

Banrisul busca expansão de crédito e visibilidade às ações

SÃO PAULO - Tradicional entre os gaúchos, o Banrisul ganhou popularidade com a abertura de capital, em julho deste ano. Agora a meta é provar-se um banco regional que não deve nada às principais referências do setor financeiro. 'O Banrisul é um banco completo', garante Ricardo Richiniti Hingel, diretor de Relações com Investidores. Em entrevista à InfoMoney, ele também assegura bom destino aos recursos captados na IPO e projeta resultados favoráveis frente.

InfoMoney - Você compartilha do otimismo com a evolução do volume de crédito no Brasil?

Ricardo Hingel - Essa tendência está dentro da lógica de mercado, da perspectiva com que a gente está trabalhando. Todos os parâmetros de evolução do crédito no Brasil são para cima. A participação do volume de crédito sobre o PIB (Produto Interno Bruto) deve crescer sistematicamente ao longo dos próximos anos. Isso se deve à redução gradativa da taxa Selic, ao alongamento do prazo médio das operações e à expectativa dos agentes em relação ao crescimento da economia. Acho que a expansão do crédito está dentro do previsto e é uma tendência que continua a médio e longo prazo. Não vejo reversão dessa situação. A menos que haja algum retrocesso em termos de cenário macroeconômico, o que não está se avizinando.

InfoMoney - Como o Banrisul se posiciona para aproveitar esse cenário?

Ricardo Hingel - O Banrisul é completo em termos de crédito. Nós temos todas as linhas de crédito encontradas em qualquer outro banco, com algo próximo a 3 milhões de clientes. À pessoa física, o banco oferece crédito imobiliário, financiamento a consumo, cheque especial e cartão de crédito. E à pequena e média empresa, o Banrisul possui todos os produtos ofertados nos demais bancos. Com isso, estamos certos de que o posicionamento estratégico está muito bem posto. O Banrisul está muito bem posicionado para aproveitar a expansão de crédito que está se desenhando nos próximos anos. Não vamos desperdiçar essa janela de oportunidade que o mercado está proporcionando.

InfoMoney - Recentemente, vocês anunciaram a aquisição da carteira de cartões da Banrisul Serviços. Isso iustifica a intenção de deixar mais próximos os segmentos de crédito?

Ricardo Hingel - Isso é uma questão de racionalização. O banco fazia o funding do cartão de crédito, então jogou aqui para dentro. Assim como anteriormente nós havíamos colocado para dentro a carteira de leasing. Como o Banrisul é um banco múltiplo, posso carregar aqui dentro todas essas operações. Todo negócio de crédito tem que estar aqui dentro.

InfoMoney - Outras subsidiárias podem ser incorporadas?

Ricardo Hingel - Acho que não. Acho que hoje a gente esgotou. Até porque o banco não tinha um conjunto muito grande de subsidiárias.

InfoMoney - A suspensão do crédito consignado aos servidores federais ameaça o nicho de estaduais do Banrisul?

Ricardo Hingel - Por uma questão legal, o Banrisul tem exclusividade no consignado do funcionário público estadual. Isso não toca na legislação federal. É uma questão de organização interna. Não há nenhuma irregularidade com relação ao funcionário estadual porque o banco tem essa exclusividade. Eu acho até salutar o que o governo federal está fazendo. É um processo de saneamento. Tenho convicção de que, em geral, o procedimento dos bancos que atuam na área de crédito consignado não tem problema. O problema que pode haver é o desregramento, já que mais de mil instituições, dos mais diversos tipos, acabam conseguindo ofertar consignado. Não tenho medo dos controles

e das regulações em cima dos bancos. Não sei quem regula e quem controla esses demais credenciados, mais de mil identificados. Eu duvido que tenham o aparato fiscalizatório que os bancos acabam cumprindo.

InfoMoney - Quais os benefícios identificados a partir da oferta pública de ações?

Ricardo Hingel - A IPO (Initial Public Offering) injetou patrimônio no banco na ordem de R\$ 800 milhões. A estrutura de capitais saiu fortalecida. Isso permite que o banco tenha condições de se alavancar. Acompanhar o mercado e manter, ou mesmo ampliar, seu market share. O primeiro efeito do aumento de capital é melhorar o potencial de negócios. Fazer um aumento de capital no banco é equivalente a comprar uma máquina em uma fábrica, para produzir mais. Em segundo lugar, a alocação dos recursos será principalmente para expansão da carteira de crédito, focada em pessoa física e pequenas e médias empresas. E estamos usando também o capital para manter um nível adequado de investimentos em tecnologia de informação, para diminuir custos e melhorar a qualidade de atendimento ao cliente.

InfoMoney - O período de estréia foi um pouco difícil, não?

Ricardo Hingel - O banco teve algumas particularidades associadas à questão conjuntural. No dia do pricing, 24 de julho, começou a crise do subprime. Todo aquele estresse no mercado internacional evidentemente contagiou as bolsas aqui. Uma ação nova, pouco conhecida, acabou sofrendo um pouco mais que as demais ações do mercado. Isso dificultou um pouco o desempenho. Depois o cenário local melhorou e a ação do Banrisul acabou sendo beneficiada. Os analistas começaram a cobrir. Isso vai colocando a ação do banco em um processo de normalidade.

InfoMoney - O que esperar dos papéis a partir de agora?

Ricardo Hingel - Agora as ações do banco entram em um processo de liquidez, vão se tornando mais conhecidas no mercado. Um incremento de liquidez ao longo do tempo, com ajuda do formador de mercado, deve permitir ganho de valor ao longo do tempo.

InfoMoney - E as projeções para o resultado trimestral?

Ricardo Hingel - São bastante favoráveis. O resultado deve vir em linha com nossas projeções. O banco deve ter neste ano uma rentabilidade igual ou melhor à dos principais players do mercado. Exatamente em cima dessa expansão de negócios, que está indo muito bem por enquanto.

(Entrevista: InfoMoney - Ed. 25.10.2007)