

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 4T13. Estão presentes hoje conosco os senhores João João Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Luiz Carlos Morlin, Diretor de Controle e Risco, Werner Kohler, Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade, e Alexandre Pedro Ponzi, Superintendente Executivo das áreas de Relações com Investidores, Mercado de Capitais e Governança.

Informamos que este 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 mais 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 7 dias.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do BANRISUL, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como 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 João Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores do BANRISUL, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. João Emilio, pode prosseguir.

João João Emilio Gazzana:

Bom dia a todos. Queria agradecer a presença de vocês e o interesse em acompanhar o nosso *conference call*. Vamos começar hoje, como de costume, com a apresentação feita pelo Alexandre Ponzi, depois pretendemos fazer algumas considerações mais gerais, rapidamente, antes de abrir para os debates e as perguntas e dúvidas que os senhores possam ter. Alexandre?

Alexandre Ponzi:

Então, vamos começar pela apresentação. A participação de mercado do Banco, no slide dois, *market share*, onde verificamos que o Banco tem mantido consistente sua participação em termos nacionais, em torno da 11ª posição ativo total e patrimônio líquido e a 7ª posição em depósitos totais e em número de agências.

Por outro lado, no Estado do Rio Grande do Sul, observamos ainda com a defasagem trimestral de dados oriundos do Banco Central, que o Banco mantém a predominância em termos de agências, passando para pouco mais de 25% nos últimos 12 meses e incrementando a captação de depósito a prazo, aumentando a estrutura de *funding* de banco pulverizada do Banrisul via suas agências no Estado do Rio Grande do Sul, e mantendo uma presença relativa semelhante nos demais produtos, com pequena queda na participação de operações de crédito, mas aí em linha com os movimentos do próprio Banco, em linha com movimentos de mercado que se tornou mais competitivo ao longo dos últimos 12, 18 meses.

Na sequência, vamos começar a falar da nossa rede de atendimento, onde observamos um crescimento de apenas 21 agências no horizonte de 12 meses, mas com uma troca da qualidade da estrutura de agências do Banco, onde houve uma mudança substancial no perfil de atuação, onde postos de serviços foram transformados em agências, para que o Banco saísse de um papel mais receptivo e mais passivo e um papel mais ativo e comercial, efetivamente fazendo uso de todos os seus produtos e serviços para disponibilização dos seus clientes e da comunidade onde ele atua.

Isso tem uma implicação, como já comentamos em momentos anteriores, em um aumento da estrutura de custo administrativo, mas ela garante uma presença do Banco para responder a movimentos de mercado, preservando *market share* e ampliando seu escopo de atuação no Estado do Rio Grande do Sul.

Nosso canal de acesso a crédito consignado fora do Estado, sobretudo via a Bem-Vindo Banrisul, tem um crescimento de em torno de 10% em 12 meses para originar crédito consignado competindo com os demais *players* do cenário nacional e fazendo crescer uma carteira que, nos últimos 12 meses atingiu, somente a originação desse canal, cresceu quase 40% em 12 meses, crescimento bastante forte. Em substituição à aquisição de créditos de terceiros. E a rede Banricompras, mais uma vez, crescendo 18% no número de pontos afiliados, saindo de 118 para quase 140 mil estabelecimentos no Estado do Rio Grande do Sul e Santa Catarina.

No slide seguinte, vamos comentar a velocidade de crescimento da parte de captação e alocação de recursos do Banco, onde observamos que o crédito total do Banco cresceu aproximadamente 9,6% em 12 meses, vis-à-vis uma participação de mercado 14,6%, ainda bastante influenciado pelo setor público, os bancos públicos sociais, mas a estrutura de *funding* do Banco cresce 2x superior à alocação de recursos em ativos. Depósitos totais do Banco crescem 24%.

Crédito comercial tem uma pequena redução em relação à carteira de crédito do Banco, crescendo pouco menos de 5%, mas sua principal linha de *funding*, que é o depósito à prazo, crescendo 16,5%, ou seja, justificando o incremento de *market share* do Banco.

Com isso tudo, com esse crescimento, captação e alocação, vamos para o slide seguinte, onde os ativos totais do Banco, de R\$53,2 bilhões, crescem 13,8% frente a dezembro, estando praticamente estáveis com relação a setembro do ano passado. Houve uma pequena alteração no *mix* dos ativos, onde as operações de crédito que compunham os 50% dos ativos totais em dezembro chegaram a representar 52% em relação ao último trimestre de 2012. O retorno sobre os ativos fica em 1,4% em dezembro.

A captação do Banco, no slide seguinte, soma, no conceito de recursos captados e administrados, R\$42,4 bilhões, 20% de variação anual. A parte de recursos administrados, R\$7,4 bilhões, cresce pouco mais de 3% nos últimos 12 meses, mas o *funding* do Banco, que atinge sozinho R\$30,6 bilhões, cresce 14,6% em 12 meses.

Eles também têm um crescimento forte nos últimos dois trimestres, impactados aí, sim, por uma pequena alteração no *mix* de captação do Banco, onde ingressamos em instrumentos de dívidas tanto emitidas para o mercado internacional quanto no mercado local. E no 3T do ano tivemos o acréscimo na estrutura de captação do Banco, que são as letras financeiras, com a maior emissão de bancos no Brasil, de R\$1,6 bilhão.

Desdobrado nos próximos slides, com relação à estrutura de captação recente do Banco, mas sobretudo mostrando que, ainda que tenha sido alterado de forma leve as fontes de captação que o Banco tem, o custo de captação em relação à taxa Selic não se altera. 83,1% no conceito total, 83,8% somente os depósitos a prazo, que são, mais uma vez, pulverizados, obtidos através dos nossos clientes nas agências do Banco.

A relação de crédito/depósito permanece bastante favorável ao Banco. Há um colchão de liquidez do Banco para suportar qualquer movimento de incremento nos ativos de crédito. 82% é nossa relação crédito/depósito, se incluída a dívida subordinada, e 87% excluída.

Carteira de crédito e a provisão em relação à carteira. Carteira de crédito R\$26,7 bilhões, cresce 9,6% em 12 meses e 2,4% em relação a setembro do ano passado. Essas operações crescem, mais uma vez correspondem a 50% dos ativos do Banco.

Tiveram, em contrapartida, uma redução do saldo da provisão total em relação ao estoque de crédito, que passa de 6,5% em dezembro de 2012 para 6% da carteira de crédito em dezembro de 2013, e a abertura da carteira de crédito ainda continua bastante diversificada, conforme o slide seguinte.

A carteira comercial composta por crédito à pessoa física e jurídica corresponde a 71% do crédito total do Banco. O rural, que teve um crescimento expressivo por conta do financiamento de safra de verão de das safras ao longo do ano passado inteiro, atinge R\$2,2 bilhões, com 8,3% da carteira total, e imobiliário, R\$2,7 bilhões, 10% da carteira de crédito total.

Na parte comercial, o crédito à pessoa física ainda é a linha mais preponderante, com quase 39% de todo o crédito do Banco, sendo que desses R\$10,4 bilhões, 75,3% corresponde à carteira de crédito consignado, R\$7,8 bilhões.

Desses R\$7,8 bilhões, observamos que R\$4,4 bilhões foram gerados diretamente nas nossas agências, ou 56% da carteira de crédito consignado, R\$2,5 bilhões foram originados através do nosso canal de acesso a crédito consignado ao servidor público fora do Estado do Rio Grande do Sul sobretudo, ou 31,4% da carteira de crédito consignado, e a carteira de crédito adquirido corresponde hoje a 13%, pouco menos de 13% da carteira de crédito consignado, com R\$995,5 milhões, em linha com a política de substituição de crédito adquirido de outras instituições, com coobrigação, como é política tradicional do Banco, por originação via agência ou a nossa estrutura fora do Estado.

Na pessoa jurídica, dos R\$8,6 bilhões, 76%, ou R\$6,5 bilhões correspondem a capital de giro que ainda é bastante diversificado em que permitiu nos últimos dois trimestres também um crescimento acima da média do crescimento do crédito consignado e com qualidade.

Vamos agora para o próximo slide, que é a abertura da carteira de crédito comercial, simplesmente para mostrar que houve um crescimento de quase 5%, 4,7% em 12 meses, um pouco abaixo do crescimento da carteira total do Banco, tendo a pessoa física crescido 7,2% em 12 meses e a jurídica, 2%.

Com relação à pessoa jurídica, que o crescimento foi abaixo do *guidance*, observamos nos cenários dos dois últimos trimestres um incremento na originação trimestral superior a 2% por trimestre, o que nos faz sentir bastante confortável com o cumprimento e o atingimento de um *guidance* colocado na última lâmina, de 10% de crescimento da carteira PJ.

Agora, carteira em si, vamos comentar só os indicadores, onde atingimos o mesmo nível de qualidade de carteiras de dezembro de 2012, voltando a 89,5% da carteira classificada como risco normal, os índices de cobertura, tanto de 60 quanto de 90 dias sofrem uma inflexão positiva em relação ao trimestre imediatamente anterior, estando muito próximos aos patamares de dezembro do ano passado, 156% o índice de cobertura para 60 dias e 185% para 90.

A provisão em relação à carteira, que já mencionamos anteriormente, 6% e a inadimplência sofrendo um recuo, ou seja, melhorando a qualidade dos ativos do Banco, passando, no conceito de 60 dias em atraso, de 4,6% para 3,8% em relação ao crédito no último trimestre, semelhante ao indicador de dezembro de 2012, e de 3,7% para 3,2% nos créditos em atraso no conceito de 90 dias.

O slide seguinte é simplesmente a demonstração de uma carteira que apresentou uma participação relativa ao portfólio de títulos de valores mobiliários, onde houve um crescimento na tesouraria bruta do Banco de 11% no conceito de 12 meses, por conta efetivamente de uma captação que cresce em ritmo 2x, quase 2,5x, superior à alocação dos ativos.

A receita da intermediação financeira, no slide 13, cresce 4% em 12 meses, reflexo de toda uma estrutura de taxa Selic efetiva subindo ao longo do período, mas com uma dificuldade ainda de reprecificação das operações de crédito consignado pressionados pelo mercado, que se tornou mais competitivo na substituição de carteira, se tornou mais inclinado a aceitar custos de originação maiores, mas ainda assim um crescimento de 4% no conceito de 12 meses e um crescimento de 3,3% em relação ao trimestre imediatamente anterior, na estrutura de receitas de intermediação financeira do Banco.

As despesas de provisão para operações de crédito têm um decréscimo substancial em relação ao estoque de 2012, com uma queda de 22,5%, e uma queda também expressiva em relação ao montante contabilizado em setembro de 2013, de 12,5%.

Isto é reflexo de um sistema de *compliance* que permite que o Banco se sinta mais confortável com a qualidade da carteira e o volume de despesas de provisões, ainda

que os movimentos recentes façam com que o Banco, nesta linha específica, fique um tanto conservador em relação ao seu *guidance* particular.

Mas observamos também que as despesas de provisão são um reflexo do sistema de *compliance* propriamente dito, e também por ajustes de operações pontuais, operações corporativas que foram renegociadas, e as do próprio estoque de crédito e comportamento do fluxo do Cruzeiro do Sul ao longo do último trimestre, portanto uma redução nas despesas de provisão.

A margem financeira que tem uma redução de pouco menos de 2% em 12 meses, mesmo comportamento observado em relação a setembro do ano passado, está impactada por uma estrutura de receita que é crescente, mas impactada por um *mix* de carteira, onde as linhas de crédito especializado crescem em velocidade superior à linha de crédito comercial, ao pouco crescimento da carteira comercial pessoa jurídica, e, sobretudo pelo custo de captação em função — não o custo em relação à Selic em termos qualitativos, mas quantitativos por uma captação que cresce mais de 20% em relação a uma carteira que cresce pouco menos de 10%. Então, a margem financeira é reflexo desses movimentos e praticamente estável em relação a dezembro do ano passado.

As despesas administrativas crescem 15% no horizonte de 12 meses, aí impactado, na parte de pessoal, por um incremento no número de empregados que não foi verificado ao longo do último trimestre, e o impacto do dissídio e todo seu reflexo decorrente das despesas de pessoal e provisões necessárias, e também no aumento da despesa administrativa da ordem de 22%, por conta do crescimento da rede do Banco, e todos os custos inerentes, custo de transporte, valores, segurança, etc; elevação de custos inerentes a estruturas que não existiam ou tinham peso menor na incorporação de despesas no último ano, por exemplo, a estrutura de adquirência, que cresceu forte, e existe uma parcela dessas despesas com o processamento dos cartões de terceiros que são capturados pelo Banricompras, processados fora do Banco, com os custos administrativos de originação de crédito consignado fora de nossas agências, que também não existiam e que foram impactados ao longo do ano em 22%.

Em compensação, a tendência de curto prazo é que haja uma estabilização dessa estrutura de custo que já foi vista no desempenho entre setembro e dezembro, onde houve um decréscimo de 1% nas despesas administrativas, enquanto as despesas de pessoal cresceram 2%, fruto exclusivamente do impacto em um trimestre cheio do dissídio coletivo e dos seus respectivos reflexos.

O lucro líquido do Banco apresenta uma pequena redução de 3% em relação a dezembro do ano passado, um comportamento diferente do que observamos no cenário de curto prazo, onde houve um crescimento similar, mas positivo, de 3% em relação ao lucro obtido em setembro, de R\$183 milhões, frente ao lucro registrado em dezembro, de R\$189 milhões. O lucro por ação também tem uma pequena queda decorrente do desempenho e dos reflexos do lucro.

Juros sobre capital próprio dos dividendos continua a política de 40% de distribuição do lucro líquido ajustado pagos a cada trimestre sob a forma de juros sobre capital próprio. No ano passado, distribuimos ou pagamos R\$326,5 milhões e este ano temos já R\$314,3 milhões distribuídos ou a distribuir. O patrimônio líquido do Banco atinge R\$5,747 bilhões, crescendo 11,1% em 12 meses.

Com isso, sobre os indicadores de desempenho do Banco, no próximo slide, fica demonstrado que o retorno sobre o patrimônio líquido atinge 15,7%, um pouco inferior aos 17,4% que obtivemos em dezembro do ano passado; retorno sobre ativos estável, no trimestre, 1,4%; Basileia total do Banco de 18,3%; Basileia de nível I do Banco, 14%; e a eficiência do Banco se mantendo praticamente estável em relação ao trimestre anterior, e um pequeno acréscimo em relação a dezembro, por conta dessa estrutura de despesas impactadas ainda por esses eventos, que nós colocamos quando comentamos nos trimestres anteriores, e agora há pouco apresentado.

Em busca de uma melhor eficiência, vamos só fazer uma abertura da estrutura de receita do banco de receitas de crédito e tarifas, onde nós observamos, por conta do incremento e reposicionamento comercial do Banco, reforço de estrutura de originação e de receitas não-financeiras, nós observamos que crédito representava, ou receita de juros representava 89% da estrutura total de receitas do Banco ao longo de 2012.

Em 2013 representam 87% por conta do crescimento das receitas de prestação de serviço do Banco de forma recorrente em 10,2%, mas observando em duas linhas específicas um crescimento bastante forte. A primeira é a originação de receita por conta da distribuição de venda de seguros, onde passamos de R\$40,5 milhões para R\$75,3 milhões em 12 meses.

O segundo, já objeto de comentários anteriores, já objeto de uma reestruturação societária dentro do Banco, é o foco na estrutura de cartões e adquirência, onde a receita de adquirência propriamente dita cresce 71% em 12 meses, passando de R\$119,2 em dezembro do ano passado, para R\$204,2 milhões.

Com isso, hoje a adquirência representa 2,7% da estrutura de receita do Banco, seguros já representam 1,6%, frente a 1,7% e 0,6%, respectivamente, sem que o banco tenha deixado de originar receita nos seus demais produtos e serviços oferecidos para os clientes.

Da estrutura de adquirência propriamente dita, no próximo slide, nós identificamos que o volume financeiro cresceu 47% em 12 meses, contra um acréscimo do número de transações em pouco menos de 39%; ou seja, obtivemos um volume financeiro de R\$10,5 bilhões transacionados na rede Banricompras em 2013, que foram objeto de 141 milhões de transações.

Vou fazer a ressalva que desses 141 milhões de transações, aquela parcela colocada lá embaixo, de 24,8%, quase $\frac{1}{4}$ de todas as transações, são processadas não no Banco; são processadas fora, portanto nós temos aqui uma explicação para o crescimento de despesas administrativas em 12 meses, quando essa participação relativa na quantidade de transações era somente 5,5% no ano de 2012.

Em compensação, este custo gera um impacto maior na receita que o Banco aufera. Hoje, 27% da receita de adquirência do Banco e crescendo vem de transações capturadas e cartões que não são emitidos pelo Banco; são cartões que são utilizados em transações sobretudo no Rio Grande do Sul e capturados pela nossa rede. Eram 6,3% em dezembro de 2012.

Ou seja, é um crescimento forte, por conta efetivamente de um foco maior, tanto no serviço, tanto na estrutura de cartões quanto, sobretudo, na busca de novas fontes para aumentar o resultado e incremento de receita de Banco.

O *guidance* que nós temos para esse ano, colocado no crescimento da carteira, praticamente idêntico ao crescimento observado, pelo menos previsto, no ano passado, com um pequeno crescimento de pouco mais de 10% em relação ao realizado, onde nós prevemos que o crédito total deva crescer de 12% a 16%.

Onde é que está, sobretudo, o crescimento para isso? Nós acreditamos que a pessoa jurídica tem, sim, por conta dos movimentos recentes, espaço para que ela cresça acima do entregue no ano passado; piso 10%, o realizado foram 2%.

As demais linhas foram ajustadas, e ajustada também a margem, um intervalo de 8% a 9%, onde entregamos 7,8% para um intervalo de 7% a 8,5% em cima de um cenário em que o desempenho da carteira que se espera cresça mais forte do que esse ano, ainda estará com um *mix* muito semelhante. As carteiras de crédito especializadas crescendo com velocidade superior às carteiras de crédito com *funding* livre.

Por ora isso que nós temos que falar em termos dos slides, eu vou devolver a palavra ao diretor Gazzana para alguns comentários, para que depois abramos para as perguntas e respostas.

João Emilio Gazzana:

Rapidamente aqui, para deixar o maior espaço possível para perguntas, eu só queria colocar um destaque em alguns dos aspectos que o próprio Alexandre já mencionou. Primeiro, nós tivemos uma pequena redução no lucro líquido do Banco, comparado com o ano passado, e mesmo comparado com o 4T13.

Isso, claro, está relacionado à questão de um cenário de menores spreads, a realidade do sistema financeiro no Brasil, mas também está vinculado a aspectos específicos do Banrisul. Nós tivemos, realmente, um movimento de migração para linhas de crédito de menor risco, e que trazem menor spread.

Além do crescimento ainda mais robusto do crédito imobiliário, que cresceu quase 21% nas operações de longo prazo, principalmente o repasse do BNDES, que chega a quase 43% de crescimento, nós tivemos dentro da própria carteira comercial, e isso talvez não fique muito claro para os senhores, que houve no Banco uma migração de linhas como cheque especial para crédito consignado e também para linhas de crédito parcelado; no caso, inclui a pessoa física, o crédito consignado, mas para a própria pessoa jurídica também, passou a haver uma menor utilização das contas garantidas, e uma prioridade mais para linhas de pagamento parcelado de capital de giro.

É claro que essas linhas como cheque especial, por exemplo, e essas contas garantidas de empresas normalmente trazem o maior spread. Mas esse movimento do Banco é no sentido justamente de trabalhar os seus tomadores de crédito para que tomem as linhas de crédito com prazo adequado, com a forma de pagamento adequada, mesmo que isso tenha vindo em muitos casos em detrimento da própria receita do Banco, aqui a busca é, como eu disse, das linhas de menor risco de crédito.

Para a pequena empresa, por exemplo, o Banco também fez um movimento. Hoje nós temos um papel muito importante do cartão BNDES. É claro que com uma análise de crédito de risco centralizada dessas empresas, mas foi uma forma mais ágil, mais eficiente de alcançar essas empresas.

Então, essa questão de redução do lucro que existe tem a ver com o cenário maior da economia brasileira, mas tem a ver com o movimento forte de mudança no próprio *mix* de produtos que nós temos utilizado.

Também nós temos a questão custos, que sempre tem sido muito debatida, mas é importante que façam algumas observações aqui. Nós tivemos algumas situações que nós estamos conversando com os senhores desde o início do ano passado. Os senhores devem lembrar que o nosso plano de voo era de ter a conclusão da migração dos planos da fundação, e conseqüentemente a introdução do plano de aposentadoria privada, poder fazer isso durante o ano passado.

Na verdade, esse nosso objetivo não foi alcançado no ano passado, e está sendo implementado agora no 1S14. Então, houve algum retardo com relação a isso. Esse retardo, por motivos, obviamente, alheios a nossa vontade, na medida que dependem inclusive de Previc e de uma longa negociação com os próprios representantes dos nossos colaboradores, isso provocou uma certa superposição de empregados, de colaboradores, durante um período do ano. Porque nós admitimos muitas pessoas, parte das pessoas que nós admitimos foi justamente para fazer frente para prepará-las para esse processo de substituição dos empregados que poderiam, a partir da solução dos problemas dos planos de aposentadoria, se retirar.

Como esse processo tardou, obviamente houve certa superposição no prazo imediato. Essas situações agora começam a se resolver no 1S, e nós devemos começar a colher frutos desses movimentos, já que no 1S ainda seremos onerados pelos custos da migração, o próprio benefício para a saída dos empregados dentro dos programas, mas de alguma forma isso, ao longo do ano, principalmente a partir do 2S, nós devemos contar com os benefícios desse movimento.

Outro aspecto: o Banco tem investido muito, e isso também é responsável pelo aumento de custos, gastos e investimentos, em TI. Vejam que para nós, gestores, de certa forma ficaria mais fácil, de alguma forma, não empreender alguns planos de modernização do Banco, mesmo de abertura de agências, nos dariam maior conforto no curto prazo. Mas o Banco precisava ser preparado para enfrentar a nova realidade.

Então, uma questão que nós podemos garantir aqui é que todos os investimentos feitos na área de TI estão vinculados à produção e modernização tecnológica. Não teria sido possível, por exemplo, a expansão que nós estamos tendo na nossa adquirência, nossa área de cartões, não fosse os investimentos que nós fizemos previamente.

O Banco se preparou com uma plataforma muito mais estável, o Banco faz dois anos que não tem nenhum evento, por mais simples que seja, de descontinuidade na sua disponibilidade, nas suas operações de TI. Nós melhoramos o nosso site de contingência, que replica o processamento central, aumentamos a capacidade de armazenamento.

As informações que nós temos da área de TI, houve um crescimento de cerca de 450% na nossa capacidade de armazenamento, e isso tudo também resultou, esses investimentos também resultaram agora, no início de 2014, na introdução de um processo de automação do *back office* das nossas agências.

Isso exigiu um esforço muito grande TI no período anterior, mas que agora nós começamos a colher os frutos que permitem, então, um aumento da produtividade do nosso pessoal nas nossas unidades de vendas, em nossas agências.

Não podemos também deixar de lembrar que nós temos, então, um crescimento do Banricompras, que só pode ser suportado pelos motivos que eu mencionei, mas nós tivemos também no caso da Benvindo, de 2012 para 2013 nós agregamos mais de 600 mil CPFs à base do Banco.

Na hora que mudou, porque o consignado que nós tivemos acesso, através da rede Benvindo, é um tipo de consignado que exige todo um esforço bem diferente daqueles que nós estamos acostumados no crédito consignado via Rede de Agências. Tudo isso pode ser suportado por esses investimentos.

Outro aspecto que eu gostaria de salientar aqui é que é importante ter presente que tem alguns custos que são associados à nova fonte de receita, e, por exemplo, o que o Alexandre mencionava, que os gastos com pagamentos de comissões para correspondentes bancários, esse é um custo que veio para ficar. Por que veio para ficar? Veio para ficar porque nós temos uma nova fonte de negócios, que tende a crescer.

É claro que agora para 2014 isso não vai bater tão forte nos custos, porque nós subimos um patamar, agregamos um negócio novo. Antes nós não tínhamos despesas de comissão, praticamente não tivemos nada no ano passado. Mas é claro que agora o crescimento daqui para frente será muito menor, exatamente porque nós já partimos de uma determinada base de negócios instalada.

Outros custos, também relacionados ao novo patamar de negócios do Banco da área de cartões tem a ver com o processamento e gastos com empresa terceirizada, que faz o processamento de cartões, por exemplo, outro tipo de custo, a taxa de *interchange*. Quer dizer, quando nós recebemos taxa de *interchange*, lá no custo aparece uma despesa que praticamente era muito pequena antes. Na medida em que o Banco incrementou a sua atuação na área de cartões, obviamente é uma despesa nova que surgiu.

Algumas dessas despesas de processamento terceirizado, essa questão das Corbans, essa questão das taxas de *interchange*, de alguma maneira são despesas que estão associadas a novas receitas, que obviamente não se manterão em crescimento, o crescimento será bem menor, na medida em que nós já galgamos um determinado patamar. Então, isso é muito importante, que todos tenham presente, e compreender essa nova realidade.

Também gostaria de salientar um aspecto que o Alexandre mencionou, mas eu faço questão de colocar luz nisso, porque é um avanço muito grande no modelo de operações do Banco, é o crescimento da nossa receita de serviços. Aqui também isso não aconteceu por acaso. Tem a ver com todo esse esforço na área comercial, na

área de TI, que é justamente o patamar de receita que nós estamos tendo na área de adquirência.

A nossa receita de MDR no Banricompras cresceu de R\$119 milhões para R\$204 milhões. Ou seja, cresceu 71%. Não é pouca coisa. E melhor do que isso, com a constituição agora da nossa Banrisul Cartões S.A., que passou a funcionar de forma segregada a partir de novembro, nós contamos agora com uma diretoria com um foco dedicado, e certamente sustentará o crescimento dessas receitas a partir de 2014.

A questão de seguros, tivemos um crescimento de R\$58 milhões para R\$85 milhões, um crescimento de 46%. Essa é uma área que o Banco continua a fazer um esforço grande, temos metas agressivas na nossa rede de agências, e pretendemos, avaliamos que podemos continuar crescendo de forma forte, obtendo receitas para distribuição de seguros.

A nossa meta, por exemplo, no ano que vem, é alguma coisa ao redor de R\$130 milhões. Mesmo que nós não atinjamos exatamente R\$130 milhões, é alguma coisa para ser mais de R\$120 milhões no ano de 2014. Isso sem falar no acréscimo de receita de cartões, outra área que o Banco também passou a ser um emissor.

Na área de crédito, todos os senhores acompanharam que nós tivemos um pico de inadimplência por fatores eventuais, por alguns pontos, algumas empresas, Cruzeiro do Sul, o caso da LBR, que fizeram com que os índices crescessem. Nós conseguimos agora uma redução substancial, os nossos índices agora retornaram aos patamares do final do ano passado.

E como o Banco também está focando a maior qualidade das suas operações, nós esperamos justamente que possamos manter índices de inadimplência bem confortáveis. Obviamente que futuras reduções ficam cada vez mais difíceis, na medida em que a agência já conquista espaço de redução importante.

Nós ainda mantemos no nosso *guidance* uma visão de despesa de provisão que ainda está no mesmo patamar dos anos anteriores, porque nós também queremos ser conservadores nessa projeção. Se for o caso, eventualmente podemos revisar isso um pouco mais adiante, mas nós estamos, por enquanto, querendo que se consolide a nova estratégia, antes de nós fazermos uma modificação mais agressiva nesses itens.

Eram essas as observações que eu tinha a fazer, e agora aguardamos os questionamentos para ver as questões que nós podemos clarear. Obrigado.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia, pessoal. Tenho duas perguntas. A primeira é em relação ao Banricompras, e a outra é em relação ao PLR. Em relação ao Banricompras, você já comentou, vocês esperam um crescimento robusto em 2014, mas você pode quantificar o que é esse robusto? É na mesma ordem de grandeza que nós vimos em 2014?

E nessa linha, vocês pensam em expandir a operação do Banricompras adquirência para outros estados, Santa Catarina, por exemplo? E se sim, como será feita essa expansão em termos de vendas dos POSs, venda de distribuição do POS?

E sobre o PLR, teve bastante ruído esse aumento de PLR no 4T de vocês. Vocês podem explicar um pouco o motivo desse aumento, e se vocês imaginam que isso terá um efeito concentrado no 4T ou devemos trabalhar com uma recorrência desse PLR mais alto?

João Emilio Gazzana:

Obrigado pela pergunta. Sobre a questão do Banricompras, outros estados, realmente há um plano. Agora, como nós temos o Visa e o Mastercard, obviamente nós estamos mais limitados ao mercado mais aqui do extremo sul. Então o plano é realmente de ter um crescimento nessa área.

O que ocorre é que a nossa empresa constituída está concluindo um plano de negócios, onde no momento oportuno nós poderemos dialogar com o mercado, justamente mostrar de forma um pouco mais clara e mais objetiva quais serão as estratégias, mas nós realmente estamos apostando e temos a confiança que poderemos manter taxas de crescimento nas receitas nessa área bastante robustas.

Alexandre Ponzi:

Só um complemento com relação ao Banricompras, independentemente de expansão para outras áreas de atuação e o Banco em períodos passados, ele reviu quando estava querendo crescer, usando o modelo de somente as agências credenciando os lojistas, Santa Catarina foi um aumento que nós tiramos o pé do crescimento porque a demanda era maior do que a nossa capacidade de instalação naquele instante.

Só que independentemente disso, o crescimento está ainda bastante forte porque, primeiro, a rede cresce mesmo no estado do Rio Grande do Sul, esses 18% que nós observamos em crescimento do número total de pontos, ele se deu, sobretudo o estado do Rio Grande do Sul; segundo, aí é esforço da Diretoria Comercial da Banrisul Cartões, no sentido de propiciar um aumento maior da participação da nossa máxima na captura de transações.

Há um crescimento, então, quantitativo, o número de pontos do estado do Rio Grande do Sul ou dentro desse novo plano de negócios, mas há um aumento do uso da máquina, a ativação de máquinas que estavam ociosas ou parcialmente ociosas por conta de uma estrutura de competição onde o preço que o Banco cobra do lojista para geração de MDR, pode ser revisto em condições favoráveis, onde a massa de usuários que nós temos do próprio Banricompras, do cartão Banricompras, é bastante grande, e em outras localidades dentro do estado do Rio Grande do Sul onde você não tem uma competição muito grande das demais redes de aquisição.

Então, existe assim, movimentos distintos, possibilidade de aumentar o número de pontos no próprio estado do Rio Grande do Sul, possibilidade de aumentar o número de transações por máquina agora que o Banco está comercialmente mais ativo nesse segmento.

Thiago Batista:

Só um *follow up* nesse ponto, então mesmo sem a expansão, sem fazer para outros estados, o volume de Banricompras vai continuar crescendo forte?

Alexandre Ponzi:

Ele vai continuar crescendo forte. Existem alternativas que não se dão somente ao número de pontos instalados. Existem formas de atuação, que isso está sendo agora refinado e apresentado dentro do plano de negócios dessa nova empresa do Banco que está focada efetivamente na questão de captura e emissões em um primeiro momento, de cartões de serviço.

Thiago Batista:

Perfeito.

Alexandre Ponzi:

Só para comentar do PLR, o Werner vai...

Werner Kohler:

Dentro da questão do PLR, nós tivemos agora em setembro a questão do dissídio coletivo da categoria. Nosso dissídio coletivo foi encerrado no último dia do mês de outubro, então nós já tínhamos encerrado o 3T, estávamos já no 4T e dentro deste âmbito desse acordo coletivo com a categoria a própria Fenaban ofereceu um índice maior de PLR chamado PLR Adicional, a PLR que é um percentual do lucro fixo e o Banrisul já oferecia uma PLR Adicional além da PLR que a Fenaban oferecia, lá era 2%, a PLR da Fenaban, e a do Banrisul era 3%, 1% a mais.

Dentro do acordo coletivo da categoria agora de 2013 ficou acordado que o Banrisul pagaria uma PLR de 4% do lucro distribuído linearmente a todos os funcionários, além da PLR que é proporcional aos salários, que é 90% dos salários mais uma parcela fixa, que com o acordo coletivo da categoria também houve um reajuste dos salários e a parcela variável que incide sobre os salários também acaba recebendo o mesmo reajuste.

Esse efeito desse acordo coletivo todo foi contabilizado no 4T, incidindo sobre o resultado do ano todo nessas parcelas que houve o acréscimo no acordo coletivo.

Thiago Batista:

Um último *follow up* nesse ponto, o acordo coletivo é sobre o lucro de 2013? Na teoria, não deveria impactar em 2014.

Werner Kohler:

2014 terá outro acordo coletivo que acontecerá em setembro, incidindo sobre o resultado de 2014. O que se faz é provisionamento já por conta do que vem sendo nos últimos anos já negociados nos acordos coletivos. Isso é um provisionamento mensal que acaba sendo ajustado quando há o acordo coletivo vigente para o encerramento do exercício do ano.

Thiago Batista:

Perfeito. Obrigado.

Francisco Kops, Banco Safra:

Bom dia a todos os presentes. Eu queria fazer duas perguntas, a primeira sobre PDD, despesas de provisão. Vocês tiveram um ano com alguns problemas específicos na parte de empresas e provisionaram menos, caiu de 6,6% para 6% a PDD em relação à carteira.

Minha pergunta é mais olhando para frente, vocês deram um *guidance* aqui de despesas de provisão entre 3% e 4%, sendo que vocês realizaram 2,6% esse ano. Minha pergunta é: com a qualidade de crédito melhorando no 4T e a continuação do movimento de *mix* de crédito para linhas de crédito com menor inadimplência e menor risco, vocês realmente estão sendo mais conservadores nesse *guidance*? Há como revisar esse *guidance* para baixo? Há chances de revisar esse *guidance* para baixo em 2014?

Eu queria que vocês comentassem um pouco mais sobre esse tema específico. Obrigado.

Luiz Carlos Morlin:

Realmente, a sua colocação está adequada. Nós vimos um período com alguns problemas, empresas do corporativo em alguns segmentos tiveram problemas. Nós reconhecemos, o mercado nacional enfrentou isso, mas nós nos adequamos e dentro da possibilidade nós fizemos todos os ajustes.

Bateu mais pesada a provisão lá no 1S e no 2S, por consequência dos ajustes, tivemos uma necessidade bem menor de provisão que no fecho do ano ficou em 2,6% com relação à carteira. 2014, porque então o *guidance* de 3 a 4? O lucro é conservador, como você colocou, nós entendemos que em função do que foi feito, os ajustes, os cuidados na concessão, automação de todas as empresas, não teremos uma provisão que nos surpreenda, certamente ficará beirando o piso, mas no 1T, quando nós fecharmos em março, provavelmente faremos uma revisão do *guidance*, mas nós estamos trabalhando sim com o piso e nada superior a isso.

Francisco Kops:

Está certo. Só um *follow up* em cima disso. Sobre qualidade de crédito, vocês acham que essa a tendência do 4T indica uma contínua melhora da qualidade de crédito para 2014 ou vocês acham que estabiliza nesse nível?

João Emilio Gazzana:

Se você lembrar as nossas reuniões anteriores, nós já dizíamos que o problema da carteira não era um problema das carteiras nossas em si, era um problema localizado em algumas empresas que sobravam dedos de uma mão. Lembra que nós usávamos essa expressão.

Na medida em que esses problemas de alguma forma foram sendo equacionados, o próprio Cruzeiro do Sul melhorou o fluxo, é claro que aí a inadimplência voltou àquilo que seria o patamar real da carteira. Então, de certa maneira, nós podemos dizer que a carteira do Banco, mesmo que no 3T não tenha sido visível por causa dessas situações pontuais, ela já vinha em um processo de melhora.

Tanto é que quando você resolve um problema basicamente dessas situações pontuais, a inadimplência caiu em linha do que nós já havíamos anunciado. Nós acreditamos que nós realmente começamos a ingressar em um período em que obviamente os índices melhoram. E claro, solidificados por esse movimento do Banco de buscar migração para linhas de menor risco, mesmo que seja com perda de spread.

Claro que nós estamos aqui em um novo modelo, vocês devem ter percebido que durante 2012 parte foi acima, principalmente 2013, foi um período de transição nossa, em vários aspectos aqui. Essa nossa mudança de foco na própria operação de crédito, ela é um processo ainda em construção.

É por isso que nós ainda preferimos ser mais conservadores, e se for o caso de fazer algum ajuste, fazer mais para frente. Então nós estamos otimistas sim, nós não queremos de alguma forma anunciar antes que nós possamos evoluir e ter toda essa nova estratégia melhor testada.

Francisco Kops:

Perfeito. Minha segunda pergunta, se for possível, é sobre as novas regras de Previc. Eu sei que vocês estavam reunidos nesses dias discutindo qual vai ser a estratégia do Banco em relação a isso. Vocês já conseguem passar para nós alguma estimativa de possível benefício no final do ano em relação a um menor quadro de pessoal? Eu sei que também tem algumas despesas extras que vão ser incorridas decorrentes disso. Não sei se vocês têm alguma estimativa para passar para nós já em relação a isso. Obrigado.

Werner Kohler:

Em relação à questão de Previc, você está falando dos nossos planos que estão sendo oferecidos aos funcionários?

Francisco Kops:

Isso, da migração do plano de benefício definido para o contribuição variável.

Werner Kohler:

Isso, exatamente. Esse processo está começando agora, nós tivemos essa aprovação no dia 20 de dezembro e recebemos o diário oficial dia 23 de dezembro com essa aprovação dos novos regulamentos de planos, passa-se daí a fazer um processo de divulgação e agora em fevereiro estamos começando o processo de migração.

Ou seja, foram abertos os primeiros pedidos de processo de migração e estamos fazendo uma etapa toda de divulgação, transitando todo o interior do estado, inclusive

peessoas que moram fora do estado do Rio Grande do Sul, estão sendo visitadas e está sendo levada essa nova visão dos planos de previdência.

Ainda não temos como quantificar qualquer visão quanto a transferências de um funcionário ativo do plano DD para o plano CV ou inclusive a opção pelo simples saldamento da sua posição em cima do plano atual que são posições que podem ser tomadas pelos funcionários porque é voluntário e também não temos ainda condições de quantificar valores envolvidos com isso porque precisamos ter o entendimento de como será o movimento da massa de pessoas, porque nós estamos falando em 7.000 e alguns funcionários ativos, e estamos falando perto de 5.000 aposentados que terão que fazer as suas opções.

Dessa forma, ainda não temos condições de quantificar como será esse impacto dentro do Banco em patrimônio líquido ou em resultado, porque havendo a migração das massas haverá um recálculo do patrimônio líquido, do efeito e também haverá algum efeito também dentro do resultado.

Francisco Kops:

Perfeito. Só para ter uma ideia de timing, eu imagino que eu seja um funcionário aposentado pelo Banrisul. Eu teria até quando para decidir? Tem um prazo?

Werner Köhler:

Até abril.

Francisco Kops:

Está ótimo. Obrigado.

Gilberto Tonello, GBM Brasil:

Bom dia e obrigado pela oportunidade. Só fazendo um *follow up* na pergunta do Francisco, agora no 1T já vai ter um impacto se houver alguma mudança atuarial no PL. Só para entender, o fluxo seria, se tiver algum impacto, algum prejuízo ou algum lucro contra o PL, isso iria acontecer no 1T, depois o impacto seria devolvido no decorrer do ano, se esses 12.000 funcionários migrassem para o plano de CV? É isso que aconteceria?

Depois, com os gastos do Banrisul referentes a essa migração, isso mais para frente também acarretaria em uma despesa na DRE? Esse seria o fluxo?

Werner Kohler:

Na realidade, nós tivemos já o impacto no balanço de 31 de dezembro de 2012, que foi o grande impacto quando nós fizemos a primeira contabilização que acontece efetivamente em janeiro de 2013, mas representamos dezembro de 2012 com esses efeitos.

Em dezembro de 2013 foram recalculados os valores, o impacto continua dentro do patrimônio líquido e valores semelhantes aos que nós tínhamos em dezembro de 2012. Durante agora o 1T14 até o início do 2T haverá esse processo de opção de

peessoas nos seus posicionamentos dentro das diversas opções de planos que estão sendo oferecidas, o saldamento puro e simples do plano atual ou a transferência da reserva para o plano CV com contribuições novas dentro do plano CV ou também podem ser optados ambos: saldar a posição atual e abrir uma nova conta no plano CV começando novas contribuições em uma conta nova.

Esse movimento todo acontecerá até o mês de abril, início do 2T, após esse fechamento dessa janela de migrações, então precisará ser feito um novo cálculo atuarial com o posicionamento das pessoas dentro dos planos aos quais eles optaram por se posicionar. A partir dali que haverá um novo dimensionamento dos impactos que continuarão dentro do patrimônio líquido ou que impactarão o nosso resultado.

Gilberto Tonello:

Obrigado. Eu tenho uma segunda pergunta, se possível. Agora, se não me engano, nós estamos na época da plantação da “safrinha” que é colhida no meio do ano. Vocês veem esse processo de seca que está ocorrendo aqui no Brasil afetando essa produção? Vocês veem algum impacto nisso na economia do Banco e consequentemente também no resultado do Banco nesse ano? Obrigado.

João Emilio Gazzana:

A informação que nós temos é que por enquanto não há maior problema. Pode haver algum problema localizado aqui ou ali, porque nesse período de calor que nós estamos enfrentando aqui, de alguma maneira também foi em uma época que não vai prejudicar tanto. Eventualmente pode ter algum problema localizado, mas as estimativas de colheita da nossa safra ainda continuam sendo altamente positivas e otimistas.

Graças a Deus nós não estamos esperando um problema nessa área. Inclusive agora nós começamos a ter alguma chuva e a previsão é que o período mais seco está mais superado e a partir de agora nós teremos mais chuvas. Pelo menos aqui na nossa economia regional cremos que as previsões otimistas não fiquem prejudicadas.

Alexandre Ponzi:

Só complementando, os últimos dados da Conad, houve uma pequena revisão para baixo da produção total de grãos no Brasil, da mesma forma foi revista aqui a produção do estado.

Só que essa redução da produção por conta de algum evento bastante específico e localizado de falta de chuva, que inclusive no momento da plantação ou da floração, os termos técnicos da soja, sobretudo, a falta de chuva foi benéfica, porque ela tem que começar a chover daqui para frente, que é o que está indicando, ainda que haja uma redução sobre a expectativa que havia em dezembro do ano passado, a produção total de grãos no estado do Rio Grande do Sul deve ser recorde em relação ao ano passado, que já foi uma safra recorde.

Ou seja, pode ser não tão boa quanto o esperado, mas ela vai ter um volume muito bom. E se observou também uma mudança no *mix*, alguns produtores deixaram de produzir o trigo e passaram a produzir soja, isso tem um componente imediato de aumento de renda por conta do preço relativo da commodity, ou seja, não deve haver

nenhum impacto semelhante ao que nós tivemos no início de 2012 no período agora do ano de 2014.

O estado do Rio Grande do Sul inclusive deve estar projetado, 2013 com certeza vai crescer 2,5x, quase 3x PIB do Brasil e deve crescer superior também em 14 ao PIB do Brasil dessa forma.

Agora, o que nós vimos é por conta desse crescimento todo não há uma aderência natural do número do Banco em relação ao crescimento do estado, até porque se nós formos olhar, a carteira de crédito do Banco, por outro lado, onde menos de 10% corresponde ao rural que cresceu forte, que é menos da participação relativa do PIB, ela é originada na PJ sobretudo, é originada fora do Estado, 20%, 25% da nossa carteira de crédito PJ não aqui no estado do Rio Grande do Sul.

Para efeito de estado, Gilberto, respondendo a sua pergunta, a expectativa é que pode haver uma redução em relação ao esperado, mas essa redução não impacta uma produção forte.

Gilberto Tonello:

Está bem, muito claro. Muito obrigado.

Bruno Chemmer, Bradesco:

Bom dia. Eu tenho uma pergunta com relação ao *guidance* de crescimento da carteira de crédito. Vocês terminaram o ano de 2013 em 10,2% de crescimento, e o *guidance* para 2014 é um pouco acima disso, 12% a 16%. Eu queria entender quais são as linhas que estão puxando esse crescimento, e se vocês esperam uma contribuição maior da Bem-Vindo nesse crescimento.

Minha segunda pergunta é em relação à margem financeira bruta. Eu sei que vocês não dão *guidance* nessas linhas, vocês dão *guidance* de mínima aqui, que até o meio do *range* do *guidance* está exatamente como vocês terminaram o ano de 2013, mas eu queria saber se, considerando que vocês cresçam no meio do *guidance* de crédito, ou seja, 14%, se é justo afirmar que a margem financeira bruta cresça mais ou menos metade disso, se vocês podem falar um pouco desse crescimento também. Obrigado.

João Emilio Gazzana:

Com relação ao crescimento do crédito, realmente, estamos colocando um *guidance* focando um crescimento maior que o que tivemos em 2013. Nossa avaliação é que 2013 foi um ano de mudança de estratégia.

Um ano de mudança de estratégia, quer dizer, em um lado estávamos apertando as condições de concessão de crédito, estávamos migrando para um novo foco, outras linhas de crédito, mudamos nossa forma de relacionamento com nossos clientes na rede de agências, todo um trabalho feito pela nossa área comercial.

De alguma maneira, logo que se inicia esse processo, ele sempre é mais difícil. É por isso que esperamos, à medida que essa nova estratégia comece a ficar mais azeitada, nossas equipes fiquem melhor preparadas para isso, estamos avaliando que será possível retomar um crescimento mais robusto que 2013 para 2014.

Vamos continuar tendo como linhas de crescimento importantes o longo prazo, e lembro que temos o Cartão BNDES, que tem sido uma estratégia para alcançar a pequena e média empresa, e isso também puxa o crescimento das linhas de repasse de longo prazo. O próprio crédito imobiliário, eventualmente, cresce menos que o ano passado, mas mantém o crescimento.

O que esperamos, na verdade, é uma retomada mais forte do crescimento da carteira comercial, tanto na pessoa física quanto na jurídica. Na pessoa física, a Bem-Vindo tem um papel, sim. Se pegarmos um dado que talvez não esteja tão claro para vocês, dentro do crédito consignado, a Bem-Vindo isoladamente, Bem-Vindo contra Bem-Vindo, tivemos um crescimento de 46%, 47% no ano. Hoje, o crédito consignado via Bem-Vindo está representando 35% do total do crédito consignado do Banco, e essa participação tende a aumentar. Então, essa é uma fonte de crescimento na pessoa física.

Mas, além disso, nossa área comercial está trabalhando muito na segmentação dos nossos clientes. Esse é um dado novo no Banrisul. Estamos trabalhando melhor a segmentação, procurando oferecer produtos e serviços diferenciados para as necessidades de cada faixa de clientes. Então, estamos apostando na pessoa física nesse aspecto.

Na pessoa jurídica, como vimos de um crescimento muito baixo no ano passado, onde realmente fizemos um ajuste muito forte em nossa forma de atuar, e na medida em que, conforme eu disse, essa atuação fica mais azeitada, nossa área comercial avalia e nos dá uma visão otimista sobre a possibilidade de retomar o crescimento – obviamente que não vamos retornar, conforme o próprio *guidance* indica, aos velhos patamares, de poder crescer 19%, 20% ao ano no crédito, isso é muito mais difícil hoje no Brasil, mas pelo menos crescer mais do que crescemos no ano passado.

Os instrumentos são justamente esses: um melhor preparo das nossas equipes, a própria rede de agências está sendo melhor preparada para esse trabalho; um aspecto que não mencionei anteriormente, eu o faço agora porque tem a ver com a questão que você formulou, é que aqui no Rio Grande do Sul, obviamente, estamos apostando em crescer no varejo, pessoa física, pequena e média empresa, principalmente, mas, fora do Rio Grande do Sul, estamos fazendo um movimento em que nossa área comercial está definindo como foco o *middle market*.

O Banco, inclusive, está revendo a estrutura física de suas unidades fora do Rio Grande do Sul. Santa Catarina, por exemplo, tem várias agências em que estamos caminhando para reduzir à metade o tamanho físico delas, e, ao mesmo tempo, estamos prevendo um crescimento no volume de negócios, porque focaremos melhor a pequena empresa, algumas grandes empresas do estado, trabalhando melhor a cadeia produtiva delas. E, para isso, estamos avaliando o que poderemos fazer, inclusive, com estruturas mais especializadas, mais focadas, ocupando menos espaço físico.

Obviamente, uma agência de *middle market* consome e necessita de recursos, espaço físico e de pessoas, menor que uma agência de varejo. Na própria região Sudeste estamos, inclusive, revendo a estrutura de agências, transferindo agências de andar térreo para agências de andar. Seria praticamente um escritório focado nesse mercado de *middle market* e grandes empresas.

Isso vai contribuir para o aumento porque nós desperdiçávamos, talvez, muito esforço em querer operar varejo, quando, na verdade, fica difícil, eu não tenho densidade de agências nessas regiões. Agora, todo o esforço será feito com uma equipe mais especializada, mais enxuta, mas voltada justamente para esses mercados.

Além disso, o Banco tem introduzido novos produtos na área de serviços, o Banco está sendo mais atuante, e isso também fortalece nosso relacionamento com nossos clientes, com nossas empresas.

É dentro disso que estamos esperando ser capazes de retomar o crescimento, manter o crescimento na pessoa física, porque nela, hoje, o desempenho fica prejudicado, em parte, pelo fato de que temos aquelas carteiras adquiridas de outros bancos, que, de alguma forma, são carteiras que não estamos renovando, então estão se reduzindo ao longo do tempo, e isso mascara um pouco o crescimento que temos na pessoa física.

E na pessoa jurídica, vemos a possibilidade de que, com essa nova estratégia, possamos crescer, tanto no Rio Grande do Sul, mas também com uma boa contribuição fora do Estado.

Alexandre Ponzi:

Só complementando, com relação ao consignado e pessoal, o crescimento da Bem-Vindo é natural, até porque é uma questão de área geográfica. O Bem-Vindo é o braço de atuação do Banco fora do Estado do Rio Grande do Sul, é a estrutura que geramos disputando com todos os bancos onde não temos uma presença física tão forte, tão pujante, ou nem é interessante.

Então, ele tem crescido. Tem muito mais clientes, ou tomadores de crédito, ao alcance do que tem aqui no Estado do Rio Grande do Sul, dentro do público de servidores públicos propriamente dito.

O que observamos, independentemente desse crescimento, é que houve uma mudança no *mix* de carteira de crédito de pessoa física dos bancos de modo geral, de carteiras mais arriscadas para carteiras mais conservadoras, o consignado sendo uma delas.

Então, o mercado ainda está pressionado, ainda há certa dificuldade na reprecificação de operações de crédito consignado, e ainda existe uma pressão não tão forte quanto em períodos anteriores, mas uma estabilização do custo de origem das comissões pagas em um patamar superior à média do ano passado como um todo.

Isso tudo contribui para, ainda que a carteira cresça, e cresça forte, cresça por questão geográfica, ainda haja uma compressão de spreads. Esse ponto tem que ser bem colocado.

E o Bem-Vindo, no nosso caso, também tem sido usado como uma forma de substituir carteira, mas aí é carteira de mesmo perfil, pela dificuldade de acharmos a fonte de originadores de crédito consignado para compra, que de fato está começando a diminuir.

Então, estamos trocando a aquisição de crédito de terceiros por originação no Brasil inteiro, só que a única diferença é que no Estado originamos via agência, e fora dele, usando o braço da Bem-Vindo.

Bruno Chemmer:

OK.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. João João Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, para suas considerações finais.

João João Emilio Gazzana:

Agradecemos a participação de todos, as perguntas formuladas, e permanecemos sempre à disposição para esclarecer novas dúvidas que possam surgir. Obrigado.

Operadora:

Encerramos agora o *conference call* do Banrisul. 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."