

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 1T12. Estão presentes hoje conosco os senhores: João Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Werner Kohler, Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade; e Alexandre Pedro Ponzi, Superintendente Executivo, Relações com Investidores, Mercado de Capitais e Governança.

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

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

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banrisul, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro do Banrisul e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

João Emílio Gazzana:

Bom dia a todos. Agradecemos o interesse de cada um de vocês em participar do nosso *call* relativo ao 1T12. O Alexandre Ponzi fará a apresentação dos slides, e logo em seguida nós estaremos aqui à disposição para responder dúvidas, para discutir com vocês cada um dos aspectos dos nossos números e as perspectivas para os próximos trimestres.

Alexandre, vamos começar.

Alexandre Ponzi:

Vamos começar, então. Vamos citar os números do 1T, passar bem rápido para que possamos promover a interação com todos que estão nos ouvindo.

Vamos para os **slides dois e três**, onde nós mantivemos o *market share* no Brasil, em melhoramos ainda a nossa posição no Estado do rio Grande do Sul. Aumentamos a rede de atendimento em 13 pontos somente no trimestre, e em 51 novos pontos de atendimento em relação ao 1T11.

No **slide três**, o crescimento da carteira de crédito em 12 anos foi superior ao sistema financeiro brasileiro, onde crescemos a taxa de 18,8% no crédito total, e 16% aproximadamente na carteira de crédito comercial. O sistema financeiro cresceu em torno de 18%.

No **slide quatro**, o crescimento de crédito tem sido suportado pelo crescimento dos depósitos (18,4% em 12 meses) e, sobretudo, dos depósitos a prazo, que em março atingiu taxa de crescimento anual de 35,7%. Destaque: captação de varejo e oriunda da rede de agências, à exceção de parcela de USD500 milhões (dívida subordinada) que alavancou o crescimento dos depósitos entre Março de 2011 e Março de 2012.

Os ativos totais, conforme o **slide cinco**, atingem R\$39,8 bilhões ao final de março desse ano, crescem 21% frente março de 2011, e as operações de crédito agora correspondem por cerca de 43% dos nossos ativos totais. O retorno sobre os ativos médios passa de 2,3% no 1T11 para 2,2% no 1T12.

Total de captações do Banrisul, domésticas e agora internacional somaram R\$29 bilhões, 22,3% de variação anual, demonstrado no **slide seis**. Na abertura dessas captações, verificamos que o *funding* do Banrisul, e aqui só falamos de depósito à vista, de poupança, e à prazo, corresponde a 78% dos recursos captados, e se caracteriza por um perfil de varejo e diversificado. Esse também é o diferencial competitivo do Banco, pelo baixo custo de captação e a sua estabilidade ao longo do tempo.

Ao longo do 1T12 o custo de captação atinge 79,8% da taxa Selic, crescendo ao longo do último trimestre por conta da captação da dívida subordinada externa, que ainda não foi completamente direcionada para ativos de crédito.

O custo de captação de depósito a prazo, 85% da taxa Selic, é inferior aos 87,7% registrado no 1T11.

Na sequencia, **slides de oito a dez**, por favor, a carteira de crédito; R\$21,3 bilhões, crescendo 19% em 12 meses, 4,5% no trimestre, de novo acima da média que observamos no sistema financeiro. Esse crescimento de crédito, que agora representa 54% dos ativos tem por base operações de boa qualidade, que permitiu que nós mantivéssemos o saldo da provisão em relação ao total da carteira, estáveis em 6,5% ao longo dos últimos 12 meses.

O giro da carteira (ou o volume de crédito concedido ao longo de 12 meses) cresceu 8,5% em relação à Março de 2011, não só na carteira comercial, mas também nas linhas de crédito especializadas, com a vantagem da fidelização do cliente no longo prazo.

Essa carteira de crédito diversificada apresentada no **slide cinco** tem a carteira comercial com a participação relativa de 75% do total do crédito; crédito rural, 8%,

crédito imobiliário, 9% da carteira. Crédito a pessoa física ainda é preponderante na carteira de crédito comercial, e a participação cresce para 54,4% no 1T12, contra 53% ao longo do 4T11, e 73% dessas operações são de crédito consignado, das quais 61% de geração própria e 39% adquiridos de outras instituições financeiras.

No crédito comercial a pessoas jurídicas, 46% da carteira comercial, capital de giro ainda é a linha de maior relevância, que compõe 65% dos créditos no segmento.

E a carteira de crédito comercial cresceu em um ritmo um pouco inferior à carteira de crédito total do Banco, 16% em 12 meses, como está demonstrado no **slide 12**.

A carteira comercial pessoa física, com saldo de R\$8,7 bilhões, cresceu 12% sobre março do ano passado, e cerca de 8% entre o 4T11 e 1T12.

Crédito comercial para PJ, 21% de crescimento em 12 meses e 1,5% no trimestre, atinge agora o saldo de R\$7,3 bilhões.

No **slide 13** agora temos a qualidade da carteira de crédito, das quais 88,5% de todas as operações são classificadas como risco normal, grupo A até C, percentual equivalente ao que nós viemos apresentando historicamente. Provisão de 6,5% em relação ao total de crédito, já falado anteriormente, e com baixo índice de inadimplência, 3% de operações a mais de 65 dias, e 2,5% para mais de 90; uma ligeira elevação desde dezembro de 2011, mas que não deve representar surpresa, dada a dinâmica do mercado e também a expectativa da administração quando da divulgação dos números relativos ao 4T11 e o ano inteiro. O índice de cobertura é confortável, 215% para 60 dias, e 255% para 90 dias.

Slide 14 apresenta a carteira de títulos e valores mobiliários do Banrisul com saldo de R\$12,3 bilhões, 26% de crescimento nos últimos doze meses. O crescimento de 11,4% no trimestre se deve ao aumento da liquidez oriunda da emissão externa subordinada, ainda não plenamente direcionada para operações de crédito.

O maior direcionamento de recursos para operação de crédito refletem no crescimento de 19% nas receitas de intermediação financeira em 12 meses, que atinge o saldo de R\$1.5 bilhão, no **slide 15**, ao longo do 1T12.

O crescimento das receitas ao longo do último trimestre foi influenciado pela contratação de novas operações de instrumentos financeiros derivativos, e reduzido pela contração da Taxa Selic, ocasionando a queda das receitas de TVM e a estabilidade das rendas das operações de crédito. De novo, aqui justificado por toda a questão do pequeno aumento observado na inadimplência, mas se mantém estáveis dentro do 4T11 e o 1T12, visto no **slide 16**. Despesas de captação no 1T, 3.6% acima de dezembro do ano passado. O saldo de R\$445 milhões é 4% abaixo do saldo registrado no 4T11 por conta da redução da taxa Selic.

Margem financeira, **slide 18**, o resultado de R\$896 milhões ao longo do trimestre, 19% maior do que o gerado no 1T11, e 1,2% abaixo de dezembro do ano anterior. Ao longo do último trimestre, a margem financeira foi diminuída pela queda do resultado das operações de tesouraria, e também do resultado de câmbio, que foi menor ao longo do trimestre, em comparação ao trimestre anterior, por aumento das despesas de crédito

e repasse, ainda que não tenha havido redução das despesas de captação; esse também foi captado pelo resultado dos instrumentos financeiros e derivativos.

As despesas operacionais, **slide 19**, o montante de R\$479 milhões no primeiro trimestre de 2012 é cerca de 16,3% acima do 1T11 e 6% abaixo do 4T11. Ao longo de 12 meses, as despesas de pessoal crescem em função de aumentos salariais e do número de empregados (574 no período). A redução registrada ao longo do último trimestre é sazonal, por conta da concentração das férias nos meses de verão.

Despesas administrativas, 24% de crescimento em 12 meses, por conta de um aumento de serviços de terceiros, processamento de dados e telecomunicação, isso em resposta ao aumento de volume de transações observadas na base do Banricompras, também, e condições que pagamos a terceiros por conta de operações que realizamos ao longo dos últimos meses; um comportamento praticamente estável entre o 4T e o 1T desse ano recorre principalmente dos menores gastos com despesas com publicidade e propaganda.

No **slide 20**, o lucro líquido. Com R\$214 milhões no 1T, ele é um 1,5% acima do registrado no 1T11, e o retorno sobre o patrimônio líquido médio atinge agora quase 21% anuais.

No acumulado trimestral, o resultado de R\$214 milhões é 5,7% inferior ao registrado em dezembro no final do ano passado, pela instabilidade nas operações de crédito, redução de receitas de tesouraria, e pelo aumento de outras despesas operacionais. O retorno sobre patrimônio líquido anualizado com base no resultado atinge 20,6%. O lucro líquido por ação, R\$0,52, pouco baixo do registrado em dezembro de 2011.

A remuneração acionista paga no 1T sob a forma de juros sobre o capital próprio, R\$51 milhões, faz parte da política de distribuição de 40% do lucro líquido, e cresce 14,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, no **slide 22**. Um PL de R\$4,5 bilhões, crescimento de 13,5% em 12 meses, e 3,5% no trimestre, se dá pela incorporação de lucros (13:01) pagamento de juros sob capital próprio.

Os indicadores de desempenho do Banco, ou os principais, conforme o **slide 24**, vemos que o índice recente diminui 50 p.b., atingindo 45,7% no trimestre, praticamente idêntico ao 1T11. O retorno sobre PL, que reduz de 23,3% para 20,6% no mesmo período, mas dentro do *guidance* projetado para o Banco de 19,23%. Retorno sobre ativos, 2,6% sobre 2,2%.

Esses indicadores, ainda que tenham apresentado uma ligeira queda, estão em linha com o *guidance* do Banco, e têm acompanhado ou até superado os indicadores que temos visto nos principais bancos de varejo. O índice de Basileia do Banco também fecha o trimestre com uma ligeira queda em relação a dezembro de 2011, por conta do crescimento da carteira de crédito, mas passa de 17,2% para 16,3%, ainda completamente como Tier 1. O capital subordinado captado internamente será incorporado ao Basileia do Banco a partir de abril desse ano, por conta da aprovação do Banco Central, dada no dia 13 de abril, e é um índice extremamente confortável para crescimento de carteira projetado pelo Banco.

No **slide 26**, só para falar um pouco do Banricompras, o volume financeiro e quantidade de transações no 1T cresce 16%, quase 17%, e 12% respectivamente, sobre o mesmo período do ano passado; R\$1,4 bilhões transacionados em mais de R\$20 milhões de operações.

A redução e o volume de operações observados ao longo do trimestre anterior e no volume financeiro também é justificada pelo aumento sazonal das transações ao longo do último trimestre de cada ano, e os números destacados do Banricompras ainda se referem à utilização da rede pelos clientes do Banrisul, utilizando seu cartão de crédito, ainda não adicionando de forma expressiva, transações capturadas oriundas tanto do Mastercard quanto de cartões Visa, que agora começam a fazer parte também da rede de forma mais efetiva.

No **slide 27**, nós temos visto que o desempenho do Banco tem sido suportado por (15:12) alavancar negócios e produtos amparados por investimentos expressivos e permanentes em atualização tecnológica, uma das causas que levou ao aumento de dividendos operacionais ao longo do trimestre.

No comparativo anual, com base em dezembro de 2011, nós verificamos que a taxa média de crescimento de todos os investimentos em TI do Banco têm se aproximado de 8%, mas ela permite que o Banco consiga atender de forma ágil e segura uma massa de clientes extremamente grande, e não só os correntistas, mas também clientes que não são correntistas do Banrisul. Só para exemplificar, o valor colocado ali ao longo de 2011, foram investidos R\$190 milhões em TI.

Por fim, o *guidance* para 2012 no **slide 28**, os números bastante aproximados aos realizados ao longo de 2011, e ainda não objeto de alteração. O *guidance* que nós vamos comentar com vocês adiante não foi objeto de operação em nenhuma dessas linhas.

Com esse slide, nós passamos à apresentação formal dos números, e agora vou devolver a palavra ao Sr. João Emílio Gazzana para algumas considerações finais antes de abrimos para a interlocução com os senhores. Obrigado.

João Emílio Gazzana:

Acho que para ganharmos tempo, vamos já abrir para perguntas e questionamentos. Estamos aqui à disposição, além do Alexandre, temos aqui o nosso contador, o Werner Kohler, e também o nosso diretor de controle e risco, que é o Luiz Carlos Morlin. Estamos à disposição.

Rafael Ferraz, Banco Safra:

Bom dia a todos. Na verdade tenho duas perguntas, referentes ao crescimento de crédito de vocês. Primeiramente, com relação ao crédito consignado, eu vi que vocês tiveram uma performance até forte na comparação trimestral, de 6,5% de crescimento; eu queria saber o quanto disso pode ser atribuído de alguma forma ao crescimento da Bem-Vindo promotora, quer dizer, via Bem-Vindo, na produção.

E queria que vocês detalhassem um pouco mais esse crescimento de crédito consignado, quais são os principais motivos por trás desse crescimento, e como está a situação da Bem-Vindo pelos próximos trimestres. Depois eu teria minha segunda pergunta. Obrigado.

João Emílio Gazzana:

O processo de *due diligence* da Bem-Vindo foi concluído em meados de março, e a partir de então nós assumimos realmente a empresa.

Na verdade, o crescimento agora no 1T tem alguma coisa da Bem-Vindo, mas ele também tem principalmente a incidência de créditos adquiridos de outros bancos, que nós em princípio não pretendíamos mais continuar com a compra de crédito, mas essas medidas que o Banco Central tomou, dando estímulo para a compra de carteiras de bancos pequenos e médios, nós então tínhamos as compras feitas há mais tempo, que não eram enquadradas para efeito de compulsório, e nos levou então a comprar mais alguma coisa no mercado para poder se beneficiar compulsório sobre depósito a prazo.

Então, a contribuição no 1T ainda é mais de compra de carteira, em função desse estímulo com relação ao compulsório, e tem um pedaço já da Bem-Vindo.

Com relação à Benvindo, conforme eu disse, nós assumimos em meados de março, e nós estamos então já a partir de abril, isso já será melhor sentida, a presença das operações de origemação de crédito consignado.

Então, só lembrando aqui o nosso objetivo a médio e longo prazo é reduzir as nossas compras e carteiras de outros bancos, e intensificar nossa origemação própria, principalmente fora do Rio Grande do Sul para funcionários públicos federais, funcionários de alguns estados.

No caso da Benvindo a política de crédito é integralmente do Banrisul, e mesmo sendo minoritários nós temos poder de veto.

Também queremos deixar claro que nosso objetivo aqui não é venda de carteira, e simplesmente originar para a aplicação da liquidez do Banrisul, que é muito grande, então a Benvindo passa a operar exclusivamente para o Banrisul, e a nossa ideia é fazer com que o crédito consignado continue representando, no futuro, alguma coisa ao redor de 30% do total da carteira de crédito do Banco, como tem sido até aqui.

Na verdade, todos vocês já devem ter avaliado o número do Banco, e verificam que o nosso potencial de crescimento no nosso mercado tradicional de consignado, que é funcionário público estadual e prefeitura, é um mercado onde nós já vemos um elevado grau de penetração, e portanto é um mercado que deve continuar crescendo, mas o ritmo de crescimento já não é mais muito intenso, já com essa nossa forte presença nesse mercado.

Então, a Bem-Vindo terá uma estratégia para que nós possamos continuar crescendo as nossas operações de crédito consignado.

Como o Banco tem no seu *guidance* crescer alguma coisa acima de 15% ao ano nas suas operações de crédito, seria difícil eu manter esse ritmo de crescimento nas nossas operações de consignado não fosse a Benvindo. Então, a tendência para o futuro é um aumento da originação própria; devagarzinho nós estaremos substituindo parte das carteiras adquiridas, e o percentual de crédito originado diretamente por nós – e não a compra de carteiras – representará um percentual referente a nossa carteira.

Hoje o crédito consignado de originação própria é de 59%, 60%, atendente que ao longo dos próximos dois ou três anos, esse percentual irá para um patamar ao redor de 90%.

Não sei se respondi.

Rafael Ferraz:

Sim, respondeu bem a pergunta. Só uma retomada do que seria para vocês em termos de número uma originação meta, o objetivo que viesse da Benvindo mensal, e quanto vocês estão rodando hoje. Hoje nós estamos produzindo alguma coisa próxima de R\$100 milhões por mês.

João Emílio Gazzana:

O que nós pretendemos? Na verdade, eu disse antes que a ideia é que o crédito consignado continue representando, como tem sido até aqui, cerca de 30% da carteira de crédito do Banco. Então, nós imaginamos em um horizonte de dois a três anos a frente, vamos imaginar que a carteira de crédito do Banco andarà pelos R\$30 bilhões, R\$32 bilhões, nós teríamos de crédito consignado total, incluindo o crédito originado aqui no Rio Grande do Sul, nosso tradicional, alguma coisa entre R\$8 bilhões e R\$10 bilhões; quer dizer, sempre representando, conforme eu disse, cerca de 30% da nossa carteira de crédito.

Então, em uma projeção, digamos, dois, três anos, para frente, seria alguma coisa como R\$4 bilhões, R\$5 bilhões de originação aqui no Rio Grande do Sul, dos funcionários estaduais e municipais, e outros R\$4 bilhões, R\$5 bilhões originados via Benvindo. Quer dizer, o Banco quer continuar sendo um banco diversificado, como nós somos, como Banco de varejo, mesmo modelo de negócios de grandes bancos nacionais.

E nós imaginamos que o Banco obviamente quer continuar sendo um Banco com operações diversificadas, oferecendo todos os produtos de pessoa física, além do crédito consignado; queremos continuar crescendo a nossa carteira com pessoa jurídica; a pessoa jurídica, inclusive, a tendência é que cresça mais do que a pessoa física, operando com operações de financiamento e capital de giro, operações de longo prazo, repasse de recursos do BNDES; queremos crescer nossa operação de financiamento de importações e exportações.

Então, a nossa visão sempre é um crescimento do crédito consignado em linha com o crescimento da carteira total do Banco, de forma que o crédito consignado, mesmo que consideremos um crédito importante, um crédito de baixo risco, mesmo

considerando isso, nós não queremos ter um Banco com um percentual excessivamente grande na carteira de operações de consignado.

O consignado vai continuar sendo importante, representando ao redor de 30%, o que será alguma coisa entre 60% e 70% da nossas operações com pessoas físicas. Mas é nesse patamar que nós pretendemos.

Aproveitando também um detalhe que nós podemos esclarecer, é que na medida em que nós consigamos substituir o crédito consignado adquirido de outros bancos por geração própria, há uma tendência de aumento de *spread* por óbvio. Obviamente o risco é maior porque nós não teremos mais a coobrigação, mas ao mesmo tempo teremos a possibilidade de operar com spreads mais elevados.

Rafael Ferraz:

Perfeito. Obrigado. Se eu puder fazer uma segunda pergunta, ainda em relação à questão de créditos, queria saber o que explica uma queda brusca na carteira de vocês de médias e pequenas empresas, ou de algum problema particular em termos de qualidade de crédito com alguns clientes, o que aconteceu nessa carteira?

João Emílio Gazzana:

A carteira de pequenas empresas, na verdade passou a ter uma redução porque nós introduzimos, conforme nós já havíamos mencionado em encontros nossos anteriores, nós tínhamos colocado que nós estávamos introduzindo um novo modelo de crédito, de concessão de crédito pré-aprovado para essas empresas, estabelecendo rigidamente um limite para essas operações; isso de alguma maneira tem a ver com essa redução no crescimento e até alguma queda.

Nós achamos que nesse mercado que nós pretendemos voltar a crescer – não é uma coisa para o futuro – mas nós avaliamos que com a introdução desse novo modelo, fizemos, digamos assim, um ajuste no que seria o risco tomado nessa carteira, justamente olhando para frente, olhando para o futuro, para poder crescer com segurança.

Nós vínhamos em um ritmo de crescimento mais forte, com esse novo modelo houve um estancamento nesse crescimento, uma reestruturação dessa parte da carteira, para que nós possamos, no futuro, voltar a crescer nessa área.

Rafael Ferraz:

Perfeito. Obrigado pela resposta.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Minha pergunta é em relação à parte de despesas. Nós vimos que vocês tiveram um aumento substancial nas outras despesas com provisão, tanto cível como trabalhista. Vocês poderiam dar alguns detalhes adicionais com relação a esse aumento de provisão, se foi uma coisa recorrente, ou impactou só esse trimestre?

E continuando em despesa, vocês têm uma estimativa de quanto vocês esperam de despesa adicional depois da aquisição da Benvindo e da emissão do *bond*?

João Emílio Gazzana:

Nada melhor que o nosso contador, o Werner, para explicar com mais detalhes.

Werner Kohler:

Quando a aquisição da Benvindo e do lançamento da nossa dívida externa, nós tivemos algumas despesas que foram pontuais nesse período, tendo em vista que nós tivemos que pagar os escritórios, os bancos, a taxa de sucesso que teve dentro dessa operação, e isso já foi contabilizado dentro das despesas desse período.

E a aquisição da Benvindo, também nos determinou que fosse contratada uma consultoria para fazermos a precificação, e a própria due diligence da Empresa, quando nós adquirimos, tanto due diligence legal como a due diligence contábil. Então, isso afetou um pouco as nossas despesas administrativas nesse período.

Quanto aos provisionamentos na parte de provisão trabalhista e na provisão de questões cíveis, nós tivemos um pequeno ajuste que foi efetuado dentro do modelo de provisionamento, onde nós tivemos uma revisão de nossa classificação das questões judiciais que vinham dentro desse portfolio, e nós também verificamos alguns ajustes que precisavam ser feitos para refletir mais adequadamente a nossa provisão, e isso momentaneamente nos afetou o resultado desse 1T quando nós fizemos esse rearranjo. De agora em diante, nós entendemos que voltaremos ao nível que nós vínhamos provisionando nos períodos anteriores.

Os montantes que foram envolvidos na base da provisão trabalhista e na provisão cível, bem como aqueles valores que nós tivemos de despesas com os escritórios que foram contratados para as duas operações, eles remontam a um valor aproximado de R\$35 milhões que nos afetaram no resultado líquido na última linha em torno de R\$20 milhões.

Então, nosso lucro, se esses eventos não tivessem ocorrido nesse 1T, seria em torno de R\$20 milhões acima do que foi contabilizado no período.

Thiago Batista:

OK. Perfeito. Obrigado.

Eduardo Nishio, Atual Corretora:

Bom dia. Muito obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira é no curto prazo em relação à competição. Nós estamos vendo aí um movimento dos grandes bancos em relação ao corte de taxa de juros. Queria saber com o começo da portabilidade como vocês estão vendo a competição no estado do Rio Grande do Sul em relação a esse ponto.

Minha segunda pergunta é em relação à inadimplência. Nós vemos uma inadimplência subindo levemente no 1T, mais ou menos em linha com o mercado. Eu queria que vocês me dessem um pouco mais de cor sobre a inadimplência, se você der a quebra de vários segmentos, principalmente na parte rural, em que o estado tem uma exposição um pouco maior em relação ao rural. Obrigado.

João Emílio Gazzana:

Portabilidade, o que está acontecendo é que obviamente o Banrisul tem uma posição de dominância absoluta nos funcionários públicos estaduais e nas prefeituras, nós estamos sendo atacados, sim, principalmente pelos bancos federais, mas mais especialmente pela Caixa.

Mas ao mesmo tempo nós também temos feito as nossas ações, e temos conseguido também incrementar a nossa presença. Eu diria que nesse 1T o resultado é favorável para o Banrisul. Se nós levarmos em conta alguma perda, e levando em conta as novas entradas aqui, nós estamos com um número positivo.

Porque na verdade tem algumas prefeituras que não estão com o Banrisul, cerca de 25%. Nós temos cerca de 65% das prefeituras, então daquelas prefeituras que nós não temos a folha, nós temos conseguido muita coisa. Tem às vezes a questão de funcionários públicos, por exemplo, que têm conta no estado, que são clientes do Banrisul, mas também tinham casos de professores, por exemplo, que também são professores lá na rede municipal. Então, tem uma folha lá para o município.

Com isso, nós vimos um movimento forte de pessoal trazendo a parte de folha que recebe pelos municípios indo para o Banrisul.

Então, no 1T nós tivemos um balanço positivo. Obviamente que agora em abril a situação, a competição está se intensificando, e para ver como as coisas se colocam aqui.

Mas nós também temos lançado novos produtos, temos adotado as nossas estratégias de retenção, conforme vocês devem ter acompanhado pela imprensa. E nós achamos que no final nós deveremos manter a nossa posição sólida aqui e deliberamos.

Com relação à inadimplência, vou começar a mencionar aqui, e depois os colegas podem complementar com mais alguns detalhes. Mas realmente, a nossa inadimplência aumentou nesse trimestre, e nós admitimos que ainda poderá haver algum crescimento para o próximo trimestre, também. Fica prematuro darmos um número, mas a tendência é que continue a haver algum aumento, nada de fora explosivo, mas admitimos que possa haver algum aumento aqui.

Acho que o Werner aqui quer complementar com alguns dados sobre linhas específicas.

Werner Kohler:

Dentro dessa questão da inadimplência, na realidade o que nós temos que considerar também é que em 31 de dezembro nós temos um período onde é muito favorável as pessoas regularizarem créditos que estão em atraso.

Então, quando nós verificamos no mês a mês a inadimplência do Banco ela vinha em um leve crescimento já durante o ano de 2011, e em dezembro, com o trânsito de folhas de 13º salário, maior irrigação de recursos na economia, que é sazonal, de dezembro, houve um processo de regularização, alguns créditos que vinham atrasados. Então, o Banco retornou ao mesmo nível que ele já vinha lá em novembro, de inadimplência; ou seja, não é uma coisa momentânea nesse período do 1T12, e sim um processo que começou lá no início do ano passado, de leve crescimento da inadimplência durante esse período.

E se nós verificarmos a inadimplência, em separado da pessoa física e pessoa jurídica, nós podemos ver que a inadimplência da pessoa física está em 4,03%, e a inadimplência da pessoa jurídica, 2,25% olhando na visão de 60 dias. Ou seja, nossa inadimplência, em relação ao mercado, ainda está bastante inferior ao índice que os demais segmentos do mercado apresentam nessas mesmas linhas.

João Emílio Gazzana:

Queria só complementar aqui, que na verdade na pessoa jurídica é justamente na pequena empresa, onde o índice cresceu mais, exatamente pelo mesmo motivo que eu estava explicando antes. Nós tomamos já lá atrás, tínhamos começado a introduzir um novo modelo, um controle mais rígido do limite de risco, tudo isso, e nessa política também parte, é responsável por parte desse aumento de inadimplência. Mas é uma arrumação, digamos, que nós achamos que nós achamos que é importante, justamente para o futuro também.

É claro que com a pequena empresa, é uma das áreas que o Banco deve sempre estar presente e continuar crescendo, mas nós estamos vivendo uma fase de transição de ajustes no modelo e de aperto, até para fazer frente a essa conjuntura nacional, específica do estado, também.

O Alexandre tem uma contribuição aqui sobre a parte de crédito rural.

Alexandre Ponzi:

Antes do rural, para complementar o que o Werner tinha comentado agora, esses 4,03 na física e 2,25 na jurídica em março, eles estão em linha, ou até um pouco abaixo do pico que nós tivemos no 4T11, que foi em novembro, onde a pessoa física estava com 4,7 – ou seja, marginal, mas uma queda – e a pessoa jurídica com 2,28. Ou seja, em um total de 3,04, nós passamos de novembro do ano passado de 3,04 de inadimplência acima de 60 dias, para 6,02.

No momento em que todo o sistema financeiro começa a fazer ajustes de inadimplência, ajustes de provisão, e agora só o reforço. Mensagem de efeito da seca

no estado do Rio Grande do Sul, que deve ter um efeito na renda do estado como um todo não afetou a qualidade da carteira de crédito diretamente.

Os dados que nós temos aqui ao final do trimestre, o Banco tinha em torno de R\$124 milhões financiados no soja, e R\$46 milhões no milho. Soja tinha 3,900 das operações, e o milho 2.900.

Das operações de soja, operações com seguro, 2.150, 55,52% do total, e somente dessas 2.150, 892 operações, ou 41% de 55% que vieram solicitar o seguro por conta de algum problema mais efetivo na operação de crédito rural na principal linha de produtos agrícolas do estado, que é a soja. Ou seja, 41% de 55%, impacto mínimo.

No milho, na mesma fora. 2.901, porque o milho já tem uma tradição muito mais do cultivo de pequena empresa, agricultura familiar, o pequeno agricultor que tem uma produção, ou é a pessoa física que faz a produção agrícola. Nós fizemos 2.912 operações no total, ao preço de R\$46.20, 86% delas com seguro, e 45% desses 86% que vieram solicitar seguro. Ou seja, não houve impacto, o impacto direto não afeta ainda a qualidade do crédito, e a produção de soja, que é o carro-chefe do produto milho, do setor primário do estado, tende a cair, cair dos patamares extras do ano passado, mas com preço em alta. Ou seja, a renda do agricultor deve ser, de alguma forma, preservada, para q ela possa fazer frente também aos comprometimentos que ele tem por conta de financiamento ou um outro quesito.

Então, de novo, há efeito de seca no estado, ele vai comprometer, sim, uma parcela do crescimento do PIB, o Banco já reviu a projeção que ele tinha de crescimento, que deve ser inferior ao do Governo Federal, mas tinha uma velocidade ainda um pouco mais forte, mas não afetou a qualidade de crédito; até aqui, óbvio, os dados todos que eu estou falando até o final do 1T. mas pode ser, o Banco vem colocando que pode haver uma pequena piora na inadimplência) como um todo, mas ainda o que temos observado, tem crescido muito mais forte na pequena empresa.

E aí também por conta do que o diretor Gazzana comentou, foi esse novo modelo que retira no primeiro momento do conta de ajuste, até o oxigênio que nós daríamos para renovação de novas linhas. Pode ser, de certa forma, provocado. Não sei se atende.

Eduardo Nishio:

Perfeito. Só um follow-up na inadimplência, vocês acham que o ciclo de inadimplência no 2T, e em relação ao rural, se você pudesse dar o nível de inadimplência e a tendência no 1T, como foi versus o 4T, nós agradecemos. Obrigado.

Alexandre Ponzi:

Essa abertura da inadimplência do rural comparado nós teremos que ir buscar, depois eu reporto e encaminho para quem solicitar, ou deixar toda essa informação, mas não temos ela aqui. Mas nós entendemos, sim, que o pico ainda pode ocorrer durante o trimestre.

João Emílio Gazzana:

O Alexandre depois vai complementar com os dados da carteira rural, mas de qualquer maneira nós podemos antecipar que a inadimplência na carteira rural é bastante baixa. E é uma carteira pequena, ela representa 8,3% da carteira total do Banco. A inadimplência da carteira está muito boa, não há nenhum problema ali.

O Morlin quer observar.

Luiz Carlos Morlin:

Só complementando, quem estava preocupado em relação ao pico, nós entendemos que teremos mas temos um teto para isso; nós entendemos que ele pode subir, mas nossa estimativa é que no máximo ele se aproxime de 3,5%. O pico não vai lá para um patamar superior a isso. Então, é isso que nós mais ou menos estamos trabalhando, dentro da normalidade do sistema financeiro, global e internacional, em função do que está ocorrendo na área econômica.

Eduardo Nishio:

Perfeito. 3.5% na inadimplência de 60 dias, certo?

Alexandre Ponzi:

Seria nosso limite.

João Emílio Gazzana:

Não é previsão.

Alexandre Ponzi:

Não queremos chegar, OK?

Eduardo Nishio:

Obrigado.

Wesley Okada, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Minha pergunta é com relação ao anúncio de redução de taxa de juros em operação de crédito. Eu queria entender qual o impacto que vocês veem tanto em crescimento de carteira, *asset quality*, qualidade da carteira, e também com relação a margens. Muito obrigado.

João Emílio Gazzana:

Na verdade, essa ação do Banrisul com relação à carteira, nossa ação foi no sentido de reduzir taxas para alguns segmentos onde nós não temos volume grande de negócios, mas vemos potencial de crescimento. Por exemplo, o crédito consignado.

Normalmente, o crédito consignado, na média, as operações são feitas por um prazo de até 60 meses, e nós criamos taxas bem mais baixas para o consignado, para estimular clientes que normalmente não são tomadores de crédito para operações de prazo mais curto, ou seja, operações de 12 meses e com taxas bem mais reduzidas. E aí você trata o cliente que tem folha de pagamento. Normalmente nós temos uma parte de clientes que não são tomadores de crédito, e nós oferecemos essa possibilidade de poder tomar o recurso com taxa mais reduzida.

Da mesma forma, nós tivemos em outras linhas de crédito. Por exemplo, nós fizemos uma boa redução em linhas de capital de giro para clientes com recebíveis, mas principalmente recebíveis do nosso cartão de débito Banricompras, mas associado também à antecipação de recebíveis do Visa e Mastercard. Como nós estamos com esse negócio de aquisição, nós aproveitamos a oportunidade para estimular os clientes que utilizaram, se concentrarem no Banrisul – não só Banricompras, como por óbvio teria que ser com o Banrisul – mas além disso também os recebíveis do Visa e Mastercard, para esses clientes nós damos alguma vantagem adicional, oferecemos uma redução de taxa.

Mas nesse caso também objetivo, por trás dessa redução de taxa, está uma estratégia de estimular o uso do nosso sistema, nossas máquinas de POS, mas também nos cartões Visa e Mastercard. Então, é uma estratégia justamente de aumentar receitas de serviços, também.

Além disso, criamos várias faixas de redução na taxa do cheque especial, mas onde nós buscamos uma segmentação de clientes, justamente aqueles clientes que normalmente não são utilizadores contumazes do cheque especial, que inclusive tenham aplicações financeiras, nós oferecemos oportunidade de em uma eventualidade utilizarem o cheque especial com taxas extremamente reduzidas.

Mas aí também, se os clientes passarem a usar essa alternativa, isso não significa quebra de spread, e pelo contrário, até melhoria de spread, na medida em que esse cliente antes não utilizava, e agora passa a utilizar. E assim, digamos, nós tomamos várias ações em várias frentes. Isso, de um lado.

Agora de outro lado uma apreciação mais geral do mercado. É claro que nós estamos vendo uma tendência com Selic mais baixa. É claro que haverá uma redução de spreads no Brasil. Isso, nós não vamos escapar, até porque é só fazer uma conta. Por exemplo, se fazemos uma operação a 130% do CDI, e o CDI está a 12% ao ano, obviamente você tem uma diferença de taxa de juros de 3,6%. Esses 130% com uma taxa de juros de 8%, se a taxa chegar a 8%, vai cair para 2,4%. Então, naturalmente a queda da taxa Selic leva a uma redução de spread. Então, isso seguramente tenderá a acontecer.

Além disso, é óbvio que também com taxa de juro mais baixa não há espaço para praticar *spreads* mais altos, então a tendência é redução de spreads para o mercado e para o Banrisul.

Nós inclusive estamos fazendo uma avaliação do nosso *guidance*, e é possível que façamos alguma revisão no *guidance*. Por exemplo, na nossa margem financeira, no nosso nível, hoje temos trabalhado sempre acima de 10%, é possível que nós

tenhamos que colocar um pouco abaixo de 10% o patamar mais baixo dessa faixa, talvez alguma coisa entre 9,60% e 10,50%, em vez de sempre 10% e 11%, alguma coisa assim. Mas não tem nada definido, as nossas áreas técnicas estão fazendo uma reavaliação, e a dúvida que nós temos é que como nós temos uma parte da carteira pré-fixada, então há uma certa demora na redução dessas taxas, obviamente, na medida que renovamos as operações. E é claro que durante o ano de 2012 nós ainda conseguimos manter spreads bons na parte da carteira pré-fixada, como é o caso do consignado, por exemplo.

Na medida em que a Selic cai, obviamente que sobre as operações previamente existentes há uma tendência até de melhora do spread.

Obviamente isso não vai se sustentar, à medida que o tempo passa e as operações vão sendo renovadas.

Outro aspecto de revisão do *guidance* poderá ser, eventualmente, o retorno sobre o patrimônio, que obviamente o Banco vinha trabalhando normalmente com duas Selic – uma Selic média de 11% dava para ter um retorno de 22% – talvez com uma Selic entre 8% e 9%, esse retorno possa cair para 16%, 17%, 18%, alguma coisa nessa linha.

Mas nós não sabemos ainda dizer o que seria para esse ano. Nós estamos falando no médio prazo, uma coisa mais para 2013, 2014 projetando lá para frente. Obviamente com uma Selic bem mais baixo, cai o retorno.

A repercussão sobre 2012, essa que é a nossa área técnica que está fazendo essa avaliação que temos que ver muito bem esse balanço de operações pré-fixadas, taxas de renovação dessas operações em taxas mais baixas, e isso é alguma coisa também que precisa fazer uma avaliação com mais cuidado.

Então, resumindo, esse ano de 2012 nós ainda conseguimos segurar boa parte do spread, com algumas tendências de queda, de qualquer forma. E se a baixa da Selic veio para ficar, com uma repercussão obviamente um pouco maior nos anos seguintes, mas aí dá para nós vermos o que acontecerá no mercado como um todo.

Alexandre Ponzi:

Complementando, o que nós começamos a observar? São dois momentos distintos. Ao final do ano passado, nós tínhamos toda a questão da portabilidade, isso podendo afetar o Banco em cima de uma carteira que ele tem parte proprietária, onde nós trabalhamos bem, que é o setor público, parte que o Banco eventualmente poderia perder negócio.

Não é o que nós observamos até agora. O fluxo é mais positivo ao longo do trimestre; ou seja, nós ganhamos Market share no setor público ao longo desse 1T, mas fizemos obviamente alguns ajustes em pacotes de serviços principalmente que nós oferecemos para esse público. Se você olhar na nota 16, onde eu tenho as receitas de piso, o volume de receita com conta corrente tem uma pequena redução de R\$71 milhões ano passado para R\$66 milhões; nem tudo é por conta disso, mas nós

fizemos um pacote atrativo para o servidor público, ao final do ano passado e ao longo do primeiro mês do trimestre, justamente para contrapor movimentos de concorrência.

Agora, chega a partir de abril um segundo momento na economia, que é a redução, a competição por taxas mais baixas. Esse movimento ainda não estabilizou. Nós observamos cada dia movimentos dos bancos públicos e dos bancos privados, que em um primeiro momento foram refratários, para questão de ajuste de caixa. Todos estão fazendo pacotes semelhantes ao que nós fizemos, mas é óbvio que o Banco, pela dominância que ele tem, pela importância que ele tem aqui no estado, vai buscar preservar seu *share*.

Nós estamos acompanhando o que a concorrência faz, acompanhando com cautela, mas não estamos rasgando dinheiro. O Banco está sendo bastante seletivo, está sendo bastante criterioso na forma como ele vem fazendo seus ajustes, mas é para que nós nos tornemos ou competitivo ou para que alavanquemos algumas operações e segmentos que não vinham atuando como foi colocado.

Então, são movimentos que ainda não estão finalizados. É difícil dizer exatamente qual é o patamar, mas começamos a entender que os movimentos que nós fizemos de resposta e defesa do nosso mercado estão em linha com o que nós vemos nos concorrentes.

Fora os ajustes, que foram comentados agora em relação à possibilidade de (53:53) ou uma eventual redução do retorno sobre patrimônio líquido; de resto, o Banco tem se comportado muito bem perante a concorrência e muito bem perante seus clientes, que é o que no fundo importa para nós.

Eduardo Nishio:

Só uma pergunta: quanto vocês têm, a área macroeconômica de vocês tem de projeção de juros para 2013?

João Emílio Gazzana:

Nós temos feito uma revisão agora recente, e estamos trabalhando com o juro, para 2012, trabalhando com a hipótese que o juro pode chegar a 8% até o final do ano. Estamos trabalhando com essa hipótese. E para o ano que vem taxa de juro um pouco mais alta, alguma coisa ao redor de 9%.

Eduardo Nishio:

Entendi. Então, via de regra vocês esperam que esse ano caia, então o ROE fica um pouco mais comprimido em 2013; se ficar nesse patamar de 8%, pode ser que o ROE descontraia um pouco mais, é isso?

João Emílio Gazzana:

Sim. Como a minha observação anterior, nós achamos que esse ano caia a taxa de juros, mas nós temos como nos defender porque temos muitas operações pré-fixadas,

inclusive o consignado, por exemplo, e a queda da taxa de juros, nesse caso, até ajuda.

Mas como tem um balanço a favor e contra, nós estamos tentando fazer uma avaliação um pouco mais apurada para tentar medir qual a consequência sobre esse ano.

Agora, que a taxa de juros seja alguma coisa entre 8,5% e 9%, de qualquer maneira, o cenário de médio prazo é de spreads menores. É isso que eu estava colocando antes.

Esse ano, como nós temos essa questão de alguma carteira alongada pré-fixada é que ainda teremos conseguir alguma defesa. É claro que há uma tendência de perda, até por isso que estamos avaliando a possibilidade de revisarmos, fazermos uma pequena revisão para baixo do *guidance*. Mas esse ano ainda temos alguma defesa.

De qualquer maneira, o ano que vem, mesmo que a taxa de juros volte a subir um pouco, nós achamos que obviamente nós já teremos tido que renovar boa parte da carteira em patamares de taxa mais reduzidos, de uma carteira que foi gerada, boa parte dela, quando o juro estava acima de 11%. Então, de qualquer maneira, mesmo com a taxa de juros ano que vem um pouco mais alta do que nós achamos que terminará esse ano, nós achamos que há uma tendência, sim, de perda de spread nesse cenário.

Não sei se nos fizemos entender aqui.

Eduardo Nishio:

Está ótimo. Muito obrigado.

Operadora:

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. João Emilio para suas considerações finais.

João Emílio Gazzana:

Agradecemos a todos, as perguntas formuladas, e ficamos, a nossa área de RI, o Alexandre e sua equipe, eu mesmo, o Morlin e o Werner, à disposição para qualquer eventual dúvida e esclarecimento que os senhores possam necessitar, justamente para nós podermos clarificar.

Obrigado a todos, e até o próximo trimestre, ou a qualquer momento, quando possamos vir a fazer contato. Obrigado.

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.”