu, estamos tendo um crescimento já mais acelerado. E como nós estamos trabalhando com as metas, com o nosso pessoal de ponta nas agências, estamos esperando que a nossa captação possa também ficar dentro daquele patamar entre 15% e 20% que estava previsto.

Era isso, então, com relação ao *guidance*, com relação às perspectivas. Só relembrando aqui, talvez seja importante mencionar isso, que no Rio Grande do Sul nós tivemos aqui uma safra agrícola de grãos bastante positiva, além das quantidades, preços também. E isso fez com que a atividade econômica no nosso estado se mantivesse, conforme era previsto, em um alto nível, o que certamente foi um fator

importante que nos ajudou no desempenho das nossas carteiras, e também na manutenção da qualidade do crédito.

Estamos, então, à disposição a partir de agora para questionamentos e com todos os esclarecimentos que nós eventualmente possamos fazer.

**Thiago Batista, Itaú BBA:**

Bom dia a todos. Tenho uma pergunta sobre o crescimento de crédito. O Gazzano acabou de comentar que no 2S podemos ver uma pequena desaceleração. Queria saber se você poderia falar um pouco sobre a visão do 2S, especificamente de carteira por segmento; falar um pouco de consignado, um pouco de eficiência para PJ, um pouco de imobiliário, esses três segmentos.

E a segunda pergunta sobre Banricompras, quanto da base de vocês, vocês esperam que já esteja lá para adquirir para MasterCard e Visa para o final do ano? Acho que são essas duas perguntas. Obrigado.

**João Emilio Gazzana:**

Obrigado pela sua pergunta. Nós estamos avaliando, a carteira de crédito imobiliário está ganhando um pouco mais de velocidade, até porque nós criamos uma unidade, conforme já mencionamos em ocasião anterior, para a área de crédito imobiliário. E a partir daí, então, passamos a desenvolver várias ações no sentido de buscar o crescimento dessa carteira. Obviamente que o resultado dessas ações vai se consolidando a medida em que os meses passam. Nós já podemos verificar o bom crescimento dessa carteira no 2T11, e esperamos que esse crescimento venha a se acelerar na segunda parte do ano.

Nós aqui desenvolvemos algumas ações junto a empresas construtoras, junto a imobiliárias, e com isso estamos também instituindo alguma forma de remuneração também para esse tipo de atividade. Nos *brokers*, de crédito imobiliário, nós estamos emitindo, inclusive, alguma remuneração para quem indique clientes para tomarem financiamento do Banrisul, e com isso nós esperamos ter um bom desempenho dessa carteira.

Na área de financiamento de longo prazo a nossa carteira ainda não deslanchou, mas também nessa área estamos fazendo um trabalho.

É claro que o forte, o que vai pesar mais, até porque a carteira representa 77% do total do nosso portfólio de crédito, a carteira comercial, o desempenho da carteira comercial que deve ter o maior peso.

Mas a carteira comercial teve um crescimento próximo de 23% no 1S. Nós achamos que pode haver alguma desaceleração no 2S, e estamos apostando que até o final do ano consigamos fechar, na carteira comercial, com um crescimento da ordem de ao redor de 20%, pelo menos, medindo dezembro contra dezembro. Então, alguma desaceleração, mas ainda mantendo no patamar superior do nosso *guidance*, eventualmente até um pouco acima.

Não sei se eu respondi. Se você quiser depois pedir mais algum esclarecimento, estaremos à disposição. Vou passar para aqui para o meu colega de diretoria, o Luiz Morlin, que até acho que não foi mencionado no início da nossa reunião, mas ele justamente agora está presente aqui. É o nosso diretor de controle e risco, ele vai comentar sobre cartão de crédito.

**Luiz Morlin:**

Bom dia. Com relação a nossa rede de adquirência, depois daquele convênio fechado no ano passado com a MasterCard, está praticamente concluído com a Visa, devemos anunciar em seguida, também na mesma modelagem do compartilhamento.

E também o Banco vai aproveitando a rede que nós temos, que foi feito todo o investimento no passado acertadamente, agora nós iremos começar a fazer convênios com outras redes e outras bandeiras. Vocês também acompanharam, a rede é uma grande cadeia de lojas no Sul, acho que ela está muito forte em Santa Catarina e Paraná, as lojas Quero-Quero, onde nós também fechamos convênio de parceria para passar na rede Banricompras, no cartão da Verde Card. Eles têm mais de 1 milhão de cartões, e também no mesmo tempo da Visa, estará passando junto com MasterCard, Banricompras e Verde Card.

Quantos POS nós já habilitamos? Quantos estabelecimentos? Desde que nós fechamos estamos trabalhando, então 25% da rede já está apta para receber, no mesmo POS, MasterCard e Banricompras. Então, de 10 mil, pretendemos habilitar 45 mil.

E também estamos mudando a modalidade de formatação de contrato, onde agora, no momento em que atualizarmos e fizermos um aditivo para a MasterCard, servirá para a Visa, e qualquer outra bandeira com que o Banco venha a fazer associação.

Portanto, é um processo na primeira experiência um pouco mais nebuloso, com a MasterCard, mas para as demais bandeiras e outras que o Banco está negociando, será um processo mais ágil.

**Thiago Batista:**

OK. Muito obrigado pelas respostas, e parabéns pelos resultados.

**Rafael Ferraz, Banco Safra:**

Bom dia a todos. A minha pergunta tem relação aos indicadores de inadimplência de vocês, que vieram bastante positivos esse trimestre.

Olhando para frente, 3T, 4T, considerando todas as circunstâncias, economia, vocês esperam alguma deterioração desses indicadores, tanto em atraso de mais de 60 dias quanto em atraso de mais 90 dias?

Tenho uma segunda pergunta depois. Obrigado.



**Luiz Morlin:**

Nós acompanhamos, vimos acompanhando, estamos muito atentos ao momento, aos efeitos, digamos, do que está acontecendo na Europa e Estados Unidos, sempre mantendo a atenção nas linhas e nos segmentos que aceleramos ou diminuimos a velocidade da alocação do crédito.

Entendemos, até como o diretor Gazzana colocou, o momento do estado é bom. Até o momento percebemos que com raras exceções alguns setores mais exportadores começaram a ter uma diminuição de crescimento.

Mas considerando que a característica do nosso estado, muita da base da economia vem do setor primário, tivemos a melhor safra dos últimos anos, bem como o preço acompanhando, até, digamos, nas nossas reuniões internas e decisões manter a cautela. Então, a estratégia do Banco é manter a cautela.

Vamos trabalhar um pouco mais na originação própria do consignado, que é uma carteira boa, temos espaço. Vamos trabalhar no setor de *middle*, acelerando, e também percebemos que não será afetado pela crise. Vamos crescer em algumas carteiras que o Banco ficou para trás.

Mas principalmente, digamos, o forte do Banco, a estratégia que nós desenhamos, é na parte de serviços; a previdência, capitalização, seguro. E aquelas carteiras de crédito com linhas do imobiliário, que queremos expandir, como o Gazzana falou. Então, a inadimplência permanece sob controle absoluto.

Então, temos aquela cobertura de R\$246 milhões, temos ainda R\$6.5 milhões da carteira provisionada, então não pretendemos mexer nisso. Pelo contrário, com todo cuidado, se possível, manter isso até melhorar. Então, estamos muito atentos.

Nosso sistema permite que semanalmente acompanhemos a inadimplência global, a inadimplência individual, inadimplência do produto, e isso nós fazemos sistematicamente toda segunda-feira nas reuniões de diretoria.

**Rafael Ferraz:**

Obrigado. A minha próxima pergunta seria em relação ao Banricompras, complementando a primeira. Deu para perceber que vocês cresceram 16% do volume financeiro, comparando o 1T11 com o 1T10. Quais seriam os fatores por trás de vocês terem crescido um pouco abaixo do mercado? Nós vimos acompanhando o crescimento de mercado, está pela ordem de 20% ano a ano. Teriam alguns fatores por trás desse crescimento abaixo do mercado? Obrigado.

**Luiz Morlin:**

O que nós tivemos nesse mercado? Tivemos uma pequena dificuldade, até por ser o primeiro caso, de abertura da rede. Não conseguimos cadastrar os nossos conveniados na velocidade necessária quando do acordo com a Master. Então, alguns problemas legais contratuais dificultaram um pouco a velocidade.

Nós já estamos com isso resolvido, então, como eu te falei, 20% da rede já está cadastrada. Isso talvez tenha atrapalhado e prejudicado o percentual de crescimento ano a ano. Mas com os demais convênios, as demais redes passando no nosso canal, Banricompras, tanto a Redecard como a Visa, nós vamos retomar esse crescimento.

E nós vamos ficar, assim como no Sul nós temos um *share* elevado, nós devemos ter um crescimento ou recuperar, digamos, esse crescimento, que foi de 16% e poderia ter sido de 20%. Então, com a velocidade do cadastramento das parcerias, devemos retomar.

**Alexandre Ponzi:**

Só complementando, mas também em linha com o que o diretor Morlin acabou de colocar, existe um outro componente. Esse crescimento de 16% é orgânico. Você está pagando em cima da rede que é líder do mercado, em cima de uma parte de clientes que usam o cartão do Banco, que de forma geral tem ficado relativamente estável ao longo dos períodos.

Então, ela vem performando, sim, gradativamente dentro dessa base que já cresceu, em linha com o que nós esperávamos do crescimento orgânico, que era algo próximo de 20% a 23%, que é o histórico da rede Banricompras dos últimos cinco anos de crescimento ao ano.

Então, 16%, sendo que o 2S é o semestre mais forte, ela tem possibilidade de atingir o crescimento orgânico sozinha. Está um pouco abaixo, sim, mas é de uma rede que já está pesada e não agregamos clientes. Acho que esse é o grande desafio da instituição: botar clientes para usar o cartão Banricompras, e aí trazer clientes de outros cartões para usar a rede Banricompras, porque ele vai acabar contribuindo; que não vem com a mesma velocidade que nós esperamos, mas com a construção de soluções conjuntas, que vão servir tanto para um cliente ou prestador de serviço ou outra bandeira, o Banco tende a ganhar velocidade.

A própria questão da homologação. Hoje nós estamos com 25% da base como meta de homologação para esse ano. A partir do momento em que nós colocamos outra bandeira além do Mastercard, como é o cartão Redecard e eventualmente o Visa, quando nós formos contratar estabelecimentos ou logistas para fazer o credenciamento à Mastercard – que eles estão fora disso – eu já credencio para todas. Você faz o credenciamento de uma única vez para todas as soluções que nós temos.

Então, isso deve permitir um incremento, sim, mas 16% em cima de uma rede que é líder do mercado, para uma base de clientes que está relativamente estável, é um crescimento dentro do que estávamos esperando para o ano, sim.

**Rafael Ferraz:**

Perfeito. Obrigado pela resposta.

**Thiago Batista, Itaú BBA:**

Oi. Só para fazer um follow-up na resposta do Morlin, só queria tirar uma dúvida. Quando você comentou que 10 mil estabelecimentos que já estão aceitando o cartão de crédito da MasterCard e você espera chegar a 40 mil. Esses 40 mil são até o final do ano? E no longo prazo vocês esperam provavelmente que todos os seus 94 mil estabelecimentos vão operar com cartão de crédito, também? Ou por algum motivo vocês imaginam que alguns pequenos comerciantes não terão interesse em ter diferença de cartão MasterCard e Visa?

**Luiz Morlin:**

40 mil é até o final do ano.

**Thiago Batista:**

40 mil é até o final do ano. OK.

**Luiz Morlin:**

Pretendemos... Pretendemos, não; nós vamos habilitar todos os nossos estabelecimentos, os 94 mil pontos hoje, que também estão crescendo, estão na meta. Estamos lançando um programa aqui no Sul de ter nenhum estabelecimento sem Banricompras. Será um slogan de campanha, e vamos premiar nosso quadro de vendedores; nenhum estabelecimento sem Banricompras.

Então, os 94 mil, exatamente também serão mais do que 94 mil. Mas a ideia é em um período de mais um ano para frente que todos os estabelecimentos Banrisul, sem exceção, estarão habilitados para as quatro bandeiras, e as que vierem a se associar com o Banco. Talvez ali tenha ficado um ponto de dúvida.

**Thiago Batista:**

Agora está claro. Os 25%, então, é que você já fez 10 mil dos 40 mil, então já deu 25% da meta.

**Luiz Morlin:**

Serão habilitados até o fim do ano em torno de 40 mil, que dá 50%, próximo de 50%, e no período de um ano, os demais, e os novos, que estamos abrindo a partir de agora, nessa campanha, já estarão habilitados. Cada cliente novo que o Banco cadastrar já será dentro da nova modalidade; com a máquina nova, aceitando todas as bandeiras.

**Thiago Batista:**

OK. Muito obrigado.

**Rafael Ferraz, Banco Safra:**

Ser vocês me permitem mais uma pergunta, eu queria abordar o tema de tarifas. Nós vimos que as tarifas cresceram 10% ano contra ano. Eu queria que vocês dessem uma ideia de se isso deve manter esse ritmo de crescimento, pelas tarifas, e se tem alguma política diferenciada que vocês estão fazendo para impulsionar essa linha, essa fonte de receita que é bastante importante. Obrigado.

**Alexandre Ponzi:**

Voltando a esse tema, vamos recapitular o que faz com que ela cresça 1,07% no trimestre. Nós temos, ao contrário das outras instituições uma base constante de fundos administrados que não geram o volume de receita de prestação de serviços por taxa de administração que poderiam gerar, dado grandes bancos de varejo. Isso é um componente do Banrisul que inibe o crescimento.

Segundo: receitas de tarifas estão sendo cobradas de uma base de clientes que tem um perfil de consumo já dado, porque é uma base que está, repetindo a questão do Banricompras, em uma base estável ao longo do semestre dentro do Banco. Então, o perfil de consumo, o potencial de crescimento já está dado.

Nós precificamos a tabela de tarifas em outubro do ano passado, então houve um incremento em receita de prestação de serviços, principalmente no cliente pessoa física, em outubro, novembro do ano passado, mais precisamente, que só vamos poder reprecificar a tabela 12 meses após. Então ela, hoje, mantém um desempenho constante nessa base. Ela cresceu do 4T para o 1T, e agora ela passa a ter uma estabilidade no comportamento. Isso é algo que o Banco entende como relativamente ruim, mas sem outros componentes também que estamos buscando para buscar maior contribuição desta rubrica no resultado do Banco.

Primeiro, colocar receita de prestação de serviço em meta comercial. As metas comerciais do Banco estão muito focadas, estavam muito focadas ao longo do 1S, basicamente em crédito. As receitas de prestação de serviço entram na meta comercial no 2S, e elas devem apresentar uma contribuição marginal maior do que lucro.

Uma parte delas, mas já incorporando esse resultado – estou sendo auxiliado. Uma parcela das receitas de prestação de serviço ao longo do 2S11, e outra parcela ao longo do 1S12, para que busquemos recompor, para trabalhar melhor com a base de clientes que temos.

O segundo ponto é expansão da base de clientes do Banco, que faz parte da política de incremento de atuação e expansão do Banco, de modo geral, e também outros produtos que começam a ser melhores trabalhados dentro do Banco, como seguros, como cartão de crédito, que são produtos geradores de receita não-financeira, mas que devem começar a contribuir, até conservadoramente, possivelmente a partir do 4T11 para frente, não ainda nesse trimestre atual.

Isso tudo acaba sendo um fator que inibiu o crescimento. E o Banricompras como potencial; a partir do momento que toda essa questão que hoje tem travada, outras

bandeiras virem a ser adquiridas pela rede Banricompras, eles passam também a contribuir mais.

O crescimento foi pífio? 1,7%, foi. Foi um crescimento fraco. Mas em cima de uma base que foi precificado, carteira de clientes estável, e agora o Banco busca, dentro de política, e isso foi alvo de conversa com toda a rede de empregados, a Diretoria esteve presente, com o planejamento estratégico do Banco do período 2011-2014, em todas as superintendências aqui no Estado e em Santa Catarina, conversando para que façamos um incremento de negócios, não só crescimento de crédito, crescimento das linhas que estão no *guidance*, mas crescimento de outros produtos que temos em prateleira, e que por questões inerentes ao Banrisul, foram pouco trabalhados até então, e serão contribuinte forte na geração de receita não-financeira. Eu acho que, basicamente, esse é o resultado.

**Rafael Ferraz:**

Perfeito, Alexandre. Muito obrigado.

**Alexandre Ponzi:**

Temos uma pergunta vinda pela Internet, de Fábio Azambuja, e ele coloca: “Bom dia senhores, e parabéns pelos resultados. Gostaria de saber como está a receptividade do mercado catarinense ao Banrisul, como foi a receptividade dos catarinenses à abertura de uma agência em Rio Negrinhos, por exemplo, e se a Rede Banricompras deve operar de forma bastante capilar naquele estado”.

**João Emílio Gazzana:**

Fábio, nós realmente temos projeto de ter uma rede de varejo ampla em Santa Catarina, e nosso plano é, até 2014, fechar com cerca de 50 agências. Estamos também tomando algumas providências internamente no sentido de calibrar melhor nosso perfil de atuação lá em Santa Catarina, desde o treinamento dos nossos funcionários, gerentes, gerentes de negócio, e vamos começar focando no primeiro momento com mais ênfase, até para ter resultados e retornos mais imediatos, nossa área corporativa, trabalhando com o meio empresarial, muitas empresas que inclusive foram clientes do Banco no passado, e depois o Banco, de alguma maneira, relegou Santa Catarina em plano secundário.

Então, estamos retomando isso, mas é claro que, na medida que formos expandindo, a ideia é também estender, ter uma boa rede de varejo para a pequena e média empresa, para a pessoa física, é para isso que estamos pensando em incrementar a rede, e obviamente implantar o nosso Banricompras naquela região.

Nós estamos pensando em muitas estratégias, muita coisa não podemos ainda revelar, porque são ações que ainda estão em fase muito inicial, mas temos muitas ideias em andamento, muitas ações já sendo trabalhadas, de busca de parcerias, inclusive, porque nosso projeto é fazer a rede Banricompras também uma rede importante em Santa Catarina.



**Operadora:**

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Gazzana para as suas considerações finais.

**João Emílio Gazzana:**

Mais uma vez, gostaríamos de agradecer a todos vocês que nos acompanharam durante este *conference call*, e dizer que estaremos sempre à disposição aqui, qualquer dúvida que os senhores tenham, por favor, entrem em contato com a nossa área de RI. O Alexandre estará sempre à disposição, e nós temos a característica de estarmos sempre respondendo a todos os questionamentos.

Esperamos cada vez mais manter todos os aspectos positivos de crescimento que o Banrisul tem mantido, mas estamos trabalhando também, conforme já foi dito em outras ocasiões e neste mesmo encontro, no sentido de buscar incremento das nossas receitas, inclusive em outras áreas além do crédito.

O nosso projeto, há pouco estávamos respondendo um questionamento aqui sobre o desempenho ainda muito baixo da nossa receita de prestação de serviços, mas essa é realmente uma área que estamos focando e que esperamos, ao longo dos próximos meses, conseguir fazer uma mudança importante através de uma ação mais incisiva, mais forte, fazendo constar das metas dos nossos funcionários, da remuneração variável exatamente nessa área de receitas advindas da venda de outros produtos, como seguro, capitalização, previdência, aumento da base de clientes.

E vemos que, justamente, um dos pontos que o Banco tem como pontos a melhorar e obter fontes de receita adicionais é exatamente nessa área relacionada com a receita de prestação de serviços.

Obrigado a todos, e até o próximo contato.

**Operadora:**

A teleconferência sobre os resultados do 2T11 do Banrisul está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

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