

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 3T12. Estão presentes hoje conosco os senhores: João Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Luiz Carlos Morlin, Diretor de Controle e Risco; 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 gostaríamos de passar a palavra ao João Emilio Gazzana, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. João Emilio, pode prosseguir.

João Emílio Gazzana:

Bom dia a todos. Obrigado por estarem presente em mais um *conference call* relativo a demonstrações financeiras do Banrisul.

Como de costume, o Alexandre fará a apresentação dos números. Temos aqui também o diretor Luiz Carlos Morlin, nosso Diretor de Controle e Risco. Não contamos hoje com o nosso contador, Werner Kohler, mas temos aqui a Dione, também da área de contabilidade, para nos auxiliar.

Eu gostaria de tecer alguns comentários rapidamente, sem prejuízo de detalhamento dessa discussão mais adiante. Apenas dizer que os resultados do Banco acabam sendo influenciados pela queda de preços e de taxa de juros que vêm acontecendo na economia brasileira, conseqüentemente queda de spread, também.

No Banrisul, se compararmos os números, conforme faremos durante a discussão, podemos ver que ainda conseguimos manter condições de spread bastante adequadas.

Também sofremos, a exemplo do que aconteceu no sistema financeiro nacional, com o aumento de inadimplência, apenas talvez com a característica de que no Rio Grande do Sul, onde temos a maior parte das nossas operações de crédito, fruto da estiagem que ocorre durante o ano, tivemos algum efeito defasado, já que a inadimplência não vem diretamente do crédito rural, e sim de fatores indiretos, que tendem a ter certa defasagem no tempo.

Então, ainda apresentamos algum aumento de inadimplência relativo a esses fatores, que esperamos que comecem a ser atenuados agora, na medida em que caminhamos para o final do ano e para o ano que vem.

Em compensação, nós temos vários aspectos positivos que podem ser identificados nos nossos números, e peço que os senhores investidores e analistas de mercado prestem atenção durante a nossa apresentação e durante as análises e as conversas que teremos durante este encontro.

Eu destacaria aqui alguns deles. Estamos tendo um crescimento na carteira de crédito; estamos sendo capazes de crescer a carteira de crédito. Nós podemos discutir melhor esse crescimento, que avaliamos que tem sido compreendido favoravelmente por um bom número de analistas, mas também há quem faça julgamentos equivocados sobre o crescimento dessa carteira. Nós podemos explicar melhor isso.

Vemos o crescimento na carteira de crédito como algo positivo do ponto de vista comercial, do ponto de vista de mercado, do ponto de vista de rentabilidade futura do Banco.

Também continuamos tendo um crescimento muito forte e sadio na captação. Se incluirmos nossa captação subordinada, temos um crescimento de 24%; e se excluirmos a captação subordinada, apenas os depósitos do Banco chegam a quase 20%, nossa captação tradicional de varejo, de baixo custo.

Um aspecto bastante importante que já responde a muita coisa, que temos informado o mercado que iria acontecer, e já começamos a colher esses frutos, é o crescimento da receita de prestação de serviços. Isso já é bastante visível no Banco, é uma mudança de modelo na estrutura de receitas do Banco. Esse número já pode ser claramente percebido.

E temos também outro aspecto, que mesmo que em relação ao ano passado o mercado avaliasse um crescimento nas nossas outras despesas administrativas, mas nessas outras despesas administrativas, excluindo o pessoal, que teve o dissídio recentes, observamos que ao longo desses últimos três trimestres elas têm ficado mais ou menos estáveis, o que também é um fator importante a ser considerado.

Eram essas as considerações iniciais. Eu gostaria, então, que o Alexandre iniciasse a nossa apresentação, para que possamos depois abrir para perguntas e debater os números do Banrisul.

Alexandre Pedro Ponzi:

Continuando a apresentação, seremos bem rápidos nos principais pontos. Ela não difere muito das apresentações anteriores para que possamos efetivamente ir para a sessão de perguntas e respostas, para a interação com os senhores e senhoras.

Vamos direto para o **slide dois**, onde temos, de novo, o market share do Banco, e percebemos que o Banco continua mantendo e preservando sua fatia de mercado, principalmente no Rio Grande do Sul, com a figura de *dominant player*, e aumentou, ainda assim, em relação a setembro do ano passado, em mais 27 pontos de atendimento no total.

Dentro do programa de expansão do Banco, de preservação e incremento de fatia de mercado, que justificou também uma parte do acréscimo de despesas de pessoal por conta dos novos empregados, que acabaram sendo adicionados ao corpo institucional ao longo desses últimos 12 meses.

No próximo slide, **slide quatro**, temos a velocidade de crescimento, onde mostramos novamente a questão do fator de resiliência do Banco, que é a base de captação vis-à-vis a alocação desses mesmos recursos.

O nosso crescimento de crédito, por exemplo, foi superior ao mercado nesses últimos 12 meses; o Banco cresceu 21,4%. A carteira comercial cresceu quase 17% sozinha. O sistema financeiro cresce dentro de um cenário de maior compressão de margem, de maior incerteza, e cresce um pouco menos; ele cresceu cerca de 20%.

Mas o crescimento da carteira de crédito do Banco é suportado por captação, por funding próprio, por funding oriundo de base de agências, por funding oriundo sobretudo de pessoa física, conforme está colocado ali, que é a principal característica e o ponto de vantagem competitiva do Banco. O crescimento dos depósitos a prazo, neste caso, é de 25% em relação aos últimos 12 meses. E ela é, de novo, bastante pulverizada.

Os ativos, no próximo slide, **slide cinco**, R\$44,6 bilhões, crescem 22% frente setembro do ano passado, sendo que operações de crédito mantêm uma participação relativamente estável ao longo dos últimos períodos, de pouco mais de 53% dos ativos totais. O retorno passa de 2,7% sobre os ativos em setembro para 1,9% em setembro deste ano, conforme apresentamos no **slide cinco**.

A captação mais os recursos administrados pelo banco atingiu R\$32,2 bilhões, com 17,5% de variação anual, apresentados no **slide seis**. E de novo, o funding do Banco, depósitos a vista, a prazo e poupança, 77% da captação total perfil de varejo e bastante diversificada.

No próximo **slide, sete**, temos o diferencial competitivo, que é efetivamente o baixo custo aliado à estabilidade ao longo do tempo. No 3T12, o custo de captação total atinge 80,5% da taxa Selic, pouco mais de 7,3 p.p. acima de setembro de 2011.

O custo de captação de depósitos a prazo atinge 87% da Selic, um pouco superior aos 85% do 3T11, aqui pressionados pela queda da taxa Selic, mas muito mais pela

competição que os depósitos de poupança fazem vis-à-vis a captação em funding. Ainda assim, 87% da taxa Selic é um custo de captação bastante atrativo.

Nos próximos **slides, oito, nove e dez**, a carteira de crédito com R\$23,8 bilhões, quase R\$24 bilhões no total, 21% de crescimento em 12 meses e 4,1% no trimestre, acima da média do sistema financeiro.

Aqui voltaremos à fala de abertura, onde se colocou que este crescimento, ainda que questionado por parte de analistas de mercado, está focado ou em crédito consignado, ou crédito à media e grande empresa, o Banrisul aproveitando penetração nesses dois segmentos também fora do estado do Rio Grande do Sul, seja o canal de distribuição de crédito consignado via a coligada do Banco denominada Bem-Vindo, seja via aproveitamento de estruturas que temos em outras praças para fazer crédito para PJ deste segmento; ou são créditos especializados, como crédito imobiliário e crédito de longo prazo. É um crescimento que o Banco entende como saudável, vis-à-vis as condições atuais de mercado.

Aí tem um crescimento forte de crédito, 53% dos ativos, e tem mantido relativamente estável o saldo de provisão em relação à carteira total, hoje atingindo cerca de 6,6% ao longo dos últimos cinco trimestres, mas muito influenciado no final, nesse último trimestre especificamente, pelo efeito defasado indireto da questão climática no Estado do Rio Grande do Sul, que foi bem ponderado na fala de abertura também, e que houve, em função da defasagem, um crescimento de despesas de provisão ao longo do 3T.

Mas agora, se formos falar só do volume de crédito que nós concedemos, ou seja, o giro da carteira de crédito no Banco nos últimos 12 meses, ela teve um crescimento de 10,4% em relação ao mesmo comportamento apresentado em setembro de 2011, e aí seja carteira de crédito comercial ou carteira de crédito com linhas especializadas.

No próximo **slide, dez**, a carteira de crédito do Banco é diversificada; a carteira comercial ainda tem uma participação expressiva, mais de 73% dela, o crédito rural com um pouco menos de 8%, e o imobiliário com 9% da carteira total.

O crédito à pessoa física ainda é preponderante na estrutura da carteira comercial, participando com 39% do 3T12, dos quais 73% desta carteira referem-se a crédito consignado, dos quais 71% são de geração própria, 18% adquiridos de outras instituições financeiras, e quase 22% relativos às novas operações que estamos fazendo a partir desse braço coligado do Banco para acesso a clientes fora do Estado do Rio Grande do Sul.

Nessa modalidade, R\$1,4 bilhão, 49% são efeitos do legado que tínhamos a opção quando entramos na parceria com a Bem-Vindo, em março do ano passado, e 51% dessa carteira de crédito se refere a operações que efetivamente geramos, a partir do momento em que ela ficou operacional; ou seja, ao final do 1T12.

Crédito a pessoa jurídica, 34% da carteira de crédito; capital de giro continua sendo, com 76%, a carteira de maior relevância nesse portfólio.

No próximo **slide, 11**, o crédito comercial cresce a uma velocidade um pouco inferior à carteira de crédito total. Ou seja, nós estamos verificando as linhas especializadas,

essas que nós colocamos, sobretudo em imobiliário de longo prazo, com crescimento mais forte.

A carteira de crédito comercial pessoa física, com R\$9,3 bilhões de saldo, cresceu 11,4% sobre setembro do ano passado, e ganha velocidade ao longo de 2012 em relação ao ano anterior, crescendo quase 3% entre o 2T e 3T12, e quase 15% somente em 2012. O crédito comercial para pessoa jurídica com crescimento de 23% em 12 meses, 5,4% entre o 2T e o 3T, e atinge R\$8,1 bilhões.

No **slide 12**, a qualidade da carteira. 89% das operações, em média com o que apresentamos anteriormente, são classificados com risco normal. A provisão já mencionada anteriormente, 6,6% em relação ao crédito total, e o índice de inadimplência registrado no trimestre, 3,4% acima de 60 dias, 2,8% para 90.

Este crescimento, de novo, é fruto de defasagem na economia local do efeito indireto da seca nas operações de crédito, sobretudo, à pessoa jurídica de pequeno porte, no caso do Banco.

Esse crescimento explica a razão do aumento de despesas de provisão, pois embora ainda esteja estável, a taxa de crédito em 2011 impacta a constituição de provisão de crédito. Mas o índice de cobertura se mantém bastante confortável, 195% para 60 dias e 239% para 90.

No próximo **slide, 13**, carteira de títulos e valores mobiliários do Banco com R\$13,5 bilhões de saldo, 28% de crescimento em 12 meses. Ou seja, mantivemos um crescimento de crédito forte ao longo dos últimos 12 meses, mas ainda assim o Banco mantém sua liquidez preservada.

No **slide 14**, esse direcionamento de recursos para operações de crédito reflete um crescimento de 11,6% nas receitas da intermediação financeira em 12 meses, um saldo de R\$4,9 bilhões ao final dos 9M. As despesas com provisão de crédito até setembro de 2012 crescem 42,1% com relação a setembro do ano passado, visto aqui no **slide 15**.

Comparando o crescimento de 9M12 com 9M11, essa ampliação foi influenciada pelo crescimento da carteira de crédito em 21%, óbvio, e também por operações vencidas acima de 60 dias; o crescimento dessa carteira teve 42% de variação em 12 meses. De novo, decorrente de créditos safra 2011 ainda, início de 2012, influenciados pelo efeito sobretudo no Estado do Rio Grande do Sul.

No próximo **slide, 17**, margem financeira, R\$2,8 bilhões no 3T, 14% maior que a gerada no 3T11, por conta do aumento de operações em TVM e instrumentos financeiros derivativos, incrementos de receitas de operação de crédito e câmbio, que foram contrabalançadas de forma parcial pela elevação de despesas de captação com provisão para créditos e operações de empréstimos, cessões e repasses.

As despesas operacionais, no **slide 18**, com R\$530 milhões no final do 3T, 14% acima do montante do 3T11 e 3,4% acima do 2T. E o resultado do crescimento das despesas operacionais nos últimos 12 meses é decorrente da elevação de despesas de pessoal por conta do aumento da base de empregados do Banco, com 1.252 novos

trabalhadores adicionados, e também por conta, no último trimestre, das provisões relativas ao dissídio ao final de setembro de 2012.

Em relação às outras despesas administrativas, tivemos um aumento com despesas de serviços do sistema financeiro, R\$46 milhões, provocadas, conforme justificamos nos outros dois trimestres, por reforço de capital via captação externa, por reforço de base de atendimento e pontos de distribuição com a aquisição do Matone, todos os pagamentos derivados disso.

Mas o que queremos reforçar no item de despesas administrativas é que já começamos a perceber ao longo do trimestre uma estabilização neste patamar. Ou seja, os incrementos adicionais de despesas que foram provocados ao longo do 1S12, passam agora a ter um comportamento muito mais estável nos trimestres subsequentes.

O lucro líquido do Banco, no **slide 19**, atinge R\$627,1 milhões ao final de setembro deste ano, 7,5% abaixo do registrado em setembro do ano passado. No 3T, tivemos um aumento de pouco mais de 1,1% no lucro registrado de R\$207,5 milhões com relação ao 2T, e 13% de queda em relação ao 3T11. Por conta desse resultado, o retorno sobre o patrimônio líquido anualizado atinge 18,6% em setembro de 2012, 4,2 p.p. de redução.

O Banco já distribuiu, ou tem provisionado, R\$57 milhões com relação à remuneração aos acionistas, e continua com um *payout* de 40%.

O patrimônio líquido, no **slide 21**, de R\$4,8 bilhões, quase 12% de crescimento em 12 meses, e 3,2% no trimestre.

Agora simplesmente fazendo uma comparação dos principais indicadores de desempenho do Banco, no **slide 23**, o índice de eficiência piora por conta da adição de despesas que tivemos, despesas administrativas, operacionais e de provisão, em um cenário impactado por compressão de margens e spreads. Houve uma pequena piora em 12 meses; passaram de 44,4% em setembro do ano passado, para 46,6% em setembro desse ano.

O retorno sobre patrimônio líquido, de novo, reduzimos de 22,8% no anualizado, acumulado de 9M para quase 18,9%; o retorno sobre ativos cai de 2,7% para 1,9%.

Continuando, o índice de Basileia fecha o 3T com 15% para o capital de nível 1 e 18,6% para o capital de nível 2, aqui já incorporando a base de capital por conta da captação externa de dívida subordinada. É um patamar de Basileia bastante confortável, para permitir que o Banco continue operando com crescimento saudável e forte de carteira de crédito.

No **slide 23**, vamos falar um pouco sobre o desempenho do Banricompras, que é um ponto que começa a contribuir forte, principalmente agora, a partir da entrada do Visa na rede de captura de cartões de débito e crédito terceirizados ao longo do mês de setembro. As transações de Banricompras, aqui computadas já as capturas de MasterCard, Redecard e também agora do Visa, crescem 14,4% em relação ao acumulado de setembro do ano passado. O volume financeiro cresce 10,3%.

O interessante é colocar aqui que, das receitas de Banricompras, agora, dados de setembro, 90% referiam-se às operações com o cartão Banricompras propriamente dito, 4% referiam-se às receitas oriundas com capturas de MasterCard, e o Visa, em um único mês, atinge quase 2% de volumes de transações contribuindo para as receitas.

O Banricompras passa a ser, junto com outras medidas que o Banco tomou para reforçar e incrementar a base de receitas, uma das principais fontes de alavancagem para os próximos trimestres desta rubrica em relação às receitas totais do Banco.

Dito isso, concluímos a breve apresentação dos principais tópicos de resultados do Banco. Agradecemos o interesse dos senhores e senhoras, e ficamos à disposição dos questionamentos. Muito obrigado.

Wesley Okada, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Minha pergunta é com relação à carteira de crédito, principalmente com relação ao aumento de inadimplência que observamos principalmente na linha de pequenas empresas. Eu queria entender qual é a perspectiva do Banco com relação a esse segmento, olhando para frente.

E segundo ponto, olhando a carteira de pequenas empresas nesse último trimestre, vimos que teve um crescimento bastante forte, de 13,4%. Eu queria entender se a originação feita nesse período é muito mais saudável, e como se compara com relação à carteira que está dando problema atualmente. Obrigado.

Alexandre Pedro Ponzi:

Wesley, vamos começar pelo final, porque é tranquilo de responder. Se você der uma olhada na tabela sete, onde você percebe justamente essa questão do incremento da microempresa e da pequena empresa ao longo do trimestre, pode observar que isso é efetivamente um efeito de redução que houve na participação das microempresas. Elas são quase similares. A microempresa caiu 13,8% e a pequena empresa cresceu 13,4%.

João Emilio Gazzana:

Pequena e micro, juntas, caíram.

Alexandre Pedro Ponzi:

E ambas, no somatório, caíram na participação relativa. Mas o que ocorre nesse segmento? São empresas que estavam no limiar da faixa de troca de uma para a outra; ou seja, que tinham um faturamento até R\$30.000 e ultrapassaram esse limite dentro do Banco, e o sistema automaticamente as reposicionou como pequenas.

Então, é simplesmente uma troca e classificação de porte interno, não é uma preferência por determinado segmento. Mas no cômputo geral, pequenas e micro perderam participação relativa ao longo do trimestre.

João Emilio Gazzana:

Outra consideração sobre a carteira de crédito, complementando o que eu havia falado antes, se pegarmos os números de setembro do ano passado até setembro deste ano, houve um crescimento na carteira de crédito total do Banco de R\$4,1 bilhões.

Desse total, vocês podem observar pelos dados que estão disponíveis nos relatórios, colocados à disposição dos senhores na Internet, o crédito comercial pessoa jurídica respondeu por 36% deste acréscimo. E se pegarmos três faixas que eu queria destacar, pessoa física, que é principalmente crédito consignado, crédito imobiliário e operações de repasse ao BNDES, isso dá cerca de 52% do total deste acréscimo de R\$4 bilhões.

Então, na verdade o Banco cresceu de forma diversificada, e também pessoa física, crédito imobiliário e longo prazo são tipicamente linhas que têm uma garantia bastante sólida.

Com relação ao crédito comercial pessoa jurídica, conforme o Alexandre mostrou, pequena e micro somadas diminuíram a participação. O crescimento cedeu mais nas empresas médias e grandes. O crescimento se dá principalmente na média grande e na grande.

Enquanto o Banco faz uma transição, que já discutimos com os senhores em reuniões anteriores, onde começamos a mudar os critérios de gestão de risco das pequenas e micro, e isso está fazendo com que esse segmento tenha um desempenho, em termos de crescimento, até negativo, pelo menos em termos de participação percentual e crescimento mais lento, o Banco redirecionou, ou passou a dar mais ênfase para operações com a média grande e grandes empresas.

Aí é um segmento de empresas de risco menor, que permitem o Banco um relacionamento mais intenso. O Banco não faz, mesmo com grandes empresas, operações de valores muito expressivos. Mas, de qualquer maneira, você está alocando operações de ticket médio bem mais alto nessas empresas onde o risco também é bem mais reduzido.

Resumindo, o crescimento se dá de maneira diversificada, e no crédito comercial pessoa jurídica, que tem esses 36%, se dá em segmentos distintos do que acontecia anteriormente, com redução relativa na pequena e micro, e esse direcionamento para empresas de maior porte, mas empresas também de melhor condição de risco.

Não sei se respondemos a questão.

Wesley Okada:

Entendi. Eu tenho mais uma pergunta, e aí com relação à reversão de provisão de imposto de renda. Eu entendo que 100% já foi revertido, dessa questão do PAT. Olhando daqui para frente, para o próximo trimestre, e até para 2013, no 3T, se fizermos o ajuste dessa questão de reversão de provisão, a rentabilidade ajustada seria perto de 15%. E olhando o cenário que temos para o 4T, com queda de margens, ou margens remanescentes do mesmo patamar que estão, provisão ainda

um pouco alta, é possível imaginar que o Banco consiga voltar para um patamar de rentabilidade de 18% ou 19%, ou estamos estabelecendo um novo patamar de rentabilidade perto dos 15%? Obrigado.

Luiz Carlos Morlin:

Nós tivemos essa receita adicional em função de uma ação que estava sub judice no final do ano passado e que também surtirá efeitos doravante; claro que não o valor acumulado, mas o Banco se beneficiará mensalmente pelo total da despesa com essas rubricas de alimentação.

O que ocorre? Ao mesmo tempo em que tivemos essa receita extraordinária, foi um trimestre em que o Banco também teve muitas despesas extraordinárias, e provavelmente teremos um nível bem menor de despesas no 4T.

Nós entendemos que haverá, sim, a manutenção desse nível de rentabilidade que obtivemos no 3T. Não teremos aquele valor relativo à ação que o Banco logrou êxito, mas também não teremos o mesmo nível de despesas com provisão que o Banco teve no 3T.

Então, entendemos que deve se compensar tanto o lado da receita como o lado da despesa.

Wesley Okada:

Morlin, quando você menciona despesas extraordinárias é basicamente com relação à despesa de provisão de crédito, ou tem outra despesa extraordinária que ocorre no período?

Luiz Carlos Morlin:

Nós tivemos despesas com provisão, que foi no trimestre próxima de R\$290 milhões, e isso na história do Banco nunca ocorreu, e também tivemos alguns ajustes em função de que o Banco está melhorando seu *compliance*; nós tínhamos várias despesas que o Banco fazia por média histórica, ações cíveis, trabalhistas.

Em função de o Banco ter aprimorado e 'jogado' tudo para dentro do sistema, e hoje o Banco controla operação por operação, tivemos um acréscimo de despesas com provisões cíveis, que o Banco passou para aquele critério exigido pela norma, ação com perda provável, possível e remota.

Então, assim como ele já melhorou nas ações trabalhistas, agora foi um período em que o Banco também implementou um controle individual de ações cíveis, e isso deu uma elevada, mas daqui para frente deve se manter. Então, o Banco teve sim, além do crédito, outras despesas excepcionais que não devem se repetir no 4Q.

Wesley Okada:

OK. Muito obrigado.

Fábio Zagatti, Barclays:

Bom dia, senhores. Eu tenho duas perguntas. Eu queria saber se a qualidade de crédito, ou a deterioração da qualidade, atingiu um pico no 3T, ou será que ainda é cedo para fazer essa afirmação? Eu entendo que grande parte da deterioração se deveu ao efeito indireto da seca, mas sabemos que o Estado do Rio Grande do Sul tem uma forte base industrial, e a recuperação desse segmento mais especificamente não tem sido muito consistente. Essa seria minha primeira pergunta.

João Emilio Gazzana:

Fabio, o Morlin me fala isso ao concordar com a nossa avaliação, nós avaliamos que o volume de provisões no 3T atingiu o pico. Para o próximo trimestre, ainda teremos um rescaldo dessa inadimplência, que é esse efeito indireto, defasado no tempo, mas esperamos que ele seja bem menor do que foi agora no 3T.

Fábio Zagatti:

OK. Entendi. E vocês não veem nenhum risco de essa desaceleração econômica, ou da recuperação econômica menos consistente, principalmente no segmento industrial, onde o Estado tem uma grande participação, vocês não veem isso como um risco de deterioração da sua carteira nos trimestres seguintes?

João Emilio Gazzana:

Nós esperamos que, para o próximo ano, mesmo que o crescimento da economia não retome aqueles patamares de dois anos atrás, e mesmo que não seja aquilo que o Governo chega a falar, de crescimento acima de 4%, mesmo assim, nos parece claro que tanto para economia, quanto para o Rio Grande do Sul, o ano que vem será um ano melhor do que foi este ano

As próprias projeções de safra agrícola em termos quantitativos, e de produtividade, em um patamar bastante elevado. Então, melhor posição aqui no Rio Grande do Sul e a melhor posição no Brasil, mesmo que não seja o que o governo está esperando. Achamos que o pior já passou, essa é a avaliação que estamos fazendo.

Ao mesmo tempo, eu chamo atenção, como já falamos várias vezes, consideramos o ano de 2012 um ano de transição, não só por causa da situação geral macroeconômica, mas pela situação do próprio Banrisul. Nós implementamos novas políticas, novas estratégias, não que tenhamos guinado de alguma coisa que não estivesse correta; não, é adaptação às novas circunstâncias de mercado.

Tivemos uma série de ações, e eu posso me alongar depois, recordando isso, mas inclusive com relação ao crédito, modificando alguns aspectos, apertando alguns aspectos com relação à política de risco de crédito, àquela questão da pequena e média empresa e assim por diante. Nós também achamos, se a economia não recuperar tudo que se espera, que também estaremos melhor preparados para fazer frente a essa situação.

De um lado, a economia deve crescer mais, tanto a brasileira quanto a economia gaucha, mesmo que não seja um ano tão brilhante quanto se chega a esperar, de 4%

de crescimento; mesmo assim ela deverá ser bem melhor do que está sendo este ano. E também acreditamos que o Banco estará melhor preparado para enfrentar essa situação.

Fábio Zagatti:

Excelente, Gazzana. A minha segunda pergunta é um pouco mais específica: será que vocês poderiam explicar como funcionará a gestão da carteira comprada do Cruzeiro após a liquidação do banco, e qual foi o impacto dessa liquidação sobre os *ratings* de provisionamento dessa carteira no 3T? Obrigado.

João Emilio Gazzana:

Conforme acho que até já tínhamos discutido na reunião anterior, no caso do Cruzeiro, é uma carteira adquirida, então o que acontece é que o Banco tinha a coobrigação, e essa questão da coobrigação fica prejudicada agora. Deve ter algum aumento de inadimplência, obviamente, nesta carteira.

Ao mesmo tempo, como é uma carteira antiga, comprada pelo Banco em época em que a taxa de juros estava mais alta e tinha mais spread em cima, é uma carteira que estava com uma rentabilidade, mesmo com coobrigação, entre 15% e 16%, então tem certa folga em relação ao custo de captação atual. Até esperamos que ela acabe não sendo onerosa, exatamente por isso. Mas, sem dúvida alguma, há uma perda na medida em que teremos que arcar com essa inadimplência.

O Banco, em um primeiro momento, chegou a fazer uma provisão inicial de 1,5%, e agora essa provisão foi para 5%, e estaremos atentos à necessidade, estaremos acompanhando a carteira, mas pelo tipo de convênios que temos em carteira, verificamos que são bons convênios e que não acreditamos que haja um problema maior com relação a isso. Mas, de qualquer maneira, estaremos atentos a essa situação.

É claro que agora, nessa nova conjuntura, a nossa estrutura da Bem-Vindo exercerá um papel na gestão dessa carteira também. Além do acompanhamento aqui, obviamente é carteira do Banco e as nossas áreas de risco e de crédito estarão acompanhando, mas também contamos com a estrutura da Bem-Vindo para poder nos ajudar neste gerenciamento.

Alexandre Pedro Ponzi:

Só complementando, em uma linha geral, não só o caso específico do Banco, mas o que vai acontecer com os créditos vendidos pelo Cruzeiro ou comprados do Cruzeiro do Sul?

Está sendo constituído uma instituição que funcionará como uma câmara de compensação do créditos a favor de todas as instituições que compararam, possivelmente um fundo garantidor de crédito, onde os bancos aderirão via contrato a operacionalidade na medida do serviço que quiserem contratar.

Por isso essa questão da rede Bem-Vindo, no caso específico do Banco, passa a assumir um papel relevante, que é efetivamente tirar aquele fator mais negativo que

tínhamos com relação à participação em outros estados, que era a presença física propriamente dita.

Hoje, a rede Bem-Vindo supre a falta de pontos de atendimento para buscar uma operacionalidade mais presente com relação a essa carteira, que é, não só de fato, mas de direito, ratificada pelo próprio liquidante, do Banco, com um reflexo um pouco conservador na questão de despesa de provisão.

João Emilio Gazzana:

Tem um aspecto que nós vamos buscar tirar proveito no médio prazo, pelo menos, além desses aspectos que eu salientei, que o Alexandre complementou, que é o seguinte: antes, quando tínhamos essa carteira como coobrigação, era uma carteira de outro banco, que não tínhamos acesso aos clientes. A partir de agora, passamos a ter acesso aos clientes, e obviamente passa a ser uma carteira de tomadores de crédito sobre a qual passaremos a ter uma ação, no sentido de buscar não só levar bons termos, mas também de gerar potencial de novas operações ao longo do tempo.

Esse seria justamente o principal papel da rede Bem-Vindo a partir de agora. Obviamente que preferiríamos que não tivesse acontecido esse episódio do Cruzeiro do Sul, mas, já que aconteceu, faremos desse limão uma limonada.

Fábio Zagatti:

Excelente. Muito obrigado.

Marcos Fadul, Merrill Lynch:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira é um *follow-up* em relação à inadimplência do Banco. Como vocês mencionaram, acho que o 3T pode marcar o pico em termos de provisões absolutas, e no 4T já podemos ver uma queda. Eu queria entender mais essa dinâmica para o ano que vem.

Dado que vimos de um ano de custo de crédito mais alto por conta do impacto indireto da estiagem, e dado que se espera um período de chuvas mais abundante para o final do ano, eu queria entender se vocês esperam um ano mais leve na parte de despesas de provisões para o ano que vem, e se podemos chegar a esperar um ano de provisões absolutas *flat*, ou até caindo para o ano que vem. Essa é a minha primeira pergunta.

João Emilio Gazzana:

Sim, nós esperamos uma melhora para o ano que vem, e as provisões que fizemos na realidade tem a ver com as empresas de pequeno porte, mas também tem a ver, em alguns casos, com empresas de porte médio grande, que já eram empresas que, se olharmos alguns anos para trás, tinham um risco maior, já tinham alguma provisão, mas diante da situação econômica favorável no País, no Estado, estavam conseguindo um desempenho bom, mantendo em dia suas contas.

Na medida em que surgiu essa redução no crescimento da economia, e também essa situação da estiagem aqui no Estado, elas tiveram sua situação deteriorada.

Então, eu diria que nesse grupo de empresas o Banco teve que ir fazendo um aumento de provisões, na medida em que ela foram apresentando maior risco e começaram a apresentar algum atraso, e nesse sentido tem um estoque que as provisões foram sendo feitas.

Ainda temos alguma coisa para manter, apesar de que achamos que o 4T12 será um valor absoluto menor que nos anteriores, do que o presente. Mas, de qualquer maneira, partimos desse pressuposto.

Imagine que havia um estoque que, de alguma maneira, apresentou problema, precisava de provisão adicional, e esse estoque vai sendo provisionado, mesmo que tenha ainda alguma coisa para ser feita, se a situação não melhorar, mas acho justamente que o pico, de alguma forma, foi atingido. É claro que no 4T12 esperamos um número acima das médias anteriores, mesmo que consideremos que esse 3T tenha sido o pico.

E com relação às empresas de menor porte, vocês podem observar que nós realmente demos uma segurada na carteira; estamos implantando novos critérios de risco, e esperamos poder retomar esse mercado com mais segurança mais adiante.

O Morlin quer fazer uma observação também.

Luiz Carlos Morlin:

Só complementando, além do que o Diretor Gazzana colocou, nós estamos implementando políticas de cobrança, não cobrança após o 60º dia, mas sim já a partir do primeiro e segundo dia. Isso fará parte dos ponderadores mais significativos nas metas. Estamos disseminando a importância da cobrança para todo nosso quadro gerencial, com palestras, com as nossas diretorias disseminando a importância disso, e o pessoal está absorvendo.

Portanto, são várias ações: revisão da política, revisão das faixas que devem entrar a partir do ano que vem, das faixas de risco, da política de risco, implementação de crédito pré-aprovado em várias linhas. Estamos nos preparando, com toda ênfase, para, neste 4T e no ano que vem, termos índices de inadimplência iguais aos dos anos anteriores, que eram um pouco menores do que estamos apresentando até o nono mês deste ano.

O Banco está voltado para isso. Queremos crescer no crédito, mas também não vamos esquecer, em momento algum, do acompanhamento da tendência e da inadimplência.

Luiz Carlos Morlin:

A mensagem que queremos passar para o ano que vem é a seguinte: as projeções dos dados antecedentes que temos hoje indicam que devemos fechar 2012, por conta do que já ocorreu, com despesas de provisão no topo do *guidance* do Banco, estamos entre 3% e 4% e temos mantido isso historicamente, sempre muito perto do piso, e este ano acabaremos chegando próximo de 4%. Portanto, esperamos que tenha uma redução nas despesas de provisão ao longo do trimestre.

Mas para o ano que vem devemos, com certeza, no mínimo manter o mesmo *guidance*, buscando perseguir a faixa intermediária. Então, há uma expectativa de melhor de qualidade de crédito para o ano que vem.

Marcos Fadul:

Perfeito. Muito obrigado pelo esclarecimento. A minha segunda pergunta é em relação ao Banricompras. Eu achei bastante interessante o dado que vocês passaram, que o cartão Visa já representa 2% das transações do canal, embora ele tenha apenas um mês em vigor. Eu queria entender qual é o percentual dos POSs que hoje já estão cadastrados a operacionalizar o Visa, e qual é a perspectiva para frente de cadastrar em torno de 100.000 POSs que vocês têm para transacionarem essa bandeira também?

Alexandre Pedro Ponzi:

O grande problema que nós tínhamos com relação à questão de adquirência, que eram os contratos que tinham que ser aditivados, isso já foi resolvido. Agora são soluções tecnológicas. No momento da transação eletrônica já há a anuência ao contrato de adquirência que o conveniado, o lojista, o estabelecimento tem com o Banco. Então, essa questão para aumentar a velocidade já está dada.

Hoje você pode dizer que quase 50% da nossa base já está completamente operacional para receber todos eles. O que tem para justificar o incremento na adquirência dessas duas, principalmente agora com a entrada do Visa, é que os dados que temos indicam que o Visa tem participação de mercado ainda maior e mais relevante do que o MasterCard, e com a entrada dele, o Banco se viu possibilitado a fazer divulgação, a fazer campanhas de captação, campanhas de adquirência; fazer promoção de venda efetiva.

O aspecto comercial ficou resolvido, porque antes não tinha esse lado. Sem ter o Visa, não fazia muito sentido buscar capturar uma das três bandeiras que tem participação relevante no Estado, e agora já fechamos o circuito. É uma questão incremental, sim.

Isso tudo aliado com estratégias comerciais do Banco, que buscam travar o domicílio do estabelecimento no Banrisul, a concentração dos seus recebíveis no Banco, para que ele se habilite; e é isso que queremos, o relacionamento comercial, a fazer operações de crédito onde ele teria taxas que são efetivamente bastante competitivas em relação ao mercado. Não é só questão de aumento de receita de MDR, mas sim de fechar todas as portas de relacionamento, estreitar o relacionamento com o cliente.

Agora começa, por esforço comercial em si, já superadas as barreiras, sejam de restrição legal ou a tecnológica agora resolvida; é efetivamente ênfase e foco no produto.

Marcos Fadul:

Perfeito, Alexandre. Mas vocês tem alguma meta do total de transações do canal que serão feitas através do Visa, algum número que vocês busquem? Ou isso ainda não foi esclarecido?

Alexandre Pedro Ponzi:

Nesse tipo de meta é difícil dizer alguma coisa, até porque o Banricompras propriamente dita, transações com cartões de clientes do Banco, temos uma média de 8,6 milhões de transações por mês.

Dada a base de clientes do Banco que é relativamente estável no uso, ela é forte, ela é grande, mas está estabilizada em um patamar alto, é inegável que os demais cartões, e aí por conta de não correntistas do Banco, ganharão uma participação relativa.

Mas se vai ser 10%, 20%, 30%, 50%, é difícil de precisar. O que estamos querendo é oferecer agora para o lojista é uma solução onde ele consegue ter o uso de uma parcela expressiva de clientes no Estado do Rio Grande do Sul vindos do Banrisul, e mais o que tem no mercado transitando. É efetivamente esforço comercial. Mas não é uma meta de buscar igualar o número de transações, é negócio.

Marcos Fadul:

Perfeito. Muito obrigado.

Tiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira, o Morlin comentou que parte do efeito da decisão judicial sobre o PAT, de R\$50 milhões, deve ser recorrente. Você tem como quantificar a magnitude desse impacto? Se vai ser de R\$1 milhão por trimestre, uma posição de grandeza? É maior ou menor do que isso?

E a segunda se vocês puderem dar alguma ideia do que vocês imaginam que seja 2013 em termos de crescimento de carteira e rentabilidade do Banco.

João Emilio Gazzana:

Tiago, sua primeira pergunta ficou truncada para nós. Se você puder repetir. A segunda eu entendi.

Tiago Batista:

O Morlin comentou sobre o impacto do PAT, da decisão judicial de R\$50 milhões, que parte disso deve ser recorrente, vocês começarão a aproveitar esse benefício fiscal, uma parte pequena disso, mas uma parte será recorrente. Se teria como quantificar a magnitude do impacto recorrente dessa decisão.

Luiz Carlos Morlin:

Tiago, o procedimento dentro da lei do imposto de renda tinha um limitador de R\$1,99 por pessoa, ou por ticket, que era possível deduzir do imposto de renda. Nós entendíamos que isso não era correto, até porque a despesa diária do Banco é mais de R\$15 por funcionário. Montou-se uma tese, já tinha alguns casos, e logramos isso.

O que acontece? Isso se estende para o dia a dia do julgamento para frente. Então, toda a despesa que o Banco tem com a alimentação do trabalhador entra na base de dedutibilidade normal do imposto de renda e contribuição social, que é nos 40%.

Uma conta que eu não tenho o número aqui, mas certamente, quando vocês fazem aquela conta no final do ano, de quanto o Banco paga de imposto de renda em relação a resultado, que era da ordem de mais de 20%, será um pouco menor exatamente em função disso, que vamos nos beneficiar no decorrer dos anos 2013, 2014 e 2015, já para frente, com a totalidade do custo que teremos com a alimentação do trabalhador.

Então, 40% da totalidade da despesa serão dedutíveis. Esse é o efeito que teremos daqui para frente.

João Emilio Gazzana:

Sua segunda pergunta, Tiago, é sobre o crescimento da carteira para o ano que vem?

Tiago Batista:

Sim, eu queria ter uma ideia de crescimento da carteira e rentabilidade do Banco.

João Emilio Gazzana:

O nosso *guidance* para este ano na carteira está de 15% a 20%. Ainda não temos uma ideia clara que qual será o *guidance*, mas é possível que ele permaneça nessa mesma faixa. Ano que vem esperamos alguma retomada do crescimento, então é possível que ele fique dentro dessa mesma faixa. Mas é um assunto para ainda avaliarmos melhor. Normalmente, fazemos essa avaliação técnica durante o mês de dezembro, e obviamente informaremos o mercado

Com relação ao ROE, o que eu tinha colocado como novo *guidance* passou a ser de 17% a 21%. Claro, isso também é uma coisa para avaliarmos para o final do ano, qual será o *guidance* para o ano que vem, mas avaliamos que o novo ROE, independentemente de qual seja o novo *guidance*, o número que vamos de fato conseguir alcançar no ano que vem, fazendo uma avaliação preliminar, estará contido dentro do *guidance* atual.

Mesmo que o *guidance* para o ano que vem seja um pouco menor que o deste ano, eventualmente poderá ser menor o *guidance* para ROE, inferior a 17% a 21%, mas acreditamos que, de qualquer maneira, o número que vamos alcançar para o ano que vem estará contido dentro desse *guidance* atual.

Mesmo que caia para 16% a 20%, ou 15% a 19%, algo assim, o resultado que teremos neste ano, que deve ficar, prospectivamente, um pouco menos ou um pouco mais que 18%, esse número de alguma maneira estará contido.

De fato, para o ano que vem, temos alguns fatores em que devemos continuar a ver algum aperto com relação a *spreads*, e isso tenderia a reduzir, mas, por outro lado, esperamos uma melhoria na questão da inadimplência; esperamos também ter muito mais receita vinda da prestação de serviço, e vocês já podem começar a ver que o Banco está começando a colher os efeitos, e esperamos que esse item de outras

receitas não provenientes de crédito seja bem mais relevante no ano que vem do que neste ano.

Então, levando em conta o efeito de redução do spread, que teria esse maior aperto com relação a spread, e obviamente, não esperamos novas quedas na taxa de juros; então, a pressão sobre a redução de spread, mesmo que continuando, não será tão intensa, de um lado. De outro lado, nós podemos ganhar com menores provisões para crédito e ganho em outras fontes de receita do Banco que não dependam do crédito. Aachamos que no ano que vem o resultado final do nosso ROE não será muito diferente do que acabará resultando neste ano.

Claro que é uma avaliação muito preliminar, nós ainda temos que reunir as nossas equipes técnicas, temos que debater melhor isso, e estamos aqui honestamente dizendo, porque é uma troca de opiniões que costumamos fazer, mas ainda precisamos ampliar mais esse círculo de discussões dentro do Banco para podermos anunciar com mais segurança para o mercado um número mais seguro.

Tiago Batista:

OK. Obrigado.

Marcelo Henriques, BTG Pactual:

Bom dia. Eu tenho algumas perguntas. A primeira é com relação a despesas. Acho que neste ano as despesas vêm crescendo de forma muito substancial, e tem alguns de seus concorrentes já dando algum tipo de *guidance* para 2013, no que diz respeito a despesas. Como vocês veem o comportamento de despesas de pessoal e administrativas para o Banco no ano que vem? E depois eu faço minha próxima pergunta.

João Emilio Gazzana

Conforme já comentamos antes, se compararmos os três últimos trimestres, outras despesas administrativas, sem considerar pessoal, conseguimos mais ou menos estabilizar.

E se considerarmos também, agora incluindo a despesa total do Banco, inclusive a de pessoal, o Banco cresceu seu quadro de pessoal nesse ano de 2012, até por motivos que já falamos; o Banco vem reduzindo a participação dos estagiários, e também precisávamos preparar o nosso quadro para essa abertura de agências que vem chegando.

Obviamente que nós não vamos continuar crescendo indefinidamente o quadro de pessoal. Nós não estamos esperando um crescimento maior nessa área, crescimento no número de pessoas, e as outras despesas administrativas, esperamos que depois de alguns fatores que as levaram a esse crescimento, se mantenham mais ou menos sob controle para o ano que vem.

Nesse sentido, o ano de 2012 não deixou de ser um ano de transição, sob vários aspectos, que se refletiram também nas despesas, e esperamos manter isso sob controle para o ano que vem.

Obviamente que o próprio Banco continuará seu programa de abertura de agências, e isso deve ter algum impacto, mas não tanto quanto agora, até porque não deve ser acompanhado pelo mesmo crescimento no quadro de pessoal.

Marcelo Henriques:

Mas vocês ainda veem crescimento de dois dígitos para esse tipo de despesa no ano que vem?

João Emilio Gazzana:

Com relação à despesa de pessoal, sempre tem a questão do dissídio. Seria uma coisa mais para o final do ano, quando tem o dissídio, em setembro. Fora isso, como também não devemos crescer o quadro, não estamos esperando.

Eventualmente, não estamos anunciando isso ainda, mas existe a possibilidade de algumas ações com relação à aposentadoria, alguma coisa. Mas isso é algo que não temos ainda, é um aspecto a ser melhor avaliado.

Nós continuamos também com o nosso programa de controle de custos. Continua valendo aquele nosso programa, que pretende continuar em plena força, de ter 25% da remuneração variável dos nossos funcionários ligados a cumprimento de metas de controle de despesas também. Isso continua.

Nós continuamos com um grupo interno acompanhando permanentemente o comportamento das despesas, procurando avaliar onde é possível justamente segurar esse crescimento.

Marcelo Henriques:

Obrigado. A próxima pergunta é com relação à margem, especificamente no produto de consignado. Isso vem sendo falado também pelos seus concorrentes, acho que é um produto onde todo mundo está visando bastante crescimento, porque são produtos de margens boas, com risco muito minimizado. Um concorrente público seu, em um *call* de resultados, falou que prevê um grande aumento da concorrência para 2013, especificamente nesse produto.

A taxa média de vocês, pelo que eu vejo aqui, é na casa de 1,8% ao mês. Eu queria saber o que você acha desse patamar de taxa média em relação à concorrência, e como você vê essa taxa média do consignado evoluindo ao longo do tempo, principalmente nos próximos trimestres e para o ano que vem.

João Emilio Gazzana:

Nós somos otimistas com relação a esse mercado, porque avaliamos que a entrada dos grandes bancos mais fortemente nesse mercado – aliás, antes de avançar no meu argumento, se você comparar nossa taxa de crédito consignado dos 9M11 com os 9M12, a nossa taxa do crédito consignado está até um pouco maior. E se você comparar cada trimestre, esse 3T é onde a taxa média está mais alta, comparado aos trimestres imediatamente anteriores.

Isso está acontecendo porque, como entramos nesse novo mercado através da Bem-Vindo, neste mercado que se praticam taxas um pouco mais altas do que o nosso consignado tradicional, aqui no funcionário público estadual e municipal. Como vimos agregado uma parte importante da carteira, as taxas têm até melhorado.

Nós avaliamos que a entrada dos grandes bancos remete a uma ideia não só de maior concorrência, mas também de maior regulação desse mercado, e devo dizer que só entramos neste mercado através da Bem-Vindo exatamente porque avaliávamos que a tendência era uma maior regulação deste mercado, não necessariamente através de autoridade monetária, mas também através de uma forma mais estruturada de agir que caracteriza os grandes bancos.

Então, para nós é bem-vinda essa nova estrutura do mercado. Exatamente porque víamos que aquele mercado em que comprávamos crédito de outros bancos era um mercado que tendia a desaparecer, ou pelo menos a reduzir substancialmente que justamente passamos adotar uma estratégia de substituir o crédito consignado adquirido pela originação própria, inclusive fora do Rio Grande do Sul, através da rede Bem-Vindo.

O que vai acontecer com as taxas de juros? Nós avaliamos que as taxas de juros poderão eventualmente ter alguma queda, mas se essa queda na taxa de juros acontecer, será também porque os custos envolvidos terão diminuído.

Nós não podemos esquecer que nesse mercado de consignado existe também um mecanismo de intermediação; além do crédito consignado que aceita através de rede de agências, que o Banrisul faz e que os bancos de rede também fazem, o crédito consignado através da sua rede de agências, tem uma parte importante desse mercado que é feita com intermediação de outros agentes.

E é claro que a presença desses agentes, se de um lado permite e enseja a possibilidade de um crescimento nos volumes operados, ao mesmo tempo é um elemento de custo envolvido.

Então, na medida em que haja uma regulação maior desse mercado e uma ação mais forte dos bancos para limitar esses custos, obviamente que isso pode remeter a uma queda na taxa de juros. Mas nós não vemos que isso vá estreitar os spreads que hoje são praticados. Nós vemos que uma eventual queda de taxa de juros será resultante de uma redução de alguns custos envolvidos, que achamos que há um espaço justamente para reduzir. Mas com relação de spread líquido envolvido nisso, acreditamos que há uma boa possibilidade de ele se manter.

Independente de qualquer coisa, o Banrisul só entrou nesse mercado, primeiro porque é um crédito de menor risco, e segundo porque nós temos um funding também que nos permite sermos competitivos diante de qualquer grande *player*.

Nós avaliamos que vai continuar sendo um mercado importante. A prova disso é que todos os grandes bancos, inclusive os estatais, têm apostado muito nesse mercado, têm entrado mais forte nesse mercado, e vemos isso como uma estratégia importante.

Claro que no caso do Banrisul, conforme já afirmamos outras vezes, nós não

queremos que esse produto, por melhor que possa ser, represente mais que uns 25%, 30% da nossa carteira total.

Só lembrando, nós temos o consignado, que fazemos através da nossa rede de agências, ele representa a maior parte desse mercado; quase 60% do nosso crédito consignado é feito através da nossa rede de agências, portanto, sem nenhum custo adicional de intermediação, e esse mercado só tende a crescer.

Com relação à fatia adicional que estamos fazendo através da rede Bem-Vindo, mesmo que eventualmente possa haver alguma pressão, não podemos esquecer que ele está substituindo cada vez mais o crédito consignado adquirido com coobrigação, onde o spread era ainda menor.

Este mercado em que estamos operando fora do Rio Grande do Sul, de alguma forma é um mercado em que, mesmo com esse mecanismo com alguma intermediação e mesmo com alguma inadimplência, que sempre ocorre, ele oferece um spread maior do que a operação com coobrigação que fazíamos anteriormente.

Em qualquer hipótese, se formos comparar seguramente 2013 com 2012, olhando lá para frente, nós achamos que, independente de qualquer coisa que venha a acontecer, no consignado será um spread melhor do que a média geral do que praticávamos até agora.

Marcelo Henriques:

Obrigado.

Marcelo Telles, Credit Suisse:

Bom dia, senhores. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, principalmente. A primeira é em relação à evolução da margem financeira. Eu queria ter uma ideia: como se compara hoje o spread médio da sua originação, do que você originou no 3T, comparado com o spread médio da carteira do estoque? Só para ter uma ideia de como pode ser dessa evolução para frente.

E uma pergunta na sequência disso: o que podemos esperar de crescimento de NII? Nós vimos que basicamente não houve crescimento no resultado de intermediação financeira no trimestre, apesar do bom crescimento da carteira de crédito nesse trimestre e no anterior. Então, me preocupa um pouco a perspectiva de margem para o ano que vem. Talvez vocês tenham somente um pequeno crescimento somente no resultado de intermediação.

Depois eu tenho mais uma pergunta, mas eu espero vocês responderem essas. Obrigado.

João Emilio Gazzana:

Eu começo respondendo, e acho que o Morlin também pode complementar depois, e não sei se o Alexandre também tem algum comentário. A nossa margem, conforme revisamos no nosso *guidance*, que passamos a ter um piso de 9,5% e não mais de 10%, realmente está se confirmando ter uma queda de margem, e avaliamos que ano

que vem – ainda não temos uma ideia mais clara de *guidance* para o ano que vem – seguramente será uma margem inferior à que estamos esperando para este ano. Mas avaliamos que ainda conseguiremos manter uma margem superior à média dos grandes bancos de varejo.

Se olharmos o 3T isoladamente, a margem está em 9,4%. A margem financeira líquida considerando o 3T isoladamente é 9,4%, e nos 9M12, 9,6%. Para o ano que vem, avaliamos que o que está no 3T acaba sendo um bom indicador. Eventualmente pode haver alguma redução ainda, porque tem alguma pressão adicional para ser feita, mas avaliamos que, de qualquer maneira, será possível manter para o ano que vem acima do piso do que é novo *guidance*. O piso do novo *guidance* é 9%.

Nós achamos que ainda poderá ser viável ficar pelo menos dentro do piso do novo *guidance*, e o novo *guidance* para o ano que vem seguramente será um pouco mais baixo que o *guidance* que começa hoje, que é de 9% a 10,5%. Achamos que o piso do novo *guidance* para o ano que vem, e aqui eu estou fazendo um exercício que ainda está sujeito a uma revisão técnica, deve ser mais baixo que os 9% de agora. Mas avaliamos que talvez ainda consigamos ficar ao redor dos 9%, pelo menos.

O que está acontecendo é aquilo que está acontecendo em todos os bancos do mercado. Esse é um efeito. Claro que o *mix* de operações do Banco também está levando a uma redução, porque, se vocês olharem, o Banco hoje tem uma participação maior do que tinha um ano atrás nas empresas de grande porte, dentro da nossa definição de grande porte, que é faturamento acima de R\$300 milhões por ano.

O nosso número mostra um crescimento na participação das empresas de porte maior e na média e grande, e obviamente que isso significa spread mais baixo, mas também um crédito de melhor qualidade. É isso que está acontecendo.

Ao mesmo tempo, o Banco expandiu, se bem que aí é outro tipo de operação, não entra aqui nesse mesmo cálculo; mas também crescemos, como salientamos antes. O Banco tem um volume muito baixo de operações de repasses do BNDES, e também foi outra área que expandimos, e o próprio crédito imobiliário.

Em resumo, esperamos ainda alguns ajustes para baixo da margem líquida, mas permanecendo em um patamar que esperamos que possa ficar acima de 9%, mesmo que devamos anunciar, provavelmente, um *guidance* com piso mais baixo do que o *guidance* revisado para esse ano.

Morlin, mais alguma coisa?

Luiz Carlos Morlin:

Nós temos uma característica com vantagens em cima disso que o Diretor Gazzana colocou, que o que onera e pode puxar para baixo a margem é o custo captação. Nós entendemos, pela característica do Banrisul, que não deveremos ter nenhuma mudança no histórico da captação do Banco.

E ao mesmo tempo, outro ponto que nos prejudicou também foram as perdas com operações de crédito, que a partir do momento que elas entram em atraso, deixam de originar receita, e com isso nós não deveremos ter no mesmo nível no próximo ano.

Essas duas coisas combinadas, e agora no início de dezembro, quando vamos fazer o nosso planejamento para 2013 e definiremos o *guidance* a divulgar, eu acredito que deva ficar sim no mesmo intervalo que divulgamos para o ano de 2012.

Alexandre Pedro Ponzi:

Isso mais especificamente com relação a todas as receitas de intermediação financeira, falando do NII.

Com relação à margem, eu tenho outro componente positivo nessa equação para o próximo ano, que ainda que sinalizemos com uma tendência de queda, não será na mesma velocidade, porque nós somos muito afetados com a redução da taxa Selic sobre uma parcela expressiva da nossa receita, que é da carteira de TVM do Banco. Essa sofreu imediatamente.

Hoje nós estamos projetando Selic estável de 7,25% para 2013, pelo menos no cenário atual, e esta parcela de quase R\$13 bilhões que nós temos, que está alocada em títulos públicos do Governo, remunerados à efetiva taxa Selic, não passa a ter um impacto negativo em termos de compressão de margem.

O que vai acontecer é uma questão dinâmica de mercado propriamente dita, em relação ao *mix* da carteira por conta de uma maior exposição à pessoa jurídica de médio e grande porte, o perfil de consumo e crédito que eles tomam, mais atrelado a taxas variáveis, portanto, ligado à Selic, do que efetivamente até por conta de uma redução de spreads na carteira consignada, que temos conseguido manter pela troca de carteira adquirida por carteiras de geração própria, seja do próprio Banco ou via o Bem-Vindo.

Essa é uma questão de componente que atenua bastante o impacto de compressão de margens por conta de uma maior dinâmica de competição no mercado. Esses três fatores justificam.

O Morlin está reforçando que esses três fatores, captação, crédito e taxa Selic, justificam que fiquemos confortáveis, porque ainda reajustando, colocando em um intervalo de 8,5%, como analisado aqui, que a margem possa ficar próxima da margem do final do ano que deveremos apresentar.

Marcelo Telles:

Obrigado pelas respostas. Eu pergunto isso porque, na verdade, o piso do *guidance* de 8,5% é uma diferença muito grande para os 9,4% que vocês tiveram nesse trimestre. A preocupação que eu tenho, fazendo contas bem superficiais...

Alexandre Pedro Ponzi:

Marcelo, nós não estamos trabalhando com piso.

Marcelo Telles:

Eu entendi. Só estou dizendo que seja 9%, estamos falando de 40 b.p. para o que vocês têm hoje. A preocupação que eu tenho é que o NII, apesar de vocês crescerem, vocês indicaram anteriormente o crescimento de 15% a 20% de carteira de crédito potencialmente, e eu sei que o *budget* ainda não está fechado, então isso tudo ainda é muito preliminar; mas o fato de vocês estarem crescendo a carteira de 15% a 20%, o que me preocupa é se tiver compressão de margem e esse NII cresce pouco no ano que vem, em um ritmo muito inferior, e se pegarmos o que vocês indicaram para o ano que vem, o meio do *guidance* de despesas de provisão sobre carteira média, o que daria em torno de 3,5% no ano que vem, vocês ainda cresceriam as despesas de provisão em torno de 6% no trimestre.

Se considerarmos um aumento nas despesas administrativas em um cenário positivo de um dígito para cima, perto de 9%, mesmo que você cresça mais *fees*, eu fico preocupado de o lucro não crescer no ano que vem ou, se crescer, crescer muito pouco, e aí o seu ROE pode cair mais no ano que vem. Essa foi a conta que eu fiz com base no que vocês falaram no *call*, o que não me deixa otimista com o *outlook* para o ano que vem.

Alexandre Pedro Ponzi:

Só uma questão de reforço: nós temos um cenário que já tinha sido dado, inclusive por nós mesmos, de compressão de margem, não só para este ano, mas para o ano que vem, vai sair, e aí sai mais em função do nosso *mix* operacional em termos de crédito do que efetivamente por conta de movimentos de mercado propriamente ditos compressão; ponto um.

A questão no NII vai depender muito da provisão, e por conta de tudo isso que foi colocado, por conta de cenário de qualidade de crédito que esperamos que seja melhor, por conta de movimentos que estamos tomando, reforçando, para impedir ou para mitigar bastante a questão da inadimplência, isso pode ter um impacto mais positivo.

Com relação ao *bottom line*, o que temos que considerar? É o crescimento de despesas administrativas na faixa de um dígito para o ano que vem, muito em cima do crescimento de receitas de prestação de serviços que não estão quantificadas, que hoje ainda são um fator positivo de crescimento de resultado, mas não há uma precificação exatamente de qual é tamanho que vai colocar. Por isso que, com base atual, ainda é muito cedo para que façamos, e ainda não estamos fazendo a análise de mercado, mas que tenhamos um cenário para claro para efeito de *guidance*. Mas acreditamos, sim, que estamos perseguindo todos os números que foram colocados aqui.

Eu só estou um pouco preocupado com o horário, infelizmente. Nós queremos responder todas as perguntas, mas estamos chegando perto do horário do *call* em inglês, que deveria começar às 11h30. Marcelo, se depois você quiser discutir em particular, eu fico à vontade para tentar responder, mas eu estou preocupado efetivamente com...

Marcelo Telles:

Fique à vontade. Eu agradeço o tempo de vocês. Obrigado.

Alexandre Pedro Ponzi:

É uma condicionante de dinâmica de mercado, de margens, uma pressão menor de despesas de provisão, e resultado, uma pressão maior por contribuição de tarifas. É esse o ponto que estamos trabalhando.

Depois nós conversamos. Eu só queria aproveitar e passar a palavra para o próximo antes de fazermos a conclusão, porque nós tomamos mais tempo justamente por conta de tentar responder e deixar o menor número possível de dúvidas na cabeça dos senhores.

Julian Arber, Morgan Stanley:

Bom dia a todos, e obrigado por responderem minha pergunta. Minha pergunta é em relação à proposta de mudança na lei que regula o crédito consignado, a ser discutida hoje no Senado. Se aprovada, deve impor um limite às taxas de juros dos aposentados nesse tipo de crédito. Eu gostaria de saber qual é a sua opinião em relação a isso e qual seria o impacto no NII nos próximos resultados. Muito obrigado.

João Emilio Gazzana:

Como não temos muito tempo, é um assunto que podemos conversar depois. Mas na verdade, se houver uma limitação muito grande no spread dessa operação, isso é difícil de acontecer, porque mudaria completamente a estrutura desse mercado.

Esse mercado hoje depende muito de um sistema de intermediação, de corretores autônomos, tudo isso. Uma limitação muito grande vai justamente inviabilizar a presença desse pessoal. O ponto de resistência para uma mudança mais substancial é este.

Mas para um Banco como nós e como os grandes bancos de rede, nós não teríamos maior problema porque, na verdade, a carteira que nós temos hoje, fora o que é feito na nossa rede de agências, já que nós temos INSS também através da nossa rede de agências, de alguma maneira nós temos lojas espalhadas por todo o País.

Então, a nossa estratégia, fico imaginando, seria um papel ainda mais relevante para as lojas e um papel menos relevante para os intermediários. Seria isso. Alguma estrutura, nós temos.

Essa questão da limitação é uma discussão mais complexa, porque hoje, mesmo com a presença dos grandes bancos, ainda tem uma participação relevante desses intermediários. Eles exercem um papel nesse mercado.

E uma redução muito grande dessa diferença entre taxa Selic e taxa de juros que viesse a ser cobrada realmente requereria uma mudança na estrutura de funcionamento desse mercado.

É um assunto complexo, que merece uma discussão mais longa que essa. Mas em uma primeira colocação, eu faria essa, e estamos à disposição para, em outro momento, poder detalhar melhor isso.

Julian Arber:

Muito obrigado.

Operadora:

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

João Emilio Gazzana:

Agradecemos a participação de todos, e principalmente a grande participação de todos. Ficamos sempre à disposição para qualquer esclarecimento adicional que seja necessário, mesmo à parte deste nosso *call*. Obrigado a todos, e até o próximo trimestre.

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.”