



Apresentação dos Resultados do 1T21 do Banrisul Conference Call - 13 de maio de 2021

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, Banrisul, para a discussão dos resultados referentes ao 1T21. Estão presentes hoje conosco os senhores: Cláudio Coutinho Mendes, presidente; Irany Sant'Anna, Vice-Presidente, Marcus Staffen, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; Osvaldo Lobo, Diretor de Crédito; Nathan Sassi Meneguzzi, Superintendente de Relações com Investidores; Werner Kohler, Superintendente de Contabilidade.

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

O replay deste evento estará disponível logo após o encerramento por um período de sete dias. Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios do Banrisul, projeções e metas operacionais e financeiras. Constituem em crenças e premissas da diretoria da companhia, bem como 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 certas considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao senhor Cláudio Coutinho Mendes, presidente do Banco do Estado do Rio Grande do Sul SA, que dará início à apresentação. Por favor, senhor Coutinho, pode prosseguir.

Cláudio Coutinho Mendes:

Muito obrigado. Bom dia a todos e a todas que estão presentes nesta conferência. Bem, estamos aqui para apresentar os resultados do 1T21. O resultado foi de R\$278,9 milhões. É o segundo melhor resultado de um 1T no Banrisul desde o IPO feito em 2007.

Isso, apesar das restrições impostas pela pandemia, em particular com o recrudescimento da segunda onda a partir do mês de março, com a imposição de bandeira preta no estado do Rio Grande do Sul e o fechamento de diversas atividades econômicas.



Nesse trimestre, nós conseguimos, com a nossa disciplina, na nossa agenda, focando no pilar eficiência, com a racionalização da nossa rede física de atendimento, fechando e fundindo agências e postos de atendimento com a valorização do nosso quadro dos colaboradores através pela adjunta consultora internacional de RH, Mercer, que está fazendo o desenho do nosso plano de carreira dos funcionários, bem como redesenhando as regras de incentivo de longo prazo. Também estamos focando na digitalização dos processos e na melhoria de experiência dos nossos clientes, na utilização dos nossos canais digitais.

Nesse trimestre, que veremos mais à frente em detalhes, tivemos 77,5% das transações já feitas por canais digitais. No front-crédito, estamos colhendo os frutos também de uma avaliação de crédito acessível durante o ano passado e este trimestre que proporcionou uma baixa inadimplência, mesmo nos clientes que fizeram os repasses, que foram as repactuações feitas com carência de crédito no auge da pandemia no ano passado. Continuamos, também, focados na nossa vocação ao varejo, estamos saindo de segmentos como *large corporate* e *corporate*, e focando nas pessoas físicas. Focando também no crédito consignado, nas micro, pequenas e médias empresas, no agronegócio, no mercado imobiliário e nas nossas linhas de sustentabilidade. Bem, espero que todos estejam com a nossa prestação, que enviamos.

Então, gostaria agora, feita a apresentação, ir para o slide número 2 que menciona as nossas iniciativas no *front* ESG. Já temos no banco uma grande parte dos cargos de liderança ocupados por mulheres, 39% dos cargos são mulheres que ocupam.

Em termos de ações sociais da comunidade, nós temos diversos programas sociais que já são feitos há muito tempo pelo Banrisul, ele tem uma grande tradição de apoio das comunidades ao longo do estado, aproximadamente 50 programas são apoiados anualmente; poderia destacar aqui dentre os principais programas o programa Semente, que já distribuiu mais de R\$5 milhões de sementes para mil famílias; o projeto Pescar, que apoiamos, para jovens em vulnerabilidade para que eles tenham acesso a um aprendizado profissional; também os jovens aprendizes, são 300 jovens que também têm a experiência do aprendizado profissional com patrocínio do Banrisul; além do grande apoio a ações nas comunidades, seja da agricultura familiar, eventos, seja eventos de feiras, ou eventos culturais, também com a agroindústria familiar, apoio também ao esporte para jovens vulneráveis, enfim, temos uma infinidade de programas que o Banrisul apoia anualmente.

Além disso, o Banrisul também tem uma tradição de apoio a universidades e também para redes de hospitais regionais e hospitais filantrópicos, essa também é uma linha muito importante de suporte a essas atividades.

E no *front* ambiental, nós temos como um destaque a nossa linha CDC Sustentabilidade, que é uma linha basicamente utilizada para financiar instalações e geração de energia distribuída fotovoltaica. Nós temos tido um crescimento, um sucesso muito grande na organização dessa linha.

Nos últimos doze meses, a quantidade de contratos subiu quase 200% - 189% -, e o volume desembolsado cresceu dos limites 100%, nós temos hoje quase R\$200 milhões



de carteiras nessa linha que é muito importante porque além de toda a importância ambiental, ela também tem um contexto econômico altamente eficiente em termos econômicos na geração de energia solar, gerando economia para o pequeno comércio, o pequeno agricultor, mesmo famílias ou a pequena indústria no interior do Rio Grande do Sul.

No slide 3, fazemos um highlight sobre a nossa atuação no agronegócio. É um dos focos a que o banco se dedica, o crescimento das linhas de crédito para o agronegócio no Rio Grande do Sul. Gostaria de fazer um parêntese para falar um pouco de um dos cenários que nós vemos para o agronegócio gaúcho a partir da perspectiva global e nacional desse segmento.

Nós estamos vivendo um momento com uma combinação ímpar: você tem uma safra recorde de grãos no Rio Grande do Sul, mais de 20 milhões de toneladas, e ao mesmo tempo você tem uma conjuntura de preços internacionais de moeda estrangeira, em dólares, também em libras, historicamente muito altos, e uma combinação rara que é: além do preço internacional estar em um nível muito alto, a relação real-dólar está extremamente depreciada, ou seja, o dólar está muito alto quando comparado à moeda real.

Esses eventos raramente ocorrem conjuntamente. Quando os preços históricos, os commodities, sobem, em geral, o real se aprecia. O real brasileiro, assim como o dólar canadense e o dólar australiano, são conhecidos como moedas commodities. E, na verdade, no caso brasileiro, por razões que não cabe aqui discutir, razões de ordem política, enfim, o dólar está extremamente valorizado quando comparado ao real, então se você olhar do ponto de vista de rentabilidade para o agronegócio, olhando em reais, ele está em um nível historicamente espetacular, então nós temos uma conjunção para o agronegócio extremamente positiva.

Vemos com muito otimismo, inclusive o que essa atividade vai irradiar para o resto da economia do Rio Grande do Sul pelo excelente desempenho, tanto em produção quanto em rentabilidade. E nós também temos cumprido o nosso papel, a nossa carteira cresceu 27,5% em doze meses, conseguimos mais de R\$500 milhões nesse 1T, isso tudo com uma inadimplência muito baixa, 0,77% acima de 90 dias, e continuaremos aperfeiçoando nosso modelo.

Já fizemos diversos *improvements* na forma de contratar crédito, temos um sistema digitalizado que transforma a concessão cada vez mais simplificada, e temos feito mudanças estruturais na forma de conceder o crédito de forma a que tenhamos mais eficiência e rapidez para que continuemos ganhando market share nessa área.

Acreditamos que essa é uma opção estratégica do banco, faz todo o sentido dada a competitividade que o nosso setor de agronegócios tem em relação aos demais setores da economia. Agora, indo para o slide número 3, já tinha falado um pouco na abertura sobre os canais digitais do Banrisul.

Nossos canais digitais cresceram 15% na base anual. Estamos tendo um pouco mais de 1 milhão de acessos diários via digital, um crescimento de 20% se comparado com o 1T do ano passado, e 77,5% das transações já são feitas pelos canais digitais. Esse



é um caminho sem volta. Eu diria que a tendência é você ir avançando com a digitalização cada vez mais.

Nos processos, nós temos investido pesadamente na área de TI para que a gente consiga cada vez mais colocar todos os processos nos canais digitais, transformando a experiência do cliente em uma experiência cada vez mais simples. Aqui também colocamos o nosso desempenho no uso das transações do PIX, tivemos um crescimento dentro do trimestre, janeiro contra março, de aproximadamente 120% no uso do canal PIX. Os domínios transacionaram, foram quase R\$3,8 bilhões transacionados em março contra R\$1,75 bilhões em janeiro.

Cabe fazer um comentário sobre a nossa visão do PIX: achamos extremamente positivo e achamos que, a médio prazo, esse crescimento do sistema de pagamento instantâneo será benéfico para o sistema, inclusive no quesito rentabilidade. Explico: se você olhar o que acontece em economias que estão mais avançadas nesse processo do que o Brasil, como a China, o WeChat, que é o WhatsApp deles, você tem um sistema de pagamento via WeChat em que praticamente não se usa mais papel-moeda na China, todo mundo usa o WeChat. Existe uma brincadeira que até o mendigo que pede esmola tem um QR Code do WeChat para receber a esmola.

Então, o uso do papel-moeda vai cair vertiginosamente. No nosso caso, vemos com o volume de transações do PIX crescendo uma parte, e ele canibaliza o uso de DOCs e TEDs. Mas uma grande parte é de transações que não andam por esses canais, são transações ou por cheque ou por dinheiro, e estão migrando para o PIX. Isso faz com que se possa prever que, a médio prazo, o manuseio, o transporte, toda a questão ligada ao numerário nas agências vai reduzir.

E isso é muito importante em termos de custos no sistema bancário, então temos uma avaliação positiva do sistema do PIX, que acredito que a médio prazo dará muito conforto e segurança para o nosso usuário, também terá uma importância num canal-custo de simplificação, então temos aí uma visão muito otimista com o crescimento das transações de forma instantânea, inclusive com a entrada do WhatsApp no Brasil.

Indo para o slide número 5, estamos colocando neste trimestre o highlight sobre as empresas que são controladas pelo Banrisul, pelo Grupo Banrisul. Uma das principais empresas é o Banrisul Cartões, que é a rede de adquirência Vero. Temos um desempenho muito positivo nessa Companhia, o volume transacional, a despeito da pandemia, do fechamento de tantas empresas, comércios, de restaurantes etc., ele cresceu quase 8%, 7,7%, em doze meses.

E a nossa antecipação de recebíveis também neste trimestre, comparado ao 1T20, cresceu 400%, R\$1,1 bilhões, feito de antecipação dos recebíveis. Temos focado em atender os clientes de forma segmentada, fazendo ofertas adaptadas a cada necessidade, a cada dor ligada a cada cliente nosso, ou seja, tem clientes que são muito preocupados em não pagar tarifas mensais, mas não têm tanta sensibilidade quanto ao MDR ou ao custo de antecipação; outros são muito preocupados com o custo de MDR, mas não têm tanta preocupação com o pagamento de mensalidades, enfim, adaptamos a oferta ao perfil do cliente, de modo que consigamos atender a cada cliente de acordo



com a sua especificidade, o que tem feito com que tenhamos mantido e crescido a nossa base.

E também o nosso app, hoje, oferece soluções que facilitam a gestão do próprio credenciado. Achamos que isso também é um elemento muito importante de fidelização do nosso cliente.

No slide número 6, nos outros negócios, tem o Banrisul Consórcios que, a despeito de toda a dificuldade derivada da pandemia, nossa carteira cresceu 12% na base anual, nosso lucro cresceu quase 9% também na base anual. Nos produtos da área de seguridade, que é constituído numa companhia, que é a Banrisul Seguridade, que hoje tem debaixo dela a corretora, e a ideia é integrar as demais companhias ligadas aos seguros. Aí vimos também que os nossos prêmios de seguros cresceram em torno de 10% na comparação anual, e nossas receitas de comissão alcançaram R\$64 milhões.

No slide número 7, temos a discussão também da nossa iniciativa no segmento de inovação. A despeito de termos um grande investimento interno na área de TI, achamos que é muito importante estarmos conectados aos ecossistemas de inovação que possam trazer de fora para dentro inovações para o Banrisul.

Então, estão listadas as nossas iniciativas: uma é a criação de Banritech, que é um projeto de inovação aberto, de aceleração de startups que o Banrisul está patrocinando; a outra iniciativa do Banrisul é de um dos sócios-fundadores do Instituto Caldeira, que é um instituto que conecta os empreendedores, os inovadores, as startups com interessados na transformação digital, empresas, então tem todo um ecossistema à volta, o Instituto Caldeira já é uma realidade, está instalado na antiga fábrica da Renner Tecidos, no shopping DC de Porto Alegre, e você já tem lá diversas empresas inovadoras instaladas e o Banrisul está lá também, como um dos fundadores, também fazendo as conexões com as empresas inovadoras.

Também apoiamos a Inova RS, que tem uma agenda de conectar as nossas regiões do Rio Grande do Sul, os ecossistemas de inovação com academia, com universidades, com empresas conosco. E, por último, sempre também os patrocinadores master da NAVI, que é um hub de inovação da TecnoPuc em aplicação de inteligência artificial com diferencial competitivo; o Banrisul também está lá.

No slide número 8, detalha um pouco o Banritech. O Banritech é um hub de inovação aberta do Banrisul e temos também a parceria com o TecnoPuc na aceleração de startups. Já selecionamos 30 startups, que já estão em processo de aceleração. Nós também estamos concluindo a adaptação de um espaço físico no Museu de Comunicações Hipólito da Costa, que é perto da Direção Geral do Banrisul, no centro de Porto Alegre, é *walking distance*. E nós já temos, então, essas 30 Fintechs sendo aceleradas por ter o apoio do TecnoPuc nesse sentido.

E, após esse primeiro círculo, queremos também outro círculo de mais 30 Fintechs. O objetivo é que possamos trazer de fora para dentro inovações que possam acelerar o processo de digitalização, o processo de transformação digital do Banrisul. Indo para o slide número 10, temos os destaques dessa apresentação. Primeiro, o lucro líquido do



Banrisul, R\$278,9 milhões, em dois meses cresceu 8%, comparado com o 1T20. É o segundo maior resultado do 1T desde o IPO, em 2007.

E se desconsiderarmos uma despesa não recorrente, que é a provisão de R\$77 milhões para causas trabalhistas coletivas, nós teríamos até um ROE, em vez de 13%, perto de 16%, e esse ROE ajustado, vamos chamar assim, é muito próximo do ROE dos grandes bancos do varejo. Mas o lucro líquido reportado de R\$78,9 milhões nesse ajuste ele consegue um ROE de 13,2.

A carteira de crédito se manteve praticamente estável em doze meses, quase R\$37 bilhões, a adaptação cresce de forma robusta quase 10%, R\$66 bilhões, e o crédito consignado tem um crescimento de 5%, alcançando R\$16,9 bilhões.

Também destaque positivo para a redução de despesa com o pessoal, em linha com o esperado com o nosso período como estava no ano passado, caindo 9% a despesa.

E também um destaque da nossa inadimplência, fruto da nossa política assertiva e conservadora na área de crédito, índice de inadimplência muito confortável, praticamente estável também, 2,4 acima de 90 dias, com um índice de cobertura muito favorável, com 313% de cobertura.

Bem, indo agora para o slide número 11, o destaque de rentabilidade. Eu já tinha comentado sobre o ROE de 13,2, crescimento de 8,3 se comparado com o 1T20.

Nós tivemos, fruto da nossa carteira, muito robusta em termos de risco de crédito. Aliás, desde o ano passado, na época dos REPACs, enfim, já comentávamos nas nossas apresentações trimestrais que a nossa carteira é muito robusta, em termos de riscos de inadimplência, dado o perfil da nossa carteira, o que temos aí quase 50% da nossa carteira em consignado, temos imobiliário, que é garantido, o crédito agrícola também, grande parte com garantia, então tínhamos uma carteira muito robusta que poderia aguentar situações de estresse, enfim, e esse é um ponto que tem que ser ressaltado na robustez em termos creditícios da nossa carteira.

Então, a nossa previsão de crédito impacta positivamente o resultado, bem como também as despesas administrativas pelo efeito PPD. E nas outras despesas administrativas, temos bastante controle e temos sido bastante diligentes em termos de manutenção da despesa sob controle.

Temos ali queda da receita de serviços e tarifas, em parte pelo início da segunda onda no mês de março que impactou alguma coisa na linha de aquisição. A margem financeira, em decorrência da competição, teve uma pequena retração, e também tivemos o maior tributo sobre o lucro líquido. Em termos de ROAA ajustado, temos um ROAA de 1,2, que é um valor muito confortável.

Indo para o slide número 12, sobre a margem financeira, como foi comentado antes, a margem financeira, quando considerado em termos anuais, teve uma queda, a margem financeira total, de 1 ponto percentual, e aí eu queria fazer só uma explicação sobre a margem financeira: nós estamos fazendo a margem financeira gerencial excluindo as



receitas de recuperação de crédito baixadas para prejuízo, que na verdade só poluíam a análise sem fazer efeito na margem final.

Então, uma margem gerencial, que é excluindo então esses índices de recuperação de crédito baixados para prejuízo, temos aqui que, em um ano, a nossa margem de ativos rentáveis, de ativos de crédito, caiu um ponto percentual, sendo que a margem total também caiu quase um ponto percentual.

No caso da Total também teve a queda da Selic, e também na margem de crédito, tem elementos de competição, principalmente no consignado, que reduziu em 1 p.p. ao longo de um ano, a nossa margem.

Passando para o slide número 13, que é de captação, vemos que a nossa captação continua com um custo excelente, de 87,5% do CDI, é abaixo do CDI o nosso custo de captação média. E tivemos uma evolução em 12 meses de 9,5%, excelente evolução. No trimestre tem uma queda, mas uma queda normal do ponto de vista sazonal porque no final do ano se tem concentração de depósitos à vista e de CDBs automáticos que são um crescimento estável na virada do ano que reverte parcialmente no 1T, mas isso é algo esperado do ponto de vista sazonal. Continuamos com uma base pulverizada, basicamente pessoas físicas, 66%, e um custo muito adequado.

No slide número 14, que fala sobre despesas e receita, vamos primeiro falar um pouco sobre o pilar reestruturação da nossa rede de atendimento. Desde que começamos esse processo, em março do ano passado, nós começamos, mas com o advento da pandemia, fizemos uma pausa e retomamos em agosto do ano passado.

Então, se considerarmos isso desde o início, desde março do ano passado, nós fechamos 14 agências e 30 postos de atendimento bancário foram encerrados e 7 PABs foram modificados para salas de negócios, que são salas sem o uso de cash, o que encarece muito o custo de uma agência, que é a movimentação de numerais. Esse trabalho é um trabalho que é *ongoing*, ele não vai parar, tanto que estamos agora reestudando a rede para fazer novas propostas de adequação da nossa rede, então esse é um trabalho que será permanente para a administração de readequação da nossa rede de agências.

Nas despesas administrativas, como já havia comentado antes, tivemos uma redução das despesas de pessoal de 9% na comparação anual, benefícios do PDV. E também em outros custos administrativos tivemos uma queda de, em 12 meses, 1%, no trimestre, 3%, e continuamos diligentes em relação à manutenção dos custos sob controle. Tivemos uma redução de tarifa de serviços, em 12 meses, de 5%, parte por adequação da oferta de produtos à necessidade de nossos clientes, parte por competição e parte por efeito da pandemia. Então, tem um pouco de cada coisa e tivemos aí uma redução de 5% da comparação anual.

Continuamos com uma cobertura de despesa de pessoal em relação a despesa e tarifas, positivo, nós mais que cobrimos o custo da folha, então atualmente 104% da folha temos como receita de tarifas e serviços, cobrindo integralmente o custo da folha. Indo aqui para o slide número 15, para a evolução da carteira.



Tivemos, em doze meses, um crescimento de pessoa física de 1,4% e, em doze meses, 2,2% de pessoa jurídica. Existem algumas explicações: parte é derivado da pandemia e se tem certas dificuldades relacionadas às redes de agências, agências que foram fechadas por contaminação.

Neste ano, tiveram agências que tiveram que ficar fechadas por alguns dias para serem descontaminadas e reabertas. Parte pelo número reduzido de profissionais nas redes de agências, derivado das bandeiras vermelha e preta, pela regulamentação estadual. Parte por competição, e parte também pelo nosso conservadorismo em termos de limite de crédito ao longo do ano, que parcialmente, agora, temos uma visão de reversão desse quadro.

Explico: nós temos aqui, em relação à economia, uma visão muito otimista do que vem pela frente. Ou seja, olhando o cenário global, o crescimento nos Estados Unidos esperado este ano da ordem de 6%, da China está se falando em 9%, a Europa também com um crescimento robusto, o próprio Brasil, com expectativas de até 400 o crescimento neste ano, e em particular o Rio Grande do Sul, muito bem posicionado em termos de crescimento puxado pelo agronegócio, e esse crescimento vai contaminar outros segmentos da economia gaúcha, então estamos muito otimistas em relação à economia, pelo que vem pela frente, então estaremos certamente fazendo esforços em crédito, enfim, em todos os segmentos comerciais, até mesmo na questão do crédito para que aceleremos a nossa concessão de crédito e também aceleremos o crescimento da carteira, isso sempre naqueles segmentos que já mencionei na abertura, que são sempre segmentos que o banco escolheu como foco, o varejo, que é aquilo que eu já descrevi lá atrás.

Saiu um dado ontem sobre o crescimento industrial no Rio Grande do Sul: 9,8% no trimestre, um dado excepcional, então estamos muito otimistas pelo que vem pela frente. Vamos fazer um grande esforço, já estamos fazendo, e acreditamos que vamos colher frutos do crescimento da carteira que vem pela frente.

No slide 16, no crédito consignado temos canal e agências crescendo 7% em doze meses o canal correspondente, 5%. Estamos otimistas com o crescimento agora da carteira, no sentido de que aumentamos a margem para 35%.

O decréscimo da margem, de 35% para 30% na virada do ano, de certa forma atrapalhou a produção no 1T, e a volta dessa margem de 35% vai facilitar agora a concessão conjugado com a possibilidade de dar carência de 120 dias, então já estamos na rede de INSS e SIAPE já operando nessas condições, com margem de 35% e carência de 120 dias, e já sentiremos algumas adaptações sistêmicas que acreditamos que em uma semana ou duas estejamos prontos, estendendo isso para os nossos mais de 400 convênios e municípios do estado do Rio Grande do Sul, de modo que teremos então uma tração, acreditamos, uma tração boa no crescimento dessa carteira de consignado, tanto no canal correspondente quanto no canal agência.

Indo para o slide 17, para fazer uma pincelada sobre a nossa carteira repactuada. Fizemos um total de REPACs, no ano passado, de R\$744 milhões. Desses R\$744, 63% já foi amortizado, então nosso saldo hoje é de R\$276 milhões e, dentro desses R\$276 milhões, temos uma inadimplência, acima de 60 dias, de R\$12 milhões, isso significa



4,5% desses saldos se comparado com o valor liberado, basicamente 800 de inadimplência sobre o valor liberado lá atrás, o que mostra que essa carteira foi uma carteira sólida, e temos aí boas perspectivas de conclusão de recebimento do saldo restante, que já é só um terço do originalmente concedido. No slide 18, provisões de crédito.

Temos um índice de provisionamento de crédito de 7,3%. Eu diria que, da indústria, considerando os grandes bancos de varejo, é um dos maiores índices de provisionamento. E graças à nossa política assertiva e conservadora de crédito, feito a partir da crise até agora, proporcionou uma despesa de provisão bem inferior ao que vínhamos fazendo para trás, a despeito de termos um dos maiores posicionamentos da indústria. A despesa de provisão, em dois meses de crédito, ficou na ordem de 3,6.

Indo para o slide 19, a nossa inadimplência de 90 dias está praticamente estável, estamos falando de 2,31 para 2,42, basicamente estável, e o nosso índice de cobertura continua muito confortável de 303%, cobertura sobre 90 dias. Na distribuição por *rating*, praticamente 90% é AA a C, e na comparação aqui, dá para ver que estamos realmente saindo do *corporate*, e baixíssima concentração em termos de crédito.

No slide 20, sobre o nosso uso de capital, com a captação que fizemos em janeiro, de US\$300 milhões em uma dívida de um Bond subordinado, vamos então alcançar um índice de Basileia de 18,6%, o que nos dá absoluto conforto para crescer a carteira de crédito sem preocupação com o nosso índice de capital, então vamos perseguir o investimento da carteira sem que tenhamos qualquer preocupação em relação ao capital.

E, por fim, o nosso Guidance. Mantemos o Guidance liberado do trimestre anterior, e vamos acompanhar.

Então, basicamente é isso. Agradeço a todos a presença e aguardo questionamentos. Muito obrigado.

Thiago Binsfeld, Itaú BBA:

Olá, pessoal, bom dia. Parabéns pela apresentação. Tenho duas perguntas aqui do meu lado: primeiro em relação a custos, que é uma linha que foi muito bem neste trimestre, e gostaria apenas que vocês lembrassem qual é a economia esperada este ano, advinda do PDV, e também se puderem falar um pouco do plano para a rede de agências; vi que vocês já fizeram alguns ajustes recentemente, mas também o que deveríamos esperar para este ano? Esta é a minha primeira pergunta, farei a segunda na sequência, obrigado.

Cláudio Coutinho Mendes:

Bem, a economia anual estimada do PDV é em torno de R\$160 milhões por ano. Esta é a economia esperada. Sobre a rede de agências, nós estamos no que chamamos de a quarta onda, estamos fazendo por ondas, então, neste momento, estamos nessa equipe da área de planejamento que está formulando as propostas para levar à diretoria



para fazermos a quarta onda. Eles estão checando a economicidade da nossa rede de modo que possamos fechar.

Devemos fechar uma quantidade grande ainda de PAS e também de agências. Vamos continuar aí também, vamos remodelar salas de negócios, inclusive fazendo salas de negócios temáticas como, por exemplo, salas de negócios temáticas em relação ao agronegócio. Então esse é o caminho que achamos que vamos ter estruturas mais adequadas ao atendimento, diminuindo a quantidade de pontos de atendimento e especializando alguns pontos de atendimento.

É isso o que vocês podem esperar. Não posso agora dar números porque estou aguardando a proposta da área de planejamento.

Thiago Binsfield:

Eu agradeço, Coutinho, obrigado. A tendência é boa, realmente. E a segunda pergunta, que é só fora do âmbito dos resultados, mas a respeito da renegociação da folha de pagamento do Estado, eu sei que teve um fato relevante lá no final de abril, mas se vocês puderem passar um update, quais são os próximos passos nesse processo, eu agradeço. Obrigado.

Cláudio Coutinho Mendes:

Thiago, eu só posso falar pelo fato relevante. Foi criado um grupo para avaliar isso e estaremos ainda avaliando, não tem ainda nada de novo que pudéssemos comunicar ao mercado. Só que foi criado um subcomitê do conselho para avaliar.

Yuri Fernandes, JPMorgan:

Obrigado, Coutinho, e parabéns pela apresentação, muito bom. Eu tenho uma primeira dúvida aqui sobre o produto consignado. Temos visto muitos players digitalizando esse produto, principalmente para o INSS, que eu acho que acaba sendo um convênio mais relevante.

Gostaria de perguntar se o Banrisul tem algum plano nisso, como tem sido para vocês, se dá para fazer assim, uma digitalização ponta a ponta em alguns convênios, de modo a talvez vocês terem uma economia de custo nesse tipo de produto? Então, acho que perguntar assim: o quão difícil é, se vocês já têm, se estão trabalhando nisso? Pegar um pouco de cor nessa digitalização do produto consignado. E a minha segunda pergunta é sobre *Fees*.

Nós sabemos que não está fácil para bancos, de maneira geral, os bancos mais tradicionais, acho que muita competição, tem a pressão de Covid em volume... Mas tentar pegar um pouco de cor com você, o que você enxerga nessa linha, como deveríamos esperar essa linha - não tanto para 2021, mas um período maior de anos. Onde estão os problemas, o que deveríamos esperar da linha de *fee*? É uma linha que pode crescer a inflação, pode crescer acima de inflação ou não? Vamos ver uma pressão por múltiplos anos, dado que alguns produtos, como o cheque especial, que



acho que é uma linha de *fees* um pouco mais relevante, vemos que essas linhas estão encolhendo. Então, pegar um pouco de cor. Obrigado.

Cláudio Coutinho Mendes:

Bem, Yuri, olha, nós já temos no nosso app, no nosso mobile, a possibilidade de contratação completamente digital do crédito consignado e INSS, e também para o Estado. O que vamos colocar no ar agora, nos próximos dois meses, é o refinanciamento todo digital. Um crédito novo já é todo digital. Agora para o convênio do Estado e para o convênio do INSS.

Refinanciamento, porque ele é mais complexo, tem que ir até lá porque se tem valores do crédito existente, esse já está em desenvolvimento há algum tempo e a promessa é que em dois meses ele esteja implantado. E aí, então, toda a operação de consignado, refinanciamento, ou crédito novo será feita no digital.

Então, só repito: crédito novo hoje já dá para ser digital, tanto para o Estado quanto para o INSS. Como temos, como mencionei, mais de 400 convênios, há muitos convênios que não têm essa possibilidade, mas são convênios menores, pequenos municípios etc. Mas aí também o ganho não é tão relevante porque não tem escala. Os convênios que têm escala - o Estado é um, o INSS - já estamos digital e vamos ficar 100% digitais com refinanciamento em breve. Então, é isso o que nós vemos.

Yuri Fernandes,:

Desculpe interromper, mas, só para deixar claro, nisso do digital, eu entendo que no aplicativo tudo bem, ele é digital, mas isso é algum BackOffice, assim, a pessoa começa a originar no celular, ela começa a originar no app, todo o processo é ponto a ponto, você liga, já está no DataPrev, linkado o seu sistema com o DataPrev. Não precisa de um *back office* nessa digitalização, é tudo digital?

Claudio Coutinho Mendes:

Não.

Yuri Fernandes:

Beleza, era isso o que eu queria saber.

Cláudio Coutinho Mendes:

Tudo digital. Como também, pegando outro exemplo, é tudo digital, tem financiamentos que você pode fazer, vários você pode fazer totalmente digital, vários produtos do Banrisul você faz 100% digital, como contratar crédito. Tem muita coisa que está inteiramente no mobile. Antecipação do 13º, é tudo digital. Tem muita coisa que é tudo digital.



Mas sobre a sua segunda pergunta, você falou de *fee* depois você falou de cheque especial. No cheque especial a receita é de juros, então não entendi, Yuri, se você está perguntando sobre tarifa, serviços, ou você está perguntando de crédito?

Yuri Fernandes:

Não, eu estou perguntando de tarifa. É que nem tem a linha de *fees* tem a linha de retorno de cheque especial, que você cobra uma tarifa quando o cheque não tem fundo, alguma coisa assim, que era uma linha de, sei lá, R\$5 milhões e ela está caindo 50% ano contra ano porque as pessoas não usam cheque especial. Eu sei que na base, como um todo, R\$5 milhões para uma base de quase R\$500 milhões por trimestre, é pequeno. Mas é uma linha que vai virar provavelmente zero em algum momento, entendeu?

Então acho que troca talvez o cheque especial para ficar mais fácil por tarifa de conta corrente. Talvez seja uma linha mais relevante, que também tem uma tendência difícil. Acho que a ideia é, para tarifas de serviços bancários como um todo, como vocês enxergam isso? Porque foi um semestre fraco. A minha dúvida é: tá bem, vocês foram lá, talvez ajustaram a precificação de alguns produtos. Ela estabiliza ou não? Continua caindo? É qualquer tendência disso, entendeu?

Cláudio Coutinho Mendes:

A nossa visão é que não existe almoço grátis. Nós estamos pressionados pela competição de diversos players que estão operando sem resultado. Então, num dado momento, esses players vão ter que rentabilizar. É difícil avaliar em que ponto você vai ter reversão dessa tendência. Mas não há dúvida que você vai ter que rentabilizar esses novos entrantes e eles terão que, então, cobrar de alguma forma, em algum ponto vai para a cobrança, seja em tarifa, seja no preço do produto, enfim, então não acreditamos que existe milagre, não dá para você trabalhar sem cobrar.

Nós vemos que esse é um movimento que ainda continua, mas, em um certo momento, isso terá de ser revertido, senão não vai haver rentabilidade para os investimentos que foram feitos nessas novas plataformas. Obviamente, vamos acompanhar a confecção, mas achamos que isso, em certo momento, vai reverter de alguma forma.

Antônio Ruete, Bank of America:

Bom dia, pessoal, obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas: se vocês pudessem compartilhar conosco qual é a expectativa pra margens ao longo do fim do ano para o cliente, especialmente com a recuperação de algumas linhas com spreads maiores, como cartão de crédito e cheque especial.

E também se vocês pudessem compartilhar conosco qual é a visão de competição no negócio de agro, especialmente quanto às cooperativas. Obrigado.



Cláudio Coutinho Mendes:

Eu vou começar pelo último. Tem uma competição grande, sem dúvida, no agro, mas nós temos logrado êxito em crescer a nossa carteira, em crescer, inclusive, o market share. O Banrisul tem uma presença muito grande no Estado, uma cobertura muito grande, temos também uma linha de produtos completa.

E também temos, como eu mencionei no início da apresentação, uma presença institucional, social, em todos esses pequenos municípios, de apoio à agroindústria familiar, à agricultura familiar, enfim, parcerias com as prefeituras, então temos uma abordagem muito abrangente. Temos aí realmente uma força grande no interior e perante esse tipo de cliente.

A despeito da grande competição, nós temos logrado êxito em crescer na carteira, haja vista até os números deste trimestre, 27% ano contra ano, e temos expectativa de continuar crescendo de forma robusta.

A outra pergunta é em relação a margens, certo? Acreditamos que em termos de margens de spread de crédito, estamos muito próximos uma estabilidade ou até de reversão. Acho que já houve bastante competição, já fechou bastante, e não aguardamos uma segunda rodada como essa que já aconteceu. Essa é a nossa expectativa.

Yuri Fernandes, JPMorgan:

Obrigado, pessoal, pela oportunidade de fazer mais uma pergunta. Coutinho, um follow-up no Guidance, vimos que vocês mantiveram o Guidance *unchanged*, Vimos algumas linhas, a linha de ROE *tracking* muito bem para o Guidance, mas alguns *moving parts*. A margem abaixo do Guidance compensada por uma PDD melhor, um *cost of risk* melhor para o Guidance.

O que deveríamos esperar para o ano? Essas linhas voltarão para o Guidance, a margem deveria voltar um pouco mais para dentro do Guidance, o *cost of risk* subir um pouco mais? Você consegue comentar para nós um pouco dos *moving parts*, de como foi o resultado e como se compara com a projeção anual de vocês?

Cláudio Coutinho Mendes:

Nós ainda mantemos o Guidance porque acreditamos que conseguiremos reverter o que estiver abaixo. Por isso, estamos mantendo o Guidance, só porque nós ainda achamos que tem espaço para reverter.

Yuri Fernandes:

A PDD de vocês, a PDD deveria subir, então, também, nessa cabeça?



Cláudio Coutinho Mendes:

Não, aí não! Estou falando das linhas positivas. O que está melhor, fica. Você mencionou a margem, por exemplo. Então, estamos reprecificando as operações ativas. A ideia é tentar corrigir, tentar aumentar a concessão de crédito, enfim, tentar corrigir aqueles que estão abaixo, mas aqueles que estão performando melhor, nós não vamos piorar o que está bom.

Yuri Fernandes:

Maravilha, Coutinho, obrigado. Tudo certo, obrigado.

Ana Rios, Santander (via webcast):

A contração em *fees* está sendo causada mais pela queda de volumes ou de tarifas? Obrigada.

Cláudio Coutinho Mendes:

Tem um pouco dos dois. No caso da aquisição, durante os períodos mais complexos, para os pequenos clientes, suspendemos a cobrança da mensalidade. Então, você tem uma queda de volume nesse caso.

Então, você deixa de cobrar em determinado momento, e também a competição, no caso da aquisição, a competição também acossa a área comercial, então nós temos que fazer também alguma revisão.

E também, no caso de tarifas do banco, tem uma adequação dos pacotes à necessidade do cliente, até do ponto de vista de atendimento, de adequação... No final, é simplesmente adequação dos produtos aos nossos clientes. Então, tem um pouco dos dois.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Cláudio Coutinho para as considerações finais.

Cláudio Coutinho Mendes:

Bem, gostaria de agradecer a presença de todos, agradecer também a todos os meus companheiros de Diretoria e também ao corpo funcional do Banrisul, que com muita dedicação e trabalho possibilitou que tivéssemos esse resultado a despeito de todas as dificuldades relacionadas à pandemia. Gostaria de agradecer a todos pela presença e para os investidores e analistas, deixar à disposição o RI para qualquer dúvida adicional. Muito obrigado a todos.



Operadora:

A teleconferência do Banrisul está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"