

**Apresentação dos Resultados do 2T22 do Banrisul
Conference Call - 11 de agosto de 2022**

Operador:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à videoconferência do Banrisul, para discussão dos resultados referentes ao 2T22. Esta videoconferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site da Companhia, www.banrisul.com.br/ri. A apresentação também está disponível para download.

Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo a videoconferência durante a apresentação, e em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração do Banrisul e as informações atuais disponíveis para a Companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, que dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores, analistas e jornalistas, devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas.

Estão presentes nesta vídeo conferência: o Sr. Cláudio Coutinho Mendes, Presidente; Sr. Irani Santana, Vice Presidente e Diretor de Risco; Sr. Marcus Staffen, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; Sr. Wagner Lenhart, Diretor Institucional; Sr. Nathan Meneguzzi, Superintendente Executivo de Relações com Investidores; e Sr. Werner Kohler, Superintendente Executivo de Contabilidade.

Gostaria agora de passar a palavra ao senhor Cláudio Coutinho, que dará início à apresentação. Por favor, Cláudio Coutinho pode prosseguir.

Cláudio Coutinho:

Bom dia a todos. Agradeço a presença de todos nessa audioconferência. Vamos começar com a apresentação. Como os senhores sabem, nós fizemos um *rebranding* da marca Banrisul, em maio agora de 2022. Nós lançamos essa nova marca e aqui mostra evolução da marca desde a fundação do banco, em 1928 e a marca foi então se adaptando a cada novo ambiente econômico e social.

Pode passar, por favor. Bom, aqui está a nossa marca, ela agora tem um *lettering* mais leve e mais adequado aos novos tempos, e tem o nosso símbolo, que é uma continuidade do símbolo que eram os três cubos, na verdade é uma evolução daqueles três cubos. Nós mantemos um certo elo com o histórico do Banrisul, com a solidez e com o tempo de existência. Mas ele simboliza o que o Banrisul já se tornou, que a marca anterior não expressava.

Ou seja, aqui você tem as três cores dessa marca: o azul, que remete a toda tradição, a fortaleza do Banrisul, ao histórico do Banrisul; o roxo, que traduz a modernidade e tecnologia, hoje, o Banrisul, é um banco extremamente tecnológico com ferramentas digitais, hoje 81%

das transações do banco já são feitas pelos meios digitais, está aqui a foto de uma das telas do nosso App, com diversas funcionalidades, e tem mais além dessas que estão colocadas; e o turquesa que é o verde, que simboliza a sustentabilidade.

Hoje, o Banrisul está engajado em uma jornada de se tornar cada vez mais sustentável: está zerando a pegada de carbono dele esse ano, já comprando crédito de carbono no mercado; já migramos para o mercado livre de energia e vamos ser abastecidos unicamente por energia renovável: já temos uma política de resíduos sólidos também, que está em *place* há algum tempo. Então nós temos todo um compromisso com a sustentabilidade.

Essa nova marca, na verdade, traduz aquilo que o banco já se tornou e ele tangibiliza para colaboradores e clientes a nova imagem do Banrisul.

Aqui nesse slide também mostra uma agência já nos novos moldes, agência aqui em Porto Alegre. Estamos aí de forma acelerada e transformando nossas agências na nova comunicação visual e que espelha a nova realidade do Banrisul.

O grande destaque deste trimestre, obviamente, é a evolução da nossa carteira de crédito. Estamos conseguindo crescer de forma robusta. Acreditamos que nós iremos conseguir alcançar o *guidance*, que era um *guidance* desafiador no início do ano, mas nós mostramos já nesse semestre que estamos no caminho do cumprimento do *guidance*.

A nossa carteira de crédito alcançou quase R\$ 45 bilhões, com destaque do crescimento do crédito rural, que cresceu anualmente 61%, impressionante 61% de crescimento. O imobiliário também teve um crescimento muito robusto, 18,5%, também em base anual. E o capital de giro para pessoas jurídicas também teve um crescimento muito importante, de 30%. Crédito consignado, cartão de crédito e contas devedoras, teve em torno de 15% de crescimento, também um crescimento muito importante.

Também destaque para a concessão de novos créditos, foram feitos 21 bilhões nesse semestre de concessão de crédito. Significa que nós estamos girando a carteira e isso é muito importante. Como nós iremos ver mais à frente, que é a possibilidade de nós estarmos resignificando a carteira a custos atualizados, vis a vis, o crescimento acelerado da Selic, que de certa forma desatualizou um pouco as taxas incidentes sobre os créditos que foram concedidos há mais tempo.

Então, dessa nova concessão, você já concede à taxas adequadas. Mas aqui, o grande destaque realmente, é o crescimento da nossa carteira, alcançando quase 45 bilhões, e acreditamos que nesse 2S vamos continuar também no ritmo muito acelerado.

Por favor, o próximo. Agora, todo esse crescimento foi feito, mantendo toda a qualidade de crédito da nossa carteira. O nosso índice de inadimplência acima de 90 dias está em 1,8%, talvez seja o número recorde de qualidade de carteira do Banrisul. Provavelmente nunca na história dele teve um índice de inadimplência de 90 dias menor do que 1,8, é um índice excepcional.

Então mostra que esse crescimento robusto de 22% da carteira, de base anualizada, é feito com uma grande solidez na constituição do crédito, na sua aprovação, constituição e nas suas garantias. Além disso, temos também um índice de cobertura, que provavelmente é um dos maiores do mercado, 319%. Continuamos mantendo um índice ultra conservador de cobertura em 90 dias.

Nossa carteira continua melhorando na margem em termos de *rating*. Em dois anos saiu de 88% no *rating* AA-C e hoje estamos em 92,2% do total da nossa carteira nesses *ratings*. E mostra aqui na barra de baixo, como nossa carteira também é diversificada, mesmo pegando



os 50 maiores devedores, nós somos bem menores do que a concentração dos principais devedores que a média de mercado, então 7,6% da carteira respondem pelos 50 maiores devedores, enquanto no mercado são 12,4. Nós temos uma carteira muito diversificada, o que confere um baixo risco agregado à nossa carteira de crédito.

Próximo. Aqui é o destaque do crédito rural. O crédito rural cresceu 61% em 12 meses e também aqui nós colocamos o nosso novo Plano Safra. Anunciamos em julho nosso Plano Safra, que nós alocamos R\$7 bilhões para crédito do Plano Safra, e isso significa um crescimento de 35% em relação ao plano anterior.

Temos estimativas que possivelmente poderemos até bater essa marca vis a vis o que ocorreu no ano que se encerrou em junho, e a qualidade da carteira também é muito grande, o NPL, *Non Performing Loan* acima de 90 dias, com índice de 0,36, baixíssimo.

E nós temos 50 mil produtores que serão contemplados com nossos créditos na área rural. Então, continuamos achando que isso é um vetor muito importante de crescimento e que será uma jornada não só de aumentar o crédito, mas também possibilidades de fazer outros negócios com esses clientes na área rural.

Aqui os destaques dos nossos números. O nosso lucro líquido do 2T foi de R\$227,8 milhões, um crescimento de 38% em relação ao trimestre anterior. A carteira de crédito atingiu 45 bilhões, como já mencionei, em crescimento de quase 22%. O consignado também quase 20 bilhões, 19,7, um crescimento de 15%, e o crédito rural, os impressionantes 61% de crescimento em 12 meses.

A receita de despesas e tarifas tiveram um crescimento importante 7,5%, mas ainda aquém da inflação, alcançando R\$518 milhões, grande parte devido à competição nesse segmento e também por questões regulatórias.

O índice de inadimplência também é outro grande destaque, 1,78, 1,80, é baixíssimo, recorde histórico nosso, bem como o índice de cobertura também, é ultra robusto, talvez um dos maiores do mercado. Nosso custo de crédito, nosso provisionamento pelos créditos, alcançaram praticamente 2%.

Olhando agora para nosso lucro líquido, no 2T foi de 227 milhões, no 1S 392 milhões. E se olhar em base semestral, o nosso ROE foi de 8,7, se pegar do trimestre, foi de 10% o ROE anualizado.

Aqui mostra as contribuições para o resultado. Basicamente, contribuições positivas de tributos e provisão de crédito, e contribuições negativas em relação ao trimestre anterior, são de outras despesas operacionais, bem como despesas administrativas, que foram maiores.

Aqui mostra a margem financeira, praticamente estabilizada, uma queda de 0,6%. E nós acreditamos que estejamos chegando ao final do processo da reciclagem, acreditamos que ao longo deste semestre que estamos agora em curso, que nós conseguiremos finalmente estabilizar a margem no sentido de reciclar o que nós temos ainda tem de carteira constituída a taxas inferiores.

Nós tivemos uma elevação da taxa Selic muito abrupta em 12 meses, e isso faz com que nós tenhamos ainda algum rescaldo de re-precificação da carteira, adequando as novas taxas Selic.

Nesse slide, mostra uma das grandes fortalezas do Banrisul, que é sua estrutura de captação robusta e diversificada. O Banrisul tem um custo de captação médio, em termos de mercado, talvez um dos menores. Se você olhar em termos de custo de captação de CDBs, nossa taxa

média de captação é 87% do CDI. E considerando o custo de captação total, incluindo letras financeiras, poupança, LC, etc, alcança impressionantes 78% do CDI.

Então, a taxa baixíssima e extremamente pulverizada também do ponto de vista dos aplicadores do banco. Os 100 maiores aplicadores respondem apenas por 12% do total da captação. A média desses 100 maiores é 0,13%, é muito baixo, é bem diversificado. Temos aí um leque de pessoas físicas que são aplicadores conosco, bem como os de pessoas jurídicas, pequenas, médias e grandes. Então, a nossa captação é ultra diversificada.

Olhando aqui nas barras, a captação total mostra uma queda a partir de dezembro, basicamente porque nós pagamos o *Eurobond* emitido em 2012, tinha um saldo ainda de US\$526 milhões e foi pago no início do ano, foi quitado saindo do caixa do banco.

Daí que responde por essa queda de 70 para 65, mas a captação vem se recuperando, já está em 68 bilhões a captação total. Então, mesmo fazendo esse pagamento importante de USD\$526 milhões, a captação está retornando aqui, caminhando para alcançar os níveis de dezembro.

Aqui mostra a evolução do nosso quadro de despesas. Nós temos um controle muito acurado, muito de perto, do total de despesas do banco. O total das nossas despesas cresceram 6,9%, bem abaixo, tanto de IPCA, que foi quase 12%, quanto de IGPM, que foi quase 11%. As nossas despesas cresceram praticamente a 7%, então eu estou falando de cinco ou quatro pontos, dependendo do índice, inferiores à inflação.

O crescimento das despesas de pessoal em 12 meses foi de apenas 4,9%, bem inferior ao IPCA e ao IGPM. Mas, olhando agregados, as outras despesas administrativas cresceram 7,3%, basicamente porque você tem diversos contratos também que são indexados ao IPCA, como aluguéis, etc.

Então, olhando o *overall*, nós continuamos conseguindo manter com controle muito rigoroso os custos totais. Também viemos adequando o nosso quadro de colaboradores, além do PDV feito em 2020, no final de 2020, também acordos de saída de funcionários ao longo do tempo. E agora nós já estamos em um processo de reposição de parte desse quadro. Já foi anunciado e já estamos na rua com um novo concurso para área de TI. Este concurso prevê a contratação de 274 novos profissionais da área de TI.

Obviamente que TI, todos sabem, é o grande desafio de todas as organizações no mundo, não só no Brasil. Então, nós temos que capacitar a nossa área de TI a continuar entregando os projetos para que continuemos digitalizando cada vez mais todos os nossos procedimentos. Então, nós estamos fazendo esse concurso para 274 colaboradores. Já finalizaram as inscrições, mais de 3000 se candidataram, já estão aptos a fazer, então, ao longo, até o final deste semestre deve ocorrer a prova. Enfim, nós esperamos que no início do ano que vem nós estejamos com esses novos profissionais aqui na área de TI.

Ressalto também que nós já fizemos o anúncio que vamos fazer um novo PDV (Plano de Desligamento Voluntário), isso dentro da filosofia de estarmos adequando nosso quadro. Esse novo PDV, obviamente vai ter a mesma cláusula que teve no PDV anterior, que nós consideramos uma cláusula pétrea para ter PDV, que é a cláusula de quitação total do contrato de trabalho, feito isso com a intermediação do sindicato. Isso ainda está em negociação com o sindicato, mas para nós isso é uma cláusula pétrea.

Receitas de tarifas de serviços, nós também tivemos um crescimento abaixo da inflação, mas é um crescimento também importante, de 7,5%. O slide 14 mostra um quadro da nossa despesa de provisão. O custo de crédito em torno de 2%, em linha com o que estava no final do ano passado e início deste ano.

Nós temos então operado com linhas que são muito garantidas, ou seja, o consignado, garantia de folha de pagamento, o imobiliário com alienação fiduciária, rural grande parte deles com garantia real também, operações com pequenas e médias empresas, muita coisa com garantia do FGI, do BNDES ou outras linhas de Pronamp e Peac, também todas com garantia. Recentemente fizemos um convênio com o Sebrae e temos garantia também do FAMPE.

Enfim, essa nossa busca por garantias e estruturação do crédito nos possibilitou ter aí uma um baixo índice de provisionamento, um baixo custo de crédito e isso aliado a um baixo índice de atrasos acima de 90 dias. Tudo isso espelha as bases sólidas com as quais nós estamos crescendo a carteira de crédito.

Aqui é um tema que nós decidimos colocar um pouco mais de detalhamento, que eu acho que é importante a compreensão sobre toda a movimentação da conta de passivo de provisões trabalhistas.

Aqui com os destaques, desde 2019 até agora, o 1S22, nós constituímos R\$1,9 bilhões de novas provisões trabalhistas. O saldo hoje de provisões trabalhistas em junho, é de quase 1,700, 1,672, mas foi constituído nesse período 1,9 bilhões novas provisões e foram pagos nesse período quase R\$800 milhões de causas trabalhistas perdidas. Então, são números muito importantes, que obviamente afetaram durante esse período e afetam até agora o resultado do banco.

Agora, a notícia é: nesse período nós aprovamos duas políticas de provisionamento de crédito, uma política para provisionamento de causas trabalhistas individuais, e uma política de avaliação de perda provável, enfim de ser necessário fazer provisão para as ações coletivas trabalhistas. Esse trabalho começou em 19 e nós concluímos agora no 1S22.

Nesses números estão precificados, à luz das políticas que foram aprovadas, todas as ações trabalhistas individuais e todas as ações trabalhistas coletivas. Então, isso resultou nessa provisão ao longo desse período, de 1,9, e um saldo atual 1,672. É importante também ter em mente que desses 1,9 ou do 1,7, R\$1,4 bilhões são de causas trabalhistas que foram ajuizadas antes de 2018, não foram ajuizadas nos últimos três anos. O que foi ajuizado nos últimos três anos é um número perto dos R\$240 milhões.

E ali está mostrando do lado esquerdo do slide, 111,6 ações individuais e 129,6 de ações coletivas e esse é o total de ações ajuizadas entre 2019 e 2022, e o total de ajuizadas em 2015 a 2018 são 407, mais 811, estão você está falando de um 1,200 bilhão. E depois, entre 1995 e 2014, o resto para completar 1,4 bilhão.

Então, o que está sendo tratado agora, o que nós estamos fazendo provisão e está afetando o balanço agora, são provisões referentes a causas que ingressaram antes de 2018, e elas é que são a grande maioria dessa provisão. Então só para deixar claro. E também do estoque das ações coletivas, resultado de R\$ 912 milhões, como está colocado de provisões no balanço.

Vamos para o próximo. Foi muito importante no nosso PDV de 2020 e nós entendemos que só faz sentido fazer outro PDV, também se tiver essa cláusula. A cláusula de quitação total do contrato de trabalho, com interveniência do sindicato. No PDV, que foi feito no final de 2020, em que 900 pessoas, profissionais nossos aderiram ao PDV, e que isso faz com que nós, de certa forma, estejamos já atacando as causas raízes e pedindo que, no futuro, apareçam novas ações.



Nos PDV anteriores, que não continham essa cláusula, o índice de ações trabalhistas ajuizadas pós PDV era muito alto, era maior que 60%, quer dizer, mais de 60% das pessoas que eram desligadas entravam depois com ações trabalhistas. O número que nós temos no nosso PDV de 2020, é 13% dos que entraram no PDV, apesar da cláusula de quitação, entraram com ações trabalhistas. Desses 13% em primeira instância, 85% dos impetrantes perderam na primeira instância.

Então, na verdade, só 15, quer dizer, lógico que ainda falta a decisão final, mas a primeira decisão, para 85% desses 13%, então estamos falando de mais de 10% do total, ou seja, 13% entraram, 85% desses 13 perderam em primeira instância. Ainda está sob júdice da Justiça, mas nós estamos muito confiantes que ao fim, ao cabo, nós conseguimos êxito.

O restante continua ainda, os 3%, 2% desses 13 que continuam, nós ainda temos expectativa que ao final, ao fim, ao cabo, nós ganharemos. Então eu diria que foi muito bem sucedido e isso trata o assunto para o futuro.

Aqui nós queremos mostrar que grande parte das causas raízes que deram origem a essas provisões, já foram de certa forma tratadas, ou seja, quase 70% das provisões, 69,2, se referem a ações trabalhistas que estão discutindo horas extras, a sétima e oitava hora. Na verdade, isso já foi tratado na última convenção trabalhista, então isso já não é mais origem para novas ações.

Assim como também, nós já endereçamos a questão da remuneração variável, gratificação semestral, também responderam por 12%. Nós já extinguimos essa forma de pagar e com a quitação do quadro, instituímos um programa de participação nos resultados PPR. Isso foi endereçado no final do ano passado, então este ano é o primeiro ano que nós estamos com o PPR, ou seja, estamos alinhados com o que o mercado faz, pagar na forma de PLR ou PPR, à luz da nova lei.

Também 3,7% está estancado, que foram pessoas que tinham o vale alimentação antes de 1990, ganharam direito aos reflexos disso, mas isso está em extinção. Só o quadro admitido antes de 1990. E os demais aqui também nós estamos incluindo cláusulas e acordos coletivos. Nós acreditamos ter tratado a grande maioria das origens, das causas raízes, para que ingressassem novas ações. Essa é a nossa expectativa, que isso diminua novas ações.

Mas enquanto isso, nós temos que tratar do estoque que está lá colocado, tem quase 1,7 bilhão de estoques, sendo que só lembrando, nos últimos três anos e meio, fizemos 1,9 bilhão de novas provisões e pagamos quase 800 milhões de indenizações.

Próximo, por favor. Aqui mostra nosso conforto em capital para crescimento. Nós mostramos a queda no sentido que nós pagamos, parou de surtir efeito, o *bond* emitido, subordinado 10 anos atrás. Mas nós temos bastante conforto ainda em capital para crescer em termos de crédito.

Aqui por último, mostra nossa revisão do nosso *guidance*. Nós estamos fazendo algumas alterações. No caso do crédito comercial pessoa jurídica, lembrando do primeiro slide, ele cresceu 30% na base anual. Nós acreditamos que continuaremos a crescer nesse *pace*, nessa mesma batida. Estamos adequando o Crédito Comercial Pessoa Jurídica, ao centro do *guidance* a essa expectativa de 30%, então ficou entre 28% e 33%.

No crédito rural, nós estamos subindo a barra, no sentido que a realização dos 12 meses anteriores foi de 61% de crescimento, então estamos aumentando a barra para 45% a 50% o crescimento. Tendo em vista também a baixa provisão de crédito e a evolução muito positiva do nosso NPL, nós estamos reduzindo também o nosso *guidance* de despesas de provisão de crédito de 2% a 3% para de 1,5% a 2,5%.



E também, devido a estarmos ainda reciclando o crédito, estamos também reduzindo o crescimento da margem financeira de 4,5% a 8,5% para crescimento de 1% a 5%, e os demais itens do *guidance* permanecem mantidos.

Bom, eu agradeço a todos aqui. Vamos abrir para perguntas e respostas.

Flávio Yoshida, Bank of America:

Olá. Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu queria entender, para vocês, como é que fica o apetite de crescimento de crédito em linhas mais arriscadas olhando para frente, dado que o banco está com um índice de inadimplência super baixo. Acho que, conforme vocês comentaram, no *call*, está no patamar mais baixo da história, e um índice de cobertura alto, o que traz bastante conforto para poder crescer em linhas mais arriscadas e, eventualmente, até acelerar o crescimento da margem. Obrigado.

Cláudio Coutinho:

Excelente pergunta. Realmente ao longo do trimestre que passou, já estamos discutindo esse ponto. Nós provavelmente iremos estar endereçando a possibilidade de operar em linhas com mais retorno e mais risco. Sem dúvida, nós temos um balanço extremamente confortável e que nos permite marginalmente estarmos então operando com linhas mais rentáveis, com mais risco. Isso já está na prancheta e nós esperamos estar implementando em um futuro próximo.

Flávio Yoshida:

Está ótimo, obrigado. Neste tema das provisões trabalhistas, pelo que eu entendi então, acho que não tem mais provisão para fazer, pelo menos relativo a processos antigos. É isso mesmo? Vocês veem alguma chance de ter alguma reversão nessa provisão?

Cláudio Coutinho:

Bom, deixa eu aqui fazer um *disclaimer*. Nós fizemos uma política de provisionamento de ações trabalhistas individuais e também de ações trabalhistas coletivas. De acordo com essa política, nós fizemos a mensuração, inclusive com contratação de escritórios externos de advocacia, de toda a expectativa de perda, obedecendo aos critérios do CP6, enfim, de tudo para que nós fizéssemos a estimativa de perda dessas ações.

Então, eu diria que esse número que está lá é a nossa melhor expectativa sobre o que nós esperamos dessas ações, mas isso não é uma ciência exata, matemática, como física, isso depende de decisões judiciais, etc. Então, essa é nossa melhor expectativa, achamos que é, nada impede mas, é possível e não podemos descartar que as decisões judiciais sejam piores ou melhores do que nós esperamos. Mas essa é a nossa melhor expectativa hoje.

Irany Sant'Anna:

Para complementar Cláudio, é importante registrar que antes de 2017, houve uma demanda antecipada no Judiciário por conta da reforma trabalhista. Isso ensejou um grande número de ações coletivas, cuja mensuração era muito complexa, foi difícil.

E esse estoque de ações, sim, nós terminamos de precificar segundo essa metodologia, segundo a nossa política. Claro que ela sempre pode sofrer revisões, mas eu diria que o estoque nesse momento está tratado.

Flávio Yoshida:

Está ótimo. Obrigado, pessoal.

Eric Ito, Bradesco:

Bom dia, Coutinho, Marcus, Nathan, time. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho uma primeira, fazendo um *follow up* na pergunta passada. Olhando para o NPL de vocês, e até neste talvez, aumento de risco pelo confortável nível que vocês estão de provisionamento, NPL. O que vocês esperam de NPL para o fim do ano? Vocês acham que é sustentável ficar nesses níveis de 1,8? E pensando até no *long term*, o que vocês acham que seria um nível sustentável de NPL para o Banrisul?

E a minha segunda pergunta seria se vocês podem dar um pouco de cor sobre imposto diferido do trimestre. O que vocês estão olhando de dinâmica para o fim do ano? Obrigado, pessoal.

Cláudio Coutinho:

Bom, em relação ao NPL, nós estamos em um nível muito confortável. Eu diria que nós poderíamos trabalhar 2,5 a 3 de NPL sem o menor problema, seria algo dependendo, quer dizer, lógico isso está associado a linhas mais rentáveis, que suportassem, obviamente, esse nível de NPL. Mas não veria nada de anormal nós trabalharmos com 2,5 a 3.

Marcus Staffen:

Inclusive, seria mais próximo do que uma média histórica do banco. Acho que esse índice, quando olhamos de 1,8, que ele está um tanto quanto abaixo do que seria, claro que é uma virtude, sem dúvida, mas ele está bem baixo.

Cláudio Coutinho:

Qual é a segunda parte da pergunta?

Marcus Staffen:

Se pudesse por gentileza, repetir a segunda parte, porque para nós cortou um pouco.

Eric Ito:

Claro. Eu queria pegar um pouco de cor sobre a dinâmica de imposto diferido no trimestre, o que vocês estão esperando para o 2S?

E se vocês puderem só comentar antes disso, esse 2,5 a 3 seria já para esse ano? Vocês acham que volta ou seria mais um *long term*? Obrigado.

Cláudio Coutinho:

2,5 e 3 seria *long term*. Esse ano não há possibilidade, eu acho, é até matemática, é difícil.

Marcus Staffen:

Pela dinâmica da carteira e pela, se olhar também aquele gráfico que nós trazemos na apresentação, que é a concentração da concessão por faixa de risco, tem uma escalada de AA-C de 88 para 92 em um curto espaço de tempo.



Então, não é de se esperar que a carteira vai mudar, vai ter uma mudança muito brusca em NPL, até porque a concentração em tomadores não existe, frente ao passado, um passado que se tinha até uma participação maior em créditos corporativos, hoje você tem uma carteira muito mais diversificada.

Cláudio Coutinho:

Sobre o diferimento de imposto, o Werner Kohler pode aqui dar esclarecimentos.

Werner Kohler:

Bom dia. A questão do imposto de renda diferido, nós temos duas situações que é o aumento das provisões que foram constituídas, e essas provisões que foram constituídas, as trabalhistas, principalmente, e também de crédito, o aumento de saldo, a variação do saldo da provisão e a dedutibilidade das operações que completaram aquele ciclo de dedutibilidade.

Esses dois itens provocam um aumento de crédito tributário, bem como a questão de que o Banco, foi aprovado o pagamento de juros sobre capital próprio até o limite de 50% do resultado. Esse pagamento de juros sobre capital próprio que foi efetuado, também gerou na última linha um prejuízo fiscal no imposto corrente. E esse prejuízo fiscal como ele também tem a capacidade de ser compensado nos próximos exercícios e também gerar um crédito tributário.

Então, esse conjunto de situações, olhando a empresa, banco, individual. Agora, olhando o consolidado, sim, as subsidiárias que este ano é o primeiro ano que nós temos o ano completo das atividades da Banrisul Seguridade individual, que ela foi no 1S do ano passado gradualmente sendo transferido a carteira, para a Banrisul Seguridade.

Nós temos a tributação acontecendo de uma forma mais robusta dentro das subsidiárias, da Cartões e da Banrisul Seguridade, principalmente, e na parcela do banco. Então nós tivemos essa situação, onde nós tivemos as questões da constituição em cima das variações que temos, das adições intertemporais e o próprio prejuízo fiscal que foi gerado na linha de imposto e contribuição social.

Pedro Leduc, Itaú BBA (via webcast):

Como vocês estão vendo o ritmo de originação para o 2S do ano nas diversas linhas? A inadimplência baixa está dando ânimo para acelerar o crescimento da carteira? O consignado “Auxílio Brasil” é algo que o Banrisul deve participar?

Cláudio Coutinho:

Nós estamos vendo com muito otimismo o crescimento no 2S. Acreditamos que vamos cumprir o *guidance*. Estamos vendo todo o cenário positivo para nós. Então estamos muito positivos em relação ao que vai acontecer.

Sobre a questão do consignado do “Auxílio Brasil”, nós decidimos não fazer, o Banrisul não fará.

Pedro Leduc:

A margem financeira continuou em queda. Isto teve a ver com um *funding* mais caro, como vocês apontam? Com a Selic terminando de subir, podemos dizer que a parte do *funding* já



pressiona menos no 2S?. Existe espaço para reprecificar carteiras, de modo que isso ajude na margem financeira?

Cláudio Coutinho:

Sem dúvida que com o fim da alta da Selic e com o giro da carteira que é feito, só para esclarecer, mesmo o consignado, que contratualmente tem um prazo longo, na prática, essas carteiras giram em um prazo de dois anos ou coisa que o valha.

Então, nós achamos que esse efeito de re-precificação da carteira vai continuar ao longo do semestre, mas nós achamos que ao final dele, dado a estabilidade do que nós esperamos agora da Selic e com a re-precificação, nós conseguimos reverter a margem financeira. Nós estamos otimistas de que essa re-precificação vai ocorrer e a margem vai voltar.

Marcus Staffen:

Então, eu acho que um ponto adicional, até quando nós olhamos aquele gráfico que foi colocado na própria apresentação, a evolução da margem financeira ao longo dos últimos trimestres, ela vinha numa batida de redução de cerca de R\$40 ou R\$50 milhões por trimestre até o primeiro trimestre .

Neste último trimestre nós tivemos uma queda de R\$7 milhões. Isso é uma sinalização clara que já está muito próxima da estabilidade, e nós seguimos confiantes no *guidance* que foi divulgado, que é de crescimento de margem em termos anuais. É um movimento claro da re-precificação da carteira, e também da estabilização da Selic, que acreditamos que se o Copom não fez o último movimento agora de 13,75%, no máximo teria espaço para um ajuste pontual até 14.

Irany Sant'Anna:

Só para chamar a atenção também Marcus, da redução do custo relativo da captação. A captação que se acomodou abaixo de 80, dado para uma Selic que já está perto de 14%, significa um *spread* bem significativo até de tesouraria.

Yuri Fernandes, JP Morgan:

Oi pessoal. Obrigado pela oportunidade de perguntar. Eu tenho uma pergunta sobre o ROE. Vocês tinham um *guidance* antes, acho que vocês removeram agora, e olhando pelas mudanças do *guidance*, uma pequena piora de NII, ainda que tenha algo implícito, como vocês falaram, talvez uma melhora para o 2S e *cost of risk* um pouco mais baixo.

A impressão que eu fiquei aqui rodando os números, é que tenho uma melhora de EPS na expectativa de vocês para 22. Eu queria confirmar, eu sei que vocês removeram o *guidance* de ROE, mas é isso mesmo? O *guidance* novo implica talvez em uma melhora de EPS para vocês?

Uma segunda pergunta que eu tenho, um pouco do ponto do Leduc, só para entender a margem financeira. Acho que a Selic está chegando meio que no topo agora. Nós deveríamos começar a ver de fato no 2S, um *inflection point* para o NII? E como está a cabeça de vocês para 23?

Eu sei que está um pouco cedo, mas se a curva de juros começar a ficar mais estável, começar a reduzir, e com esse crescimento de carteira que vocês têm apresentado, talvez seja um ano bom para NII. Então, tentar pegar um pouquinho da opinião de vocês para o próximo ano. Obrigado.



Marcus Staffen:

Yuri, obrigado pelas perguntas. Só um ponto. Na verdade, nós mantivemos o *guidance* de ROE, então ele segue entre 9% e 13% por cento e estamos confiantes que é um *guidance* que iremos atingir ao longo do ano.

Tiveram essas mudanças, realmente, quando nós olhamos impacto em resultado de redução de custos de crédito e consequente também redução no ritmo de crescimento de margem financeira, quando nós olhamos no ano, mas nós acreditamos que isso acaba tendo um impacto neutro quando olhamos nas projeções de ROE.

Sobre o NII para esse ano, o *guidance*, a revisão que foi feita, ela traduz melhor o que nós imaginamos. Deve ter um crescimento de NII ao longo do 2S que possibilite que a margem em termos do ano como um todo seja crescente.

E para 2023, quando nós olhamos o movimento de crescimento da carteira de crédito, a maturação da carteira de crédito, a re-precificação dos ativos, o próprio movimento da curva de juros, que subiu bastante ao longo do 2T, mas dado esse movimento de redução de inflação, nós já vimos até uma descompressão de curva nesses últimos dias, tranquilamente dá para imaginar crescimento de NII na base de dois dígitos, ali quando nós olhamos.

Agora o tamanho dessa magnitude, seria ideal olhar um pouco mais à frente, talvez a partir do próximo trimestre já tenha um nível muito mais claro, até pelo próprio comportamento da carteira e o próprio comportamento do mercado em si.

Irany Sant'Anna:

Eu queria fazer um complemento, Marcus. Nós referimos há pouco a questão do estoque de posições trabalhistas. Nós sabemos que você tem sempre que atualizar segundo a variação do risco das demandas, a percepção de êxito das causas, mas existia um tema de casa, que era provisão, a mensuração das provisões coletivas em valor muito significativo.

Vocês viram aí, os números foram abertos, e essa parte, pelo menos no que diz respeito à política, foi definida esse valor de provisão e não se tem mais que fazer a mensuração e a colocação do balanço de provisões, relações ao passado. Podemos ter correções vis a vis no futuro, mas todas as mitigações e causa raiz para questões que provocavam contingência trabalhistas estão sendo trabalhadas. Então está aí também deve ter o espaço de uma normalização que permite uma melhora em relação ao resultado.

Yuri Fernandes:

Beleza pessoal, super claro. Acho que o *guidance* de ROE no *release* em inglês estava com nome diferente, por isso que passou batido aqui para mim. Muito obrigado pelas respostas.

Eduardo Nishio, Genial Investimentos:

Obrigado pela oportunidade, obrigado pela apresentação. Tenho uma pergunta em relação ao Agro. Vocês estão crescendo muito forte no rural, os números são surpreendentes. Mas historicamente o Banrisul sempre teve pouca exposição rural e o racional por isso era sempre que os resultados do rural no estado eram mais voláteis que no resto do Brasil, isso é verdade, e tinha impacto muito grande em toda a economia, na parte de empresas, na parte de pessoa física também.



Eu queria saber o que vocês estão fazendo dessa vez de diferente para crescer tão forte no agro? Vocês estão usando seguro? Qual é a porcentagem da produção segurada, etc?

E a minha segunda pergunta é um *follow up* nessa questão do *funding* que vem pressionando o NII de vocês. Nós vimos no resultado de alguns outros bancos que têm exposição a uma carteira mais pré pelo consignado, que estão se recuperando já, principalmente por conta do *funding* da poupança já estar “capeado” desde o final do ano passado.

Queria saber de vocês, quando podem ver uma recuperação no NII mais forte? Tem algum *timing* ainda este ano para haver uma recuperação nas receitas de juros? Obrigado.

Irany Sant’Anna:

Em relação ao crédito rural, nós temos visto aqui no Estado uma mudança na mentalidade do empreendedor. Hoje existe uma mentalidade muito empresarial e eventuais perdas de safra não assustam mais o produtor como assustava antigamente. Ele foca na próxima, normalmente ele está capitalizado, aprendeu que precisa guardar recursos e o nosso susto em relação a estiagem que houve, terminou sendo menor lá. Nós não estamos tendo grandes grandes impactos aqui de renegociação. As renegociações que há são normais, com devedores que têm plena capacidade de pagamento na sequência e que vão retomar a rentabilidade para frente.

Nós enxergamos um terreno muito fértil para fazer *cross sell*. É importante, nós já estamos iniciando o nosso movimento mais forte no agro, estamos reaprendendo. E aqueles clientes que estabelecem relacionamento com o banco, mostram uma rentabilidade alta, porque não demandam só crédito rural, existe toda uma linha de produtos que complementam o nosso relacionamento e que terminam gerando a rentabilidade.

Marcus Staffen:

Talvez até para complementar, Nishio, a resposta do Irany e já engatando na resposta sobre *funding*. Esse realmente é um processo que o banco vem se qualificando, vem amadurecendo ao longo dos últimos anos. Inclusive a nossa própria estrutura de captação de *funding*, para o agro, quando eu falo disso, teve que ser redesenvolvida. Nós tivemos que buscar recursos no próprio mercado financeiro para poder subsidiar e “fundear” essa operação, e tem sido um aprendizado bem interessante.

Só neste plano safra, nós já crescemos a base de captação quase em 50%. É um número bem interessante e mostra o desenvolvimento. Acho que o mercado tem se expandido e nós conseguiremos extrair um valor bem representativo.

Sobre a pergunta de NII, eu acho que é muito em linha do que eu já tinha comentado anteriormente, o 2S é o ponto de inflexão, deve ter uma expansão de NII. Nós acreditamos no *guidance*, no que foi divulgado para o NII do ano de 2022 como um todo, e essa expansão mais robusta deve ocorrer a partir de 2023, não tenha dúvida.

Com relação à estrutura de *funding*, de mix de *funding* sobre outros bancos é que eventualmente esse *funding* que eles utilizam de poupança para colocar no consignado, nós temos a operação de crédito imobiliário, que necessita dela e aí acaba sendo também uma operação interessante, eu não consigo alocar o *funding* de poupança para a operação de consignado.

Nathan Meneguzzi:



Obrigado Nishio. Nós recebemos no chat diversas perguntas sobre distribuição de dividendos, especialmente dos nossos acionistas pessoa física. O pessoal está muito preocupado com relação a uma possível mudança de política de dividendos e se o resultado que nós apresentamos hoje pode impactar a distribuição de dividendos para frente.

Se o pessoal puder, por favor, comentar um pouco a respeito. Acho que já atende a maior parte dos questionamentos que nós temos no chat.

Cláudio Coutinho:

Bom, em relação a este ano, nós definimos 50% de distribuição, inclusive para aproveitarmos ainda a JSCP, que existe aí uma discussão que pode ser que JSCP não perdure. Então, enquanto nós pudermos usar esse instituto, dado que ele confere uma vantagem fiscal relevante, nós vamos utilizá-lo.

Em princípio, se não houver mais essa vantagem dos juros sobre o capital próprio, nós voltariamos para os 40%, que é o nosso *payout* tradicional, que não está em estatuto, mas é o praticado. Isso eu estou falando para os anos posteriores, 2023 em diante. Mas em 2023 vai ser feita uma reavaliação, se o JCP continuará ou não, a conveniência ou não de repetir a dose de 50% ou não, mas isso vai ser discutido para 2023.

Não está em causa ser menos do que 40%, que é o nosso padrão. Apesar de não estar no estatuto, como eu mencionei, é o padrão, isso não está em causa. O que poderá estar em causa é até chegar a 50% ano que vem, caso JSCP continue e o nosso balanço permitir.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Cláudio Coutinho para que faça as considerações finais da Companhia.

Cláudio Coutinho:

Agradeço a presença de todos nesse *call*. Espero que tenha sido esclarecedor. Continuaremos perseverantes nas nossas metas, como todas as metas que nós já passamos para vocês, e continuaremos perseverando para alcançar os resultados.

Operador:

Pedimos desculpas pelo contratempo técnico no *call* de hoje. Em breve as gravações de hoje serão disponibilizadas no site de RI. Obrigado 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"