

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 2T19.

Estão presentes hoje conosco os senhores Marcus Vinícius Feijó Staffen Diretor de Finanças e 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. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas exclusivamente para analistas e investidores, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

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

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócios do Banrisul, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da 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 Marcus Vinícius Feijó Staffen, Diretor de Finanças e Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Marcus, pode prosseguir.

Marcus Vinícius Feijó Staffen:

Bom dia a todos. Estou à frente da Diretoria de Finanças e Relações com Investidores desde o dia 10 de julho. Agradeço a participação.

Rapidamente, eu gostaria de fazer alguns comentários muito mais na linha de estratégia. O Banco vai manter a característica de banco de varejo; esse é o DNA do Banrisul, e assim continuaremos trabalhando, com foco em linhas para pessoa física.

Quando falamos em pessoa física, não é restrito a servidores públicos estaduais, municipais ou mesmo INSS, mas também aos servidores da iniciativa privada. Como uma referência, hoje temos mais de 400 mil clientes com folha de pagamento da iniciativa privada no Banrisul.

É um importante o foco, e, dado que todos os nossos modelos de risco foram bem ajustados ao longo do ano de 2018, acreditamos estar preparados para poder atuar muito bem nesse tipo de público.

Além disso, continuaremos, e acho que os resultados já vão começar a mostrar algo nesse sentido, o foco na pessoa jurídica para pequenas e médias empresas, onde o Banco também reforçou seus modelos de 'scoring' de crédito nos últimos anos e os resultados vão começar a aparecer.

Outro ponto bem importante e gostaríamos de destacar é que hoje a Diretoria tem a preocupação de 25 horas por dia pensar em digitalização. O Banco já está bem avançado nesse processo.

Hoje, como uma referência, temos mais de 900 mil clientes utilizando nosso *app*, com milhões de transações sendo realizadas. Hoje é possível, por exemplo, para um servidor estadual, realizar a tomada de crédito consignado diretamente via *app*.

Outro dado importante é que mais de 50% das nossas transações hoje já são feitas nos canais digitais. Ou seja, toda aquela importância da rede de agências com foco transacional começa a diminuir.

Além disso, o Banco está inserido em todas as discussões dos principais fóruns locais e internacionais com relação a novas tecnologias. Temos participação ativa, e o foco é, cada vez mais, desenvolver o Banrisul nesse sentido.

Em linhas gerais, só gostaria de fazer esses breves comentários. Ficamos à disposição para perguntas e respostas, e passo a palavra para o Alexandre realizar a apresentação.

Alexandre Ponzi:

Vamos começar direto com o lucro líquido que o Banco produziu ao longo do 2T19 e 1S19. O lucro líquido contábil teve um crescimento de 29,5%, dos quais apenas 4,8% de crescimento no trimestre; ou seja, um crescimento bastante forte e sustentável que permite ao Banco continuar com uma estrutura de capital pronta para fazer frente a quaisquer momentos positivos de mercado, sobretudo na 'originação' de crédito, como vamos ver na sequência.

Vou fazer uma pequena ressalva em relação ao lucro líquido que reportamos para fazer o lucro líquido ajustado gerencial, por conta do processo de migração de planos de benefício definido que foi concluído ao longo do 2T deste ano, e o efeito ajustado dos custos inerentes ao Banco enquanto patrocinador durante o processo de migração teve um resultado líquido positivo de pouco mais de R\$ 29 milhões no resultado.

Portanto, o lucro líquido ajustado tem uma pequena redução quando comparamos contra o semestral, de 24%, contra 29,5% do reportado; no trimestre, por efeito desse resultado da migração, de 4,5%.

No próximo item, vamos falar da margem. A margem financeira está condicionada a alguns elementos de pressão de taxas e de crescimento de carteira. Primeiro ponto: a carteira passiva do Banrisul, a captação, cresce em velocidade forte, cresce quase 9% no acumulado de 12 meses, com uma taxa de remuneração ajustada à taxa Selic, de 90% do custo.

A taxa Selic teve um comportamento ligeiramente superior no 2T19 por conta da maior incidência de dias úteis no calendário. Mas, quando comparamos a taxa de 12 meses da Selic, há uma variação de -10 bps.

Portanto, a remuneração dessa estrutura de captação é menor em termos de custo, mas também acaba incidindo na remuneração da parte ativa da carteira de TVM, que é o excedente da liquidez que não é aproveitado para crédito, que cresceu 7% nos últimos 12 meses.

Esses 7% são sustentados pelo crescimento da carteira comercial, que cresceu quase 8%, mais calcada no consignado. O consignado hoje representa 44% da carteira de crédito do Banco e cresceu 22% ou 23% em 12 meses, independentemente do canal de 'originação', seja o canal com os clientes, como acabamos de colocar, com todas as oportunidades que o Banco tem, seja no canal de produção, via uma promotora de vendas que produz operações de consignado INSS e Siape.

Essa carteira comercial que cresce calcada no consignado ainda sofre efeitos de ajuste na carteira de crédito na pessoa jurídica, que, no seu agregado, cai 6,5%, com apenas 2% de queda no trimestre.

Essa queda trimestral é importante para nós porque começa a marcar uma tendência ajustada ao perfil de varejo do Banco, onde começamos a ver uma inflexão positiva no comportamento das carteiras PJ que o Banco pretende incentivar daqui para a frente, as pequenas e médias, que cresceram 2,3%.

O lado não tão bonito dessa equação é que as taxas praticadas vêm sofrendo redução em 12 meses. Se pegarmos a carteira de crédito comercial como um todo, ela cai 25 bps em 12 meses; a carteira de crédito pessoa física cai 30 bps, um pouco mais, pela pressão na produção e a competição que vemos no nicho do consignado, que teve uma redução próxima de 20 bps também.

Então, há uma redução em 12 meses de taxas de carregamento do estoque, as taxas médias em que gerávamos receita, que começa a ter uma estabilização no trimestre. Portanto, há uma faculdade de, com tudo mais constante na carteira, as margens permanecerem nesse patamar.

Então, começamos a produzir com foco em carteiras de varejo, independentemente do nicho, PJ e PF, com estabilização das taxas praticadas, para que elas permitam que a

margem, no mínimo, tenha um comportamento neutro; não acompanha o crescimento da carteira de crédito ainda.

A despesa de provisão está, em 12 meses, absolutamente estável, com pouco menos de 0,5% de queda; e com uma ligeira subida nos últimos três meses provocada por elementos pontuais na carteira PJ, onde houve empresas que entraram em recuperação judicial ao longo dos dois trimestres.

Há também a constante revisitação do Banco com relação a todos os seus clientes na parte da carteira de crédito, para tentar identificar se o *rating* praticado é o adequado ao risco do cliente.

Mas estamos absolutamente confortáveis com o comportamento das despesas de provisão que foram geradas neste trimestre e no semestre, em comparação ao ano passado, onde vemos uma estabilização para efeitos dessa rubrica que foi uma das principais contribuintes para que o resultado do Banco em termos de rentabilidade no passado não fosse tão bom quanto o Banco pode produzir.

O próximo slide é simplesmente uma depuração da captação mostrando a resiliência da nossa estrutura de *funding* a custo barato de varejo, que hoje tem concentração na carteira de depósitos a prazo.

Estamos focando em aproveitar o ambiente que começa a ficar mais positivo doravante, para que consigamos ter uma relação crédito/depósito um pouco mais balanceada – e não como hoje, utilizando cerca de 70% da nossa estrutura de liquidez na parte de ativos – buscando rentabilização e aumento de margem.

A receita de prestação de serviços tem um crescimento bastante parecido na avaliação trimestral e semestral, de 2,2%, mas, aqui, somos obrigados a fazer uma depuração. O resultado até maio de 2018 estava impactado pelo reconhecimento de despesa de MDR, que compunha, na parte de faturamento da Banrisul Cartões, com as transações adquiridas a partir da Rede Vero, um componente das despesas de *interchange*, que depois era reconhecida como despesa no momento da transferência.

Essa depuração, cujo próximo trimestre vai apresentar um trimestre limpo, reduz em pouco mais de R\$ 50 milhões o acumulado do 1S18, que passaria, então, para algo próximo a R\$ 921 milhões, comparados com R\$ 992 milhões.

Então, o crescimento que efetivamente observamos nessa rubrica vai a quase 8%, isso em um cenário de Selic estável e com o Banco procurando cada vez mais um *cross sell* para tentar sair do modelo transacional e trabalhar em um modelo de negócios, é absolutamente sustentável e dentro das expectativas do Banco, em busca de eficiência.

Vemos essa eficiência que vem sendo demonstrada nos slides seguintes, sobretudo quando olhamos o controle de despesas que está bastante próximo na avaliação seja do grupo de despesas administrativas consolidadas ou de despesas de pessoal e demais despesas administrativas propriamente ditas, onde crescemos pouco mais de 1%, bastante abaixo da inflação.

Na despesa de pessoal, já começamos a colher os benefícios do incentivo a aposentadoria oferecido aos empregados em dezembro de 2018 cuja saída ocorreu ao longo do 1T, mais próximo ao final de março.

Portanto, as despesas de pessoal começam a ter um componente positivo em termos de *mix*, mesmo que com os 500 e poucos empregados que saíram, o Banco venha a fazer uma reposição, e já houve ingresso ao longo do semestre de 94 de um concurso que permitia a adição de 900 empregados.

Mesmo que o número de empregados não caia na mesma proporção do número de empregados que saíram dentro do programa de aposentadoria oferecido, o *mix* de custo em prol da eficiência é melhor e mais saudável ao Banco.

O Marcus endereçou no início algumas questões do digital. O Banco tem feito investimentos maciços nessas questões em toda a sua estrutura, para se preparar para o modelo seguinte, o modelo do amanhã dos bancos de varejo, o que vai implicar, daqui para a frente, alguma revisitação de todos os canais tradicionais, na sua remodelagem estratégica de um canal transacional para um canal negocial; na utilização de canais alternativos; e na promoção do canal digital propriamente dito, para que consigamos, assim, colher os benefícios de uma eficiência e de uma rentabilidade maiores.

Esses pouco mais de 900 mil usuários que temos hoje conversam com o quadro de clientes, que é de pouco mais de 4 milhões. Grosso modo temos 25% do quadro, e crescendo, utilizando o canal digital, que hoje já responde por mais de 50% de todas as transações feitas dentro do ambiente Banrisul.

Então, estamos focados em eficiência e temos uma meta que, para nós, não é nada diferente do que o mercado já faz: que, no mínimo, consigamos cobrir as despesas de pessoal com a parte de vendas de tarifas.

Em outras receitas e despesas operacionais, houve alguns elementos que fizeram com que o valor no trimestre fosse ligeiramente superior ao que vínhamos registrando até março.

Com a conclusão do processo de migração, o Banco fez o reconhecimento das despesas como patrocinador e pelo incentivo à migração e, no mesmo momento, à conclusão do processo, revisitou a estrutura atuarial do plano que tinha sido observada em dezembro na data, com a subtração dos participantes que migraram. Com isso, há um aumento de despesa R\$ 129 milhões, mas também uma receita dessa revisitação atuarial de R\$ 170 milhões.

Houve também a reversão da provisão do incentivo à aposentadoria que foi feita em dezembro, quando esperávamos 600 empregados se desligando do Banco e pouco mais de 550 saíram. Portanto, com aqueles que permaneceram no quadro, permanecem produzindo e contribuindo para os resultados do Banco, houve a reversão da expectativa de um determinado universo de empregados que saíssem.

Esse fluxo de saída concentrado num determinado momento adicionou também um pouco de despesas de provisão trabalhista pelo efeito manada que são também adicionadas ao conjunto das provisões trabalhistas à medida que as ações vão tendo seu desenvolvimento e o Banco vai fazendo a revisitação. São elementos recorrentes e pontuais que, ainda assim, não impactaram o resultado do Banco como um todo.

De posse do resultado e de tudo o que houve, os ativos crescem 5,5% em 12 meses, atingindo quase R\$ 80 bilhões, dos quais a carteira de TVM responde por pouco mais de 25% dela; são R\$ 22,1 bilhões, crescendo 7% em 12 meses e 5% somente no trimestre.

A velocidade do trimestre é ligeiramente inferior ao que acumulamos em 12 meses, mostrando a resiliência do Banco e o potencial que ele tem na captação de clientes, que podem vir a ser, e serão certamente, objetos de *cross sell*, para incentivar toda a estrutura de portfólio de produtos numa melhor performance do Banco.

A carteira de crédito cresce 7,7% em 12 meses, R\$ 34,2 bilhões, mas, de novo, com ênfase na carteira comercial, com 7,6%, e uma pequena redução em três meses. Claro que essa redução também está condicionada a um efeito de que houve em dezembro a adição de uma carteira de pouco mais de R\$ 1 bilhão, que tem prazo de 12 meses e vem sendo amortizada 1/12 ao longo deste ano.

Portanto, essa carteira já teve redução de 50%, o que faz com que, quando comparamos os períodos, no trimestral, tenhamos essa pequena queda, porque, na parte do consignado, que são pouco mais de 40% da carteira, o crescimento foi superior a 20%.

A abertura da carteira é só para mostrar de novo o foco na pessoa física; e, na pessoa física, do consignado. Mas esperamos crescer também as demais linhas, voltar a crescer no capital de giro e na PJ, focando em pequena e média.

Adicionamos agora alguns elementos na carteira especializada. O imobiliário continua crescendo bem, ele é uma oportunidade de negócio do Banco. Mas o Banco vai voltar a focar o rural, que representa 6,8% da carteira, por conta da relevância do agronegócio no PIB do estado e da pequena participação do Banco no *share* do crédito rural em comparação com os pares que operam no segmento.

Como exemplo, o Banco tem 20% do crédito no Rio Grande do Sul, mas somente 7% do crédito do agronegócio. Há espaço para que voltemos a operar com uma estrutura rentável e que vai permitir uma maior fidelização e um aumento de relação com o cliente para a promoção de todos os produtos do Banco, independentemente do produto que está sendo agora objeto de incentivo. Ou seja, é o Banco focando em linhas de relacionamento para construção de resultado.

No crédito consignado, há uma sinergia e uma similaridade na produção das estruturas de canais de proprietário com agência, clientes e com canais alternativos, mas o foco é o consignado ainda muito baseado no setor público.

No nosso caso, com o crescimento do próprio cliente setor público municipal e estadual na carteira, bem como o setor público federal e o INSS. Mas foi colocado no início que

também começamos a ver oportunidades de crescimento de consignado para o setor privado de forma geral.

O saldo da provisão está similar ao valor que tínhamos registrado em março, e o percentual dele em relação à carteira está absolutamente estável, em torno de 7,5% e 7,6%.

A estrutura de recursos captados, com uma apresentação maior, colocando outra carteira que também é importante para o Banco, na parte de ativos sobre gestão. O patrimônio líquido do Banco teve 7% de crescimento, R\$ 7,5 bilhões ao final de junho, com crescimento de 2% somente no último trimestre.

E, nos principais indicadores do Banco, temos: o índice de retorno sobre o patrimônio, 17,5%, próximo aos 18,7% e dentro do que havíamos projetado como esperado para o ano, cujo *guidance* foi descontinuado. Os senhores devem ter recebido e ter tido conhecimento do fato relevante publicado ontem.

Retorno sobre os ativos, ao redor de 1,6% e 1,7%. Uma inadimplência absolutamente controlada, 2,20% registrados no trimestre, contra 3,4% há 12 meses, sem que haja pressão na inadimplência do setor público estadual.

Então, há no componente da carteira algo que ainda que contribui para uma inadimplência um pouco acima do que poderíamos esperar é o fato de que há elementos de deterioração, menores a cada trimestres, mas vindo da carteira privada.

Índice de cobertura confortável, 340%, 345% sobre a carteira inadimplida há mais de 90 dias. A eficiência está um pouco melhor, gradativamente, do que já foi, dentro do processo em que o Banco vem agora buscando e perseguindo otimizar toda a sua estrutura. E, a receita de prestação de serviços, hoje, já cobre 105% da folha.

Nos demais detalhes, só para aproveitar o último slide. A questão da Basileia do Banco está em 15,8%, absolutamente confortável, sendo que a Basileia de nível I, ou capital principal, está em 14,5%. Depois, temos toda a estrutura de pessoal e agências.

Com isso, encerramos a parte de apresentação propriamente dita e, agora, abrimos o microfone para as perguntas dos analistas. Obrigado.

Tiago Binsfeld, Itaú BBA:

Oi, bom dia. Obrigado por receberem as minhas perguntas. Eu gostaria de fazer duas, na verdade. Eu achei bem interessante as considerações sobre transformação digital que vocês fizeram, falando que 50% das transações hoje ocorrem em canais digitais. Eu gostaria de ouvir um pouco mais sobre o qualitativo.

Quais tipos de transações hoje podem ser feitas nos canais digitais, como contratação de crédito, autosserviços de cartões? E que tipos de serviços podem aumentar ainda mais esse uso de canais digitais do Banrisul?

Minha segunda pergunta é na linha de tarifas, especialmente de conta corrente. Nós ainda conseguimos ver um crescimento ano contra ano no Banrisul. Vocês sentem alguma pressão vinda de novos entrantes, especificamente nessa linha? Obrigado.

Companhia:

Tiago, com relação à qualitativa das transações via Banrisul Digital, hoje, grande parte da gama do portfólio de investimentos do Banco já é possível ser feita via aplicativo, a parte de contratação de várias linhas de crédito, não só destinados ao servidor público.

A questão do cartão crédito é muito bem desenvolvida. Eu diria que o portfólio completo já está disponível no aplicativo, muito mais a questão de serviços. Além disso, nós desenvolvemos no último ano uma estratégia de renegociação de créditos em atraso via aplicativo que vem performando e incrementando bem, junto com pessoas físicas, a recuperação desse portfólio e, ainda para 2019, a questão de seguros, mais precisamente o foco em previdência já deve estar disponível.

Companhia:

Claro que isso, à medida que haja elementos que o Banco consiga fazer a passagem para outros públicos, eles serão adicionados. Claro que vou fazer um pouco a promoção do aplicativo do Banco: ele é extremamente *friendly user* e não poderia ser diferente.

E o que nós percebemos é que à medida que os clientes começam a utilizar, cada vez menos eles passam pela oferta de serviços de produtos que são incluídos dentro do aplicativo e pela facilidade do uso.

Então, ele é o passo preparatório para que possamos olhar com vista a um atendimento de todo o público com o qual o Banco opera, independentemente do canal.

O canal tradicional, que tende a sofrer algumas alterações, emquepese, não estejamos trabalhando com redução de agências, estamos querendo otimizar os custos fixos dessas instalações, em prol de uma maior eficiência de negócio.

Você também comentou, por outro lado, a sua segunda pergunta, com relação ao comportamento das tarifas de conta corrente. Elas cresceram um pouco mais de 8% no ano passado.

Ela está condicionada a duas coisas: à adição de clientes na base e ao consumo de produtos que eles usam dentro do que chamamos da tarifa econômica Banrisul promocional, para que ele pague um determinado valor justo pelo consumo de produtos dentro do Banco, que está condicionado, sim, à concorrência de mercado.

Mas imaginamos que esse é um elemento que tende a ficar estável em termos de velocidade de crescimento, não muito mais do que isso. Nós procuramos agora, com a melhora da economia, adicionar, não na tarifa de conta corrente propriamente dita, mas, daqui a pouco, em tarifas de cobrança voltadas à produção de negócios, do que simplesmente tarifas por relacionamento.

Mas nós olhamos o comportamento dos bancos de varejo dentro do Rio Grande do Sul e usamos a nossa tarifa como elemento de atração, porque nós queremos que eles permaneçam no Banco e o vejam também com uma gama de produtos que é adequada ao perfil de consumo dos correntistas e dos potenciais clientes do Banco, e, também, um Banco que seja tão seguro e interessante quanto nós vemos na parte de captação.

Eu não sei se com isso nos endereçados ou se você fica com alguma dúvida, mas estamos à disposição.

Tiago Binsfeld:

Não, está ótimo. Vocês foram muito claros nas compilações. Obrigado.

Otávio Tanganelli, Credit Suisse:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta só. Eu gostaria de entender um pouco a dinâmica de margem. A margem ficou praticamente estável quando olhamos no ano contra ano, mas houve uma recuperação de crédito muito forte.

Se nós tirarmos essa recuperação, a margem está caindo bastante no ano. Eu gostaria de entender um pouco a dinâmica. O que vocês estão vendo para a frente também? Esse é o nível que é mais sustentável daqui para a frente? Obrigado.

Companhia:

Otávio, nós já estávamos anunciando que a margem está hoje condicionada aos elementos de crescimento da carteira em uma carteira blindada, que é uma carteira que sofre competição de todos os bancos de varejo em nível Brasil. Todos focam na carteira de consignado.

Com a redução da taxa Selic, há uma redução ainda das taxas praticadas na ponta, que são inferiores às taxas médias que estávamos carregando. E há também uma antecipação do *duration* de carteiras de prazo maior.

Isso tudo joga elementos de pressão, que, no nosso caso, tem se sustentado pela velocidade de crescimento, mas que é mitigado – e muito – para efeitos de margem pelo não crescimento da carteira PJ ainda.

Por isso, nós resolvemos enfatizar no trimestre a questão da mudança agora positiva na produção de pequena e média empresa. A recuperação, que o impacto diz que houve uma adição de margem, é positiva porque joga para potencial incremento de negócios, carteiras que com vários elementos foram, principalmente no curto prazo, baixadas a prejuízo e que voltam agora com potencial de produção de margens e receitas para o Banco de forma mais evidente.

Acho que o Verner quer fazer algum complemento.

Werner Kohler:

Agora nesse último semestre, nossa carteira de crédito permaneceu quase que estável ao longo do tempo e a captação acabou sendo direcionada mais para a tesouraria. No momento quando nós tivermos uma recuperação econômica a partir dessa aprovação de várias situações de reformas que vem acontecendo, nós temos um potencial grande de voltarmos a crescer. Temos espaço para voltarmos a crescer a nossa carteira de crédito, redirecionando recursos que hoje estão em tesouraria.

Além disso, no curto prazo, com essa redução de 0,5 p.p. na taxa Selic, a nossa captação quase toda é pós-fixada, que está em CDB e em poupança, nós vamos capturar rapidamente essa redução de custo de captação. E quase toda a nossa carteira de crédito está em operações pré-fixadas na pessoa física. E, na pessoa jurídica, nós temos parte dela também pré-fixada.

Vai demorar um pouco mais de tempo para se recompor a novas taxas dessa carteira de crédito. Então, nós vamos capturar no curto prazo uma melhora de margem, em função da redução do custo de captação também.

Companhia:

Mas, inevitavelmente, nós esperamos um ambiente econômico e produtivo melhor, em que as margens naturalmente caiam, ainda que os *spreads* possam ser mantidos interessantes. E nós estamos trabalhando com uma promoção de alavancagem de crédito, com margens menores, mas, em compensação, com toda a revisitação do modelo de avaliação de risco de cliente na estrutura de 'originação' de crédito, nós esperamos, sim, que o resultado na última linha seja positivo.

As margens hoje do Banrisul onde há esse comportamento que você identificou agora, Otavio, ainda assim, comparado com os pares, nós estamos em uma situação mais favorável.

Otavio Tanganelli:

Está claro, pessoal. Obrigado.

Yuri Fernandes, JP Morgan:

Obrigado, pessoal. Eu tenho uma pergunta sobre a cobertura de vocês. Eu entendo que essas recuperações acabam impactando de alguma forma, mas, de qualquer modo, 340 para cobertura parece um número um pouco alto. Nós vemos os outros bancos no Brasil rodando com a cobertura entre 200 e 240, que já é uma cobertura historicamente alta.

O que devemos esperar olhando um ano para a frente? Vocês devem continuar com essa cobertura tão alta? Não está chegando o momento de fazer algum sentido para o Banco talvez começar a provisionar um pouco abaixo do *formation* e começar a consumir um pouco essa cobertura? Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é um *follow-up* da pergunta do Otavio, sobre a sensibilidade de margem. Existe alguma sensibilidade que o Banco tem divulgado a cada 100 bps de queda de Selic? Quanto essa questão do *funding* de vocês está toda a taxa pós e o ativo está em pré? Qual deveria ser o impacto e o benefício NII para vocês, considerando o resto constante? Vocês têm alguma sensibilidade para divulgar para o mercado?

E a minha terceira pergunta é sobre despesas trabalhistas. Nós vimos que vocês tiveram uma despesa e foi uma das coisas que impactou outras despesas operacionais. Acho que foi R\$ 90 milhões no acumulado dos seis meses e R\$ 60 milhões no trimestre. Qual é o número que deveria rodar? Deveria ter algum benefício? Talvez esse número se normalize e rode um pouco mais baixo na segunda metade do ano, ajudando o (34:39) de vocês? Obrigado.

Werner Kohler:

Em primeiro lugar, sobre essa questão do nosso índice de cobertura, nós temos um índice de cobertura bastante bom neste momento, acima, inclusive, da média do mercado, em função de nós termos tido uma capacidade de recuperação de operações de crédito em um volume bastante superior ao que vinha normalmente acontecendo.

E esse provisionamento dessas operações de crédito que nós recuperamos o prejuízo, ele obrigatoriamente é contabilizado nível H e, essa contabilização exige uma provisão de 100% sobre essas operações.

Então, muito dessa cobertura está vinculado a operações que foram recuperadas ou de alguma forma foram renegociadas, quando já estavam em um nível de provisão mais elevado.

A norma exige que esse provisionamento se mantenha na última letra que estava antes de ser feita a renegociação ou, se foi recuperado o prejuízo, 100% de provisionamento. Nós adotamos esse procedimento aqui dentro, em linha com o que a norma exige, e isso provoca um provisionamento em um nível um pouco mais elevado, quando se compara, especificamente, com as operações que hoje apresentam atraso acima de 90 dias.

Por esse motivo, então, entendemos que está adequada a nossa provisão, em relação a esse procedimento que já vínhamos trazendo para o mercado desde dois anos atrás, que nós iríamos, em algum momento a frente, termos a chamada boa previsão, que é aquela provisão que está vinculada a alterações que foram recuperadas, renegociadas e que tiveram em algum momento alguma situação de inadimplência.

Outro item que você colocou também, por último, foi a questão da provisão trabalhista. Sobre a provisão trabalhista, nós tivemos alguma revisitação nesse 2T porque nós tivemos também a saída de mais de 550 pessoas no plano de aposentadoria voluntária, que aconteceu no 1T, com a saída das pessoas em janeiro, fevereiro e março. E isso nos exigiu algum provisionamento e entendemos que isso deverá ter uma normalidade em períodos futuros.

Yuri Fernandes:

Com relação à sensibilidade de juros, algum número de sensibilidade com queda de Selic?

Companhia:

Não há nenhum número que nós tenhamos divulgado. Agora, esse componente que o Werner estava colocando agora, pela forma como se dá na parte passiva e na parte ativa do nosso balanço, nós sabemos que a cada redução de taxas se abre uma oportunidade de manutenção ou de um aumento de margem momentâneo, que logo em seguida, à medida que as operações ativas venham a ser roladas, ele vai ajustar a taxa de mercado.

Nós estamos muito mais voltados a voltar a originar crédito, independentemente do perfil do cliente, do que eventualmente a questão do comportamento de margem. Porque nós temos o benefício, que é, talvez, a principal fortaleza do Banco, que é uma estrutura que cresce de forma resiliente, a custos baixos na parte de captação pulverizado.

Yuri Fernandes:

Perfeito. Obrigado, pessoal.

Eduardo Nishio, Banco Plural:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. A pergunta é com relação às margens, com o crescimento da pessoa jurídica, principalmente na parte de pequenas e médias empresas.

Quais os segmentos em que vocês estão vendo mais demanda? Existe realmente uma demanda reprimida por conta da crise? Eu vi que vocês diminuíram bastante na parte industrial. Eu gostaria de saber as razões e quais são os segmentos que deveriam ter uma demanda melhor nessa retomada. Depois eu faço a minha segunda pergunta. Obrigado.

Companhia:

Eu acho que é importante fazer um destaque com relação ao comportamento da economia do estado. Por mais que tenhamos, embora muito poucas, operações fora do estado, a nossa concentração está aqui e a economia do Rio Grande do Sul vem performando, principalmente em 2018 e já no 1T19.

Isso também segue refletido nos dados, onde ela cresce mais de 0,5 p.p. acima da economia do Brasil, com foco no setor industrial. Nós não temos uma concentração em nenhum setor específico que possa vir a impactar. Então, acreditamos que com a economia do Rio Grande do Sul continuando performando bem, nós devemos ter uma recuperação em todos os setores.

Eduardo Nishio:

Muito obrigado. A minha segunda pergunta é com relação ao consignado. Eu vi que as taxas vêm caindo bastante. O regulatório acho que é em torno de 2% e vocês estão rodando a 1,66%. Vocês podem dar um pouco mais de cor nesse cenário competitivo? Onde vocês estão vendo mais competição? 62% da sua captação vêm das agências, mas vocês tem uma parte de venda de correspondência fora do estado. Vocês podem dar um pouco mais de cor? Eu agradeço. Obrigado.

Companhia:

Em matéria de composição da nossa carteira, nós temos em torno de 2/3 que são gerados na nossa própria rede de agências, onde nós temos muitas folhas de pagamento que adquirimos do setor público, folhas de estados e municípios. Temos também uma geração própria bastante importante vinculada ao INSS.

E 1/3 dessa nossa aplicação de recursos em créditos consignado vem do mercado livre, fora do estado, onde concorremos diretamente com os demais bancos e esses movimentos que estão sendo feitos de composição de carteira por todos os grandes bancos. E nós precisamos, então, concorrer nessas taxas onde são praticadas dentro desse mercado livre.

Companhia:

Da dinâmica de produção na nossa rede de agências, sem dúvida, o mercado focado em INSS é onde existe a maior competição, embora sejam *tickets* menores. Com o servidor estadual, o Banco tem uma participação e um *share* bem relevante e, ali, a pressão por taxas é bem inferior.

Eduardo Nishio:

E quem são os agressores nessa parte de taxas? Vocês poderiam dar um pouco mais de cor sobre quais são os bancos que estão mais agressivos?

Companhia:

Aqui no estado do Rio Grande do Sul tem uma pressão mais forte, principalmente por caixa e **CRED** e, eventualmente em algumas regiões específicas, dada a menor capilaridade, Santander. O Santander é um grande componente de competição para efeitos de produção em nível Brasil.

Companhia:

Nós estamos buscando tomar carteira em um ambiente em que estamos querendo crescer, simplesmente com tomadores de crédito, Nishio. Não tem parte passiva nessa operação. Eles são o uso da liquidez que o Banco tem captado para os seus clientes para fomentar carteira de crédito que hoje são do perfil que o Banco vem originando de forma rápida e com qualidade.

Companhia:

A oportunidade é rentabilizar os recursos que estão em tesouraria, dentro de um mercado onde o risco é bastante baixo.

Eduardo Nishio:

Entendi. Vocês veem algum risco do regulador baixar as taxas que são capeadas em 2%, dado que a Selic está caindo? O cenário já está bem competitivo, os 66 é bem abaixo do *cap*. Mas vocês veem algum risco, (44:10) menor do que isso?

Companhia:

Ele teve alguns movimentos, eu acho que já tem alguns anos, foi a última mexida (44:19) no teto da taxa de INSS. Sim, acreditamos que possa vir, mas, com as taxas e o mercado, que já trabalha com níveis com algum espaço para o teto, não vejo grande impacto.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao senhor Marcus Vinícius Feijó Staffen para as suas considerações finais.

Marcus Vinícius Feijó Staffen:

Eu agradeço a participação de todos e coloco a área de Relações com Investidores à disposição para qualquer eventuais esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

“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”.