

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 1T15.

Estão presentes hoje conosco os senhores: Ricardo Hingel, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Werner Kohler, Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade; e Alexandre Pedro Ponzi, Superintendente Executivo 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 instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, 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 essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banrisul, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. As considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do Banrisul e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Alexandre Pedro Ponzi, Diretor Financeiro, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Alexandre, pode prosseguir.

Alexandre Pedro Ponzi:

Bom dia a todos. Vamos dar início direto à apresentação, para que na sequência venhamos a responder as perguntas que os analistas e os demais senhores que estão participando tenham.

Vamos passar agora para a apresentação da teleconferência de resultados do 1T do Banrisul. Gostaria de ir diretamente para a página três, onde apresentamos a margem financeira do Banco, que teve crescimento de mais de 21% em 12 meses e de 5,4% no acumulado entre dezembro e março.

A margem financeira atinge R\$1 bilhão, com crescimento hoje representativo em termos de margem propriamente dita de 7,8%, em linha com o *guidance* do Banco e em linha com toda a apresentação que vínhamos fazendo ao longo dos trimestres do ano passado, onde, com a subida da taxa Selic e, sobretudo, com eventos de reprecificação dos ativos do Banco, a margem voltaria a patamares confortáveis,

dentro da faixa intermediária do *guidance*. Portanto, verificamos o robustecimento da margem financeira do Banco em um cenário onde houve efetivamente reprecificação da carteira de crédito.

No slide seguinte, temos as despesas de provisão acumuladas do 1T, onde observamos um crescimento forte, tanto ano contra ano como trimestre contra trimestre, 70% na variação de três meses e 106%.

O crescimento da despesa de provisão, ainda que observado em relação a períodos anteriores fique em linha com o histórico do Banco, está devido à rolagem da carteira por nível de *rating* e, sobretudo, por eventos de inadimplemento que vem do setor de pessoa jurídica corporativa, onde identificamos que algum grupo de empresas no último trimestre foi responsável por um acréscimo expressivo, no valor dos R\$404 milhões que tivemos de reconhecer neste trimestre.

Entendemos que esse valor não deva ser anualizado para efeito de *guidance*. Temos alguns dados indicativos pós-divulgação onde o volume de provisão volta para um volume mais normalizado, possivelmente em linha, ou alguma coisa intermediária entre os períodos imediatamente anteriores. Mas fomos, sim, afetados por eventos de inadimplemento e de recuperação judicial, sobretudo de empresas do setor corporativo.

Por conta disso, no próximo slide verificamos que o resultado líquido da intermediação financeira, já com a despesa de provisão inclusa, tem um crescimento negativo; ou seja, o robustecimento da margem não foi suficiente para permitir uma receita líquida positiva, por conta desses eventos que impactaram de forma substancial a despesa de provisão no trimestre.

A captação do Banco continua crescendo de forma bastante forte e sustentável, com custos baratos; 85% da taxa Selic, se estivermos falando somente de depósitos a prazo, e 81% da captação total.

A relação crédito/depósito continua sendo extremamente favorável para o Banrisul, próxima de 89% do crédito em relação aos depósitos, e 77% se incluirmos a captação total.

No próximo slide, receitas de serviços e tarifas crescendo 21% ano contra ano, uma pequena redução na variação trimestral por efeito de sazonalidade.

Os pontos positivos do crescimento robusto, acima de 20%, mantendo o ritmo de períodos anteriores, são principalmente por conta de tarifas bancárias propriamente ditas, que passaram de R\$86 milhões para R\$93 milhões, crescimento de pouco mais de 8,5%; cartões de crédito, que cresceram 36%, passando de R\$42 milhões para R\$58 milhões na contribuição de receita; mas, sobretudo, por conta de duas linhas de produtos que o Banco já vinha reforçando ao longo dos últimos trimestres e que reforçará cada vez mais a partir de agora, que são a parte de cartões – adquirência e vouchers principalmente –, que em contribuição de receita propriamente dita passou de R\$73 milhões para R\$103 milhões neste trimestre, 41% de crescimento entre os períodos; e seguros, previdência e capitalização, que atingiram quase R\$38 milhões, quase R\$40 milhões de receitas no trimestre, contra R\$28 milhões no mesmo período do ano anterior, 36% de crescimento.

Entendemos que é possível manter esse mesmo ritmo de crescimento daqui para frente, porque o foco da área comercial será cada vez mais na produção de *fees*, na originação de serviços, na colocação da rede de adquirência e, sobretudo, agora reforçando, com o início da joint venture com a Icatu para explorar seguros na joint venture de vida e previdência, e outros produtos em cima do canal de distribuição do Banco. Portanto, imaginamos que esse ritmo de 20% é factível, sim, de ser mantido ano contra ano.

Na parte de cartões propriamente dita, temos o ano passado inteiro de performance da Banrisul Cartões mais os três meses deste ano. Então, começamos a ver que a rede de adquirência do Banco cresce 17% ano contra ano na questão de credenciamentos. O número de credenciados para 166.400, contra pouco mais de 142.000 em março do ano passado.

Mais importante que essa rede de distribuição, onde conseguimos absorver uma parcela bastante expressiva dos cartões que são utilizados para transações no mercado, é verificar que tanto o volume financeiro produzido por esses cartões quanto a quantidade de transações crescem em ritmos absolutamente fortes; 34% na quantidade de transações, atingindo 54 milhões no trimestre. Há uma pequena queda sazonal em relação aos meses do 4T de cada ano, mas ainda assim comparamos 54 milhões produzidos neste trimestre contra 40 milhões, que tem renda de cartões de débito e crédito.

A estrutura de cartões de débito ainda é representativa de pouco mais de 64% das transações propriamente ditas. Mas o volume financeiro, por conta do crescimento do ticket médio e de alavancagem, cresce em um ritmo mais forte que o volume de transações, 44% ano contra ano, e uma queda derivada da sazonalidade de lucro contra dezembro, também; e com uma proporcionalidade de cartões de crédito e débito em torno de 51% para os cartões de débito e 49% para os cartões de crédito, mas com volume e expressividade da rede cada vez mais fortes.

As despesas administrativas, aqui tratadas sob a forma recorrente, para que possamos anular efeitos que ocorreram no ano passado por conta de despesas de migração e de incentivo à aposentaria, crescem no agregado – pessoal mais outras despesas administrativas – quase 14% ano contra ano, e uma diminuição de cerca de 4% em relação a dezembro.

As despesas de pessoal propriamente ditas, com R\$384 milhões, cresceram 12,7% em 12 meses e tiveram uma redução sazonal por conta de efeito férias de 3% no trimestre.

Vale ressaltar que a folha, por conta de eventos do ano passado de incentivo à aposentadoria, diminuiu em 3%, ou cerca de 380 empregados em relação à base que tínhamos em março; mas ela aumenta agora, pelo sexto mês consecutivo, dois trimestres em sequência, por conta do dissídio coletivo de setembro e por conta do efeito da migração para planos de contribuição variável, onde as despesas de contribuição do Banco para suportar os aportes da sua parcela no plano de contribuição variável entram em um regime paritário.

Elas saíram de um patamar de cerca de 38% para quem fazia parte do plano de benefício definido, agora passa para 50%. Mas tira uma volatilidade expressiva em cima de reconhecimentos de débitos de futuro contra o patrimônio do Banco.

Esses dois eventos fizeram com que a folha de pessoal, ainda que com pequena redução na quantidade de empregados, tivesse um aumento de 12% ou 13%.

As demais despesas, excluindo pessoal, com 15% de crescimento ano contra ano e - 4,5% de crescimento entre trimestres. Mas aqui, uma ressalva: nós temos, e somos obrigados a fazer, pelo menos na questão gerencial, uma separação entre custos fixos e custos variáveis, ou custos oriundos de produtos que o Banco vem incentivando para geração de negócios ou de produtos propriamente ditos, que estão no slide seguinte.

São despesas relacionadas à aquisição e processamento de cartões adquiridos, pagamentos de *interchange*, e despesas com comissão de correspondentes bancários na originação de crédito consignado extra agências; ou seja, usando o canal Bem.

Se fizermos essa exclusão, veremos que as demais despesas, que são muito ligadas a índices de inflação, tiveram redução tanto anual quanto no último trimestre; no anual de pouco menos de 1% e no último trimestre de pouco menos de 5%. As demais despesas têm um crescimento variável, por conta do incremento de negócios que veremos na sequência, de 58%, mas uma redução em relação ao trimestre imediatamente anterior por conta do uso da metodologia e de despesas, que agora estão em um ritmo menos volátil, conforme demonstramos na sequência.

Na parte de cartões, seja aquisição, vouchers ou emissão, verificamos que as despesas variáveis cresceram de R\$38,5 milhões para R\$62,3 milhões. Em compensação, as receitas derivadas do negócio cresceram de R\$115,4 milhões para pouco mais de R\$161 milhões.

O múltiplo entre receita e despesa continua próximo de 3%; ou seja, justifica os investimentos que o Banco tem feito na linha de processamento desses cartões e pagamento de despesas de *interchange*, porque isso gera um resultado tanto para a empresa, via equivalência patrimonial, R\$118 milhões de resultado no ano passado, ou de receita para o Banrisul na mesma linha.

Na parte de operações de crédito consignado gerado no canal Bem, nós verificamos que as despesas de comissionamento e de suporte a essa estrutura passaram de R\$40 milhões para pouco menos de R\$62 milhões. Em compensação, a receita bruta originada desse negócio, R\$98 milhões, contra R\$146 milhões na variação de um ano contra o outro. Os múltiplos são próximos de 2,4x de incremento para cada Real de custeio na operação.

E elas vêm sobretudo do pagamento de comissão em cima de carteiras que estão girando na velocidade de 30% de crescimento do saldo ao final do 1T14 contra 1T15, onde passamos de R\$2,1 bilhões para quase R\$2,8 bilhões.

A próxima linha é simplesmente uma demonstração das outras receitas e despesas operacionais, que tiveram impacto no último trimestre por conta do efeito da variação cambial em equivalência patrimonial das dependências no exterior. A variação cambial

foi bastante forte, mas isso também ajudou a suportar uma pequena parcela de crescimento de despesa de provisão.

Com isso, o resultado líquido do Banrisul tem um incremento de pouco menos de 7% ano contra ano, e tem uma pequena redução de 17% em relação a dezembro, atingindo R\$147 milhões em março deste ano.

Por conta disso, os ativos do Banco crescem 6,8% em 12 meses, 3% no trimestre, R\$61,4 bilhões de ativos.

A liquidez do Banrisul é estável no trimestre, mas com crescimento de quase 16% ano contra ano. Aqui, estamos falando simplesmente das aplicações financeiras de liquidez menos as operações compromissadas.

A carteira de crédito com R\$31 bilhões ao final de março, 13,9% de crescimento em 12 meses, ou 1,8% em três meses. Essa carteira tem uma distribuição entre carteira direcionada, de R\$9,5 bilhões, e carteira livre, R\$21,5 bilhões. As direcionadas têm mantido a proporção de cerca de 30%, 31% da carteira de crédito total, e cresceram de forma um pouco mais forte, tanto ano contra ano quanto no trimestre, em relação à carteira livre. O saldo da provisão por conta dos eventos do aumento do fluxo de provisão ao longo do período atinge hoje 6% da carteira fechada ao final de março.

Na abertura da carteira de crédito, verificamos que aproximadamente 70% dela é carteira livre, dos quais 38% são carteira PF, com R\$11,9 bilhão, e 31% é carteira PJ, R\$9,6 bilhões. Depois temos, por ordem de representatividade, o imobiliário, com 11% da carteira, o rural com 8,5% e a carteira de longo prazo, ou desenvolvimento, com 8,2%.

Na carteira PJ, a principal linha continua sendo o capital de giro, com R\$6,9 bilhões, ou 73% da carteira. Na pessoa física, o crédito consignado, não poderia ser diferente, também tem sua representatividade em mais de 75%, com canais de distribuição diferentes: por originação própria ou via agências com clientes do Banco, R\$4,8 bilhões, 40% dessa carteira; gerado no Bem, 25% da carteira, pouco mais de R\$3 bilhões; e aquisições, mais para cumprir a legislação, para permitir que continuássemos recebendo rendimentos sobre depósitos a prazo depositados sob a forma compulsória no Banco Central, 9,3%, ou pouco mais de R\$1,1 bilhão.

O próximo slide é simplesmente uma apresentação e abertura de todos os recursos captados e administrados do Banco, com crescimento total de 14,4%; ou seja, o Banco continua com uma estrutura pulverizada de custo baixo, sendo visto como um porto seguro por seus clientes, e vem atraindo cada vez mais recursos que podem ser utilizados para subsidiar suas várias operações ativas.

O patrimônio líquido, pela incorporação de resultados e pagamento de dividendos ao longo do período, cresce 11%, atingindo R\$5,7 bilhões, e crescimento de 1,2% no trimestre.

Na sequência, temos os principais indicadores financeiros e estruturais do Banco, com índice de cobertura de 90 dias de 169%, 141% para 60 dias. O retorno sobre o patrimônio líquido, impactado por esse incremento substancial das despesas de provisão no 1T, fica similar ao do 1T14, com pouco menos de 11%.

A inadimplência teve uma aceleração de 11% em relação ao registrado em dezembro, passando de 3,8% para 4,3% para 60 dias; e 5% de crescimento sobre os indicadores de 90, de 3,4% para 3,55%. O retorno sobre os ativos, da mesma forma que o retorno sobre o patrimônio líquido, é similar ao do 1T14.

Em compensação, começamos a ver que com a absorção de custos de folha de pagamento por receitas, mesmo tendo crescido a folha de pagamento mais de 12% no quantitativo ano contra ano, passamos de 79% da cobertura com *fees* para 85%. A eficiência do Banco melhora ao longo dos últimos 12 meses, uma melhora marginal, mas ainda assim um indicativo de tendência, atingindo 54%, e a Basileia em índices confortáveis de 17%.

E abaixo, temos a estrutura de pessoal do Banco, com diminuição de 3%, ou 379 empregados e a rede de agências com seu *mix*, onde tivemos incremento líquido de oito novos pontos de atendimento, que foram frutos de aumento de agências, mas também por conta de *mix* e redução da quantidade de postos de serviços para que continuemos cada vez mais operando e trabalhando em uma base de clientes bastante forte, com quase 4 milhões de clientes hoje registrados no Banco.

O último slide, antes que eu passe a palavra para que o Diretor Financeiro faça algumas considerações, contém os *guidances* do Banco, que foram objetos de revisão prévia à divulgação, e o Banco resolveu mantê-los porque à exceção da rentabilidade sobre patrimônio líquido médio, não houve ainda rompimento em nenhum dos indicadores.

Em alguns deles há uma mudança de faixa. Por exemplo, em provisão, nós temos entre 2,5% e 3,5%, e assumíamos em dezembro que poderia ficar na faixa intermediária menor, entre o piso e a metade, e hoje estamos um pouco acima de 3,3%, mas ainda dentro do que havíamos colocado.

Portanto, como o Banco tem a expectativa de que aquele volume de provisão que impactou o resultado do trimestre não venha a ocorrer na mesma proporção nos próximos trimestres, decidimos manter. E por conta de estrutura de negócios, outras propostas da área comercial e na busca de eficiência, também imaginamos que é possível que o retorno do Banco fique dentro do *guidance*; óbvio que imaginamos que fique mais próximo do piso que do teto, mas que rompa a barreira dos 11% e volte, pelo menos, para a faixa do *guidance*.

Com isso, a apresentação em si está concluída. Eu só passarei a palavra ao Diretor Ricardo Hingel para que ele faça alguns comentários.

Ricardo Hingel:

Bom dia a todos. O Alexandre já passou pelos principais pontos que gostaríamos de colocar. Quero fazer uma referência mais para frente na questão de *guidance*. É importante considerar que tivemos uma conversa no âmbito da Diretoria sobre a questão o *guidance*, se o mantemos ou não.

Eu queria colocar que a posição que tomamos, a orientação do Banco hoje é que mantemos o *guidance* anteriormente apresentado. O primeiro ponto importante dessa

decisão é que, em todos os indicadores que constavam naquele *guidance*, o Banco continuou dentro do *guidance*.

E como se entendeu que o pior, em termos de cenário, passou, que era o 1T – farei uma leitura rápida de cenário aqui –, verificamos um ano de 2014 muito ruim em termos de cenário econômico, e o período pós-eleitoral agravou a questão das incertezas com relação ao cenário econômico. Essa incerteza cruzou a virada do ano, e especialmente até o mês de abril houve uma série de incertezas.

O fundamental, que baseia um pouco essa leitura, é que houve uma deterioração muito rápida, especialmente do início do ano para cá, nas questões dos indicadores que norteiam a estratégia das empresas e dos bancos.

O primeiro ponto é a questão da inflação, que parece que se consolidou em um nível próximo de 8%, isso foi um fator muito negativo. Na medida em que essa inflação se consolida próxima de 8%, há um agravamento da política monetária contracionista, por ação do Banco Central, que continua mantendo compulsórios elevados, subindo taxa Selic e indicando provavelmente mais uma elevação, e a manutenção de um nível de Selic elevado cruzando os anos de 2015 e 2016. Isso gera uma expectativa de crescimento baixo; não é nem crescimento, estamos falando de um desempenho da economia brasileira neste ano entre -1% e -1,5%.

Então, esse 1T pagou um preço muito alto em termos de atividade econômica. Os agentes econômicos em geral passaram a pelo menos postergar suas decisões. Os níveis de venda, quando olhamos varejo, por exemplo, no Brasil vem caindo drasticamente nos últimos trimestres, e acho que isso é um bom termômetro com relação ao que vem ocorrendo.

É muito importante também a questão também de entender que o ponto negativo do Banco que foi a questão das provisões. As provisões têm explicações: primeiro, existe uma deterioração do cenário econômico, logo, as provisões dos bancos estão concentradas basicamente no mercado corporativo. Esse é um ponto importante; até abriremos um pouco mais essa discussão ao longo da nossa explanação.

O primeiro ponto é que o cenário justifica, não só para o Banco, mas para todo o sistema financeiro, uma tendência de aumento de inadimplência, e um consequente aumento do nível de provisionamento, por uma razão muito simples: com economia estagnando ou entrando em período de recessão, as empresas passam a vender menos, os fluxos de caixa dessas empresas são sensibilizados, são impactados e a capacidade de pagamento da economia como um todo diminui. Logo, novamente, não há milagre, e o nível de inadimplência e o nível de provisão têm como tendência aumentar e se estabilizar em um ponto mais elevado.

Acho que isso explica uma parte do maior nível de provisionamento do Banco. E a outra parte é explicada no caso do Banco, e aí vamos falar um pouco do Banco, além dessa questão geral da economia, vamos sobre a concentração de operações que esteve um pouco acima da curva esperada em termos de elevação de nível de provisões, que foi exatamente o efeito de algumas recuperações judiciais.

As empresas que entram em recuperação judicial, em um primeiro momento, quando estavam no rumo normal, mas em atraso, fazia-se um tipo de negociação respeitando

a viabilidade dessas empresas. Na medida em que ela entra com o pedido de recuperação judicial, essa possibilidade de renegociação cessa, então a empresa entra então no rumo do nível H, com 100% de provisionamento.

Esse efeito foi verificado, e eu até pedirei que o Werner, o Contador do Banco, detalhe um pouco mais essa questão. Depois eu retorno.

Werner Kohler:

Quando temos aplicação da resolução 2682 do Banco Central, que é mandatória, e devemos aplicar sobre carteira de crédito, classificando as operações normais em nível de *rating*, e tendo *rating* mínimo para as operações que apresentam atraso.

Nessa situação das operações que entraram em recuperação judicial, de algumas empresas do corporativo, temos a situação de que a empresa já apresentava algum tipo de atraso no final do ano passado, e no momento em que ela entra em recuperação judicial, concentra um volume maior de provisionamento, quando ela passa dos 90 dias de atraso; porque até os 60 ou 90 dias de atraso, nós temos nos 60 dias uma provisão mínima de 10% e aos 90 dias uma provisão de 30% sobre o volume de atraso, tanto das parcelas atrasadas quanto das vincendas das operações, ou seja, a operação como um todo.

E quando, dentro do trimestre, nós verificamos que essas empresas que estavam com 90 dias atrasados chegam aos 180 dias em atraso, elas saem de um provisionamento de 30% e chegam a 100% de provisão, impactando, em um único trimestre no resultado, 70% do saldo total das operações de crédito para essas empresas no provisionamento.

Desta forma, nosso provisionamento foi impactado neste trimestre, pelo reconhecimento de provisão sobre essas operações.

Devolvo para o Diretor Hingel.

Ricardo Hingel:

O que confirma e nos dá tranquilidade em relação ao que afirmamos, em relação ao pior momento em termos de provisão, é que esse nível verificado é o ponto fora da curva. É um comportamento que já verificamos no pós-balanço, que é o movimento do mês de abril, em que verificamos que o volume de provisões já volta ao nível normal.

Outro ponto importante também, quando falamos da questão de provisão, é uma concentração no corporativo e uma concentração dentro do corporativo. Na pessoa física, o comportamento ainda está muito dentro da normalidade, são as observações que vimos fazendo no gerenciamento da carteira de crédito do Banco, e acho que esse é um ponto importante.

Também há a concentração da pessoa física do Banco em crédito consignado, onde 75% da carteira é composta por crédito consignado. No restante da carteira, existe qualidade; em parte dessa carteira também há funcionários públicos de alta renda. Ou seja, a pessoa física ainda não impactou negativamente na questão provisão.

Então, queremos insistir e realçar essa preocupação mais na questão corporativa, porque, novamente, as empresas que são clientes corporativos, dos mais diversos tamanhos, são a ponta que primeiro sofre com a retração da atividade econômica, desde a lanchonete, que vende menos lanche, até a montadora, que vende menos carro.

Hoje, infelizmente, quando falamos sobre a economia brasileira, todas as cadeias produtivas estão impactadas pelo processo de estagnação ou recessão, dependendo da ótica que de quem está olhando e do período que está sendo olhado.

Vamos falar um pouco sobre coisas positivas que gostaríamos de destacar, também reforçando a apresentação que o Alexandre fez anteriormente. A questão da margem financeira foi positiva, teve um avanço positivo, e isso é um fator que beneficia não apenas o Banco, mas os bancos em geral.

Toda vez que há um ciclo de alta na taxa Selic, ele acaba sendo positivo para a margem, mas ela tem uma defasagem, e ela se dá na medida em que vai se renovando as carteiras de crédito às novas taxas. Sem contar as operações indexadas ao CDI, com múltiplos de CDI, que também automaticamente já capturam essa questão.

O ponto importante que estamos ressaltando, que é *guidance* e é estratégia do Banco, a Diretoria foi alterada, eu voltei a ser Diretor do Banco, mas mantivemos e validamos a estratégia de crescimento do Banco, especialmente nessas áreas da parte de cartões e da parte de seguros.

E em seguros estou principalmente focando a importância da atividade de corretagem de seguros, que é onde o Banco dará muita ênfase agora em sua estratégia, é o que vimos discutindo internamente em termos de metas.

Então, tanto a questão de cartões quanto a questão de seguros devem crescer na participação relativa na formação de receitas e resultados do Banco, para contrapor um pouco a baixa demanda que há no crédito.

Quando olhamos o *guidance* de crédito, tanto do Banco como do setor, e mesmo o que o Banco Central projeta em termos de crescimento do sistema financeiro, verificamos que ele está abaixo das taxas médias praticadas. Ou seja, quando se diz que vai crescer 10%, 12% ou 15%, esse valor é nominal; ou seja, ele é abaixo das taxas praticadas. Ele sequer recompõe os níveis iniciais de estoque.

Há, então, na realidade, uma demanda baixa por crédito, há uma contração na política monetária. Os bancos em geral terão um crescimento real negativo em suas carteiras de crédito, compensado em parte exatamente pela recomposição da margem com que operarão.

E no nosso caso, além da recomposição de margem, da melhoria de margem dessas operações contratadas, os ganhos nas duas áreas, na parte de cartões e na parte de seguros.

Nós reconhecemos que o Banco ainda paga um *penalty* por estar defasado em relação aos demais bancos, estar atrasado em relação aos demais bancos na participação dessas receitas na formação do resultado do Banco.

A estratégia que o Banco hoje passa muito por isso. Começou na gestão anterior, estamos dando continuidade, e estamos radicalizando essa estratégia. O Banco continuará forçando isso, porque entende que os resultados ainda têm muito a crescer, existe um potencial significativo a ser trabalhado, e é exatamente em cima desse potencial que o Banco vem trabalhando.

Alexandre Pedro Ponzi:

Só complementando e reforçando a mensagem de que este aumento de provisão, sim, ele impacta o trimestre, mas tende a diminuir daqui para frente.

É que com a estrutura recorrente do Banrisul, se pudéssemos fazer a exclusão dessa despesa, atenderíamos o *guidance* de retorno sobre o patrimônio; ou seja, o ajuste que tem sido feito no Banco na estrutura de originação de resultado, seja via melhora de margem, impactada por questões não somente de mercado, mas também pressão específica da Caixa em alguns eventos e momentos durante o ano passado, que nos consumiu margem, mas permitiu que o Banco defendesse clientes que hoje são objetos de colocação desse produto, eles começam agora a aparecer de fato.

Então, temos uma recuperação de margem forte, e temos um robustecimento da estrutura de *fees* que será objeto agora de um reforço por conta dessa defasagem do Banco em relação aos seus próprios pares.

Nós entendemos que a estrutura de despesa já está ajustada, já está menos volátil. Por conta disso, estamos buscando também uma melhora cada vez maior da eficiência do Banco.

E reforçamos muito na construção e na discussão do *guidance*, excluídos os eventos de ponto fora da curva, mencionado há pouco, a despesa do setor corporativo e algumas empresas na produção de despesas de provisão, o Banco entende que o seu modelo de negócios está ajustado à realidade presente em termos de receita financeira, e sobretudo à realidade dos seus pares.

Ricardo Hingel:

Outro ponto importante também, eu fiquei durante sete anos no financeiro do Banco, comecei o processo em que nós contratamos o INDV, onde se implantou todo aquele controle matricial de despesas. Depois, o Mateus Bandeira deu sequência àquilo, a direção posterior também, e nós continuamos trabalhando muito forte na questão do controle de despesas.

Há uma preocupação com relação à questão da inflação, que impacta na recomposição de custos administrativos do Banco, mas tem um ponto que eu acho muito importante na despesa, e que também vou pedir para o Werner comentar, que há uma melhor abertura da despesa administrativa do Banco, onde temos que fazer algum reparo, o que mostra que, na realidade, a despesa administrativa geral do Banco está muito bem ajustada, está abaixo da inflação.

E ainda existe um tipo de despesa, que o Werner vai explicar, que na realidade está conectada com a receita. Werner, por favor.

Werner Kohler:

Voltando à questão de análise das nossas despesas administrativas, como o Alexandre havia dado o *overview* durante a apresentação e queremos aprofundar um pouco mais, a questão que parte das nossas despesas administrativas nós tratamos como despesas variáveis, que são vinculadas a negócios e flutuam na proporção em que esses negócios crescem dentro da estrutura do Banco, que são o *interchange* e os custos de processamento do cartão de crédito e da nossa rede de adquirência Vero.

Essas transações que passam pelo nosso sistema de captura de cartões de adquirência trazem junto essa despesa de adquirência, em que temos que pagar o *interchange* quando o pagamento com nosso cartão é efetuado em uma rede concorrente à nossa. Esse *interchange* é contabilizado na despesa administrativa.

E também os custos de processamento, que são por transação, e com o volume de transações crescendo em uma proporção acima de 40% ao ano, estamos tendo um crescimento da despesa na mesma proporção. Ou seja, estamos tendo uma despesa que é vinculada a uma receita e, portanto, é uma despesa boa, porque nos traz um resultado maior.

E também, na mesma linha, as questões da geração de crédito extra rede de agências, onde temos uma remuneração dos correspondentes bancários que atuam fora do Rio Grande do Sul, principalmente. Conseguimos então alcançar um mercado que não alcançamos aqui, dentro da nossa rede de agências.

Tem um custo vinculado a isso, mas também temos um crescimento muito grande dessa carteira, que começou no ano de 2012, e agora já temos uma carteira acima de R\$3 bilhões gerados por este canal, por essa forma de alcançarmos o nosso cliente de crédito fora do Estado.

E essa geração de crédito por meio dos correspondentes traz um custo embutido, mas também traz uma receita bastante grande, e a proporção do crescimento da receita é superior à proporção do custo das despesas.

Desta forma, se abstrairmos essas duas situações específicas, que são vinculadas a uma melhora na nossa capacidade de geração de receita, nossas despesas de manutenção da nossa máquina através da rede de agências e da nossa direção geral, temos uma redução no volume de despesas comparado ao mesmo trimestre do ano anterior.

Ricardo Hingel:

Eu fiz questão que o Werner detalhasse um pouco, porque na primeira vez que eu olhei esse gráfico eu me assustei. “A despesa administrativa subiu acima da inflação”, e aí fomos olhar o que era. Esse esclarecimento do Werner, quando eu também me

assustei, me tranquilizou bastante, eu vi que realmente estamos conseguindo fazer o controle das despesas administrativas.

Nós continuamos, inclusive, revisando o orçamento, passando linha por linha do orçamento, para ver exatamente onde conseguimos administrar essa questão de custos. Estamos revisando o orçamento de investimento, e o investimento passa por OPEX e CAPEX. Estamos olhando bem isso, e um ponto que conseguimos entregar ao longo do ano é exatamente esse controle e redução de custo.

Vou encerrar por enquanto, e o grupo aqui ficará à disposição para eventuais perguntas de quem está nos prestigiando aqui hoje. Muito obrigado.

Guilherme Costa, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação à sua margem. Nós observamos que o crescimento foi bem forte trimestre contra trimestre. Eu queria saber se vocês esperam que essa tendência de recomposição dos spreads continue nos próximos trimestres ou não.

E minha segunda pergunta é sobre a despesa de PDD. Entendemos que esse nível do primeiro trimestre não será recorrente, deve voltar para um nível menor nos próximos trimestres, mas quando vocês indicaram esses 3,3% da carteira, isso é considerando a piora no segmento *corporate*, ou vocês também estão considerando uma piora no desemprego, que poderia levar a um nível mais elevado de PDD no segmento de pessoa física?

Ricardo Hingel:

Com relação à questão dos *spreads*, nós temos insistido sempre em “quem é o Banrisul?”. O Banrisul é um banco que segue as tendências de mercado. Então, quando a taxa está subindo, o Banco sobe. Nós até brincamos que quem define a taxa de juros do Banco, não é a Diretoria, é o mercado. Quem conhece ou acompanha o Banco é testemunha do quanto isso é praticado.

O que aconteceu no 1T exatamente, começo olhando a política monetária que induz o sistema, tanto pela oferta de recursos, leia-se compulsórios, quanto custo de recursos, leia-se taxa Selic, à elevação da taxa de luz. Eles induziram, então a taxa de juros subiu. Isso já ajudou na recomposição dos *spreads*.

Esse efeito já foi verificado no 1T, e o Banco, além do que já é automático, vem reajustando gradativamente as suas taxas de juros. Casualmente, hoje entra em vigor uma nova tabela de juros do Banco. Só para explicar, hoje, no Banco, todo operador que chega à agência abre a tela e ali estão as taxas de juros que eles estão autorizados a praticar. A partir de hoje passou a vigorar uma nova tabela, onde praticamente todas as taxas foram ajustadas e adequadas ao que o mercado vem praticando.

Na última segunda-feira, o Banco fez um ajuste também nas condições do crédito imobiliário, já aplicou sua exigibilidade. Então, hoje o Banrisul já tem limitação de recursos para continuar expandindo sua carteira de crédito imobiliário na velocidade que o Banco e o sistema vinham fazendo.

Subimos até acompanhando a Caixa e o Banco Central, o “sistema de crédito imobiliário”. Então, a Caixa subiu, o Banco subiu todas as taxas do crédito imobiliário e reduziu o percentual de financiamento das operações de crédito imobiliário.

A minoria de spread se dá na medida em que as operações vão sendo renovadas. É automático, as operações de crédito não estão 100% indexadas, muito menos com taxas de juros não pactuadas.

No início do ano já foi feito um ajuste, e agora radicalizamos e atualizamos, o Banco está rigorosamente em dia com as taxas de juros praticadas no mercado, e entendemos que nos próximos trimestres a tendência é de melhoria de margem.

Com relação à PDD, vou pedir de novo que o Werner detalhe a pergunta que foi feita.

Guilherme Costa:

Rapidamente, só um *follow-up* na primeira pergunta: vocês tiveram reajuste no consignado também?

Ricardo Hingel:

O consignado é mais difícil trabalhar, porque ele é balizado pelo convênio, pelo teto. Os convênios do Banco, além de ter o funcionalismo público estadual, que estamos ajustando muito pouco, não tem muita margem; e os convênios, que são trabalhados também pelo correspondente do Banco, que são SIAC e INSS, esses são tabelados e não conseguimos ajustar.

Essa é uma preocupação, exatamente porque na medida em que a Selic sobe, o TVM sobe, reduz o spread. Essas operações fogem um pouco da lógica que eu coloco.

O INSS definiu o 2,14% quando a Selic estava em 7,5%; a Selic passou de 13% e a taxa continua. Ou seja, está comendo parte da rentabilidade. Ainda tem rentabilidade, mas é uma rentabilidade bem menor do antes.

Então, no crédito consignado, não consigo balizar o restante, o que falamos da carteira de crédito geral, em termo de recuperação de margem.

Alexandre Pedro Ponzi:

Em complemento, você havia perguntado sobre desemprego, no que isso poderia afetar também a carteira do Banco. Vamos falar um pouco dessa carteira do consignado.

Na margem do consignado, mesmo que esteja balizada por estruturas que já vêm do ente consignante, o Banco tem conseguido operar agora nas taxas praticadas pelo mercado.

Nós tivemos eventos em períodos anteriores, e você deve se recordar disso, porque o Banco sempre reforçou, em que sofremos por conta da concentração de servidores públicos na base de clientes do Banco dentro do Estado do Rio Grande do Sul;

pressão de algumas instituições específicas, que impediram o banco de praticar, ainda que com um teto estipulado, taxas de mercado por conta da pressão e da defesa do setor e da base de clientes.

Com isso, hoje, tirada a pressão dessas instituições financeiras, o Banco consegue praticar taxas que o mercado vem praticando. E na medida em que as operações sejam recontratadas, o spread tende a ser trazido aos patamares alinhados com as demais instituições.

Aumento de PDD por conta de desemprego é uma preocupação, sim, mas é uma preocupação menor em relação à estrutura de crédito do Banco, porque temos hoje 1/3 da carteira de crédito do banco relacionada ao crédito consignado, seja com convênio estadual, que é 40% desse 1/3, federal 17%, INSS 28%, municipal 11%, outras entidades públicas 1,2%, e apenas 1,5% da carteira consignada do Banco com o setor privado.

Ricardo Hingel:

E reduzindo. Estamos desestimulando o crédito consignado nas empresas privadas. Isso já foi um *business* interessante, mas estamos descontinuando. Na medida das taxas, até mantivemos a linha, mas a área comercial do Banco não tem como estratégia buscar folha de pagamento de empresas, exatamente por dessa preocupação com desemprego.

Alexandre Pedro Ponzi:

E aí temos um *turnover* menor, portanto uma estabilidade da linha. Talvez possa haver eventos em que a carteira cresce em velocidade menor, porque ela já pode estar absorvida na margem de consignação permitida, mas na medida em que mantemos o mesmo estoque, o mesmo volume de crédito, trabalhados para taxas de mercado, no mínimo temos uma preservação de margem.

Então, a inadimplência nos preocupa muito mais por conta de efeitos econômicos que afetarão a pessoa jurídica.

Werner Kohler:

Continuando, como o Alexandre estava colocando, não vemos uma ameaça muito grande no crescimento da provisão em cima da pessoa física, devido à estrutura da nossa carteira e à nossa inadimplência se manter em patamares estáveis ou inferiores no crescimento em relação à pessoa jurídica.

Na pessoa jurídica houve esse movimento no final do ano passado. Este movimento provocou esse nível de provisionamento mais elevado no 1T, especificamente nessas situações que já foram comentadas, que trouxeram um crescimento acima do esperado, acima daquilo que poderíamos ter previsto dentro do crédito.

Porém, a partir de agora, esperamos que essa provisão na pessoa jurídica já tenha absorvido essas situações que foram atípicas no 1T. E mesmo com esse cenário econômico um pouco mais adverso, como vimos em relação ao ano anterior,

prevemos também que o nosso patamar de provisionamento não se manteria naqueles 2,6% da carteira de crédito que foi o provisionamento do ano passado.

Neste ano, então, esperamos ficar mais no meio do *guidance*, um pouco acima da metade dele. Essa é a posição que temos em relação à provisão de crédito.

Guilherme Costa

Perfeito. Muito obrigado pela resposta.

Eduardo Rosman, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Minha pergunta ainda é sobre qualidade de ativos. No 1T vimos que a carteira em atraso há mais de 60 dias cresceu bem mais que a carteira em atraso acima de 90 dias. Então, provavelmente, o NPL acima de 90 deveria aumentar no 2T. Além disso, vários economistas acham que o 2T será o pior do ano em termos econômicos. Também vimos dados que mostram que o índice de confiança do empresariado gaúcho caiu 30% ano contra ano.

Queria só entender por que vocês acham que no 2T a despesa de provisão deveria cair. E como o mês de abril já acabou, estamos quase no meio do mês de maio, como foi abril? É possível ter uma ideia? Já baixou bastante o nível de provisionamento ou não? Obrigado.

Ricardo Hingel:

Vou começar pelo final. Temos limitações para falar sobre o resultado de abril, mas podemos dizer que ele ficará dentro da linha de tendência que estamos enxergando. Ou seja, abril já foi muito diferente do que se verificou ao longo do 1T.

Ainda complementando a sua pergunta, a inadimplência tem um fator econômico, que falamos bastante aqui. Mas existe outra questão, que é a questão do gerenciamento. O gerenciamento é a minha capacidade de cobrar, e de saber cobrar. Se a empresa está com dificuldade de pagar, eu tenho de ser o primeiro da fila, e não o último. Acho que aí começa a minha ênfase na estratégia de cobrança.

Para explicar isso melhor, vou explicar um pouco o que fizemos quando assumimos aqui. Nós assumimos no dia 16. No início da semana passada – até para explicar como a nova Diretoria do Banco está enxergando essa preocupação – tivemos um encontro que reuniu todos os gerentes das agências do Banco, parte dos gerentes adjuntos, as pessoas que operam as áreas de negócio do Banco.

Colocamos mais ou menos 700 pessoas no mesmo ambiente – vale lembrar que o banco tem 500 agências –, onde foi batido por mim e pelos demais diretores, inclusive o novo presidente do banco, o Gonzaga, que conhece muito do Banco; vale lembrar que o Gonzaga é funcionário de carreira do Banco, conhece muito a parte comercial. Ele me substituiu na Diretoria Financeira quando eu saí.

Então, passamos uma mensagem muito forte para o grupo, e essa mensagem não é só um discurso. Ela é representada também por um conjunto de ações que comporá as metas da produção do Banco, onde a questão da recuperação de crédito e a

questão dos níveis de inadimplência e provisão terão metas e fases para medidas de desempenho. E mesmo o desempenho do 1T bate no bolso, porque também baterá na remuneração variável da força de trabalho do Banco.

Então, se por um lado eu posso dizer que a culpa toda é do cenário, eu direi que acho que a culpa também pode ser exatamente de uma questão de qualidade de desempenho do Banco na questão da cobrança e na gestão da inadimplência.

Tem um lado que é a concessão do crédito correto, mas também temos que saber cobrar. É muito fácil aprovar crédito, às vezes o difícil é recuperar o dinheiro. Isso é importante. Eu não tenho tempo para explicar as ações, mas o importante é isso.

Nossa prioridade hoje é a questão do gerenciamento dessa carteira. Eu até estou tentando ajudar um pouco a resposta do Werner, porque é exatamente a sintonia fina, dessa questão a inadimplência. É o gerenciado da inadimplência e do nível de produção.

E aí é um processo mais de casa que todos nós deveríamos fazer: diretoria, os gerentes das agências, os operadores de negócios, que é ir atrás dos clientes e tentar colocar as coisas em dia.

De novo, eu entendo que a empresa não está bem etc., mas quero ser o primeiro da fila, e não o último a receber.

Eduardo Rosman:

OK. Obrigado. Mas eu queria entender também se tem alguma coisa específica que vocês acham do Estado do Rio Grande do Sul. Nos últimos anos, o Banco teve até uma performance melhor que a média em inadimplência, até porque o Estado estava indo muito bem, mas, pelo que está parecendo, a inadimplência no Estado do Rio Grande do Sul está aumentando um pouco mais que a inadimplência média do Brasil.

E esse dado que eu vi, pelo menos da Fecomercio, de queda bem forte de confiança do empresário gaúcho, queria saber se tem alguma coisa a ver, se por acaso vocês estão vendo um cenário um pouco mais difícil na economia gaúcha. Se puderem comentar isso, ajudaria. Obrigado.

Ricardo Hingel:

Tenho que pensar como em dois minutos responder o que levaria uma tarde para falar, sobre a economia do Estado. Temos que olhar os pontos positivos e negativos da economia do Estado.

O ponto positivo é que o setor primário vai 'bombar'. Esse ano a safra este ano será muito boa, o preço das commodities – basicamente soja – continua muito razoável. A soja hoje tem uma gordura muito grande ainda em termos de preço para que o pessoal passe a perder dinheiro. Então, a soja continuará bem, o câmbio ajudou na transformação do seu preço em Reais.

Esse setor tem como negativo, quando o câmbio sobe, que o consumo sobe junto, mas a margem continua muito boa. Então, a contribuição do setor primário, que veio principalmente da parte de grãos, será bastante positiva.

O câmbio vem ajudando outros setores, setores que também eram vinculados ao câmbio, e já conseguem dar uma melhorada. Acho que o câmbio atingiu um patamar do qual não cairá mais, em torno de R\$3, e os R\$3 foram positivos para diversos setores.

Mas o principal ponto, que eu acho que é a leitura de uma expectativa negativa dos empresários, é o peso do setor industrial propriamente dito, vinculado a diversas cadeias.

O setor de transportes, o setor metal mecânico, que é muito forte na indústria, é quem lidera a indústria no Estado do Rio Grande do Sul, este foi totalmente atingido pela crise econômica brasileira, porque essa indústria toda é vinculada à indústria nacional, e como tal, sofre.

Se olharmos, por exemplo, o setor de material de transportes no município de Caxias, que é o segundo município em termos de atividade industrial no Rio Grande do Sul, ele sofreu bastante.

Casualmente, ontem, junto com o nosso balanço saiu o da Randon, e o balanço da Randon não foi bom, porque ela é totalmente impactada pela questão da crise nacional. Usando o exemplo da Randon, ela é uma ponta de cadeia produtiva. A Randon se abastece de diversas empresas que são suas fornecedoras, nos mais diversos níveis da cadeia, boa parte também aqui do Rio Grande do Sul, mas também de componentes que venham de fora. Toda essa cadeia é impactada. Desde o cara que tem uma fundição, que fornece cubo de roda para a Randon, até outros tipos de componentes, essa cadeia sofre.

E digo mais: quando olhamos uma Randon, olhamos a Scania, que parou, ou olhamos a Volks, que parou, o que estamos vendo é só a etapa final de um efeito negativo que corre a cadeia ao longo de um tempo.

Porque essas empresas em geral, as cadeias produtivas, olhando especialmente o metal mecânico, transportes, elas trabalham com programações, e quando elas param, isso significa que ao longo de seis meses ou um ano elas já vêm reduzindo seu nível de atividade. Quando elas param, é só o final desse ciclo de redução do nível de atividade.

Mas quando elas começam um ano antes a reduzir o nível de atividade, elas já começam a impactar as empresas. Então, toda essa cadeia, as empresas que vivem em Caxias, por exemplo, no setor metal mecânico, sofrem exatamente isso.

Inclusive, a crise que enxergamos na Randon, por exemplo, usando "Randon", os efeitos da crise, os problemas da Randon são antecipados na cadeia. Por isso eu acho que a greve no setor industrial é onde há a maior preocupação. Como é um setor também mais organizado, é um setor que põe para fora os eventuais problemas que eles estão sofrendo, e que são reais.

De novo, esse segmento industrial gaúcho é o que puxa para baixo o desempenho da atividade econômica do Estado, mas ele é muito mais vinculado à atividade econômica brasileira do que demandado por um desempenho ou por reflexo da economia gaúcha.

Não sei se consegui, em três minutos, resumir.

Alexandre Pedro Ponzi:

E outro componente: por exemplo, efetivamente, o Banco está concentrado com a sua rede de agências dentro do Estado do Rio Grande do Sul. Mas nós estamos trabalhando muito mais na parte de captação do propriamente originação de crédito.

Cerca de 32% da carteira de crédito do Banco são gerados fora do estado do Rio Grande do Sul. Portanto, ela de certa forma está passando à margem de problemas específicos do Estado do Rio Grande do Sul propriamente dito, mas está sujeita aos eventos que ocorrem em nível nacional. Há uma parcela da carteira.

Toda a carteira consignada gerada na Bem, por exemplo, que está dentro daquela estrutura de nicho de setor público, portanto com menor inadimplência, é gerada fora do Estado do Rio Grande do Sul.

E aí, o que temos? Isso dá em torno de 10% da carteira gerada fora do Estado. Tem os outros 20%, que são empresas. Portanto, existe um efeito de mitigação na parte de alocação dos recursos do Banco em crédito que não estão efetivamente sujeitos somente ao Estado do Rio Grande do Sul. Isso está mitigado.

As demais carteiras do Banco, ou elas têm uma estrutura bastante positiva quanto na parte do setor agrícola, que é 8,5% da carteira; no imobiliário, que temos também a garantia do imóvel via alienação fiduciária, e outras carteiras menores.

Então, o Estado do Rio Grande do Sul, é óbvio que nos afeta, pelo efeito, mas ele tem uma mitigação em cima dessas estruturas do Banco, de colocação na parte de pessoa jurídica com as estruturas fora do Estado do Rio Grande do Sul, e na parte da pessoa física de abranger outros setores do setor público, que não estão exclusivamente dentro da base de clientes do Banco.

Eduardo Rosman:

Está claro. Obrigado.

David Roberto Muniz, Banco Cooperativo Sicredi (pergunta via webcast):

Gostaria de parabenizar o resultado do Banco, e tenho duas perguntas. Uma: neste trimestre, alguns bancos revisaram para baixo o seu *guidance* para crédito, e o Banrisul continua com uma posição de crescimento de dois dígitos. Qual a estratégia do Banco para atingir essa meta?

E a segunda pergunta, em relação ao nível de provisionamento e inadimplência, quando o Banco acredita que será o pico da curva? Obrigado.

Ricardo Hingel:

Vou responder a primeira pergunta. Eu coloquei anteriormente, e vou reforçar um conceito com o qual trabalhamos. Quando o *guidance* de crédito está entre 9% e 13%, eu quero reforçar uma questão conceitual. 13% nominal de crédito não é crescimento de crédito, é redução real de crédito.

Novamente, um exercício: se a taxa de juros média trabalhada de determinada carteira é 20%, se eu começo o ano com 100 e termino com menos do que 120, significa que eu reduzi a minha exposição real.

Então, o *guidance* do Banco, na realidade, não indica um crescimento real. Ele indica uma redução real do tamanho da carteira de crédito. É importante realçar esse conceito. O que é crescimento nominal de crédito e o que é crescimento real de crédito.

O *guidance* que o Banco está indicando é um crescimento real negativo do crédito, e não expansão do crédito. É muito importante que isso fique claro, porque contrariaria tudo que eu disse ao longo dessa exposição, em um momento de crise, em um momento em que achamos que a economia irá performar mal, se o Banco estivesse ativo no crédito, estivesse querendo “aproveitar a oportunidade” para fazer uma expansão de crédito. Então, é fundamental que se entenda esse conceito.

Na realidade, mesmo que o Banco venha a atingir os 13%, que é o topo do *guidance*, na verdade isso é uma redução de crédito, que está plenamente ajustada com o cenário econômico atual.

E com relação ao provisionamento, acho que nós já colocamos aqui, a inadimplência, acho que o pior passou. O volume total de inadimplência de provisão é ponto fora da curva. É equivocado querer pegar nível de provisão no 1T, multiplicar por quatro e dizer que esse será o nível de provisão do Banco. Não. Quem fizer essa conta, eu posso afirmar que vai errar.

Acho que podemos afirmar que o pior nível foi esse, e já temos sinalizações de que no 2T o nível de provisão se comportará bastante abaixo, trazendo para a normalidade anterior.

Não sei se fui claro, e não sei se tem mais alguma pergunta.

Felipe Salomão, Morgan Stanley:

Obrigado pela oportunidade. São duas perguntas, a primeira é com relação aos problemas de provisionamento que vocês tiveram, principalmente no segmento *corporate*. Vocês poderiam dar um pouco mais de informações sobre quais segmentos estão sofrendo mais? Que tipo de indústria, que tipo de produtor? Para nós termos um pouco mais de ideia de onde a crise tem afetado mais as empresas do Rio Grande do Sul, ou se isso é uma coisa espalhada por todos os segmentos da economia? Essa é a minha primeira pergunta, e depois tenho uma segunda.

Ricardo Hingel:

Vou tentar responder rapidamente. É evidente que não podemos citar as empresas, mas podemos comentar que existem algumas empresas do setor metal mecânico impactadas pelo efeito de cadeia produtiva que eu comentei anteriormente, e mais algumas empresas específicas, que eventualmente se alavancaram em alguns setores, que não são problema apenas do Banco. São algumas empresas grandes que tiveram seus níveis de provisionamento ou entraram em RJ. Em nenhuma o Banco é o banqueiro delas. O importante é isso. Em nenhuma dessas empresas, nosso Banco é o banqueiro delas. O Banrisul é mais um banco dentro desse processo.

Não sei se fui claro, mas a sua pergunta não é muito fácil de ser respondida, porque exige algum nível de detalhamento que, por questões de sigilo bancário, não podemos abrir.

Mas, de novo, o setor metal mecânico é um setor que impactou as indústrias do Estado, que foram puxadas, sugadas junto com a indústria brasileira, que vem apresentando crescimento negativo nos últimos anos, e esse efeito realmente é cumulativo.

A questão da indústria é um ponto importante. Não é que a indústria cresceu negativamente no ano passado. Existe um acumulado de crescimentos negativos que vão cada vez enfraquecendo mais. Não é que o próximo semestre será bom, irá recuperar. Não está sendo dado este gás para a indústria brasileira. Esse é o grande problema hoje. É um acumulado de movimentos, de comportamentos e desempenhos negativos que vêm fragilizando.

Muita gente está muito atenta, e é por isso que os bancos em geral estão atentos, porque há uma deterioração. Enquanto a economia não voltar a crescer significativamente e permitir que as empresas voltem a níveis de produção em que trabalhavam anteriormente, elas continuarão expostas.

De novo, o acumulado de desempenhos negativos da indústria é o que preocupado, e é o que vem impactando. São poucas, três ou quatro operações também atípicas, que estão fora desse segmento, mas que são problemas até em âmbito nacional, porque são bancos também brasileiros que estão financiando essas empresas e que estão com o mesmo problema que nós.

Felipe Salomão:

Perfeito. Muito obrigado pela explicação. A minha segunda pergunta é com relação ao crescimento do NII e da NIM. Eu entendo que os spreads estão subindo e que vocês têm se beneficiado disso como toda a indústria bancária, mas vocês poderiam dar um pouco mais de *breakdown*, talvez um percentual, ou uma indicação? Do aumento no NII e na NIM que observamos no 1T versus o 4T, quanto disso veio do aumento de spreads e quanto disso veio de marcação a mercado de alguns *bonds* ou algo desse tipo? Para termos uma ideia de quanto os spreads mais altos estão ajudando o NII e quanto vem de *government bonds* ou algo do tipo. Essa é a segunda pergunta.

Ricardo Hingel:

O efeito é rigorosamente reajuste de preço, e o efeito de reajuste de preço em cima do estoque da carteira. Não tem efeito marcação a mercado. O Banco está 'hedgeado', então ele não gera oscilação de valor. Não tem o efeito nesse sentido que eu acho que foi perguntado.

Werner Kohler:

Inclusive, o Banco montou uma estrutura de *hedge accounting*. Ou seja, mesmo na obrigatoriedade de marcação a mercado da ponta ativa do swap, eu também tenho a marcação a mercado da dívida, que na última linha contábil traz uma compensação entre eles e, na realidade, na última linha eu tenho o custo contratado dentro do swap.

Eu não sofro oscilações de contabilidade em matéria de última linha de resultado. Nas linhas internas eu tenho marcação da dívida e do hedge, mas não tenho, dentro da composição da margem, algo que traga volatilidade dentro do negócio.

Felipe Salomão:

Perfeito. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Ricardo Hingel para as considerações finais. Por favor, Sr. Ricardo, pode prosseguir.

Ricardo Hingel:

Eu gostaria de agradecer por todas as perguntas. Como vocês sabem, é tradição nossa, ficamos à disposição para reuniões. Alguns de vocês até já pediram *calls* específicos, estamos à disposição. É só entrar em contato com o RI do Banco, o Alexandre, especificamente, que é o responsável por agendar essas reuniões, e nós vamos participar. Muito obrigado a todos, e até uma próxima.

Operadora:

A conferência 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."