

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 1S14 e 2T14. Estão presentes hoje conosco os senhores: João Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Luiz Carlos Morlin, Diretor de Controle e Risco; Werner Kohler, Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade; e Alexandre Pedro Ponzi, Superintendente Executivo das áreas de Relações com Investidores, Mercado de Capitais e Governança.

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

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

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

Agora gostaria 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 Emilio Gazzana:

Bom dia a todos. Obrigado por estarem presentes aqui no nosso *call* relativo ao 2T. Vamos procurar hoje andar o mais rápido possível aqui na nossa apresentação, de forma que possamos debater pelo maior tempo possível os nossos números.

Alexandre, vamos começar, então, com a apresentação dos resultados do semestre e do trimestre.

Alexandre Pedro Ponzi:

Começando direto pelo próximo slide, número dois, onde apresentamos o market share do Banrisul, estado em relação ao cenário macro Brasil, e onde percebemos que o Banco ganha espaço no Estado do Rio Grande do Sul em número de agências, o que tem relação com o custo administrativo, que cresce nesse período pela

expansão, agora já iniciando o período de *payback* dessas agências e o retorno do resultado.

Mas continuamos mantendo uma presença forte na parte de funding, onde crescemos tanto em depósitos de poupança e, sobretudo, na captação de depósitos a prazo.

A rede de atendimento do Banco tem uma redução de oito pontos no total, incluindo também os postos de atendimento eletrônico, e se compararmos março contra junho, há um aumento de três agências no total, sendo sete agências plenas, onde houve uma transformação de postos de atendimento bancário, que têm aquele perfil passivo de negócios, para que transformemos nossa rede em uma rede robusta, para alavancar resultados.

Portanto, temos hoje três agências mais em relação ao 1T, enriquecendo e robustecendo o resultado do Banrisul. A rede Vero, por outro lado, já atinge quase 148.500 pontos conveniados, um crescimento de 16% em relação ao 2T13.

A velocidade de crescimento do Banco em relação às suas linhas de captação e à alocação da captação, começamos a ver que a velocidade de crédito do Banrisul está cada vez mais alinhada com o mercado. O crédito total do banco cresce 11,4% e o sistema financeiro cresce 11,8%.

Por outro lado, a captação pulverizada do Banco é suficiente para que permitamos prover o mercado de crédito. Crescemos os depósitos totais, a captação total do Banco em quase 19%, e se formos separar as linhas de maiores spreads contra o seu respectivo funding, começamos a ver que há agora um nivelamento entre a velocidade de crescimento do crédito comercial, 9,6%, contra 10,3% da captação dos depósitos a prazo.

Os ativos totais crescem 9% em 12 meses, com uma participação um pouco mais expressiva, novamente, dos ativos de crédito, que têm R\$28,1 bilhões; R\$18,2 bilhões são as operações de TVM, as aplicações interfinanceiras de liquidez, e quase R\$11 bilhões os outros ativos.

O retorno do Banco volta aos patamares de junho de 2013, com um crescimento de 60 b.p. em relação ao apresentado em março, quando anualizado, 1,6% de retorno dos ativos.

A captação de recursos, só para voltar a falar de duas lâminas atrás, cresce, no composto total, 17,6%, aqui incluindo tanto captação de depósitos, dívida subordinada, outros instrumentos financeiros, e também, os ativos administrados. Só a parte de depósitos a prazo, à vista e de poupança cresce 12,5%, e temos outros veículos e outras fontes de recurso que cresceram a 432%, que é a letra financeira, por conta do evento ocorrido ao final de julho e início de agosto do ano passado, e estabilizado agora ao longo do tempo; e a parcela da dívida subordinada, que está estável em R\$1,8 bilhão. Os recursos de terceiros, ativos administrados do Banco, com 13 % de crescimento.

Essa captação, de novo, tem o seu perfil pulverizado dentro de rede de agências, custo barato, estamos abaixo de 85% da taxa Selic, seja no custo do depósito a prazo, nosso funding mais caro, ou no custo da captação total, 84% e 82% da Selic; e a

relação crédito/depósito do Banco é extremamente favorável à instituição, com o funding suportando mais do que as necessidades de crédito.

A carteira de crédito, na sequência, cresce 11,4% em 12 meses e 3% no trimestre. As despesas de proporção crescem em níveis inferiores, crescendo 2,6%, 3%, em relação a junho do ano passado, e no trimestre, 1,7% somente.

A carteira de crédito tem a divisão tradicional e não mudou o perfil. Com as linhas de crédito direcionado ou especializado crescendo em velocidade mais forte do que o crédito comercial, o imobiliário atinge quase 11% da carteira, com R\$3 bilhões de estoque total, o rural, 9%, com R\$2,5 bilhões, e as linhas de longo prazo com R\$1,9 bilhão, 6,7% da nossa carteira.

A carteira de crédito de pessoa jurídica, que representa 31%, na parte comercial, do portfólio do Banco, com R\$8,8 bilhões, está dividida entre os créditos e capital de giro, que é a principal parcela, com 74% da carteira.

Na pessoa física, temos os demais créditos também, pouco mais de ¼ da carteira, e o crédito consignado, o carro-chefe, com 74%.

No consignado, faremos uma pequena separação. Nós temos, desses R\$8,1 bilhões, R\$4,6 bilhões representados pelos créditos originados via agência para clientes do Banco; R\$2,9 bilhões, ou 36% desta carteira, representados pelos canais de acesso via correspondente bancário para tomadores de crédito; e os créditos adquiridos com R\$620 milhões, ou 7,6% dessa carteira.

É interessante olhar, porque há uma correlação, e depois nós falaremos em relação também à estrutura de despesa. Se fizermos a abertura da carteira de crédito consignado, a carteira de crédito própria cresce, em relação a junho do ano passado, 12%; e em relação a março deste ano, 2%.

A carteira de crédito correspondente bancário cresce, no cômputo total em relação a junho, 44%. Mas se apartarmos desta carteira o que havia no momento da originação, no 1S12, que chamamos de créditos legados, e formos trabalhar só com o fluxo de crédito que geramos nos últimos 12 meses, o crescimento é mais do que robusto – são 128% em relação a junho do ano passado, e 15% em relação a março deste ano.

E o crédito adquirido vem perdendo relevância, conforme faz parte da estratégia do Banco, ao longo do tempo sendo substituído por créditos de originação via agência ou correspondente bancário.

Então, uma carteira que cresce, no consolidado, 8% em 12 meses, de 2%, cresce tanto nas linhas que estão gerando o spread, nas linhas que estão trabalhando com o cliente ou com o potencial de transformar cliente, com velocidade bastante robusta, em linha com a nossa carteira de crédito.

Há uma contrapartida do correspondente bancário no aumento de despesas com os fees de originação, que comentaremos mais à frente.

Na sequência, é simplesmente esta demonstração, em que o crédito comercial, seja para pessoa física ou para pessoa jurídica, cresce em velocidades similares em 12

meses – 7,3% na jurídica e 6,9% na pessoa física –, mas a jurídica assume uma proporção um pouco maior de crescimento em relação ao período imediatamente anterior, 3% de crescimento de contra 2,3% da pessoa física.

Em nossos indicadores de crédito, mostramos uma pequena diminuição da provisão de crédito em relação à carteira, onde ela era 6,3% em junho do ano passado e agora é 5,8%; a inadimplência de 60 dias melhora, passa de 4,1% em março para 4%, voltando aos patamares de 12 meses; e a inadimplência de 90 dias está em nível estável em relação a março, e um pouco superior a junho do ano passado.

A qualidade da carteira volta aos patamares históricos do Banco, entre 89% e 90%, portanto melhorando em relação a junho. Índices de cobertura estáveis em relação aos seus períodos imediatamente anteriores, 164% para 60 dias e 144% para 90 dias.

Aqui é uma pequena apresentação da carteira de TVM e tesouraria do Banco; ou seja, o excedente da nossa captação que não está sendo alocado em crédito. Ela tem uma diminuição no conceito de tesouraria bruta, de 13% em 12 meses e de 2,5% nos últimos 12 meses, também.

A receita na intermediação financeira aumenta, por conta de crescimento da carteira, por conta de reforço de estratégias de cobrança de recuperação de crédito. Nós vimos que a receita da intermediação financeira cresce 6,8% em 12 meses e 3,6% em relação a março. Anualizado, temos 15% em relação ao acumulado no 1S14, frente a junho de 2013.

A margem financeira consolidada nos seis meses tem uma pequena queda, de 1,4% frente ao 1S13, as ela volta a recuperar dinâmica ao longo do 2T14 por conta do crescimento da carteira, por conta de esforços de reprecificação de operações de crédito, e por conta de esforços de recuperação de crédito propriamente dito.

Portanto, esse crescimento de 1,5% em 12 meses da margem trimestral, e de 8,5% neste trimestre em relação a março, reforça o *guidance*, em que fizemos uma pequena revisão, de estabilização, pelo menos, da margem financeira, doravante.

Despesas de provisão para operações de crédito apresentam, no acumulado de seis meses, uma queda de 3,3%, e no fluxo trimestral temos uma variação contra o 2T13 de 7%, e uma diminuição de 28% entre março e junho deste ano.

Esta redução é reflexo, sim, do sistema de *compliance* e avaliação de risco do cliente, por conta de maior seletividade em operações de crédito; e ela tem um índice sustentável. Entendemos que a provisão, vamos comentar daqui a pouco, deve crescer muito mais por conta do crescimento da carteira do que por conta de eventos anteriores, que exigiram, como no 1T, um maior nível de provisionamento.

Na sequência, receita de prestação de serviços, que vem crescendo forte, vem crescendo 24% no conceito de 12 meses, e tem três grandes linhas, ou carros-chefes, que acabaram alavancando o resultado. Uma delas são as receitas oriundas de cartões de crédito, que crescem em um patamar de 30% em relação ao que tínhamos no acumulado do 1S13, dando pouco mais de R\$83 milhões no acumulado deste ano.

Temos também o resultado do crescimento robusto em seguros, previdência e capitalização, que são e têm sido objetos constantes de atuação do Banco. Há uma perspectiva de encerrarmos em breve, ou ao longo de 2014, uma nova linha de atuação para reforçar resultados nesse segmento, que cresceram 83%.

E sobretudo, o principal carro-chefe do crescimento das receitas de prestação de serviços tem sido as receitas de adquirência e vouchers, que apresentaram, nesse 1S, por conta de um crescimento robusto da estrutura de adquirência, sobretudo os negócios da Banrisul Cartões e mais a adquirência da Rede Vero, um volume de negócios que cresceu, na quantidade de transações, 32%, fazendo um vínculo, daqui a pouco, com a questão de crescimento de despesa, mas cresceu o volume financeiro que origina a receita em quase 41%.

Se formos separar dessa estrutura da rede de adquirência o percentual de cartões processados, entre os emitidos pelo Banco – seja o cartão de débito Banricompras, sejam os cartões de voucher da BanriCard e os capturados por outros emitentes –, observamos que o volume financeiro desta estrutura tinha uma parcela representada por 25% em junho do ano passado, com a captura de cartões Visa, MasterCard e Redecard emitidos por outras instituições. Hoje, esse percentual está em quase 40%.

O volume de transações, que desta mesma estrutura era de 22% no ano passado, passa a 37%. Há uma premissa do Banco, que a captura de cartões emitidos por outras instituições deve assumir uma relevância cada vez maior na estrutura da Rede Vero, que é o objeto dela para poder expandir o negócio, para expandir resultados.

E o resultado decorrente da adquirência e vouchers teve um crescimento de 60% em relação ao ano anterior, portanto reforçando a estrutura de receitas e prestação de serviços.

Despesas administrativas. As despesas administrativas, no conceito total, crescem 15,6% em relação ao acumulado de junho do ano passado, e 6,3% nos últimos três meses.

A despesa de pessoal no mesmo período cresce 8,3% e 9,3% respectivamente, aqui impactadas por efeitos sazonais de férias ao longo dos dois trimestres, mas sobretudo, ainda por uma estrutura de empregados que não sofreu o efeito positivo da diminuição do número de empregados, que deve acontecer daqui pra frente por conta do programa de aposentadoria incentivada, onde o Banco irá diminuir a quantidade de empregados, e impactada pelo pagamento das respectivas despesas do programa.

As outras despesas administrativas crescem 26% em relação ao mesmo período do ano anterior. Por quê? Aqui faremos uma abertura em relação às duas principais linhas que geraram aumento de despesa, que estão relacionadas a pontos que eu acabei de mencionar.

Uma é o crescimento do *fee* de originação de crédito consignado, em uma estrutura que cresceu 144% e que ainda está afetada pela metodologia de apuração, sobretudo, de despesas por pré-pagamento, por liquidação antecipada, onde há o reconhecimento imediato de despesas que estariam apropriadas pelo prazo da operação.

Se excluirmos esta despesa, e também despesas com processamento e *interchange* na estrutura de cartões, que cresceram fortemente por conta do crescimento da rede, e por conta da participação cada vez maior de cartões emitidos por terceiros dentro do que é capturado, as demais despesas administrativas teriam crescido pouco menos de 6%.

Ou seja, isso ratifica o dito no início, que a expansão de negócios do Banco via abertura de agências estabiliza-se, permitindo uma volatilidade menor no desenho, daqui para frente, das nossas despesas.

O lucro líquido do Banco cresce 61% em relação ao que foi apurado em março, frente ao apurado no trimestre encerrado em junho, 3,6% contra o lucro líquido apurado no 2T13, e tem uma evolução um pouco inferior a 14% no acumulado de seis meses por conta dos eventos extraordinários que acabaram impactando o resultado do Banco ao longo dos dois primeiros trimestres deste ano, que estão demonstrados acima, de forma resumida.

Os efeitos decorrentes, seja do programa de aposentadoria incentivada, seja pela resolução das questões como o plano de aposentadoria PB oferecido pelo Banco aos seus empregados, e mais os efeitos fiscais por conta desses ajustes, representaram um impacto de R\$133 milhões de despesas não recorrentes.

Não deve haver eventos futuros com relação a estes itens específicos nos próximos trimestres, que acabaram impactando a formação de resultado contábil do Banco.

Mas o resultado recorrente do Banrisul em relação a seus períodos imediatamente anteriores volta a melhorar. E se fizermos um retrospecto dos últimos dois anos e meio, três, este é o terceiro melhor trimestre que vimos apresentando de forma recorrente.

Por conta desse resultado formado, os juros sobre capital próprio atingem R\$132,7 milhões no 1S14, e o patrimônio líquido do Banco, já deduzido do pagamento de juros e pelo reconhecimento de resultados, cresce quase 8%, atingindo R\$5,3 bilhões.

Em resumo, os indicadores do Banco apresentam um retorno anualizado sobre o resultado trimestral passando de 11,1% em março para 18,2%; Basileia robusta de 16,5%; retorno sobre os ativos de 1,6%; índice de eficiência estabilizado em relação ao período anterior, com uma pequena evolução, afetado ainda pela média dos resultados ao longo dos últimos 12 meses, e por conta de o 1T ter sido bastante fraco em relação a este, 56%; e Basileia de nível I, 13%

Na última lâmina antes de passarmos para as considerações e depois as perguntas, fizemos algumas revisões do *guidance*, que estão colocadas aí e podemos discuti-las na sequência.

Com isso, acho que a apresentação dos slides termina, Diretor Gazzana, e nós podemos voltar para a discussão de alguns pontos mais interessantes.

João Emilio Gazzana:

Depois dessa apresentação do Alexandre, vamos ver se rapidamente vamos para os debates aqui. Eu apenas gostaria de chamar a atenção, recuperando um pouco o período passado recente, que, como todos sabem, o País passou por um período – e vem passando ainda –, por um ambiente macroeconômico do País completamente diferente do que tínhamos antes.

E isso requeria do Banrisul uma adaptação a essa nova situação. E aqui, todos vocês têm acompanhado vários ajustes estruturais que o Banco veio promovendo: mudança na política de risco de crédito, novo *mix* de produtos, ênfase na diversificação de receitas, com crescimento expressivo da receita de serviços na área de aquisição, de seguros, de cartões, que cada vez mais mostram seu resultado aqui; reestruturação da rede de agências, novo foco nas agências fora do Estado.

A verdade é que alguns desses movimentos, ou grande parte deles, ainda estão em andamento, mas claro que já em uma fase mais adiantada, mais em fase final, o que já nos permite colher alguns frutos em muitas dessas frentes.

A verdade é que na recuperação do nosso ROE e o nosso índice de eficiência, infelizmente, ainda teremos dificuldades em 2014. Mas nós temos a convicção, e acho que isso já se pode ser visto, que estamos caminhando, sim, para uma nova posição, e uma posição melhor, tanto no ROE quanto no índice de eficiência, para 2015, mesmo que em 2014 ainda seja deficiente, de acordo com aquilo que gostaríamos.

Uma questão que eu gostaria de chamar atenção é que, entre essas questões de ajustes estruturais a que me referi, nós concluímos a questão do ajuste do plano de pensão. É um trabalho que custou sangue, suor e lágrima durante esses últimos três anos, é um trabalho concluído e que, concretamente, a partir de agora, reduz substancialmente o risco do Banrisul para o futuro.

Eram essas as observações que eu queria fazer. Vamos abrir para os debates, e podemos voltar a cada um desses pontos durante o nosso debate. Inclusive, temos aqui o Morlin e o Werner, que poderão prestar algum esclarecimento mais detalhado também sobre esta questão do fundo de pensão. Obrigado.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação a margens. O seu NII teve uma melhora expressiva neste trimestre, aparentemente uma combinação de spread de créditos maiores, com alguma recuperação também maior do que vinha sendo de crédito. É possível imaginar que esse é o seu novo nível de margens? O seu *guidance* está indicando isso, mas eu queria ouvir de vocês o que imaginam de nível de margem daqui para frente.

A segunda pergunta é em relação à PDD. Aqui foi o contrário: a PDD veio atipicamente baixa neste trimestre. Deu para ver que vocês tiveram uma mudança de *rating*, uma queda expressiva de créditos com letra C. Vocês podem explicar um pouco essa mudança de *rating*, e qual é o nível de PDD que podemos esperar daqui pra frente?

João Emilio Gazzana:

Thiago, obrigado pela pergunta. Com relação à margem, conforme havíamos dito no trimestre anterior, quando a margem havia ficado abaixo de 7%, que nós confiávamos poder retornar ao patamar de 7%. O que nós avaliamos agora é que devemos ficar acima de 7%, provavelmente mais próximos do limite inferior, entre 7% e 7,5%.

Corrigimos aquele 8,5% previsto no *guidance* porque achamos que não seria alcançável nesse período. Mas estamos confiantes de poder manter em um patamar pelo menos próximo a 7%, ou um pouco acima de 7%.

Vou pedir ao Werner, e talvez ao Morlin, para fazer o comentário do restante da questão.

Werner Kohler:

Em relação ao nosso provisionamento, às despesas de provisão do período, elas são afetadas pelo movimento natural da carteira. São operações que são baixadas a prejuízo e situações que advêm das novas operações que se tornam inadimplentes, ou as recuperações que existem dentro da carteira de crédito.

Nesse movimento que tivemos neste período, o volume de operações baixadas a prejuízo acaba não sendo tão significativo quanto em outros períodos e, desta forma, a necessidade de despesas com provisão neste trimestre especificamente não foi tão significativa quanto em outros momentos.

Mas este movimento da carteira é permanente. Situações que aconteceram de inadimplências no 2S13 e que ainda não conseguiram ser, de alguma forma, recuperadas, ou trazidas à sua normalidade, essas operações terão um movimento natural, agora, de baixa para prejuízo, trazendo, então, com este movimento de carteira, o nível de provisionamento à sua normalidade durante o 3T14. Essa é a situação que nós temos em cima da nossa provisão.

A classificação da carteira de crédito em si tem um modelo todo implementado dentro do Banco, um modelo sistêmico, que enxerga todos os nossos clientes e todas as suas operações como um todo aqui dentro do Banco, e também em relação às suas demonstrações financeiras, que vão sendo atualizados.

E neste 2T, por exemplo, nós temos toda a atualização das demonstrações financeiras de 31 de dezembro das pessoas jurídicas. Isso faz, sim, um movimento entre os *ratings* em que essas empresas se situavam. Vindo balanços melhores de empresas, principalmente aqui do Rio de Grande do Sul, nós temos, sim, reclassificações dentro da carteira de crédito em relação aos seus *ratings*.

Não sei se o Morlin teria mais alguma coisa a acrescentar.

Luiz Carlos Morlin:

É um movimento natural, até porque nós incentivamos. Temos, inclusive, uma meta na área de risco, e só no semestre nós atualizamos balanços de empresas que já

estavam há mais de um ano atrasadas. Eu sei que foram mais de 1.000 empresas com cadastro atualizado, balanços renovados. Isso dá uma melhorada.

Mas, Thiago, mesmo levando em conta isso, você comentou que na letra C nós tínhamos R\$3,8 bilhões, e baixou, por consequência subiu para a letra B e se manteve. Mas de B pra C, essa mudança de R\$1 bilhão não faria com que tivesse tido esse efeito ao qual você se referiu em um valor de provisão menor do trimestre.

Basicamente, a provisão menor do trimestre foi um movimento de reforço das áreas de cobrança, de foco nas áreas de cobrança, mapeando, em cada uma das superintendências do Banco; e dentro da área remodelada, nós alocamos uma ou duas pessoas para trabalhar diretamente com essa superintendência, fazendo um corte por valor de empresa, por modalidade, por segmento, e não falando com clientes, mas sim movimentando nossa rede de agências para trabalhar juntamente com os clientes.

Teve um efeito, continua tendo; mesmo depois de junho, no mês de julho está havendo esse efeito, e estamos muito satisfeitos com esse movimento de cobrança, que era uma das áreas em que o Banco tinha foco, mas não era forte. Agora, nossa meta até o final do ano é atacar fortemente a cobrança do Banco, assim como os demais *players* do mercado estão fazendo.

Alexandre Pedro Ponzi:

E a expectativa, Thiago, é que comecemos agora a ver o desenho das duas inadimplências, 60 e 90 dias, na mesma tendência, que não foi o que aconteceu agora porque o foco foi muito mais na recuperação imediata. Ela conseguiu reverter o fluxo de inadimplência de 60 dias, e nós esperamos, daqui para frente, que 90 dias também comece a acompanhar, ou estabilizar, e eventualmente declinar na sua tendência.

Mas o mais importante disso é que esse esforço de cobrança justifica também a recuperação de margem, porque estamos trazendo operações que vão impactar, sim, a receita financeira do Banco.

João Emilio Gazzana:

Um comentário também, Thiago, é que assim como tivemos muitos dissabores nos trimestres anteriores, que os senhores estão lembrados, de várias operações, algumas de valor significativo, empresas que entraram em recuperação judicial, por exemplo; de alguma maneira, temos conseguido encaminhar solução de alguns dos problemas e alguns que não estão resolvidos, estamos em fase bastante adiantada de equacionamento, seja porque a empresa se recompõe, seja porque em alguns casos a empresa acaba sendo adquirida por outro *player* mais capitalizado no mercado.

De alguma forma, se desenha a possibilidade de algumas recuperações, tudo isso em sintonia com o que o Morlin acaba de comentar, obviamente do Banco também mobilizado, porque às vezes, até essa questão da atualização de balanços, a classificação de risco e a provisão acabam vindo por uma falta de informação atualizada, que aí o sistema automaticamente acaba degradando o *rating*, e muitas vezes isso pode ser resolvido por essa ação mais concentrada e específica.

Thiago Batista:

Perfeito. Só um *follow-up*, Gazzana, na sua primeira resposta, da margem: quando você fala em alguma coisa perto de 7,5%, isso você está falando para o ano, eu imagino. Então, o 1T foi 6,9%, o 2T foi 7,5%, dá para imaginar que fique nessa 'balada' em torno de 7,5% para fechar o ano entre 7% e 7,5%. É essa a ideia?

João Emilio Gazzana:

Exatamente. A ideia é que no ano como um todo fique pelo menos acima de 7%, mais próximo do piso do que do teto.

Alexandre Pedro Ponzi:

E o custo de captação deve ter agora o impacto de uma Selic estável em 11% contra uma Selic média inferior a esse patamar ao longo do 1S do ano. Por isso que a margem deve sofrer pelo menos uma estabilização nos patamares atuais, para que busquemos perseguir o piso do *guidance*.

João Emilio Gazzana:

E obviamente essa questão, como havíamos também dito no trimestre anterior, que o Banco estava fazendo um esforço para tentar repassar para o preço, fazer o *repricing* da carteira, que estávamos encontrando dificuldades pelos motivos que discutimos na ocasião. Esse *repricing*, encontramos espaço para fazer em parte, mas continuamos nesse esforço.

Já conseguimos alguma recuperação no 2T, e obviamente que esse esforço continua. E esperamos, por esse lado, obter resultados.

Thiago Batista:

Perfeito. Obrigado pelas respostas.

Francisco Couto, Banco Safra:

Bom dia, e parabéns pelo resultado. Na verdade, minha pergunta é muito em linha com a anterior, é só um complemento: me chamou muito a atenção a virada radical do resultado do Banrisul. Nós vínhamos em uma tendência principalmente de retorno sobre o ativo muito fraco, e vocês estão muito otimistas no *call* de hoje.

Eu sei que vocês já deram algumas explicações, mas eu ainda estou com um pouco de dificuldade de tentar perpetuar isso realmente para os próximos trimestres, porque no meu entendimento a Economia continua muito fraca, aqueles problemas que vocês tinham com algumas empresas, imagino que isso não tenha melhorado de um trimestre para o outro, a competição continua acirrada; pelo que eu vi, as taxas no consignado ficaram estáveis. Queria só entender um pouco mais essa mudança radical, tanto nos resultados, como no otimismo de vocês – ou pelo menos é o que me parece. Se pudessem dar um pouco mais de cor nisso, seria ótimo. Obrigado.

João Emilio Gazzana

Francisco, está até sendo interessante essa sua observação, porque nós não queremos, na reunião de hoje, sair com a impressão de muito otimismo e de euforia. Não é isso.

Obviamente, conseguimos uma melhora substancial em relação ao trimestre anterior, mas nós temos a consciência de que como o trimestre anterior foi excepcionalmente baixo, com resultado bem inferior ao que imaginávamos, não vamos criar um otimismo na comparação com um patamar muito baixo do trimestre anterior.

Nós consideramos que, olhando a tendência do Banco, ainda estamos abaixo, e obviamente tendo dificuldades para melhorar. Estamos vendo a possibilidade de melhorar, estamos colhendo frutos de ações desenvolvidas, mas também não queremos criar esse otimismo.

Aliás, na minha colocação inicial, se você lembrar, eu mencionei que o nosso ROE e nosso índice de eficiência ainda estão muito ruins, na nossa visão, e nós avaliamos que, infelizmente, em 2014 esses índices ainda continuarão em patamares muito abaixo do que julgamos adequados para o Banrisul.

Então, estamos trabalhando para completar todo o ciclo de mudanças que a nova situação do próprio País e de mercado passou a exigir, mas temos consciência das dificuldades.

A competição continua forte; até, em algum momento no 2T, vislumbramos o que identificamos como uma espécie de arrefecimento dos bancos federais, principalmente de um deles. Mas a verdade é que essa competição continua forte, sim. No período mais recente, houve um alongamento de prazos dos competidores, dos federais, com ofertas principalmente no consignado, com taxas reduzidas. Então, a dificuldade continua.

O que está ocorrendo, na verdade, é que o Banco também passou por muita mudança. Se vocês olharem hoje o *mix* da carteira de crédito, é muito diferente do que era antes. Não que antes estivesse errado, mas as novas circunstâncias nos obrigaram a isso. Hoje, o Banco está muito mais presente em linhas de menor risco, linhas melhor garantidas, mas em compensação de menor spread.

De outro lado, todos aqueles gastos que fizemos na abertura de agências etc., obviamente que isso colocou um patamar de custos bem mais alto para o Banco, que complica nossa eficiência. E de outro lado, agora estamos trabalhando forte para tentar compensar do lado da receita, para obter o correspondente acréscimo de receita.

Na área de serviços, já estamos colhendo esse resultado. Está cada vez mais claro que esse percentual forte de crescimento na adquirência, nos seguros, e até mesmo nos cartões, podem observar que vem se mantendo esse ritmo forte, mesmo que cada vez a um patamar mais alto, mas o percentual de crescimento nós temos conseguido manter.

Continuamos mantendo o ritmo de crescimento acima de 60%, por exemplo, na aquisição, crescimento dos serviços acima de 20%, semestre contra semestre 24%, e isso é realmente significativo. Estamos caminhando para reforçar a área de seguros também.

Nesse sentido, estamos confiantes que estamos trilhando o caminho correto, mas ainda temos, obviamente, um caminho duro pela frente em 2014, e esse patamar de provisões que temos, de R\$141 milhões neste trimestre, que foi bastante baixo quando comparado com trimestres anteriores, poderá ser mais alto nos próximos trimestres, não porque estejamos prevendo necessariamente um aumento de inadimplência, na linha do que o Morlin colocou, mas até mesmo porque, como temos operações com atraso acima de 90 dias que ainda não conseguimos derrubar o índice – claro que estamos trabalhando duro para isso, e temos, como eu mencionei antes, algumas situações de empresas em que temos entendimentos adiantados para equacionar essas situações, o que vai nos ajudar.

De qualquer maneira, temos que ter presente que, na medida em que não conseguimos recuperar e esse atraso acima de 90 dias continue, mesmo que não piore, isso vai exigindo níveis de provisionamento, saltos nos níveis de provisionamento cada vez mais fortes, cada vez mais altos.

Então, nós também não trabalhamos com a ideia de que provisionamento do 2T, que foi de R\$141 milhões, será difícil mantermos esse mesmo patamar. Temos que estar preparados para um aumento na despesa de provisão.

Nós não queremos soar otimistas, não queremos transmitir isso, mas também não queremos soar pessimistas, no sentido de que desacredite as ações que estamos desempenhando.

A qualidade da carteira do Banco, vocês podem olhar, melhorou; nos níveis de A a C hoje está bem mais alta do que há um ano, bem melhor. Estamos confiantes nesse sentido.

Vamos dizer assim: estamos confiantes de que o trabalho dará resultado, mas não estamos otimistas no sentido de achar que agora a coisa vai embora, porque aquilo que importa mesmo, que é o ROE e o índice de eficiência, continua muito ruim. Temos consciência disso, e essa é a mensagem que queremos transmitir.

Não sei se o Morlin gostaria de acrescentar alguma coisa aqui. E não sei se estamos respondendo as suas colocações. Eu acabei falando e me perdi um pouco.

Francisco Couto:

Estão sim, até porque a pergunta era bem abrangente. Está mais claro, sim. É que realmente me chamou a atenção a mudança principalmente no resultado de um trimestre para o outro. Aí, quando nós olhamos para frente, falamos “será que estamos realmente diante de um novo cenário?”. É só para tentar ajustar um pouco essa questão das expectativas.

E se me permitirem uma última questão, eu vi que vocês cresceram muito forte na carteira de grandes empresas, me chamou a atenção esse número. Tem algum

porquê de crescer tão forte a carteira de grandes empresas nesse trimestre? Foi alguma janela de oportunidade que vocês viram? Outros bancos talvez restringindo o crédito para essas empresas? Por que cresceu tanto o *large corporate*?

João Emilio Gazzana:

Ali tem efeitos de duas ordens: de um lado, aquela nossa classificação em que aparece o crédito para grandes empresas, médias, pequenas, às vezes pode haver migração de empresa de um patamar para outro pela atualização dos valores de faturamento etc. Tem esse efeito também.

De outro lado, realmente o Banco também tem feito algumas operações de valor maior, consequentemente também de spread menor, nas empresas de nível de risco bastante reduzido, e também não é característica do Banrisul ter operações de ticket muito alto. Mas, de qualquer maneira, temos tomado algumas possibilidades de operar com algumas empresas de maior porte.

Esses dois efeitos, algum efeito de reclassificação, e também, até nessa política, nesse momento da economia crescendo menos, o Banco mudou um pouco o *mix* com relação à pessoa jurídica, até mesmo para poder ter uma expansão de carteira de forma segura, mesmo que com um spread um pouco mais baixo.

Francisco Couto:

Perfeito. Obrigado, e mais uma vez parabéns pela virada nos resultados.

Gustavo Schroden, Bank of America Merrill Lynch:

Bom dia. Obrigado pelo espaço. Eu tenho duas perguntas. A primeira, desculpe voltar à questão da margem, mas quando nós olhamos a evolução da NIM trimestre a trimestre, ela cresceu 60 b.p., um crescimento significativo, e agora vocês indicam para ficar em uma estabilidade entre 7,5% e 7,7%, como mencionado anteriormente.

Ou seja, vocês têm um crescimento de 60 b.p. em um trimestre, que é uma coisa significativa, e agora existe certa cautela, um conservadorismo em relação à expansão dessa margem daqui para frente, considerando que vocês mencionaram que foi feita uma reprecificação.

Se eu pensar que existe um *duration* na carteira de consignado e nas suas outras carteiras, não teria ainda um espaço de expansão de margem, talvez não nesse mesmo patamar, mas uma expansão de margem para os próximos trimestres considerando essa reprecificação? Essa é a primeira pergunta, depois eu faço a segunda.

João Emilio Gazzana:

Conforme eu coloquei antes, estamos fazendo um esforço para o *repricing* da carteira. Isso foi iniciado no trimestre passado, e continuamos fazendo isso agora nesse trimestre.

Por outro lado, o próprio *mix* de produtos que o Banco opera, conforme eu respondi no questionamento anterior, as linhas de crédito que mais têm crescido são justamente aquelas mais garantidas, mas de menor spread, também. Então também tem esse efeito que temos que levar em conta.

O que muda em relação ao que dizíamos antes é que estamos mais confiantes de poder manter a margem acima de 7%. Isso que é um fato importante.

Mas também não estamos a ponto de achar que a nossa margem possa continuar subindo e começar a se aproximar dos níveis que aconteciam anteriormente. Até porque, se você olhar o *mix* de produtos de crédito do Banco, ele mudou muito.

Por exemplo, o cheque especial, o Crédito 1 Minuto, algumas linhas, são carteiras que têm crescido pouco, e o Banco tem crescido mais em outras linhas de crédito, como crédito imobiliário, repasse de longo prazo, operações também com médias e grandes empresas, operações que de alguma forma nós consideramos mais garantidas, mas de menor spread. Têm esses dois fatores.

O Alexandre chamou a atenção há pouco aqui que, como a carteira de crédito consignado é pré-fixada, com a estabilização da taxa Selic, pelo menos não estaríamos perdendo mais spread. Se bem que, na própria carteira de crédito consignado, principalmente no consignado aqui da rede de agências, nós fizemos um *repricing* da carteira, principalmente no consignado municipal, é um esforço que nós estamos fazendo. Mas, por outro lado, a competição está muito forte, principalmente de um dos bancos federais.

De alguma maneira, há algum risco de não conseguirmos crescer a carteira, e eventualmente até perder alguma coisa por conta disso. É por isso que não queremos ser tão otimistas. E todo consignado, inclusive o INSS, tem teto de taxas de juros. Claro que deixamos de perder na medida em que a taxa Selic comece a estabilizar.

Mas é por isso que não queremos colocar aqui uma ideia de margem continuamente crescente. Por enquanto, o que achamos como viável para o restante do ano é uma margem acima do patamar de 7%, mas na faixa inferior, entre 7% e 7,5%. Isso é o que achamos que seria mais realista.

Volto a dizer: se de um lado estamos fazendo esforço de *repricing*, de outro lado tem essa questão do *mix* da carteira, que está bastante modificado em função do próprio requerimento da nova situação de mercado.

Gustavo Schroden:

OK. Ainda na questão da margem, você mencionou que essa situação veio de três fontes: reprecificação, recuperação e o crescimento de carteira. Você consegue dar ordem de grandeza desses três itens, como foi percentualmente o mais representativo dessa expansão?

João Emilio Gazzana:

Nessa mudança que tivemos agora, do 1T para o 2T, o grande fator, primeiro, de aumento do valor da margem, foi o crescimento da carteira de crédito, que cresceu

muito bem agora no 2T, teve um crescimento de 3%; e também a melhora da margem. Esses foram os fatores principais. Claro que tem contribuição também de recuperação, isso também é importante.

Claro que quanto mais nós temos operações em atraso, nós deixamos de contabilizar receita dessas operações. Na medida em que conseguimos melhorar o índice de atraso, isso também contribui para a melhoria da margem. Mas o fator principal, mesmo que a recuperação tenha sido importante, é o crescimento da carteira e o fator *repricing*.

Gustavo Schroden:

OK. Minha segunda pergunta é relacionada à parte de OPEX, as questões das despesas de pessoal e administrativas. Acho que vocês mencionaram que a redução no seu número de empregados ainda não passou nesse trimestre. E ao mesmo tempo, você mencionou que ainda existe um desafio grande na linha de despesas para o 2S14.

Eu queria entender o que podemos esperar. Deve haver ainda uma redução na linha de despesa com pessoal, dado que ainda não foi reconhecida toda a redução no número de empregados? E o que estaria afetando ainda as despesas para o 2S que ainda os deixa desconfortáveis com a evolução dessa linha?

João Emilio Gazzana:

Não sei se eu perdi alguma coisa, mas na verdade não é que estejamos vendo um aumento forte de despesas para o 2S. O que eu falei que talvez tenha alguma relação com a sua pergunta, é que ainda vamos encontrar dificuldade para trazer o nosso ROE e o nosso índice de eficiência para patamares que nós julgamos adequados em 2014. Claro, porque estamos muito distantes daquilo que achamos o adequado para o Banrisul.

Se foi essa a observação, nós não queremos que isso seja tomado necessariamente como uma questão de crescimento de despesas.

Com relação a pessoal, o que avaliamos aqui é que há uma tendência de redução no número de funcionários no Banco ao longo do ano, não só por causa do plano do PAI que implementamos no 1S, que está concluído, mas também porque, a partir de agora, há uma tendência natural, uma saída natural, nada de muito expressivo, mas há uma tendência de redução de quadro daqui para frente. Então, eu diria que na parte de pessoal está sob controle. Claro que teremos o dissídio, mas isso afeta todos os bancos.

O que o Alexandre chamou a atenção aqui, mas também não tem a ver com a ideia de aumento de despesa, é que quando olhamos o crescimento das outras despesas administrativas, nós verificamos aqui que, excluídos itens de despesa que estão associados a produtos geradores de receita, como o consignado através de correspondente bancário e o caso da área de cartões, e aqui entra a taxa de *interchange* e algumas despesas de processamento; na hora em que excluirmos esses dois grandes itens de despesas que poderíamos considerar variáveis, porque estão vinculados a produtos geradores de receita do outro lado, as despesas

cresceram, em um período de 12 meses, 5,9%. Está inclusive abaixo da inflação, o crescimento das despesas está controlado.

O que nós temos é que, na medida em que a nossa área de cartões vai desenvolvendo e vai crescendo, e esse é um foco do Banco, obviamente que teremos, olhando exclusivamente o lado da despesa, um crescimento de despesas; mas, do outro lado temos, um crescimento da receita proporcionalmente mais forte.

E no caso do crédito consignado, da mesma forma: o produto é uma linha que o Banco entrou em 2012, para operar com correspondente bancário, que hoje está ficando claro que todos os grandes bancos estão presentes, e nas últimas duas ou três semanas foram anunciados dois movimentos de grandes bancos também nessa área para fortalecer a questão de desenvolver o crédito consignado extra rede de agências. Significa que realmente a nossa estratégia estava correta.

Então, não vemos nenhum problema do lado da despesa. Claro que na medida em que vamos finalizando, e ainda temos alguns investimentos em andamento, portanto, algumas despesas ainda a ocorrer, mas nada fora de controle, tanto é que já estamos conseguindo fazer crescer a despesa abaixo da inflação; na medida em que vamos finalizando esses projetos que o Banco embarcou, obviamente que isso tudo tende a melhorar para o futuro.

E é por isso que falamos que, mesmo que em 2014 ainda não consigamos ter a melhoria que gostaríamos, a verdade é que estamos caminhando para uma melhora desses índices, à medida que o tempo passa, principalmente para o final de 2014.

O ano de 2014 como um todo, obviamente, ainda estará com índices bem abaixo do que gostaríamos, mas nós enxergamos justamente uma possibilidade de que, a partir de 2015, possamos começar cada vez a mostrar mais para o mercado uma evolução com relação a isso, porque todos esses gastos e investimentos que fizemos, de alguma forma, cada vez mais começarão a trazer retorno.

Algumas áreas já estão trazendo retorno forte, como a área de serviços, que eu mencionei antes, mas os próprios gastos que tivemos com reestruturação da rede de agências, novo foco na rede de agências. Tudo isso são benefícios que já começamos a colher, mas que se tornarão mais evidentes à medida que o tempo passar.

Só lembrando, sempre dizíamos que 2013 e 2014 são anos de transição no Banco; uma transição dentro da transição, porque o próprio País, de alguma maneira, também passou por algumas dificuldades, com a economia crescendo menos etc.

É isso. Não sei se respondemos a questão.

Gustavo Schroden:

Sim, está ótimo. Muito obrigado.

Felipe Salomão, Morgan Stanley:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade da pergunta. Eu tenho duas perguntas, na verdade, a primeira com relação ao Banricompras. Temos acompanhado que existe

atualmente uma discussão de como será o modelo de remuneração dos adquirentes para transações com as bandeiras menores – com a Banricompras, com a Hiper, com a Elo. Eu queria saber se vocês podem dividir um pouco conosco como estão andando essas conversas. Vocês acham que está tendendo mais para ser uma remuneração via VAN, ou está tendendo mais para ser uma remuneração via MDR, ou vai variar de caso a caso?

E também, se vocês puderem comentar conosco como vocês têm se posicionado nessa discussão, seria muito valioso. E depois eu tenho uma segunda pergunta. Obrigado.

Alexandre Pedro Ponzi:

A mudança proposta a partir do ano que vem, não temos bem a data ainda, o órgão regulador está trabalhando, mas nós também temos um prazo para nos adequar e fazer a opção de compartilhar ou não.

É uma medida muito difícil, nós estamos trabalhando, discutindo com as áreas. Temos a nova Diretoria da Rede Vero, todo aquele movimento que fizemos para apartar do Banco todas as operações, para termos uma visão adequada desta empresa.

Foi produtivo o primeiro momento, dar foco, investir mais em tecnologia, e também fazer com que a nossa rede de agências seja um vendedor, e também alguns pontos fora da rede sejam vendedores do produto.

De fato, se nós aqui no Rio Grande do Sul temos o maior share de cartões, rede, quando se trata de transações, a partir da abertura, em que qualquer máquina poderia passar o Cartão Banricompras, que hoje é uma exclusividade nossa, o que acontece no primeiro momento? É uma tendência natural de sermos atacados.

Você vai dizer “vocês podem também fazer com que os seus cartões passem em outras máquinas”. OK, nós sabemos disso. Estamos estudando, estamos debatendo. Já foram feitos alguns movimentos, alguns workshops com as diretorias, e entendemos que no futuro próximo não temos como ficar de fora. Mas hoje, ainda não decidimos em que momento vamos aderir a nova sistemática.

Isso nos preocupa, mas não é alarmante. Não tem diferença do movimento da portabilidade. O que vai acontecer com a portabilidade? Obviamente, nós adotamos estratégia, nós investimentos, nós melhoramos o nosso contato com o cliente, nós temos a maior rede, e não é diferente da rede de aquisição.

No momento em que optarmos pelo ingresso, temos que montar estratégias de como proteger a nossa rede. E isto nós vamos fazer. Então, iremos entrar, mas ainda não temos o momento adequado para isso.

Felipe Salomão:

Obrigado. A minha segunda pergunta é com relação à carteira de renegociação. Olhando ano contra ano, a carteira de negociação cresceu um pouco acima da carteira de crédito, e as baixas contábeis nesse trimestre diminuíram um pouco. Vocês já falaram um pouco sobre esse tema, mas será que poderiam dar um pouco mais de cor

sobre o que aconteceu no trimestre para observarmos esse efeito? E também, talvez indicar se deve haver uma normalização dos níveis da carteira de renegociação e das baixas contábeis para os próximos trimestres.

Alexandre Pedro Ponzi:

Felipe, a carteira renegociada cresceu mais que a de crédito; a de crédito cresceu 10%, então ela cresceu um pouco mais. O Gazzana colocou no início que nós tivemos algumas preocupações e elegemos algumas prioridades para o 2S, já iniciando em junho.

E a principal, além do *repricing*, também no mesmo nível de importância, foi a de recuperação. Quando se trata de recuperação, temos um percentual de pontuação na recuperação em espécie, pagamento total, com alguns descontos sempre permitidos e definidos na política; mas também temos algumas opções, tanto em pessoa física como jurídica – e essa renegociação talvez tenha subido mais na pessoa física, ou na jurídica pequena e média empresa –, agregando algumas garantias e um alongamento, dentro também de uma política conservadora.

Então, pelo fato de termos estruturado uma área de cobrança, é natural que este volume tivesse aumentado, mas sempre dentro de critérios consistentes e de políticas pré-estabelecidas.

Não renegociamos por renegociar, até porque não tem sentido. Dois meses depois, ela voltaria à situação inicial de inadimplência. Nosso foco não é esse; é renegociar com novas condições, com novos acordos, agregar sempre o aval, uma garantia real, e é uma política estabelecida, continuará no 2S, e estamos apostando muito nessa área que reestruturamos dentro do Banco.

Felipe Salomão:

Perfeito. Muito obrigado.

Bruno Chemmer, Bradesco Corretora:

Bom dia. Obrigado pela pergunta. Na verdade, eu tenho uma dúvida um pouco mais estrutural em relação a como devemos olhar o provisionamento para frente do Banco. Quando eu olho seu índice de cobertura, em um histórico mais longo, cobertura sobre crédito atrasado em 90 dias, esse número era quase 300% em 2010 e 2011, e agora ele vem caindo para 160%.

Eu entendo que vocês fizeram uma conciliação de sistemas de risco, onde realmente há uma mudança estrutural. Mas como devemos pensar nesse índice de cobertura para frente? Esse é o patamar que devemos esperar? O Banco estava muito provisionado no passado, e com esse ajuste na consolidação do sistema de risco que vocês estão fazendo, é natural que isso ocorra? Ou, pensando para frente, não só 2014, mas 2015, deve haver algum aumento de despesa de provisão, que faça esse índice de cobertura voltar a patamares médios?

Minha pergunta é meio que estrutural em relação à cobertura, como devemos olhar para frente? Obrigado.

Werner Kohler:

Olhando especificamente a questão da cobertura da carteira de crédito, teremos que fazer um comparativo com o volume provisionado e as operações de crédito que apresentam atraso acima de 60 ou de 90 dias.

Nesse ponto específico, temos algumas situações com as quais precisamos lidar, que são as questões de dois bancos que adquiríamos crédito no passado, e que esses créditos com coobrigação não apresentavam inadimplência nenhuma. Esses bancos vinham com uma normalidade – o Banco Cruzeiro do Sul e o Banco Rural.

Quando eles apresentam inadimplência, quando apresentam a situação de recuperação de RAET que eles entraram, e depois de liquidação extrajudicial, nesses momentos perdemos aquela situação que tínhamos de coobrigação naquelas carteiras de crédito, e as carteiras de crédito acabaram passando a serem carteiras que dependem da sua liquidação na ponta do cliente.

Inclusive, na carteira do Banco Cruzeiro do Sul, tínhamos carteiras compartilhadas, onde havíamos adquirido algumas parcelas de algumas operações de crédito, e outros bancos haviam adquirido outras parcelas dentro daquelas operações de crédito, que precisavam – e precisam ainda – ser conciliadas, repassadas para cada um dos bancos credores.

Isso faz com que nossa carteira de crédito apresente parcelas vencidas há mais de 60 a 90 dias, e que não conseguimos fazer o *write-off* da carteira, porque essas operações são adquiridas de um único cliente, que é o Banco que nos vendeu essa carteira.

Essa situação faz com que o nosso volume de operações inadimplentes acima de 60 ou de 90 dias sejam operações que, no passado, quando você olhar nesse foco mais longo, como você fez esse comparativo, não tínhamos esse tipo de situação dentro da nossa inadimplência. O fluxo era natural: entrava em atraso, chegava até os seis meses no *rating* H e era baixado a prejuízo.

Esse movimento de fluxo acaba fazendo com que nosso volume de inadimplência esteja até 100% provisionado, essas operações que apresentam parcelas vencidas há mais de 180 dias, e que nós, inclusive, demonstramos na nossa questão de provisionamento, mas essas operações acabam não saindo da carteira em atraso, e isso acaba trazendo um *penalty* em cima do nosso índice de cobertura.

E, ao longo do tempo, com essas operações agora chegando a maturar, e à sua liquidação final, da última parcela daquelas operações que estavam dentro dos lotes adquiridos, então sim, ela acaba sendo baixada e acaba sendo trazida a uma situação, novamente, comparável com este longo prazo para trás, o que não é verdade nesse último ano e meio, um pouco mais, que engloba essa questão do Cruzeiro do Sul.

Bruno Chemmer:

Muito obrigado pela resposta, Werner. Só para ver se eu entendi, então, pensando para frente, sem pensar em prazo, quando as carteiras do Cruzeiro do Sul e Rural

normalizarem, deveremos ter uma queda do índice de NPL, e aí, por consequência, a cobertura volta aos patamares passados. É nessa linha?

Werner Kohler:

Não é que necessariamente chegue àquele volume que está lá no passado, mas devemos, sim, fazer uma recuperação nessa cobertura e ficar a níveis acima dos níveis normais de mercado que vemos dos outros bancos.

Bruno Chemmer:

OK. Obrigado.

Gilberto Tonello, GBM Brasil:

Bom dia. Parabéns pelo resultado. Eu só gostaria de fazer alguns *follow-ups* nas perguntas anteriores. Falando um pouco de despesa de pessoal, vocês tinham estimado, se não me engano no final do ano passado, ou no 1T14, uma redução de R\$8 milhões a partir do 2S, quando estariam já feitas as mudanças com o PAI, já com a saída dos funcionários. Vocês acreditam que esses R\$8 milhões, se não me engano por trimestre ou por mês, que vocês acreditavam o 2T devam acontecer, ou podemos esperar algo a mais ou a menos? Depois eu faço minha segunda pergunta.

Werner Kohler:

Essa questão da saída do pessoal aconteceu efetivamente durante o 1S, mas mais concentrada no final do 1S; ou seja, mais no final de maio e no mês de junho. Então, efetivamente, o efeito dentro da folha de pagamento começa a ter a posição mais clara agora a partir de julho.

Então, sim. A redução aconteceu efetivamente, saíram mais de 500 funcionários do quadro do Banco, e isso trará essa redução, efetivamente. Mas não é que seja R\$8 milhões comparado com junho, porque já havia gente saindo do quadro do Banco desde fevereiro; desde o lançamento do plano, que aconteceu no início de janeiro, e em fevereiro já começou a sair gente.

Na realidade, se olharmos ponta a ponta, pré e pós PAI, aí sim é verdade esse número, que é algo em torno desses R\$8 milhões. Mas o movimento normal do quadro de pessoal do Banco, haverá dissídio coletivo da categoria agora, haverá os próprios movimentos naturais do quadro do Banco, que trarão benefício, sim. Haverá redução da folha e será absorvido esse movimento normal de custo de pessoal do Banco.

Gilberto Tonello:

Obrigado. E falando também das outras despesas administrativas, vimos um crescimento de 26%. Quando expurgamos, vocês até comentaram em um dos slides, a taxa de MDR, a parte de pagamento de comissões, é um crescimento de 6%. Minha dúvida é a seguinte: sabemos que a parte de adquirência, as máquinas de POS, é uma coisa bem dinâmica. Eu não sei se vocês teriam algum CAPEX adicional para mudar o seu parque, referente a máquinas que não sejam *wireless*; vocês

comentaram que, com as mudanças que acontecerão no cenário de aquisição, talvez vocês possam ter uma concorrência mais forte.

A Banrisul Cartões, apesar de já estar trazendo resultados expressivos, não sei se ela ainda tem algum CAPEX adicional que poderia inflar mais ainda as outras despesas administrativas. Se vocês puderem comentar sobre isso, eu agradeço.

Werner Kohler:

Essa questão do orçamento de capital, na realidade, nós vínhamos com esse produto dentro do Banco até novembro do ano passado, e a partir de novembro do ano passado temos a empresa específica que carrega esse produto dentro do seu portfólio, que é a Banrisul Cartões.

A Banrisul Cartões, sim, tem um orçamento de CAPEX, onde ela está fazendo essa substituição de máquinas, inclusive partindo para a questão da leitora acoplada a aparelhos celulares. Esse é o movimento natural do mercado, mas não é algo que, dentro do volume de despesas administrativas que o Banco possui, seja significativo. Não é nada significativo dentro desse volume global de despesas administrativas que o Banco tem, que venha a mudar o percentual de crescimento das despesas administrativas quando consolidado o Banco com a Cartões.

Gilberto Tonello:

Perfeito. Obrigado.

Operadora:

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

João Emilio Gazzana:

Agradeço a participação de todos vocês. Questões que eventualmente não tenha dado tempo para responder, obviamente nossa equipe de RI estará à disposição para continuar o diálogo com cada um dos senhores. Obrigado, e até a próxima reunião.

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."