

Banrisul pega carona na economia gaúcha (Gazeta Mercantil/Finanças & Mercados - Ed: 20/08/2008. Pág. 2 e Capa)

Uma feliz coincidência impulsiona o desempenho do **Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul)** em 2008. O bom momento da economia gaúcha aquece a demanda por crédito, procura que pode ser atendida graças aos R\$ 800 milhões captados no IPO realizado pela instituição no final de julho do ano passado, dias antes do início da crise do *subprime*, que começou a azedar o humor do mercado financeiro global. Caso a operação demorasse um pouco mais, talvez nem saísse, admite o **presidente do Banrisul, Fernando Lemos**, à frente do banco desde 2003.

As duas últimas boas safras, preços favoráveis das commodities e atividade industrial em alta aliadas à preparação do banco para aproveitar a conjuntura favorável levaram o **Banrisul** a registrar um aumento de 45% na carteira de crédito ao final do primeiro semestre, um resultado superior ao divulgado pelos grandes bancos brasileiros. Com isso, o banco fechou os seis primeiros meses do ano com uma carteira de R\$ 10 bilhões, cifra que no começo do ano era o projetado apenas para o final de dezembro. Agora, a previsão é encerrar com R\$ 12 bilhões. A estimativa inicial para o avanço do crédito no ano era de 30%. 'Agora trabalhamos com algo entre 37% e 40%', diz Lemos. 'Um pouco disso é a economia do Rio Grande do Sul, que cresceu mais do que a nacional, mas o banco também se preparou para fazer crédito, ficamos mais agressivos e recuperamos *market share*. Temos 30% dos negócios bancários do estado e 70% das pessoas bancarizadas do Rio Grande do Sul são nossos clientes', diz o presidente, que chegou ao cargo por convite do então governador Germano Rigotto (PMDB) e foi mantido pela sucessora, Yeda Crusius (PSDB). Em 2007, enquanto o PIB brasileiro avançou 5,4%, o gaúcho cresceu 7%.

A estrela do crédito do banco no semestre foi a pessoa jurídica. A demanda subiu 75% sobre junho de 2007 e atingiu R\$ 3,4 bilhões. Somente as linhas de

capital de giro cresceram 87,6% e somaram R\$ 2,8 bilhões. 'O banco trabalha muito com a pequena e média empresa. Temos o diferencial do Banricompras, que é um crédito empresarial via consumo. É o cartão de débito que todos os correntistas usam. São 3 milhões de cartões e cerca de 60 mil pontos-de-venda conveniados. Podemos fazer crédito com segurança porque é um recebível contra o Banrisul. Nós damos crédito a quem ninguém daria. O chaveiro da esquina tem', ilustra Lemos.

Inadimplência baixa

Apesar do crédito acelerado, o nível de inadimplência do Banrisul é hoje de 3,2%, uma das taxas mais baixas do mercado. Segundo Lemos, o segredo está no modelo de gestão implementado. 'Quando cheguei ao banco, a Selic era alta, em torno de 30%, mas sabíamos que iria baixar. Então nos preparamos, construímos o modelo comercial do banco para crédito, de crédito pré-aprovado, e um modelo de remuneração variável para nossos funcionários. A inadimplência entra nesse processo. Antes o nosso vendedor não se importava com a inadimplência, o que interessava para ele era vender. Hoje, como rende dinheiro, ele se preocupa com isso e faz a gestão dos seus clientes e de sua carteira. Se a inadimplência dos clientes dele estiver acima da média do banco, ele perde bonificação. Se estiver abaixo, ganha bonificação', explica Lemos, lembrando que 85% da carteira do Banrisul se situa nos três melhores ratings de risco, de A a C.

O banco, que em 2008 completa 80 anos, foi considerado um dos cinco melhores no varejo do Brasil este ano em um ranking elaborado pela Austin Rating publicado pela revista 'Balanço Financeiro', da Gazeta Mercantil.

Concentrado no estado, onde tem 394 das suas 423 agências, o Banrisul procura novas oportunidades de crescimento. Apesar de admitir que faria algum sentido comprar o Banco do Estado de Santa Catarina (Besc), que entretanto vai ser incorporado pelo Banco do Brasil (BB), Lemos nega a intenção do banco de partir para aquisições devido a razões como limitações legais. Mesmo assim, busca crescimento orgânico, principalmente em Santa

Catarina, onde tem 13 agências e vai abrir outras 10 até o final do ano. 'Nosso crescimento se dará dentro da própria base', afirma. Uma das metas do **Banrisul** é avançar em cartões de crédito. Segundo Lemos, está em fase final a decisão referente ao embandeiramento dos cartões, hoje entre 1,2 milhão e 1,3 milhão de unidades. 'Tomaremos a decisão de fechar com uma bandeira ou deixar o cliente escolher', diz Lemos, acrescentando ainda que está em andamento a migração de toda a base para o *smart card* multifuncional, cartão considerado imune a fraudes em operações de internet banking. Dotado de um chip com sistema operacional Multos, o cartão une as funções de débito/crédito, internet banking e a possibilidade de até declarar Imposto de Renda no site da Receita Federal.

Outro filão a ser explorado pelo Banrisul é o crédito consignado com prefeituras. Lemos lembra que, quando os municípios decidiram fazer leilão de suas folhas de pagamento, o banco decidiu não concorrer. Mas foi obrigado a entrar na disputa quando começaram a ser vendidos para os grandes bancos os canais de consignação. 'Esse espaço do consignado municipal pode crescer bastante. O Banrisul detém hoje 80% dos canais de consignação das prefeituras', revela. Para garantir exclusividade em uma grande fatia desse mercado, o banco gaúcho fez um acordo com a Federação das Associações dos Municípios do Rio Grande do Sul (Famurs) e desembolsou R\$ 226 milhões para fechar contrato com cerca de 350 prefeituras gaúchas por cinco anos.

Crédito imobiliário

No crédito imobiliário, o avanço no semestre foi de 221% em recursos liberados e 226% em unidades construídas. Segundo o **diretor de crédito, Urbano Schmitt**, o avanço em unidades se deveu à demanda pelo financiamento de imóveis mais econômicos, na faixa dos R\$ 70 mil. Outro destaque foi o acordo firmado este ano com a Cooperativa da Construção Civil do Rio Grande do Sul (Coopercon), entidade criada por pequenas e médias empresas gaúchas do setor para ganhar competitividade frente aos grandes grupos. O banco vai financiar R\$ 320 milhões para as associadas construírem imóveis.

A visão de que o telefone celular será cada vez mais utilizado para operações bancárias levou o Banrisul a sair na frente na tecnologia de *mobile banking* no Brasil. O produto do banco, batizado de Banrisul Celular, abre a possibilidade de o cliente, com o seu aparelho móvel, realizar compras - de um comerciante, taxista ou mesmo de um ambulante - como se tivesse um cartão de débito/crédito nas mãos. A operação de compra é feita entre os celulares do correntista e do vendedor credenciado à rede Banricompras. Basta o cliente digitar os seus dados bancários no próprio aparelho e o valor da transação e quem vende recebe em seguida, no seu telefone, a confirmação de que a quantia foi creditada em sua conta. "No máximo em cinco anos o celular vai virar um ATM particular. Vai fazer todas as operações, exceto imprimir dinheiro."

A tecnologia abre novas possibilidades de venda para pequenos profissionais que não têm recursos para adquirir os equipamentos que são usados hoje nestas operações e, assim, contribui para agregar clientela ao Banrisul. O ineditismo da tecnologia no Brasil está na integração entre as funcionalidades de um banco (extrato, transferências) e do cartão de débito dentro do aparelho celular. Estas possibilidades já existiam, mas separadas.

Outra solução que o Banrisul está próximo de disponibilizar é uma impressora conectada à rede de celular para o correntista pagar com cartão. "Nesse caso um taxista, vendedor ambulante, entregador não precisa que o cliente use o celular, só o cartão. Ele passa o cartão, põe a senha, dá ok e imprime o recibo na hora", revela Lemos, acrescentando que o banco está homologando a inovação para pode colocá-lo no mercado, ao custo de R\$ 10 mensais para o comerciante interessado.

(Caio Cigana e Marcello D'Angelo)