

**Operador:**

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 terceiro trimestre de 2017. 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 Ponzi - Superintendente Executivo da área de Relações com Investidores.

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

O replay desse evento estará disponível logo após seu encerramento por um período de sete dias.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banrisul, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

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

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

**Ricardo Hingel:**

Bom dia a todos. É um prazer apresentar mais essa teleconferência de resultados para reportar o 3T17. Eu vou fazer uma contextualização geral antes de entrarmos nos números. O cenário econômico brasileiro começou a clarear um pouco melhor ao longo desse trimestre, que começa impactado, embora de forma moderada e lenta, mas começa a operar os negócios do Banco.

A principal questão que nós temos que considerar ao longo do ano foi uma rápida queda da inflação, que mexeu de forma mais rápida, dado que era esperado na questão da taxa de juros. Hoje nós estamos com uma Selic em torno de 7,5% e o mercado majoritariamente aposta em uma taxa de 7% no final do ano, e essa taxa devendo permanecer em torno desse nível ao longo de 2018.

Muito embora, haja uma perspectiva negativa do mercado, que essa taxa de juros não se sustente depois de 2018, então todas as curvas futuras começam a mostrar uma elevação da taxa a partir de 2019. Os meios futuros chegam a bater 10%, ou seja, o mercado não está comprando no longo prazo a estabilização da taxa de juros.

Para nós, essa leitura é muito importante, porque ela impacta nosso negócio. Ao longo da apresentação, vamos verificar os impactos nas margens do Banco, NIM e NII começam a ser impactados. Nós podemos falar da nossa perspectiva em cima disso.

Essa questão da taxa impacta diretamente na carteira de crédito. No curto prazo ganha-se spread, mas perde-se receita de tesouraria e baixa-se o custo de captação. Essa equação é que vai definir ao longo do próximo ano, especialmente, como vão se comportar os negócios do Banco e os retornos possíveis.

Inclusive, a própria estratégia que nós estamos adotando em termos de carteira de crédito também deve estar refletida nos resultados que nós vamos obter daqui para frente, exatamente nessa questão de alocação da tesouraria para as operações de crédito.

Um ponto que é muito importante para nós em termos de estratégia, que isso já está sendo capturado, não estou falando para frente, estou falando do que já está sendo capturado, é uma maior participação da pessoa física no portfólio de crédito do Banco, uma redução da pessoa jurídica e na pessoa jurídica uma concentração na pequena e média empresa. Esse é um modelo estratégico que o Banco já implementou e que vai sendo gradativamente mantido e implementado ao longo do próximo ano.

Nós não estamos falando de uma estratégia futura, mas sim presente, que vai sendo radicalizada ao longo do tempo. E importante, o que também já foi, e os números em princípio não mostram como se faz isso. O Banco nos últimos dois anos desenvolveu um conjunto de modelos de análise de risco e de crédito, e toda a expansão de crédito do Banco em termos de pequena e média empresa, quanto na pessoa física, necessita e vão se utilizar de forma bastante acurada, essa nova modelagem de risco de crédito, porque nós não podemos avançar na questão de crédito e crédito massificado, que é o que eu estou falando, se nós não tivermos uma modelagem adequada.

Acho que esse ponto também é importante, e nós começamos a capturar dentro dos resultados já mostrados essa mudança estratégica de direcionamento para um crédito mais massificado, trabalhando pessoa física e trabalhando pequena e média empresa.

Nesse sentido, eu acho que é relevante nosso comentário, a taxa de juros só atingiu esse nível porque a inflação caiu, e não foi porque o Governo foi brilhante na condição da política econômica ou monetária, mas sim porque estamos fechando um ciclo de três anos de recessão e a recessão é que efetivamente derrubou a inflação e a taxa de juros.

A recessão impacta diretamente também na nossa carteira de crédito, por isso essa carteira de crédito que vocês podem verificar nominalmente tem crescimento zero. Na realidade, em nosso conceito, nós estamos fazendo uma redução real da carteira de crédito.

O caminho do Banco, especialmente para o próximo ano, é uma defesa do Banco, em um novo ambiente, onde gradativamente deve haver um aumento por demanda de crédito, moderada, mas o nosso modelo de risco vai permitir que ocupemos e defendamos melhor o nosso market share. O Banco tem um crescimento muito modesto na carteira de crédito, mas ao mesmo tempo ele acaba entesourando.

A liquidez do Banco hoje chega a passar a nossa disponibilidade de área, passa R\$18 bilhões, para uma carteira de crédito em torno de R\$30 bilhões. Hoje o Banco encontra-se extremamente líquido. O Banco está bastante capitalizado, há sobra de Basileia, ou seja, nós estamos plenamente preparados, tanto no aspecto econômico e financeiro quanto operacional para aproveitar uma melhoria do ambiente.

Novamente, a questão da manutenção ou mesmo ganho de margem, vai depender exatamente da nossa capacidade ou do ambiente de negócio de permitir que nós tiremos recursos da tesouraria e

coloquemos esses recursos no crédito. De novo, em um crédito massificado, que é diferente daquele que normalmente que o Banco vinha trabalhando.

Esse resultado de setembro já é diferente daquela carteira e daquele conjunto de ativos que o Banco construiu, especialmente entre 2015 e 2016, onde nós acabamos tendo esse nível de despesa de provisão. A despesa de provisão também tem resultados interessantes do que nós obtivemos aqui.

Basicamente em função desse novo ambiente que nós tivemos que enfrentar, ou seja, ambiente recessivo, com deterioração da qualidade do crédito, tanto existente quanto do crédito demandado dentro do Banco.

O Banco foi extremamente conservador. Quem acompanha nossos *calls*, as nossas reuniões, nos ouviu especialmente desde 2015, que o Banco foi o primeiro a aumentar o nível de provisionamento. Nós somamos uma providência extremamente conservadora, mas que hoje acaba reportando números interessantes e confortáveis de bastante segurança para o Banco.

Nós começamos a verificar uma queda da inadimplência. A redução das despesas de provisão em relação ao mesmo período do ano passado foi bastante significativa à queda verificada. E da mesma forma que comentamos na reunião anterior, nós enxergávamos uma tendência e continuamos enxergando uma tendência de redução, mas não porque nós queremos, mas porque começamos a colher frutos de um trabalho todo, tanto em nível de cobrança, quanto de concessão de crédito.

Eu venho destacando muito, todo o modelo de risco novo do Banco, para suportar essa nossa estratégia de sermos cada vez mais um Banco operando de forma massificada, que é por onde nós devemos sustentar e melhorar as margens existentes, que é um trabalho que vamos fazendo.

A questão do índice de cobertura, ele ficou bastante elevado. A porção e o reporte que nós fazemos para mercado nesse balanço nos permite que nós da Administração do Banco entendemos que ele está no caminho de uma boa recuperação. Nós detalharemos mais ao longo dessa apresentação.

Eu vou passar para o Alexandre para ele fazer a apresentação dos números principais e nós voltamos depois para eventuais perguntas que vocês tenham. Muito obrigado por enquanto. Por favor, Alexandre.

**Alexandre Ponzi:**

Os principais pontos já foram comentados. O que nós vamos fazer agora? Simplesmente fazer um pequeno *highlight* em cima dos principais números do Banco, começando pelo lucro líquido. O lucro líquido contábil do Banco cresce 8,5% em 12 meses, um crescimento robusto. Ele é muito impactado por conta de uma melhora na carteira de crédito apurada não só pela inadimplência propriamente dita, mas também pela conta de despesa de provisão.

E quando nós fazemos o ajuste para recorrência para identificar os pontos que impactaram de forma pontual e extraordinária os resultados no período, nós vemos que houve um crescimento de quase 20% em 12 meses.

A margem financeira colocada justamente por esse ambiente onde a captação do Banco continua sendo robusta, o custo de captação controlado, mas a utilização dessa liquidez hoje, com uma proporção maior em tesouraria do que em carteira de crédito, porque o ambiente econômico ainda

não é de forma propícia para que o Banco comece a alavancar, ela tem feito com que a margem seja estável dentro do *guidance* do Banco, ao redor de 8%, 8,2%.

Tivemos uma pequena queda, mas uma estabilidade em termos de margem financeira no período. Ela será modificada na medida em que consigamos fazer essa transição entre tesouraria para ativos de crédito. Ativos de crédito agora de forma muito mais pulverizada para apropriar um risco ajustado ao negócio que nós entendemos justo e, sobretudo, possível de ter uma base de clientes que tem a possibilidade de ser melhor trabalhada daqui para frente.

Despesa de provisão, que tem sido o ponto negativo dos períodos anteriores, ela apresenta em termos absolutos uma redução do custo de crédito de quase 14% em 12 meses, uma estabilidade, uma pequena elevação provocada ainda por legados de carteira voltadas ao segmento de pessoa jurídica, que estamos lidando e que faz parte do processo de depuração da qualidade de migração para ativos de menor risco, pequena e média empresa na jurídica, com pessoa física, consignado e outros produtos daqui para frente, provocou entre os trimestres uma elevação de 10%.

Ainda assim estamos dentro do que havíamos previsto para esse ano em termos do custo de crédito em relação à carteira total, de 4,6% no 1S17 nós passamos para 4,8% agora, com uma proporção da previsão total, 8,9% em relação à carteira, de uma carteira que não cresceu no período.

Essa despesa de provisão está em linha com todo o discurso anterior do Banco, que ele iria sensibilizar cada vez menos negativamente os resultados da instituição. A parte da estrutura de *funding*, muito bem obrigado, crescendo, sobretudo na parte de depósito a prazo, 14,4% em 12 meses. É um crescimento robusto, nós já temos hoje 70% do nosso *funding* alocado em cima da captação de depósito a prazo, por conta de ser um instrumento em que nós competimos com os demais players dentro do Estado do Rio Grande do Sul, nas áreas onde atuamos, com taxas de mercado, por conta disso há uma pequena subida no custo de captação em relação à Selic, que tende a quanto mais a proporção do depósito a prazo for preponderante e dominante na estrutura de *funding*, se aproximar desses 90,4% em relação à Selic.

De novo, é um crescimento forte, é uma estrutura extremamente pulverizada, uma estrutura barata em relação ao mercado e muito mais, uma capacidade de fazer o crescimento de ativos de crédito e à medida que a relação cresce com depósito, ela é extremamente favorável e é uma relação ajustada ao mercado atual.

Receita de prestação de serviço e tarifa, crescimento de 0,8% em 12 meses, 3,8% no trimestre. Esse pequeno crescimento em 12M, na verdade ele não é um crescimento, ele é uma depuração de base passada, onde foi extraído da base de comparação ou nós tínhamos ainda incluso na base de comparação, transações capturadas da Rede Zero por um parceiro nosso, que era o UOL, e que pela penetração e pelo volume, ele produzia operações de volume bastante expressivo.

A rubrica MDR, comparada os 9M17 contra os 9M16, apresentou uma redução de R\$70 milhões. Esse era o volume financeiro produzido pelas receitas auferidas pela Banrisul Cartões entre as ações capturadas por esse nosso ex-parceiro agora, concorrente na atualidade.

Em compensação, os movimentos de ajustes que foram feitos dentro da estrutura de prestação de serviço do Banco, permitiram que contra uma base maior no período anterior, nós tivéssemos uma estabilidade de números crescendo de forma recorrente.

Na estrutura de captura de transações a varejo, pelo uso da Rede Zero, transações de receitas produzidas por parte de seguros e outros, ou seja, há uma melhora recorrente no núcleo de

negócios do Banco que não depende de terceiros para formar, depende simplesmente do melhor aproveitamento de base.

Por conta disso, esse 0,8% era absolutamente esperado, e o 3,8% está em linha com qualquer estimativa que fizemos de crescimento próximo de 6% nesse ano. Rede de aquisição está colocada ali do outro lado, onde podemos efetivamente ver o movimento do impacto de volumes financeiros e transações pela saída da UOL.

Mas, em compensação, a rede de aquisição cresce 4% em 12 meses, mais de 106 mil estabelecimentos conveniados ao Banrisul, que a nossa estratégia comercial é cada vez mais buscar o aproveitamento dessa estrutura instalada para que haja a decorrente contabilização dos resultados dentro do Banco.

As despesas administrativas recorrentes crescendo 8,3% no absoluto em 12 meses, uma queda de 3% em 90 dias. Porque nós fizemos os eventos de ajustes na estrutura de pessoal, que cresceu somente 7% em 12 meses, em compensação teve uma estabilidade e redução de 1% em 12 meses, as demais despesas administrativas cresceram 9,5%.

Esse 9,5% está impactado, sobretudo por conta de despesas derivadas da originação de operações de crédito consignado fora da estrutura de agências do Banco, ou seja, produzidos pela Bem promotora de serviço, que tem o devido pagamento das despesas de correção ali colocadas.

Por conta disso, nós entendemos que houve sim, uma resiliência e uma melhora na estrutura da busca de eficiência do Banco que vão permitir que daqui pra frente nós comecemos a apresentar resultados melhores.

Outras receitas e despesas operacionais, nós sempre falamos para olhar o net dessa despesa, hoje estamos com um net de -11,1%, absolutamente estável no trimestre, por conta da retirada de eventos que impactaram os períodos anteriores.

Ativos totais crescendo 5,1%, R\$61,3 bilhões. A carteira de tesouraria do Banco, hoje com crescimento de 17%, R\$19,5 bilhões. Essa é uma carteira que pretendemos aproveitar melhor para rentabilizar a manutenção de margem e o resultado de negócio, à medida que haja a possibilidade de fazer a transição comentada da tesouraria propriamente dita para ativos de crédito.

A carteira de crédito com crescimento em 12 meses de 1,1%, uma pequena queda de 1,3% no trimestre e, efetivamente por conta disso. Há uma depuração do crescimento absoluto da carteira por conta de que o Banco está priorizando agora operações de varejo.

O saldo da provisão é de 8,9% da carteira, R\$2,7 bilhões ao final dos 9M17, crescendo 6,3% em 12 meses, estável no trimestre. A carteira de crédito tem a abertura tradicional no Banco, onde percebemos um peso maior na estrutura da Pessoa Física, onde o consignado ainda é o carro chefe, 64% da carteira total.

Mas, existe como base de aproveitamento 26% dessa carteira, que é o foco agora de toda essa estrutura que o Banco vem fazendo na questão de avaliação de risco de cliente e estratégias comerciais para aproveitar a base de clientes colocados à nossa disposição.

Quando falamos dentro dessa nova estratégia, no slide seguinte, começamos a ver que hoje ainda o consignado é o carro chefe, e por ser isso, ele cresce 23% no total, 23% em cima de estruturas recorrentes de negócio.



Desde a estrutura própria, com clientes do Banco com crédito formado a partir da nossa agência, 28%, quase 29% em 12 meses e 6,5% em três meses ou na própria Bem que traz o reconhecimento da despesa de condição em cima da despesa administrativa, que cresceu 34% em 12 meses.

Está estável pelo tamanho, R\$4,2 bilhões em termos do estoque dessa carteira, mas ela representa hoje 2/3 da carteira de crédito originada, ou seja, as estruturas de negócio para as operações de crédito de varejo estão bem implementadas.

O slide seguinte é simplesmente uma abertura maior de toda a nossa estrutura de captação ou de recursos que nós administramos, um crescimento forte, 11% em 12 meses. O patrimônio líquido decorrente do crescimento das reservas via lucro menos o pagamento de dividendos, 4% em 12 meses, quase 2% de crescimento no último trimestre.

Por conta disso, começamos a ver uma maior resiliência e uma melhora dos índices estruturais do Banco, o índice de cobertura 206% nas operações acima de 90 dias. Estamos hoje com um retorno acumulado de 12,1%, mais 13% com a tendência do trimestre. A inadimplência cadente para 90 dias, 4,3% e retorno sobre ativos de 1,1%.

Estamos buscando melhorar a nossa eficiência, mas a estrutura de Basileia do Banco para que auxilie a formação desse resultado cada vez mais robusto. Elas crescem por conta de ajustes nos ativos ponderados a risco, onde há uma redução da carteira de crédito e um foco na carteira de crédito naqueles itens que tem o ponderador menor, Consignado e Consignado Público Federal.

Abaixo temos a estrutura de recursos humanos do Banco entre empregados e mão de obra temporária e as estruturas físicas de atendimento aos clientes. É bom sempre reforçar a questão da inadimplência, o porquê de uma expectativa e uma apresentação de uma provisão menor.

A inadimplência está agora em um ritmo cadente, nós esperamos que venha a ser a tônica dos próximos períodos, 4,3% no total. Mas, sobretudo nessa carteira que corresponde a 50% da carteira de crédito do Banco hoje, ela está 3,17% na Pessoa Física e, se pegarmos 66% dessa carteira, é 0,67%.

Há toda uma melhora em termos dos índices e lucros de negócio do Banco, e na medida do possível e quando as condições econômicas permitam, o Banco vai buscar trabalha-las melhor.

Por conta disso, nós devolvemos o microfone aos senhores para que façam as intervenções e as perguntas necessárias. Obrigada.

**Yuri Fernandes, JPMorgan (pergunta via webcast):**

Despesas de pessoal e administrativas, devido a otimização de agências e crescimento dos canais digitais, seria possível ter um crescimento real de despesas próximo de zero no médio prazo?

Ainda nesse tema, o que explica a despesa de pessoal um pouco mais elevada no 3T, dado o benefício dos R\$30 milhões por trimestre no PDV e o reajuste de 2,7? Não seria razoável esperar uma queda de despesa de pessoal?

**Ricardo Hingel:**

A questão dos canais é público, nós estamos conversando no mercado, há todo um trabalho que a McKinsey vem fazendo aqui no Banco. Esse trabalho da McKinsey pegou toda a parte de receitas do Banco e a parte de despesas, e foi feita toda uma reavaliação das agências. É público também

que nós estamos fechando em torno de 20 agências, especialmente agências fora do Estado, exatamente porque elas têm menos sinergia com os negócios do Banco.

O fechamento das agências não é um processo tão simples de dizer: "Essa agência dá prejuízo, feche; essa aqui dá lucro, mantém". Busca-se exatamente todo um processo de otimização dos processos de cada uma das agências. Existem agências vocacionadas à crédito, outras a vocacionadas à crédito rural, e outras vocacionadas à captação.

Então, esse trabalho que foi feito pela McKinsey já está praticamente concluído. Então, existe toda uma escala de agências que vão sendo atacadas, ou seja, o que nós estamos perseguindo é a maior eficiência dessas agências.

Passa também pela TI, pela utilização de Tecnologia da Informação no conjunto de operações, mas passa principalmente por todo e qualquer item que componha o retorno e a rentabilidade de cada uma das agências.

Então, eu diria que nós estamos sim, no caminho de ter ganhos de produtividade, talvez a palavra chave no trabalho da McKinsey na parte das agências é a questão de busca de ganhos de produtividade e eficiência. É a forma de ganhar proximidade e rentabilizar melhor esse custo de pessoal que se nós temos.

Acho que na própria questão que foi colocada, efetivamente em função do Plano de Aposentadoria Voluntária vão sair 648 pessoas ao final do 1S. Isso dá uma redução de despesas na ordem de R\$11 milhões por mês. Ao longo do ano e do próximo ano vai ter sim um efeito bastante significativo.

De novo, como o Banco continua, e o trabalho da McKinsey também pegou toda a parte de análise de tecnologia do Banco, desde os processos suportados pela TI quanto até mesmo a questão do futuro Banco Digital.

Então, acho que a questão dessa infraestrutura de tecnologia para o funcionamento das agências também vai nos ajudar a obter esses ganhos de produtividade. Na realidade, o foco maior não é a questão de reduzir despesas, e sim ganhar produtividade em cima daquelas despesas fixas que nós efetivamos.

#### **Alexandre Ponzi:**

Olhando especificamente a questão da despesa de pessoal, quando olhamos trimestre a trimestre a despesa de pessoal recorrente, nós vemos que do 2T para o 3T foi mantido o mesmo nível de despesa de pessoal dentro de um ambiente onde nós tivemos um dissídio coletivo de 2,75% de crescimento na folha de pagamento.

Quando o dissídio coletivo foi negociado no ano passado, em 2016, já foi fixado um ganho real de 1% mais a inflação do período. Esse valor de 2,75%, quando aplicado sobre o estoque de férias, que é em torno de uma folha e meia, o estoque de 13º, mais o próprio salário do mês de setembro, ele acaba quase que compensando a redução que nós tivemos de despesas de pessoal com a saída das pessoas do PAV, o Plano de Aposentadoria Voluntário.

Isso nos permitiu, a saída desse pessoal e a redução das despesas com eles, nos permitiu manter no 3T17 o mesmo nível de despesa de pessoal que nós tínhamos no 2T17, onde em sua maioria, eles ainda estavam trabalhando dentro da estrutura do Banco.

Então, esse é ganho que nós tivemos com a saída deles, que neste período, impactado pelo dissídio coletivo, que acaba impactando em torno de três folhas e meia o Banco, acabou trazendo esse mesmo nível de despesa de pessoal do 2T para o 3T.

**Thiago Batista, Itaú BBA:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira é em relação à parte de provisão. Neste trimestre nós vimos uma queda importante no índice de inadimplência, tanto em pessoa física como em pessoa jurídica.

Quando olhamos as despesas com PDD em si, elas subiram no trimestre, e mais do que isso, quando comparamos a provisão que foi feita nesse trimestre com o NPL Creation, com os novos empréstimos em atrasos, o volume foi bem acima da média histórica, veio quase 150% ou até um pouco acima disso, o que me pareceu um pouco conservador o nível de provisão do Banco nesse trimestre.

Tem como vocês falarem um pouco sobre essa dinâmica de provisão? Já dá para imaginar que a provisão voltará para os patamares que ela era ou provisão sobre carteira pode voltar aos patamares que era alguns anos atrás?

A segunda pergunta é mais específica, sobre a alíquota do imposto de renda nesse trimestre. Ela acabou sendo um pouco abaixo do que vinha sendo nos trimestres anteriores a alíquota de IR nesse trimestre. Na minha conta, saiu de 31% no trimestre passado para algo próximo de 24% nesse trimestre. Vocês teriam alguma explicação para essa queda de imposto efetivo nesse 3T? Obrigado.

**Alexandre Ponzi:**

Começando então pela parte das provisões, a relação direta da inadimplência com o volume de despesa de provisão não reflete exatamente a realidade porque a inadimplência se mede pelas operações que passaram de 60 ou 90 dias de atraso. E a provisão, nos seus níveis mais elevados, acontece após esses 90 dias, quando nos 60 dias está com 10% de provisão e depois nos 90 dias vai a 30% de provisão, ou seja, 70% da despesa de provisão ainda acontece após os 90 dias da inadimplência.

Algumas das situações que nós temos em nossa carteira de crédito estão ainda sim sendo provisionadas para termos uma "limpeza absoluta" da nossa necessidade de provisionamento dentro dessa carteira, que já tinha sido gerada e, que passou por dentro desse período de crise e teve algum problema de liquidação.

E, dentro desse princípio também, algumas renegociações que foram efetuadas também estão sendo mantidas no seu nível de provisão anterior à renegociação. Então, nós temos muitas operações que estão em fluxo normal e no processo de cura e, com provisão de 100% ou de 70%, 50% nessas operações, que era a provisão existente antes.

Por esse motivo, nós ainda temos alguns impactos de provisão e estamos mantendo essa provisão nesse nível que já vínhamos esperando para 2017. E, para o futuro, esperamos sim uma melhora significativa tanto da nossa inadimplência quanto da nossa necessidade de despesas de provisão, buscando manter esse nível de cobertura e provisionamento que temos hoje dentro da nossa carteira de crédito.



Isso deve trazer a nossa provisão de novo para níveis muito mais próximos do que tivemos no nosso passado antes da crise, no período que nós tivemos uma elevação significativa do nível de provisão.

O outro item era sobre imposto de renda da contribuição social. Dentro do cálculo do imposto de renda de contribuição social nós temos os juros sobre capital próprio como exclusão da base de cálculo, e a política do Banco faz esse pagamento dos juros sobre capital próprio trimestralmente. E, ainda temos a curva de impacto da realização dos créditos tributários em relação à diferença da alíquota de IR de contribuição social, e isso sim, tem uma expectativa de realização até 2018 e a partir de janeiro de 2019.

Isso acaba afetando a curva de realização desses 5% a mais de contribuição social, que acaba essa alíquota complementar a partir de 1º de janeiro de 2019. Então, mensalmente é feito o ajuste dentro desse processo de realização dessa alíquota complementar, além da dedutibilidade normal das nossas despesas administrativas que nós temos e as despesas gerais do Banco.

**Thiago Batista:**

Perfeito, obrigado. Eu posso fazer só um pequeno *follow-up* nessa parte da ativação do crédito tributário. Só para ver se eu entendi direito, vocês estavam provisionando a 40% e agora quando estão realizando, vocês realizam a 45%, a contribuição mais o IR. É essa a dinâmica, e até acabar os 45% vocês deveriam manter essa ativação maior que a tributária, é essa a ideia?

**Alexandre Ponzi:**

Na realidade, lá em setembro de 2015 se não me engano, foi feita uma majoração da alíquota da contribuição social, que passou de 15% para 20%. Essa majoração da alíquota de contribuição social provocou um aumento do estoque do nosso crédito tributário porque o crédito tributário é calculado sobre as adições indedutíveis da base de cálculo da contribuição social, que são principalmente provisões, provisão de crédito, provisão trabalhista e outras.

E esse volume de provisões passou a ter o direito de exclusão na base de cálculo quando da sua realização há uma alíquota efetiva mais alta. A alíquota deixou de ser a alíquota de 15% que vigorava até aquela data e, passou a ser a alíquota de 20%. Porém, o imposto corrente passou a ser calculado com a alíquota de 20% na contribuição social.

Mas, essa alíquota tem uma vigência temporária, é só até 31 de dezembro de 2018. Então, as provisões que faço hoje, eu adiciono na base de cálculo e calculo o imposto corrente da alíquota de 20%, mas eu tenho que olhar quando essa provisão vai se tornar dedutível, quando ela vai ser excluída da base de cálculo.

Se a exclusão dela ocorrer depois de 31 de dezembro de 2018, por exemplo, uma operação de crédito com garantia real que eu tenho que esperar dois anos para que ela se torne dedutível, e ela ultrapassa 31 de dezembro de 2018, naquela data já estará vigente a alíquota de 15%. Então, eu pago o imposto corrente à alíquota de 25% e faço o crédito tributário à alíquota de 15%, assim como também o inverso é verdadeiro.

Se eu tenho uma provisão sobre uma operação de crédito normal que fica inadimplente e essa inadimplência é de uma operação sem garantia real que eu posso deduzir em um ano, esse um ano ainda acontece antes de 31 de dezembro de 2018 e, sobre ela eu faço o crédito tributário na alíquota de 20% e não de 15%. Esse movimento é sempre mapeado mensalmente.

**Thiago Batista:**

Perfeito, obrigado.

**Gustavo Schrodén, Bank of America:**

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade, eu tenho duas perguntas também. A primeira é relacionada à margem, o NII. Acho que o Hingel colocou uma situação interessante, fazendo uma análise da diferença entre a curva de juros longa com os juros da taxa Selic atual e os efeitos que pode causar no NII do Banco, e também a diferença ou mudança no *mix* que o Banco está promovendo, o *mix* de crédito.

Eu queria que vocês elaborasse um pouco melhor sobre o que nós podemos esperar em termos de NII vindo dessa combinação? O diferencial de juros foi comentado, que tem um impacto tanto no ativo quanto no passivo, além do resultado da tesouraria. E também, essa mudança de *mix*. O que nós podemos imaginar de NII daqui para frente dada essa combinação?

A minha segunda pergunta é relacionada a outras despesas nesse trimestre. Elas vieram um pouco acima do que normalmente observamos. Enfim, se tiver algum ponto específico para comentar por que essas outras despesas vieram um pouco mais altas eu agradeceria. Obrigado.

**Ricardo Hingel:**

Com relação ao NII e toda a questão de margem do Banco, se nós pegássemos, por exemplo, a carteira hoje e aplicássemos em uma redução de spread, uma redução de custos de captação, e uma redução da receita de tesouraria evidentemente que as margens cairiam. Por mais que defendamos isso, exatamente tirando recursos da tesouraria e colocando no crédito. Como é que fazemos esse movimento de tesouraria para o crédito?

Então, é exatamente em cima daquele movimento que eu comentei anteriormente, que é uma mudança estratégica do banco, trabalhando, basicamente, no massificado, é a palavra-chave que estávamos usando hoje para fins de estratégia futura, que já está em fase de implementação, que é exatamente que o banco tem uma carteira predominantemente de pessoa física, cujo número aproximado de 70% que temos, hoje, é sustentado e continuará em torno desses 70% na pessoa física, a expansão se dando via pessoa física ou nas pequenas e médias empresas, então nós pulverizamos a risco e olhamos onde temos maiores spreads.

A velocidade de transição e de movimentação entre custos de tesouraria e carteira de crédito é que definirão se conseguiremos suportar ou até mesmo incrementar as margens do Banco, o NII mínimo do banco. A ideia e a estratégia que nós temos que eu também acho muito importante entender é a infraestrutura que nós construímos, que é a modelagem de risco.

Com relação à estratégia, nós não poderíamos acordar num dia e dizer: "Agora eu vou fazer um crédito massificado." "Está bem. Mas de que jeito? Tu tens modelagem de risco de crédito?". Não tínhamos, mas hoje temos. Então, é muito importante e nós viemos chamando a atenção dos analistas em geral para essa mudança estratégica do Banco. Vocês olham esses resultados que nós apresentamos, onde a pessoa física cresce mais de 20% em relação ao período anterior, isso nada mais é que esse modelo que está sendo implementado e que aumentará a sua utilização.

É muito importante que entendamos que, hoje, embora nós tenhamos quase 4 milhões de clientes, o modelo de risco não permitia que se usasse esses 4 milhões de clientes se um dia eles

resolvessem entrar no Banco para abrir uma conta, e me trouxeram um potencial de negócios, que, por falta de um modelo mais acurado, nós não utilizávamos.

Hoje, nós temos os modelos. Parte disso já está implantando com um alto grau de assertividade. Hoje, nós classificamos o risco de 1 a 12 e dentro dessa escala, nós definimos as estratégias e as políticas de crédito.

Então, essa questão da manutenção e recuperação está novamente movimentando o recurso da tesouraria em direção ao crédito. Se nós não tivémos sucesso nesse movimento, evidentemente, a tendência seria que essas margens caíssem, mas entendemos que as estratégias foram dadas, há muito recurso em tesouraria, eu comentei sobre isso anteriormente, nós temos mais de R\$18 bilhões em caixa. O caixa mínimo do banco é de aproximadamente R\$7 bilhões. Então, eu posso mover, tranquilamente, R\$10 bilhões em direção ao crédito e ainda assim o banco ficaria numa situação extremamente confortável de caixa.

O que precisamos, exatamente, é fazer essa movimentação de recursos de tesouraria para o crédito saudável de baixo risco. Hoje, novamente, as modelagens estão suportando, agora nós casaremos modelagem com estratégia comercial e entendemos que conseguimos nos sustentar e melhorar. Eu não posso dar números. Você sabe que estamos no meio de uma oferta pública e os advogados informaram que eu não posso fazer previsões de números; então, no meu limite, eu posso falar de qualitativos, mas não de quantitativos.

A nossa expectativa é de melhorar esses indicadores de negócios ali na frente e a própria questão do *guidance*, nós o retiramos, essa é uma explicação importante a fazer, também por indicação dos advogados, eu não posso dar *guidance* enquanto estivermos com a oferta, que não está somente na rua, mas o fato relevante informa que ela ocorrerá. Então, eu não posso manter nem fazer novas publicações. Nós retiramos isso e tão logo que tenhamos encerrado o processo, passaremos novamente a publicar os *guidances* do banco.

Com relação à questão de pessoal, eu vou pedir que o Ponzi fale sobre as despesas operacionais.

**Alexandre Ponzi:**

Olhando este último trimestre em relação ao anterior, vimos um pequeno crescimento nas outras despesas operacionais, e ele ocorre no volume das despesas de provisão para ações trabalhistas. Houve o seguinte movimento no banco: a saída de aproximadamente 640 pessoas devido a um corte de pessoal. É natural que essas pessoas entrem com seus pedidos de ações contra o banco, que, por sua vez, provisiona essas ações conforme elas são perpetradas.

Além de uma ação coletiva, sobre a qual também houve uma decisão repentina: ela estava como possível e acabou se tornando provável. Além disso, também houve o provisionamento e o pagamento dessa ação coletiva, que influenciou a despesa de provisão trabalhista, que aumentou em aproximadamente R\$20 milhões neste último trimestre.

**Gustavo Schrodén:**

Está ótimo. Muito obrigado pelas respostas.

**Márcio, IFRS (pergunta via *webcast*):**

Bom dia. Vocês poderiam discutir com mais detalhes a política de investimentos em tecnologia? Como o Banrisul se posiciona e tem revisado o modelo de negócios quanto a inovações tecnológicas em curso, tais como Blockchain?

**Ricardo Hingel:**

Eu começarei respondendo e passarei, na sequência, para o meu colega Jorge Krug, que é o Diretor de Informática do Banco, ele é um especialista em toda parte de tecnologia e detalhará um pouco mais.

Mas eu só quero destacar antes que esse trabalho que a McKinsey está fazendo também focou nessa parte de tecnologia e toda a parte estratégica de investimentos do Banco foi analisada e quando falamos de tecnologia, às vezes, pensamos muito em hardware, mas o grande desafio não é o hardware, e sim o software.

O Banco e os bancos, em geral, têm demandas limitadas de sistemas e manutenção de sistemas, novos produtos e demanda, o nosso desenvolvimento e um dos segredos dentro dos bancos, em geral, e especificamente no nosso, é exatamente como prover essa infraestrutura.

E a própria McKinsey trouxe uma modelagem de priorização de desenvolvimento de sistemas por meio de um cálculo de VPN para cada demanda. Então, verificamos qual é o retorno que cada demanda trará para o banco. Se ela terá um racional estratégico ou um racional econômico. Então, isso está, hoje, trazendo muita consequência a esse desenvolvimento.

Outra questão também que é bastante discutida é que não temos como desenvolver internamente todas as demandas necessárias. Então, isso também passa por uma questão estratégica que também está sendo bastante discutida. Existe também a questão de que essa discussão é quase uma confusão entre canais digitais e banco digital, que o Krug é doutor nisso e pode falar um pouco também.

Nós também estamos avaliando os desenvolvimentos internos, compras de pacotes prontos e mesmo a questão de Fintech, na qual também estamos bastante focados, analisando, inclusive, a participação em fundos de Fintech. E, novamente, entendemos que essa questão de tecnologia mudará a cara do sistema como um todo. Por isso essa preocupação que temos é tão importante.

A pergunta está muito relacionada ao investimento em tecnologia; então, eu digo que investimento em tecnologia não é só a questão de hardware, mas principalmente enxergar onde eu colocarei o meu hardware e o meu software para trabalhar.

Eu vou pedir ao Jorge Krug que também comente essa questão específica do caso dos Blockchain e complementar o que tangenciei aqui.

**Jorge Krug:**

Bom dia a todos. Eu sou o Diretor de TI do Banco. Dando sequência ao que o Diretor Ricardo comentou, realmente nós estamos fazendo um movimento muito amplo na área de tecnologia do Banco, na adoção de métodos ágeis com uma redefinição dos processos junto às áreas de negócios. Então, são dois movimentos muito aplicados.

Essa parte de desenvolvimento que é a métodos ágeis in the box também junto à parte de infraestrutura que estamos implementando, que está dando uma nova mecânica de implementação dos sistemas na área de tecnologia e colocando, inclusive, uma área de governança de TI, orientando a integração que vem das áreas de negócios e aquilo que é despachado para o desenvolvimento de sistemas em um processo muito mais rápido e ágil na entrega de serviços.

Especificamente na questão de Blockchain, eu queria dizer o seguinte: o Banco está muito bem focado nesse assunto. Fomos um dos bancos que abriu essa discussão dentro do comitê do CNAP, a FEBRABAN, criando GP Blockchain, que hoje é conduzido pelo Itaú. Estamos num desenvolvimento muito forte dentro do GP da FEBRABAN e aqui internamente também.

Há uma discussão muito ampla no país, não sei quantos de vocês entendem muito a respeito desse assunto, mas existe um negócio chamado DLT, *distributed ledger technology*, que são várias arquiteturas nesse sentido e uma das arquiteturas utilizadas é baseada no consórcio R3, que é a corda e que não estamos alinhados a esse modelo.

Nós buscamos uma arquitetura muito mais voltada à *hyperledger* e, talvez, *ethereum* neste momento. E estamos desenvolvendo arquiteturas nesse sentido. O que nós enxergamos em um futuro próximo é uma padronização à nível Brasil, ou seja, de ter um modelo que será uma solução padrão para os bancos, e nós discutimos muito sobre isso com os bancos públicos.

Mas traduzindo isso para vocês é o seguinte: o Banrisul preparado e desenvolvendo internamente de alguns modelos já em Blockchain, aqui, no Estado do Rio Grande do Sul.

**Operador:**

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Ricardo Hingel para as considerações finais.

**Ricardo Hingel:**

Nós agradecemos, mais uma vez, a participação de todos e estamos sempre à disposição para qualquer pergunta ou informação adicional seja por e-mail ou vocês podem pedir um *conference call* específico para que façamos os esclarecimentos.

Nós, aqui, não cansamos de dizer: é o nosso interesse passar o melhor tipo de informação possível. Nós já fechamos dez anos desde o IPO do Banco e sempre primamos pela transparência e por passarmos a informação mais adequada para os analistas, porque entendemos qual é o trabalho que cada um deles faz, os seus modelos e o quanto fundamental é a informação que nós prestamos. Muito obrigado a todos e até a próxima.

**Operador:**

A teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, 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."