

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 4T10 e ano de 2010. Estão presentes hoje conosco os senhores: Luiz Gonzaga Veras Mota, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Luiz Carlos Morlin, Superintendente Executivo, Unidade de Contabilidade; e Alexandre Ponzi, Gerente Executivo da Área de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia, 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, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

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

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante 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. Luiz Gonzaga Veras Mota, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Luiz, pode prosseguir.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Muito bom dia a todos. Muito obrigado pelo interesse dos investidores e pela participação em nosso evento. Agradecemos muito ao mercado.

Gostaria de relatar aos senhores que está presente aqui na mesa nosso futuro de Diretor de Relações com Investidores, Dr. João Emílio Gazzana, nosso Diretor de Crédito também, Bruno Fronza, nossa Diretora Comercial também em breve estará presente aqui, Marinês Bilhar, e o nosso Gerente de Contabilidade, o Werner, está presente também, além das pessoas que já foram mencionadas.

É com muita satisfação que colocamos aqui o resultado do Banrisul no exercício de 2010, e também no 4T10. Estamos entregando ao mercado aquilo que tínhamos prometido, inclusive acima das expectativas, e também com um resultado, que os

senhores já vêm observando, adequado e em linha, e, inclusive, até melhor que alguns dos principais *players* do mercado bancário brasileiro.

Este fato se deve ao bom desempenho da economia brasileira no decorrer de 2010, preservando a estabilidade, a responsabilidade macroeconômica, apresentando indicadores significativos de recuperação, depois das turbulências que ocorreram no mercado mundial nos anos anteriores, 2007 e 2008. E o ritmo da economia brasileira, como é conhecido por todos, se manteve intenso. Houve recuo na taxa de desemprego, expansão da margem salarial e aumento da oferta de crédito.

Excepcionalmente, o Estado do Rio Grande do Sul se manteve em linha, inclusive, onde a maior parcela do nosso resultado é decorrência dos nossos negócios, que é a concentração do Banco Banrisul no Estado do Rio Grande do Sul. Mas o Estado do Rio Grande do Sul vem apresentando um desempenho ainda melhor se comparado com o restante do País.

Temos, atualmente, a menor taxa de desemprego no Brasil, geramos mais emprego, especialmente na região metropolitana, onde se concentra a maioria da população do Estado, região metropolitana de Porto Alegre, que em outras regiões metropolitanas do Brasil.

O Rio Grande do Sul deverá apresentar taxas de crescimento em 2010 de cerca de 7,9%, contra 7,6% do País, o crescimento em participação relativa no Brasil. E isso realmente ajuda a explicar por que o Banrisul vem apresentando resultados muito bons, acima da média do mercado, se observado em comparação às demais instituições.

Conforme podemos observar no nosso **slide dois**, na posição de setembro de 2010, somos o 11º banco em ativos totais, em patrimônio líquido também somos 11º, em depósitos totais o 8º banco, e em número de agências, o 7º banco. Concentrado, obviamente, no Estado do Rio Grande do Sul.

O market share do Banco, temos uma posição de depósito à vista no Rio Grande do Sul de 20,4%, no último trimestre de setembro, que ainda não temos o dado atualizado de dezembro, e uma posição de 2,4% também em depósito à vista. Poupança, 1,47% em dezembro de 2010, e em setembro de 2010, no Rio Grande do Sul, com 20,5%.

Depósitos a prazo, os números apresentados em setembro de 2010, que mostram participação no Rio Grande do Sul, seria 30,5%, e em dezembro de 2010, no Brasil, 1,5%.

Operações de crédito, temos um market share de 18% no Rio Grande do Sul, isso na posição de setembro de 2010, e 0,99%, ou seja, 1% na posição de dezembro de 2010 no Brasil. Número de agências, 22% no Rio Grande do Sul, isso em setembro de 2010, e no Brasil, 2,2%, nossa participação no market share do País.

Se olharmos o nosso **slide três**, aí começa a evolução das taxas de spread, a taxa média de comercial de 27,5%, contra uma Selic de 9,8%, um custo de captação de 9,2% do depósito a prazo, e o spread da carteira comercial de 17,7%. Esses são os números que foram preponderantes para gerar o resultado que foi apresentado.

Em nosso **slide quatro**, observamos que a nossa carteira comercial de crédito teve um crescimento de 29,9% no ano de 2010, o crescimento da captação dos depósitos a prazo foi de 13,5%, o crescimento total do crédito foi 27%, e aí inclui as carteiras de desenvolvimento, crédito rural e crédito imobiliário. Nosso crescimento de depósito a prazo de 14,4%, crescimento total da captação, que inclui todos os índices, depósito à vista e poupança, e o crescimento do crédito do sistema financeiro foi 20,5%. Então, observem que tivemos um desempenho melhor que o observado no mercado.

Nossa carteira, em nosso **slide cinco**, nossos ativos totais. Nós tivemos um crescimento de 2,9%; nossa rentabilidade média sobre os ativos totais foi de 2,9% no 4T, e o crescimento da carteira em 12 meses foi de 10,5%, incluindo os últimos seis meses, 3,3%. Isso foi o crescimento apresentado dos ativos totais.

Eu gostaria agora de passar para o nosso Gerente de Relações com o Mercado, o Alexandre, para fazer os comentários que ele entende como pertinentes, para o ouvirmos e transmitir para os senhores a nossa apresentação.

Alexandre Ponzi:

Continuando com a apresentação, nesse próprio slide, esses 2,9% de retorno sobre os ativos no último trimestre trazem, para os anos de 2009 e 2010 como um todo, 2,4%, mas é uma tendência crescente observada no Banco, para os principais indicadores. Na sequência, vamos explorar um pouco mais.

No próximo **slide, seis**, temos os recursos captados e administrados com R\$25,1 bilhões, crescimento de 15% no ano e 4% nos trimestres. Mas em relação à captação, o que queremos mencionar é o perfil dela, discriminado no **slide sete**.

Ela vem crescente, e os senhores vão observar, principalmente no funding do Banco, depósitos a prazo, poupança e à vista, que depósitos a prazo continuam crescendo. Passam de R\$8,5 bilhões em dezembro para R\$9,6 bilhões em dezembro, quase R\$9,7 bilhões de dezembro do ano passado, mas a captação de poupança apresenta uma inclinação no final do último trimestre, por conta de uma remodelação, uma repaginação de um produto que o Banco tinha, que era a poupança integrada vinculada à conta de depósitos à vista dos nossos clientes, onde direcionávamos, sem fazer esforço comercial algum, saldos em conta corrente para uma conta de poupança.

Isso tinha, no limite, o impacto de trazer uma exigibilidade adicional sobre alocação em crédito imobiliário, sem que isso se traduzisse, efetivamente, em um produto do Banco.

Então nós destruímos, por assim dizer, esse produto ao longo do último trimestre; criamos agora, no 1T11, um produto semelhante, mas direcionando para depósitos a prazo, para aumentar a captação de recursos e para poder direcionar ao crescimento da carteira, alongando o prazo para justamente buscar conforto e diminuir o *gap* que observamos quando foi discriminada a lâmina com a velocidade de crescimento, onde crescemos 29% no crédito comercial e 14% na captação.

Nós queremos também, em que pese a condição de liquidez do Banco neste momento, muito confortável, ter recursos crescentes para suportar o crescimento do crédito, sem, com isso, diminuir a posição de tesouraria. Mas, além disso, o mais interessante no Banco é o custo da captação geral. Hoje, ela fecha 73,2% da taxa Selic no custo total, por conta também de um *mix* maior, onde depósitos de poupança e depósitos à vista tiveram uma representatividade maior na proporção da captação total nos últimos períodos.

Mas se observada a captação de depósito a prazo propriamente dita, ainda assim, temos 92,2% da Selic como custo de captação para direcionamento livre no Banco. Então, essa estabilidade, esse colchão de liquidez por conta de uma captação crescente, toda ela pulverizada dentro de agências, sem dependência de investidor institucional, é que dá conforto para o Banco continuar crescendo e oferecendo crédito a preços de mercado, mantendo margens para o próximo ano.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Eu quero fazer um comentário: nessa mudança de matriz de captação que nós fizemos, que tiramos a entrada automática desse produto de poupança, que era a captação automática involuntária do cliente, o produto continua, mas só tem o resgate automático. E criamos um produto, que é o depósito a prazo. Obviamente, mediante a autorização do cliente, ele tem uma captação automática, também.

Esse produto nos trará uma série de benefícios. É um produto de longo prazo, é um CDB de 20 anos, e o cliente tem a comodidade de ter o resgate automático. A rentabilidade dele será excelente, de margem desse produto, porque o cliente pode resgatar a qualquer tempo. Então, quanto menor o prazo de resgate, menor a renda que ele terá, porque a renda é um percentual do DI.

E vai corrigir a matriz de captação do Banco. Nós teremos uma velocidade menor de crescimento da poupança; hoje nós temos até um excesso, temos recolhido recursos ao Banco Central por não cumprir exigibilidade, e isso logo estará ajustado, agora, no decorrer do 1S.

E também, nossa atividade de crédito rural se reduzirá bastante, porque o depósito à vista será captado para depósito a prazo. E, com isso, também ficaremos com uma liquidez confortável. Esse produto vai nos angariar, rapidamente, cerca de R\$3 bilhões no decorrer do ano de 2010.

Então, é uma mudança significativa na matriz de captação, e muito conforto com o custo bem confortável, bem abaixo do CDI. Isso nos dará um colchão de liquidez para o crescimento dos ativos do Banco no decorrer dos próximos anos.

Alexandre Ponzi:

Continuando no crescimento, vemos no próximo **slide, oito**, que a carteira de crédito atingiu R\$17 bilhões em dezembro. É um crescimento acentuado, expressivo, 27% em 12 meses. Ele é acima do médio do ano do sistema financeiro; de novo, em cima de um banco que tem os seus negócios, quase todos, no Estado do Rio Grande do Sul; ou seja, não tem uma participação nacional relevante.

No último trimestre, crescemos 5%. Isso é um pouco abaixo do mercado de modo geral, mas podemos dizer que está em linha, e também, à luz das medidas macroprudenciais do Banco Central ao longo do final do último trimestre. Mas esse crescimento forte da carteira, ainda assim está baseado em operações de boa qualidade, e essa melhora contínua da carteira tem permitido que encontremos uma posição, uma proporção do saldo de provisão em relação à carteira cada vez mais adequado, e alinhado, também, com o mercado.

Hoje, nós temos 6,5% das nossas operações de crédito total como saldo de provisão, e isso conseguimos observar no próximo **slide, oito**. A carteira, no próximo slide, tem uma pequena abertura dela, para vermos a diversificação, como ela é montada.

77% do nosso crédito é comercial, o rural e o imobiliário apresentam aproximadamente 8% e 7% respectivamente da carteira de crédito. Existem algumas políticas novas que a futura administração pretende implementar na parte de alocação para crédito direcionado, mas ainda assim a ênfase continua sendo o crédito comercial.

E na carteira comercial nós temos uma participação de 56% de pessoa física, 44% de pessoa jurídica. Na pessoa física o caso chefe é obrigatoriamente a linha de crédito consignado, capital de giro na pessoa jurídica, e na física ainda é com 76% de participação o crédito consignado, ou seja, não mudamos em nada o perfil de alocação de recursos em crédito na carteira comercial, que nós vínhamos apresentando no decorrer do ano.

Mas a carteira de crédito comercial, como nós vamos observar agora no 10 e no 11, cresce em um ritmo muito maior do que a carteira de crédito total, 30% na comparação anual. A carteira comercial pessoa física atinge um saldo de R\$7,4 bilhões, crescendo quase 37% sobre dezembro e a pessoa jurídica no mesmo período, 22%, atingindo 5,7%. É interessante notar a velocidade de crescimento da captação de alocação na jurídica, ela tem uma velocidade relativa maior, em linha com o que havíamos projetado, um maior crescimento, a economia crescendo, e um desempenho maior do segmento jurídico.

Próximo **slide, o 12**, nós apresentamos indicadores de qualidade da carteira de crédito, de novo, boa qualidade, 90% dela entre os riscos AA e C, nível de provisão 6,5 em relação ao débito, como nós já mencionamos anteriormente, e baixíssimos índices de inadimplência.

E aqui nós estamos trazendo um comparativo que o Banco devia ao mercado, que era a comparação de inadimplência acima de 90 dias. Nós prometemos ao longo do 3T e estamos trazendo. A inadimplência para 60 dias ficou 2,5, 2,2 é o indicador para 90 dias.

Além disso, mantivemos confortáveis índices de cobertura, 264 e 297 respectivamente para 60 e 90 dias, índice de cobertura, e a combinação desses índices de inadimplência com o índice de cobertura dá uma tranquilidade e segurança para que o Banco faça uma melhor gestão da carteira de crédito.

No próximo slide, carteira de títulos e valores mobiliários do Banco, onde ela apresenta uma redução de 11% no ano, atingindo pouco menos de R\$10 bilhões de saldo, R\$9,6 bilhões, o que é natural em função do crescimento da carteira de crédito, preservando a boa situação de liquidez do Banco de qualquer forma, sem comprometer caixa.

O crescimento do crédito em 27% acaba se refletindo na receita de crédito que cresce 22% entre 2009 e 2010. Atingimos R\$3,5 bilhões de receitas de operações de crédito, conforme o **slide 14**.

E no 15, as despesas com provisão de crédito apresentam uma taxa de crescimento semelhante a que foi observada para as receitas. O pequeno crescimento dessas despesas de provisão no último trimestre demonstra não só o crescimento orgânico da carteira, mas também provisões integrais que foram constituídas sobre operações anteriormente baixadas para prejuízo, que foram repactuadas em observação ao que emite a resolução 2682 do BACEN.

Então, no próximo slide, essa combinação de receita financeira crescente, uma pequena variação na despesa de capitação de 5,1%, conforme o **slide 16**, e um crédito de boa qualidade e de baixíssima inadimplência reflete-se na margem financeira, que soma R\$787 milhões no último trimestre e no acumulado do ano R\$2,9 bilhões. Esse é um crescimento de 15% em relação a 2009, vistos aqui no **slide 17**.

As despesas operacionais, por outro lado no 19, é um item que vem merecendo uma atenção mais forte do Banrisul desde o final de março do ano passado. Nós adotamos um programa forte, um programa intensivo de busca de melhorias, um incremento de melhorias, com o envolvimento do corpo funcional e que busca não só controlar de forma rigorosa as despesas administrativas, mas ele busca também, em suma, um aumento de eficiência.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

E só fazendo um registro, na renda variável do empregado passou a ter o peso, se cumprida a meta de despesa, em 25%, então isso é o reflexo de nosso encolhimento na despesa administrativa e o cuidado por todos os empregados. Criamos matrizes por blocos de despesas, e esse foi um trabalho árduo e é um trabalho contínuo com cultura dentro da Empresa de corte de custos.

Alexandre Ponzi:

E esse corte de custos reflete em despesa administrativas, fechando o 4T com R\$444 milhões, R\$428 milhões era o saldo que tínhamos no 3T. Esse aumento de 3,8% é influenciado pelo reajuste de setembro, o reajuste salarial de setembro, que elevam as despesas de pessoal com o reflexo todo de aproximadamente 14%, haja vista a redução das demais despesas administrativas nesse período, que atingiram ao longo de 2010, R\$1,7 milhão de reais.

Mas elas crescem somente 8% sobre o saldo de 2009, 7,2% o crescimento da despesa pessoal e 9,5% das demais despesas administrativas, ou seja, um indicativo de que as despesas estão sob controle. Mas o que nós gostaríamos de reforçar é que

esses controles não são fatores pontuais, temporários, mas sim atemporários e refletem esse programa estruturado do Banco de gestão de despesas e reestruturação de processos de negócios.

Ainda existem resultados potenciais para serem apropriados, o Banco vem mudando e instituiu agora recentemente o seu comitê de marketing para alinharmos um das despesas que fizemos um controle maior ao longo do ano passado com práticas de mercado alinhados com negócios da Instituição, mas ainda existe sim, potencial para uma maior redução, para que venhamos obter um índice de eficiência dentro do *guidance* colocado, que é o último slide da apresentação, onde nós reforçamos esse ponto no Banco.

Chegamos ao **slide 19**, onde temos o lucro líquido, um resultado de R\$230 milhões no último trimestre, R\$206 milhões no terceiro, variando 11%, e 25% com relação ao último trimestre do ano passado. No acumulado de 2010, o lucro líquido de R\$741 milhões traz um crescimento de 37% sobre o lucro líquido de 2009. Esse crescimento é expressivo, de novo, e entendemos como acima da média apresentada pelo mercado.

Com isso o reflexo no retorno sob o patrimônio líquido é visível, que sai de 16,7% em dezembro do ano passado, passa para 20,4% no acumulado dos 12 meses em 2010. Porém, só no desempenho trimestral nós começamos a ver uma curva crescente de entrega cada vez maior de ROI, onde nós passamos de 24,5% no 3T, para 26,5% agora em dezembro. E o lucro por ação sai de R\$1,32 em 2009 para R\$1,81 agora em dezembro.

Sobre esse lucro, no próximo slide, nós continuamos a política de distribuição de 40% pagos trimestralmente. No ano de 2010, entre pagos e provisionados, o Banco já registrou R\$294 milhões de distribuição aos seus acionistas. E apropriação desse resultado gerado e do lucro que nós distribuimos traz um crescimento de 13% do patrimônio líquido, conforme o **slide 21**, que atinge R\$3,8 bilhões quase R\$3,9 bilhões em dezembro. A variação do trimestre foi de 3%.

No próximo slide, um resumo dos principais indicadores do Banco em termos de desempenho. Combinando receita crescente de despesas sobre controle, o índice de eficiência melhora ainda mais, ele sai de 52% em dezembro do ano passado, dezembro de 2009, para 47,8% em dezembro deste ano.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

O índice de eficiência, no 1T do ano passado prometemos ao mercado que esse índice ficaria abaixo de 50%, e cumprimos e especialmente o fator de contenção de despesas. Nós fizemos o dever de casa e chegamos a esse indicador de 47,8% que está em linha com as principais grandes instituições.

Então, esse eu acho que é o grande resultado do Banco, que faz parte do resultado, é o grande ponto forte daquela promessa que tínhamos feito no decorrer de 2010, chegar esse índice abaixo de 50%, e inclusive abaixo do *guidance* que tínhamos dito ao mercado, que era de 48%, o ponto mínimo.

Alexandre Ponzi:

Então aqui nós repetimos aqui também de novo, só para efeitos de comparação e melhor visualização, o retorno sobre o patrimônio e o retorno sobre ativos, aqui eles estão muito em linha com o que o mercado, até acima, vem apresentando, mas ainda mais trazemos o índice de Basileia do Banco, que ele cai por conta do crescimento da carteira de crédito, sim, mas ele fica em um patamar muito confortável de 15,5%, e com um adicional, a Basileia do Banco é toda Nível I, ela não tem subordinado emitido.

Então de passarmos para projeções e estimativas, vamos só conversar um pouco sobre um produto que o mercado já conhece, mas que deve apresentar um desempenho melhor ao longo de 2011, vamos repassar um pouco do Banricompras, dada essa estratégia agora de usarmos essa rede de 96.300 pontos filiados para também passar a capturar em um primeiro momento transações com o cartão de crédito e débito da MasterCard e logo na sequência com outras bandeiras de escala nacional e regionais.

O Banricompras, esse cartão de débito com funções de crédito a custo zero para o usuário apresenta um desempenho muito bom, o volume financeiro dele cresceu 25% no ano em relação a 2009, comportamento semelhante na quantidade de transações e aqui outro adicional, o processamento do Banricompras é todo suportado no próprio Banrisul.

Isso justifica também o investimento de TI que nós vínhamos fazendo ao longo dos últimos exercícios, para que pudéssemos ampliar a base computacional para atender não só os clientes do banco, onde 85% hoje de todos os negócios do Banco são feitos de forma automática, sem intervenção da rede de agência, pelo próprio cliente, mas sim para permitir esse crescimento maciço desse Banco que é de varejo com quase 3 milhões de clientes.

O Banricompras continua, e ele cresce na rede 10% ano contra ano, de novo, no Estado do Rio Grande do Sul. Agora a finalização das adequações sistêmicas necessárias para que passemos a faturar outras bandeiras, cujo cronograma está previsto para começar, o projeto piloto início de março, correndo certo no final de março, início de abril ele já passa a efetivamente dentro da rede Banricompras capturar outras bandeiras.

E essa estratégia nós queremos sim, com vistas a aumentar a receita de prestação de serviço, aumentar a receita de operação de crédito, o volume de crédito no ponto de desconto, capturar o domicílio bancário de outros estabelecimentos que hoje não operam com o Banrisul, ou concentrar negócios no Banrisul faz parte dessa estratégia que está sendo colocada para o Banricompras, que hoje representa um faturamento médio mensal de aproximadamente 15% de cada estabelecimento conveniado, ou seja, é um market share muito forte, e que nós entendemos com potencial para alavancar resultados para o próximo ano. Ainda não está completamente quantificado em termos de impacto no resultado, mas de qualquer forma é uma estratégia de crescimento.

Para encerrar, colocamos em linha, como sempre colocamos, com o mercado e aproveitando o momento agora de transição, de troca de uma administração para outra, o *guidance* para 2011, onde ele foi realizado pela administração que sai e está sendo corroborado pela administração que entra.

É um *guidance* bastante forte, crescimento de crédito de 15% a 20%, o mercado hoje, o Banco Central estima de 12% a 15%, o banco que primeiro reportou entre 15% e 18% no máximo. Nós estamos prevendo um crescimento maior, que é um crescimento maior na pessoa jurídica, conforme colocado ali, 21% como teto para o próximo ano.

Tem um impacto em cima do que o diretor Gonzaga comentou, na mudança no *mix* de captação do Banco, no depósito a prazo onde ele cresce a expectativa de captação, ele passa agora para entre 35% a 40%, que é a nossa expectativa. Mas mantemos uma estabilidade na devolução para o mercado em termos de retorno sobre o patrimônio líquido, incrementamos o índice de eficiência. A nossa meta agora para 2011 é 44%, não mais os 49% que havíamos colocado, e atingido 47,8%, com preservação de margem.

Entendemos que é um *guidance* bastante forte, mas é um *guidance* factível para o Banco, em linha com o que esperamos para a economia do Rio Grande do Sul agora para o decorrer de 2011, e em linha também com as estratégias que o Banco vai adotar para melhor se posicionar no mercado ao longo dos próximos períodos.

Em termos de apresentação era isso que nós tínhamos para colocar, eu vou devolver a palavra para o Diretor Gonzaga.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Muito obrigado por nos terem ouvido, escutado, e estamos à disposição dos senhores para os questionamentos que se fizerem necessários, para melhores esclarecimentos, está todo o pessoal aqui, Alexandre, o Morlim, o Diretor Bruno, a Diretora Marinês, estamos à disposição para as perguntas e questionamentos, esclarecimentos daquilo que nós temos de expectativa para 2011.

Rafael Ferraz, Banco Safra:

Olá. Bom dia a todos. Minha primeira pergunta seria em relação ao crédito consignado. Se vocês pudessem dar um pouco de detalhe de como está a produção de vocês nesse segmento nesse começo de ano, considerando as recentes medidas do Banco Central, que de certa forma impactam o segmento, e como ficaria o crescimento do crédito para 2011 na visão de vocês. Eu teria uma segunda pergunta depois. Obrigado.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

O nosso crédito consignado, temos uma carteira própria que nós originamos. Encerramos dezembro com R\$3,464 bilhões, e temos uma carteira adquirida de mercado de R\$2,190 bilhões.

Estamos operando com um prazo de 60 meses, em função das medidas que o Banco central adotou, nós limitamos o nosso prazo de 60 meses – é lógico que podemos fazer mais prazo – mas estamos operando com essa política.

Continuamos com um esforço de venda forte na nossa rede de agência de originação própria, e estamos com expectativa de mantermos o mesmo nível de carteira no que é adquirido, mantermos algo diante dos números que nós temos hoje.

Vou passar a palavra para a nossa Diretora Comercial, Marinês Bilhar, que vai tecer alguns comentários a respeito do nosso crédito consignado.

Marinês Bilhar:

Bom dia, Rafael. Com relação às medidas do Banco Central relativas à restrição do crédito a pessoa física, o Banco agiu prontamente e reduziu prazos acompanhando o mercado como um todo, e não houve redução na originação de crédito. As medidas foram tomadas em dezembro, no mês de janeiro a produção do consignado próprio obedeceu ao mesmo volume de crescimento dos demais meses.

No ano passado nós produzimos cerca de R\$2,5 bilhões de novas operações, e no mês de janeiro o mesmo volume mensal médio que nós vimos nos últimos meses, ao longo de novembro, dezembro e outubro, ele se deu positivo também, reflexo de toda uma ação direcionada não só para o segmento estadual, mas também para o segmento de servidores federais, nos quais o Banco está com uma ação estratégica muito forte no que se refere à área comercial; e também em relação às empresas, hoje parceiras do Banrisul que detêm a folha de pagamento conosco.

Então em relação à demanda, nós continuamos observando uma demanda aquecida, o Banco tem recursos disponíveis, tem toda uma estratégia própria e de expertise no que se refere a esse segmento, o que assegura a continuidade e a manutenção e a sustentabilidade dessa carteira, originando créditos saudáveis diariamente.

Rafael Ferraz:

Obrigado, Marinês. Minha segunda pergunta seria em relação a spreads. Vimos uma queda no 4T, e queria ver a visão de vocês para os próximos trimestres, o que podemos esperar em relação a isso. Vocês falam que estão confortáveis com a questão do custo de captação, mas se de alguma forma o efeito, de novo, das medidas do Banco Central pode causar alguma redução dos spreads, e o que podemos esperar para os próximos trimestres? Obrigado.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Quanto ao spread, fechamos 2009 com um spread de 20,2, vamos olhar a curva ao longo do tempo, em 2008 tínhamos 16,1, e fechamos 2010 com 17,7 de spread. O Banco Central ultimamente elevou a taxa em 0,5% para 11,25%, de 10,75%, e nós estamos aguardando, observando, o mercado já fez certo reajuste nas taxas de juros, e também alinharemos agora próximo ao final do mês nossas taxas de juros, dando um pequeno reajuste, repassando o que o Governo colocou de aumento da Selic.

A nossa expectativa, e é óbvio que tivemos um incremento de carteira ao longo do ano, com operações às vezes um pouco mais elevadas, pode ter um valor mais expressivo de operações, e a taxa é sempre muito debatida porque o cliente, quem está tomando crédito, a ideia é pedir uma taxa menor.

Mas a linha do spread, nossa intenção, nosso compromisso é manter nesse nível, e se possível recuperarmos mais um ponto acima desse nível de spread que está aí. Então, deu uma reduzida mesmo, concordo com você, no final do 4T, mas foi em função do aumento das operações de crédito, que tiveram uma taxa um pouco mais debatida em mercado, mas a retomada agora nesse trimestre, vamos procurar colocar o spread um pouco acima do que está apresentado aí.

Rafael Ferraz:

Obrigado pela resposta.

Vitor Schabbel, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Na verdade queria fazer uma pergunta em relação à despesa de provisão, cujo *guidance* de vocês é de 3% a 4% sobre a carteira para 2011.

Temos visto que a inadimplência continua a apresentar melhora, e vocês já apresentaram em 2010 um número mais próximo de 3% em relação ao total da carteira. Queria saber se vocês enxergam alguma chance de *upside*, se esse *range* que vocês estabeleceram é, de fato, conservador, ou se vocês estão esperando eventualmente uma mudança no *mix* da carteira de vocês que possa elevar a necessidade de maior despesa de provisão daqui para frente, confirmando esse *guidance* de 3% a 4%. Obrigado.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Nosso contador geral é o Luiz Carlos Morlin.

Luiz Carlos Morlin:

Eu diria que o ponto, sob controle que o Banco tem são os índices de inadimplência. Vocês viram que fomos melhorando. Precisávamos também entregar ao mercado o índice de 90 dias, que as demais instituições financeiras já divulgam, e o Banco adequou esse sistema está divulgando, e nós internamente já tínhamos conhecimento de que era um índice adequado e baixo.

O *guidance* para 2011 colocamos que até 3% da carteira, assim como no ano passado, e ele deu abaixo, até porque nós viemos de uma crise no final de 2008, em 2009 estávamos entrando, tinha o reflexo de algumas operações, mas isso foi se ajustando no decorrer do ano.

Não esperamos, e dentro de todo nosso orçamento e de toda nossa projeção de crescimento do crédito, até porque a pessoa física concentra grande parte no consignado ou adquirido próprio, e isso nos dá uma segurança para trabalhar.

A pessoa jurídica, também surpreendentemente e de acordo com nossos programas de rigidez da concessão, e devemos ir para uma nova retomada na pessoa jurídica, principalmente médias e pequenas empresas, devemos alavancar essas nossas carteiras que são o nosso foco.

A área comercial está sendo desenhada para avançar, assim como em 2009, 2010 o crescimento maior foi na física, agora esse ano deve ser a jurídica dentro de um sistema de escoragem muito adequado, e estamos fazendo programas e projetos para não perder o controle da nossa inadimplência, que nós temos orgulho da forma como o Banco conduz esse processo. Então, nós não esperamos nenhuma novidade nesse ponto. Esperamos, sim, um controle como viemos mantendo até hoje.

Vitor Schabbel:

Está certo. Muito obrigado.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

O Antônio quer complementar.

César Antônio Cechinato:

Bom dia. Com relação à modelagem para pessoa jurídica, micro e pequena empresa, estamos implementando ainda esse mês. Estamos com a instrução comercial para ser divulgada para a rede, e vamos implementá-la de forma que nem todas as empresas migrem imediatamente ali, para dar um equilíbrio na modelagem.

Trabalharemos com os dois sistemas de distribuição de crédito. Um, a modelagem, que queremos trazer as empresas, tem uma quantidade de empresas significativa, que opera muito pouco com o Banco, e que daremos foco em implementar no primeiro momento esse modelo de distribuição de crédito a micro e pequenas empresas para as empresas que operam um pouco menos.

As empresas que operam mais, nós ainda damos a oportunidade nesse primeiro momento ou período de escolher em que modelo elas querem trabalhar. Estamos implementando ainda esse mês de fevereiro o modelo de distribuição de crédito de forma esporádica.

Vitor Schabbel:

Está certo. Muito obrigado mais uma vez.

Daniel Mattos, Morgan Stanley:

Olá. Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. Minha pergunta é mais em termos macroeconômicos. Gostaria de saber o que o Banco espera em relação ou como o Banco vê possíveis novas medidas macroprudenciais que o Banco Central pode adotar, então de repente a elevação de depósito compulsório, ou elevação de requerimento de capital.

Como o Banco vê isso, e o que o Banco espera em relação a isso, e quais os principais segmentos que poderiam ser afetados no Banrisul com uma medida desse tipo? Obrigado.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Bom dia. Estamos observando as medidas do Governo, agora o Governo entrou no final do ano com certa contenção no crédito, exigindo mais capital dos bancos para o crédito de pessoa física, também para o crédito que foi com um prazo acima de 36 meses. É uma tabela para o setor de consumo de veículos, que exige mais capital se sair daquela tabela, dos prazos que foram definidos pelo Governo, e isso tem um objetivo claro de impactar no consumo.

E também, obviamente, se os bancos quiserem continuar crescendo nas carteiras, terão que colocar mais capital, para que também ajudasse o Governo naquele momento de não subir a taxa de juros. É uma forma que o Governo encontrou de subir a taxa de juros de outra forma, não explicitando na taxa, mas exigindo que os bancos cobrem um spread maior.

Agora, os cortes dos gastos públicos, que foram anunciados antecipadamente pelo Governo, acho que a intenção do Governo, pelo que lemos nas notícias não era nesse momento, mas a Presidente resolveu tomar aquelas medidas, anunciar essas medidas de corte de gastos para sinalizar ao mercado que o Governo está preocupado com os gastos fiscais, para arrumar a casa internamente com um corte de não nomeação de funcionários públicos, uma série de medidas que refletem uma situação fiscal do Governo visando obviamente atacar, reduzir e dizer para os agentes econômicos que a inflação está elevada, e que o Governo vai jogar com mão de ferro na contenção dos índices de inflação caindo dentro da meta do Banco Central.

Isso tudo reflete no sistema bancário, e estamos observando com muita cautela, provavelmente teremos que aumentar a taxa de juros, repassar esses custos que já temos da Selic e também trabalhar com os spreads maiores.

E a expectativa do crédito, já dissemos no nosso *guidance* que não é a mesma do ano passado em função dessas medidas do Governo. Ano passado não chegamos a 20, dissemos ao mercado que nosso crescimento de crédito seria de 22% a 28%, realizamos 27%, mas esse ano estamos dizendo que é 15% a 20%, porque estamos observando exatamente o que o Governo está pensando, e que o mercado vai refletir como todo o mercado. Provavelmente o crescimento da economia brasileira não será o que aconteceu em 2010; um pouco menos, em função da inflação e do sinal que o Governo vem dando.

Daniel Mattos:

OK, obrigado.

Operadora:

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Luiz Gonzaga Veras Mota para suas considerações finais.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Muito obrigado pela presença de todos. Nossa expectativa para o ano de 2011 é muito boa, nós já estamos sinalizando ao mercado através de nosso *guidance*, nossa perspectiva para 2011, que já foi comentado pelo Alexandre.

E agradecemos, estamos à disposição a qualquer momento, se quiserem nos mandar e-mail, ligar, estamos com a nossa diretoria de RI à disposição do mercado e para esclarecimentos, e as expectativas que temos quanto ao nosso desempenho e nosso compromisso que sempre temos com nossos investidores. Muito obrigado a todos.

Operadora:

O *conference call* do Banrisul está encerrado. 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.”