



BANRISUL – Apresentação dos Resultados 3T20

Teleconferência – 11 de novembro de 2020

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 3T20.

Estão presentes hoje conosco os senhores: Claudio Coutinho Mendes, Presidente; Irany Sant'Anna, Vice-Presidente; Marcus Staffen, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; Osvaldo Lobo, Diretor de Crédito; Alexandre Ponzi, Superintendente de Relações com Investidores; e Werner Kohler, Superintendente de Contabilidade.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas exclusivamente para analistas e investidores, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, 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 essa 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 Sr. Claudio Coutinho Mendes, Presidente do Banco do Estado do Rio Grande do Sul S.A., que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Coutinho, pode prosseguir.

Claudio Coutinho:

Obrigado. Bom dia a todas e todos. Vou passar à apresentação dos resultados do Banrisul referentes ao 3T e aos nove meses findos em setembro de 2020. Seria bom que todos estivessem com a apresentação aberta.

Vou começar pelo slide que é a página número 2, o primeiro slide, Covid-19- Ações, para relatar basicamente, o que já foi relatado no trimestre anterior, mas vou repetir,



sobre todas as nossas providências, que foram tomadas para preservar a saúde dos nossos colaboradores, colaboradores terceirizados e clientes.

Desde o início da pandemia, nossa data inicial foi dia 16 de março, quando começamos a tomar providências em relação à covid. Tivemos que adotar diversas normas de trabalho que preservassem a saúde.

A primeira grande providência foi colocar todos os nossos colaboradores de grupo de risco em casa, em *home office*. Estão lá desde essa data e provavelmente ficarão assim até que haja uma vacina, algo que confira às pessoas segurança para voltar ao trabalho presencial.

Também contratamos a consultoria do Hospital Moinhos de Vento, que nos assessorou nos protocolos e também nos assessorou em todos os procedimentos que temos que ter durante esse período, que não sejam triviais. Todos os procedimentos são conversados com o Hospital Moinhos de Vento, que é um hospital de referência nacional, para que tenhamos um *approach* profissional e médico-científico de como prevenir essa doença.

Eles também nos prestam serviço de teleatendimento e telemedicina e estamos, desde que começou a pandemia operando, a rede. Fechamos agências na medida em que alguma agência tenha algum profissional infectado. Seguimos os protocolos do Moinhos de Vento, a agência é fechada, higienizada, todas as pessoas são testadas e depois ela volta a funcionar.

Eu vou detalhar isso, depois pode ser perguntado, mas há todo um procedimento que é feito, sob a orientação do Hospital Moinhos de Vento, que nos dá muita segurança em relação aos processos e como devemos encaminhar o trabalho do Banrisul nesse cenário de saúde adverso.

Passando agora para o slide número 3, Programas Emergenciais. A partir da pandemia tínhamos uma emergência de saúde, que já comentei como tratamos, usando a Moinhos de Vento, mas também houve uma grande emergência de curto prazo, financeira.

Diversas empresas tiveram, naquele momento, uma certa paralisia em termos de seus fluxos de caixa e era necessário algum socorro a essas empresas. Esse socorro veio através do Governo Federal, com linhas garantidas que possibilitavam ao Banrisul que operasse com garantia do Tesouro.

Fizemos a operação Pronampe, uma linha na qual tivemos 28 mil contratos aproximadamente, um pouco menos, e concedemos um total de R\$892 milhões de crédito.

No Programa Emergencial de Suporte a Empregos, PESE, que basicamente é um programa para financiar folhas de pagamento, fizemos quase 2.500 contratos e liberamos R\$82 milhões. E o PEAC-FGI, que é um programa que conta com garantia do BNDES, de até 80% de um crédito individual, em torno de 20% do *stop loss* da carteira, e permite taxas de até 1% a.m. pré-fixado. Fizemos, até o dia 5 de novembro, quase 1.500 contratos, em torno R\$556 milhões.



Dá um total de operações garantidas pelo Tesouro e/ou BNDES e/ou fundos de 1,530 bilhão, em um total de quase 32 mil operações. Essas operações foram importantes e cabe salientar que fizemos essas operações com clientes que tinham qualidade de crédito.

Não eram clientes que tinham o pior *rating* de crédito. Ao contrário, eram os bons *ratings* de crédito e pudemos utilizar essas linhas e garantias do Governo Federal para socorrê-los naquele momento.

Vou passar agora para o slide número 4 para falar do Banrisul em transformação. Na verdade, a missão dessa nova Diretoria que assumiu em julho do ano passado basicamente é encaminhar o Banrisul para um mundo em transformação.

O ambiente econômico, o ambiente de competição no sistema financeiro está mudando muito rapidamente e a nossa missão e caminhar com o Banrisul para levá-lo a uma pressão competitiva nesse novo cenário, que é muito desafiador.

Dentre as nossas ações e providências está, primeiro, em termos de pessoal, que é um item importantíssimo da nossa estratégia, contratamos uma consultoria de porte internacional, a Mercer, para nos dar assessoria em toda a reformulação da gestão de pessoas e da área de Recursos Humanos do Banco.

O trabalho está ocorrendo nesse momento e terá como *output* uma reformulação dos planos e das trilhas de carreira, do plano de remuneração fixa e variável, dos estímulos, incentivos, o alinhamento de interesses entre os nossos colaboradores e o Banco, tudo isso será redesenhado a quatro mãos. Nós com a Mercer e ela nos trará quais são as melhores práticas e o que podemos melhor aproveitar das experiências de outras instituições, pois a Mercer é uma especialista internacional no assunto.

E, dentro do possível no nosso cenário, já que somos uma companhia de capital aberto com controle estatal, vamos implementar sempre visando a um alinhamento de interesses do nosso quadro de funcionários com os acionistas, de modo que tenhamos uma meritocracia implantada.

No contexto dessas iniciativas, eu diria que, uma vez fazendo a reestruturação das pessoas, partimos para um plano de demissão voluntária conjugado com uma reestruturação da rede de agências. O PDV, que lançamos em setembro, o período de inscrição já se encerrou e até o dia 15 de dezembro os desligamentos terão ocorrido.

É um PDV ao qual 903 pessoas aderiram, o custo estimado para desligar essas pessoas é em torno de R\$180 milhões e a economia estimada anual, a partir do desligamento dessas pessoas é em torno de R\$160 milhões.

Na reestruturação de agências, é importante que adequemos a rede de agências ao novo cenário competitivo. Vamos falar mais à frente sobre o uso de canais digitais, paulatinamente as agências poderão ser desmontadas, fundidas ou fechadas, sem prejuízo ao excelente serviço ao nosso cliente.



Também gostaria de comentar nossas ações, vamos falar mais à frente com mais detalhes, ESG, O Banrisul tem grande tradição de apoio na área social em todo o Rio Grande do Sul.

Tem também um nível elevado de governança e tem apoiado recentemente de forma muito importante a área de energia limpa. E por último, a iniciativa que lançamos no último mês, que é o no *hub* de inovação, o Banritech, que eu vou falar mais à frente e é muito importante na inserção do Banrisul para atração de e conexão com empreendedores, empresas inovadoras que possam agregar valor ao nosso negócio.

Passando para o próximo slide, número 5, o Banritech, é uma iniciativa do Banrisul de criar um ecossistema ao lado do Banco que é um ecossistema de inovação, em que vamos ter quatro pilares.

Um pilar de aceleração, no qual a Tecnopuc está conosco, é uma das universidades de referência em termos de tecnologia no Rio Grande do Sul e no Brasil, a Tecnopuc estará conosco no processo de aceleração. Ao mesmo tempo, o Banrisul está apoiando o fundo anjo do BNDES. E esses recursos que o Banrisul irá aportar no fundo anjo, da ordem de R\$20 milhões, serão utilizados para financiar investimentos em *startups* e empresas inovadoras do Rio Grande do Sul e que tenham missões afins ao negócio financeiro do Banrisul.

Teremos também um espaço de *co-working* que será no Museu da Comunicação, esse espaço fica a uma *walking distance* da Direção Geral no centro de Porto Alegre, então estaremos integrados a ele. E teremos um *hub* de educação para mentoria e educação dos empreendedores de inovação.

Essa é uma das iniciativas do Banrisul, além da própria iniciativa da nossa unidade de transformação digital e além de sermos sócios-fundadores do Instituto Caldeira, que também é outro *hub* que conecta empreendedores inovadores ao ecossistema de inovação. Também estamos lá fazendo esse apoio.

Passando agora para o slide número 6, que são as iniciativas ESG. Primeiro, só lembrar que o Banrisul é signatário do Pacto Global das Nações Unidas desde 2013 e é alinhado também aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável.

Nos projetos sociais, aqui tem uma amostra. Isso aqui não é exaustivo, o Banrisul tem outros projetos sociais além desses listados aqui. Destacaria o Projeto Pescar, em que você dá apoio ao desenvolvimento pessoal de jovens entre 16 e 19 anos que estejam em situação vulnerável. Trezentos e quarenta jovens já passaram por esse programa.

O Programa Sementes, nosso, de distribuição de sementes para mais de 4.000 famílias no Rio Grande do Sul, mais de 110 milhões de sementes. O Projeto Esporte em Ação, Orquestra Jovem do Rio Grande do Sul, diversas ações na área social, que o Banrisul faz, e são muito importantes para o Estado. É parte da missão do Banco retornar para a sociedade.

No quesito sustentabilidade, nosso destaque é uma linha que foi criada recentemente, ano passado, e vem crescendo. Em setembro de 2019 tinha 524 contratos com 27



milhões desembolsados e, hoje, tem quase 3.000 contratos, R\$135 milhões desembolsados.

Basicamente esse financiamento é para a aquisição de sistemas fotovoltaicos, placas e inversores. E você possibilita que pequenas comunidades, agricultores pequenos e médios, comerciantes ou mesmo residências ao longo do Rio Grande do Sul possam comprar sistemas de geração distribuída de energia utilizando placas fotovoltaicas. Obviamente é uma energia completamente limpa, isso está crescendo muito e acreditamos que esse seja o caminho, estar cada vez mais utilizando energias limpas.

Vou passar para o slide número 7, PDV e Reestruturação. O PDV eu já mencionei, foram 903 pessoas que aderiram, das quais 68 são da área de TI. Essas 68 não sairão até o dia 15 de dezembro, vão sair ao longo dos próximos dois anos, até dezembro de 2022. Isso para que não haja solução de continuidade nos procedimentos de TI e a Diretoria interina do Banco estará alocando a saída dos profissionais à medida que ela julgar adequado.

Vão sair imediatamente 903 menos 68 e esses 68 sairão ao longo dos dois anos. As pessoas que puderam, aderiram. Pessoas que já eram aposentadas pelo INSS ou que já poderiam ser aposentadas ou que adquiririam essa condição nos próximos dois anos.

Do lado da nossa rede de agências, a ideia é fazer uma racionalização dos nossos pontos de atendimento presencial. Já fizemos, até o momento, o fechamento de nove agências e, além disso, transformamos três agências em postos de atendimento.

Já encerramos também a atividade de 24 postos de atendimento e transformamos três postos em salas de negócios. Começamos esse trabalho no final de 2019, início de 2020 e, a partir do início de março, iríamos começar os fechamentos.

Chegamos a fechar algumas no início de março, mas com a pandemia e com a necessidade de contingências de emergência para lidar com as emergências da pandemia, nos meses de março, abril e maio estivemos muito dedicados à questão de saúde, criar os protocolos, fazer os programas de parcelamento, estivemos muito ocupados com isso e a partir de julho retomamos o processo não só do fechamento, mas também o estudo para fechar mais agências.

Eu diria que esse é um processo que não se esgota, é um processo *ongoing*, estaremos permanentemente avaliando e fechando agências. Assim que tivermos decisões, estaremos comunicando isso ao mercado.

Vou passar agora para o slide número 8. A pandemia, de certa forma, acelerou o processo de digitalização, principalmente dos nossos clientes. Nossos clientes, que já tinham à sua disposição meios digitais, com a pandemia, se esforçaram mais para utilizarem esses meios, aprenderam, quem não era familiarizado com canais digitais passou a ser. De modo que temos esses números impressionantes.

Tivemos, nos 9M, 261 milhões de acessos digitais, crescimento de 34% em relação a 2019, sendo que 76% das transações com o Banco foram por canais digitais.



Destaque também à nossa parceria com a Visa, o lançamento da pulseira BanriFAST, que permite pagamentos *contactless* utilizando a rede Vero. Isso é mais uma inovação nossa.

Tivemos diversas ações em relação aos canais digitais, mudança de limites, como se comunicar, colocamos mais produtos no *mobile*. Estamos crescendo. Uma das nossas missões é, sem dúvida, levar aos nossos clientes uma experiência o mais simples possível, simplificando ao máximo a sua vida como participante do mercado financeiro e como cliente. Esse é um trabalho também *ongoing*, que não para, e damos foco total a ele.

Indo agora aos destaques financeiros, o nosso lucro líquido do trimestre foi de 117,8 milhões, quase 118 milhões. A nossa carteira de crédito cresceu em 12 meses 4,6%. Isso é o slide 9. Nossa carteira de consignado cresceu quase 9%. A captação cresceu 13,7 em 12 meses. Nosso índice de provisionamento de carteira de crédito está em 7,8 da carteira total. E nosso último índice de cobertura de provisão sobre o atraso de 90 dias está em 260%. Temos também o confortável Índice de Basileia de 16%.

Agora vamos para o slide 10, sobre rentabilidade. O nosso lucro líquido no trimestre foi de quase R\$118 milhões, R\$495 milhões em nove meses. Tivemos uma queda de 1,6% se comparado ao trimestre anterior e de 46% se compararmos 9M20 com 9M19.

O nosso ROAE de nove meses ficou em 8,2% e, basicamente, os itens que responderam por essa queda são o aumento de provisões para perdas de processos trabalhistas; em menor grau, perdas cíveis, em processos cíveis; e tivemos uma perda em marcação a mercado da nossa carteira de títulos públicos federais que, como todos sabem, mês passado houve uma abertura de deságio em papéis públicos, basicamente LFT, chegou a ter 0,5% de deságio.

Fato esse que não ocorria desde a crise de marcação a mercado de 2002. Isso também ensejou uma marcação a mercado que afetou nossa margem financeira e resultado, como veremos mais tarde.

Passando agora para o slide número 11, que é a margem financeira. Ela teve uma queda de 4,6% frente ao trimestre anterior, e de 8% se comparada ao 3T19. Nossa margem sobre ativos de crédito, se vocês olharem aqui na tabela desse ano, basicamente a margem financeira estabiliza em torno de 15%. Foi 14,75 no 1T; 15,32 no 2T; e 15,10 nesse trimestre.

Mas o que afetou a margem total, que caiu para 6,37, foi, primeiro, o crescimento da nossa carteira de títulos e valores mobiliários. A proporção entre títulos e valores mobiliários, títulos públicos federais e carteira de crédito pesou mais para os títulos públicos federais.

Com esse peso adicional, sendo que a rentabilidade dos títulos é muito inferior à rentabilidade da carteira de crédito, e considerando também a marcação a mercado, que levou praticamente a zerar a receita de títulos e valores mobiliários, levou a essa queda da margem financeira, de 6,95 do último trimestre para 6,37 da margem financeira total.



Parte disso se explica por esse crescimento de TVM, proporcional, e pelo desempenho dos títulos públicos decorrente da abertura do *spread* de títulos federais, a abertura do deságio nesses papéis. Basicamente isso explica a queda da margem financeira.

Indo para o slide número 12, captação. O Banrisul permanece com uma captação a um custo muito positivo, 88,5 do CDI, abaixo do CDI, uma captação diversificada, crescente, teve um crescimento de 13,7 em 12 meses, de captação.

E, basicamente, a estrutura dessa captação continua na mesma figura de setembro de 2019, parecido, em torno de 68% dessa captação é via CDBs, certificados de depósitos bancários, e 16% vem dentro da caderneta de poupança. Continua com excelente *mix*, diversificado do ponto de vista de clientes e com taxa muito adequada.

Passando agora para o slide 13, sobre tarifas e serviços, temos aqui um crescimento das tarifas e serviços, de 3,1% no trimestre em relação ao trimestre anterior, basicamente recuperação das receitas de aquisição que, olhando em retrospecto desde quando a pandemia começou, os meses de março e abril foram o fundo poço, houve uma virtual paralisia da economia e depois mês a mês passou-se a ver uma recuperação.

Se olharmos, acompanhando o faturamento da nossa rede de aquisição e olhando pelos diversos segmentos, é possível ver que cada mês a partir de abril é melhor. Ou seja, maio melhor que abril, junho melhor que maio, julho melhor que junho, agosto melhor do que julho e setembro melhor do que agosto.

Esse crescimento levou a que o último trimestre, comparado ao trimestre anterior, tivesse um crescimento 3,1% na receita de tarifas, puxada pela receita de aquisição. No ano, se olharmos em nove meses, há uma queda de 5,2, mas basicamente porque teve esse vale de faturamento durante esse período mais agudo da pandemia, o que levou a que no ano tivéssemos uma queda de 5,2, mas no trimestre temos uma recuperação, o nível já está bom.

Olhando agora o índice de cobertura da folha em relação à receita de serviços, além de ter esse efeito de nove meses, no trimestre, o índice de cobertura de despesas de pessoal sob tarifas e serviços, que caiu para 93,7, também temos que considerar que houve um pagamento do abono salarial decorrente do dissídio dos bancários ocorrido em setembro.

Houve um pagamento de R\$2.000 por funcionário, por colaborador, o que gerou mais de R\$20 milhões de despesa no mês de setembro, fazendo com que a despesa de pessoal subisse neste mês, o que não ocorrerá no mês seguinte. Por isso esse índice de cobertura também teve esse decréscimo para 93,7.

Passando agora para o slide número 14, de despesas administrativas. Vemos uma queda de quase 5% no acumulado de janeiro a setembro de 2020 comparado com janeiro a setembro de 2019. Isso no agregado. Se olharmos para as demais despesas administrativas excluindo pessoal, essa queda é de 11% nesse mesmo período.



As despesas de pessoal nesse período crescem 1%, nos nove meses. No trimestre, há um crescimento de 4,4 de despesas administrativas, e a explicação seria, primeiro, tem também o efeito que acabei de comentar, o pagamento do abono salarial aprovado no dissídio dos bancários, R\$2.000 por funcionário, o que gerou mais de R\$20 milhões de despesas e impactou as despesas administrativas nesse trimestre.

E pela aceleração da contratação de crédito consignado via canal de correspondentes. O pagamento das comissões a esses correspondentes, em um processo que está acelerando a concessão de crédito, também houve um aumento dessas despesas. Basicamente são essas duas despesas que respondem por esse crescimento no trimestre do total das despesas.

Temos, como Administração, um compromisso forte na contenção de despesas administrativas, é algo que olhamos com muito cuidado e temos a Administração muito em cima para que coloquemos o Banco em uma trajetória de custos cadentes.

Passando para carteira de crédito, o slide número 15. A carteira de crédito teve um crescimento de 4,6 na comparação anual, um crescimento de quase 1% na comparação trimestre a trimestre.

O destaque nesse crescimento olhando por dentro é o crescimento da participação do consignado e do crédito para pessoa física, que crescem bastante. Destaca-se também o crescimento do consignado via correspondente, com crescimento em torno de 20% em termos anualizados. Também temos o destaque do crescimento do crédito ao agronegócio, também em torno de 20% em números anualizados. São os dois destaques que fazemos sobre isso.

Também gostaria de destacar que a participação do consignado, para nós, é muito importante porque confere muita robustez e muita qualidade para a nossa carteira de crédito, além de ter um outro efeito, de beneficiar nossa estrutura de capital porque você tem ponderadores de risco mais favoráveis para essa carteira.

Passando para o slide 16 para explicar um pouco sobre o processo de repactuação de dívidas que ocorreram durante o período agudo da pandemia. Até setembro de 2020, fizemos um total de parcelas que foram reprogramadas dos nossos clientes de 228.000 contratos, com valor financeiro de R\$744 milhões.

O público alvo que privilegiamos para essas repactuações foi basicamente clientes adimplentes, com perfil de risco muito favorável. Basicamente o perfil de AA- C responde por 80% do que foi repactuado, sendo que na carteira de crédito imobiliário, 93 repactuaram, também nessas condições.

As parcelas repactuadas, olhando em termos de números, correspondem a 2,1% do crédito total concedido pelo Banco, sendo 1,2% da carteira pessoa física e 3,5% da carteira pessoa jurídica.

Se olharmos os clientes que pediram alguma repactuação e qual é o total de risco, de responsabilidade que esse cliente tem em relação ao Banco, significa que clientes que



têm operações com o Banco somando, no seu agregado, 15% da carteira total foram os que pediram repactuação.

Desses clientes, desses 15%, se fizermos um *breakdown*, 31% são clientes de crédito imobiliário e 20% são clientes de consignado. Consignado teve um alívio durante dois, três meses e voltou a pagar, está lá consignando, é uma operação com uma garantia muito especial, muito forte.

No imóvel, o que ele não pagou foi diluído ao longo do restante do contrato. Nesse caso, 31% desses 15% são clientes do crédito imobiliário, que também tem uma garantia muito forte, o próprio imóvel. Estamos falando de pessoas físicas que tem o imóvel em alienação fiduciária ou hipoteca para o Banco.

Também não fizemos operações com carências muito longas. Tínhamos essa preocupação de, ao máximo possível, dar alívio, mas não com uma carência muito longa. Nessa carteira, dos 744 que já foram repactuados, R\$162 milhões nós já recebemos, já foram pagos, que são 21% do total.

E olhando a inadimplência só nesse subgrupo, que foi o que fez a repactuação, olhando para ela, temos uma inadimplência de 1,6. Então estamos muito confortáveis com a repactuação que fizemos. Achamos que os clientes que optaram pela repactuação têm boa qualidade de crédito e o desempenho dessa carteira até o momento corrobora toda a nossa opinião sobre ela. Está andando exatamente dentro do que esperávamos e está muito tranquilo.

Passando agora para carteira de crédito, o slide 17, nosso perfil continua inalterado em grandes números, em relação ao trimestre anterior. Temos uma grande participação de pessoa física no crédito total, quase 59%. O destaque aqui é que a parcela de consignado dentro de pessoa física aumentou para 79%, o que é muito positivo.

E a nossa composição continua sendo muito sólida, com 79% da carteira pessoa física em consignado. Estamos falando de quase 40% da carteira total consignada, 80 de 60.

Temos o crédito imobiliário também, 11% da carteira, que também tem garantia de imóveis, e um crédito rural, do qual grande parte também tem garantias reais.

Temos uma carteira muito defendida, muito garantida e com um perfil de risco muito bom, quase 79% da carteira tem *rating* de AA-C.

Voltando, no slide 18, para falar sobre o consignado. Ele cresce quase 9% ano a ano. No canal de correspondentes, nosso crescimento foi em torno de 20,6 ano contra ano. Como mencionei no slide anterior, 47% das operações de crédito do Banco são créditos consignados e o destaque é que mais da metade desses 47% são créditos consignados para aposentados ou pensionistas do INSS.

É uma carteira muito robusta, muito sólida. Essa é a posição. Vamos passar para o slide 19 para falar sobre provisão.



A provisão no trimestre foi R\$319 milhões, substancialmente inferior à provisão feita no trimestre anterior, mas é superior às provisões feitas no último trimestre de 2019 e no 1T20.

Essa provisão teve uma redução de 34%, como eu mencionei, em relação à provisão do 2T, que era o auge da pandemia e tínhamos uma incerteza muito grande em relação ao que aconteceria para frente e, aparentemente, esse cenário mais maligno não se confirmou.

Ao contrário, é um cenário benigno, a recuperação da economia tem sido forte, a atividade tem sido forte, inclusive podemos ver isso pelos números de aquisição da nossa empresa Vero.

Nos nove meses, de qualquer forma, temos uma provisão muito superior à que foi feita no ano passado, 18% a mais do que foi feito em nove meses. E temos também um provisionamento total sobre a carteira de crédito de 7,8%, que é mais ou menos em linha com o que a indústria trabalha.

No slide 20, sobre a qualidade da carteira de crédito, temos uma inadimplência que chegou a 3,54% em 90 dias no final do 2T, e recuou para 2,98%. Praticamente está em linha com o período anterior, inclusive, é o nível mais baixo em um ano.

Só estive mais baixa no 3T19, e temos também um confortável índice de provisionamento sobre 90 dias, 260%. O índice de cobertura nossa é muito confortável. E, por último, falaria sobre o Índice de Basileia, que na verdade é 16,2%, cresceu em relação ao trimestre anterior, é um índice muito confortável, que permite que possamos ainda crescer a carteira de crédito no próximo exercício. Temos um saldo muito confortável.

Antes de encerrar eu gostaria de fazer um *statement* da Diretoria. Nós da Diretoria do Banco, que assumimos em julho do ano passado, temos, em primeiro lugar, um compromisso com nossos colaboradores, sejam eles funcionários próprios e terceirizados, e nossos clientes de manutenção da severidade dos protocolos de saúde para prevenção de qualquer risco aos funcionários.

Seguimos à risca, exigimos que todos os nossos profissionais cumpram e façam cumprir os protocolos de saúde e isso continuará com prioridade até que se tenha uma vacina, um remédio que dê segurança ao trabalho presencial.

Em primeiro lugar está a saúde dos nossos colaboradores, colaboradores terceirizados e também dos nossos clientes. Isso é o princípio que está acima de todos os demais.

Além disso, temos um compromisso muito grande na transformação do Banco para que o Banco consiga, de forma adequada, enfrentar os desafios que temos pela frente. Desafios de uma nova conjuntura de concorrência no mercado financeiro, temos o desafio de caminhar com o Banco nessa transformação.

Que é uma transformação digital, certamente, temos que utilizar todas as ferramentas digitais para transformar a experiência, a vida, a utilização dos nossos clientes, dos



nossos canais, algo simples, algo prazeroso, algo que torne a vida dele, profissional ou pessoal, mais fácil.

Para a consecução desse objetivo, nessa transformação temos que reformular nossa área de RH, de gestão de pessoas. Para isso, estamos com a consultoria Mercer, estamos trabalhando muito em conjunto com a Mercer nos planos de como adequar a nossa gestão de pessoas, os incentivos, os planos de carreira, planos de cargos, para que tenhamos um posicionamento do Banco condizente com o momento atual.

Temos um foco muito grande na redução de custo, acho que foi possível ver na nossa administração desde que entramos, estamos muito preocupados o tempo todo com despesa e para isso há ações como PDV, reestruturação de agências, que são imprescindíveis.

E para que tenhamos a consecução digital, também temos que estar apoiando iniciativas de inovação, como o Banritech, Instituto Caldeira, temos que também incrementar a nossa unidade de transformação digital, o que também é fundamental para possamos ter a consecução dos nossos objetivos.

Em termos de linhas de negócio, continuamos com o nosso grande foco no consignado. Basicamente INSS e municípios, além de crédito para o agronegócio, para o imobiliário e também para Micro e Pequena Empresa pessoa jurídica.

Basicamente é isso, continuamos como um banco de varejo, diversificado, com muitos produtos, com foco em fazer *cross sell* também nos produtos das subsidiárias do Banco, como a Vero, seguros, nossa sociedade com a Icatu, a empresa de seguros, e na nossa área de consórcios. Basicamente é isso. Agradeço a todos e muito obrigado.

Giovana Rosa, Bank of America:

Bom dia a todos e obrigada pela oportunidade de fazer pergunta. Minha primeira pergunta é em relação a provisão. Todos os bancos fizeram provisões antecipatórias e apresentaram um nível de cobertura máximo, se você comparar com a média histórica, e o nível de cobertura de vocês está abaixo do nível do 3T do ano passado.

Se vocês puderem explicar um pouco a dinâmica de provisão, ainda mais considerando um cenário ainda incerto de aumento de inadimplência para o ano que vem, seria bom.

E se puderem também falar o que vocês estão esperando de evolução de provisionamento para 2021 seria bom também, depois eu faço a minha segunda pergunta, obrigada.

Oswaldo Lobo:

Bom dia. Como eu havia dito na conferência anterior, essas provisões estão sendo monitoradas a partir do desempenho dos atrasos diários. Esse índice de cobertura, de 260%, nós não buscamos, isso é um resultado, mas o que realmente gera o nosso trabalho é entender a perspectiva da evolução de atraso, mensurar da maneira mais técnica possível o risco da carteira e fazer a provisão necessária diante da nossa percepção de risco.



Novamente, entendemos que esse momento é um momento melhor da percepção de risco do que em relação à informação que tínhamos no trimestre anterior e em relação ao futuro, apesar de toda essa incerteza sobre como poderia reagir a carteira a partir do REPAC, considerando como foi feito o REPAC pelo Banrisul, eu acredito que esses índices ficarão estáveis, e até possivelmente melhorarão nos próximos períodos.

Claudio Coutinho:

Complementando o Osvaldo, Giovana, olhando o gráfico do índice de cobertura de 90 dias, no 4T19 foi 226%, no 1T20 foi 230%, 2T20 de 234%, e agora, 260%, é o maior em um ano.

Giovana Rosa:

Mas é menor do que o 3T do ano passado.

Claudio Coutinho:

É perto. De 276% para 260%, mas é maior do que todos os demais do 3T até hoje.

Giovana Rosa:

Minha segunda pergunta é em relação a 2021, de uma forma mais geral. Se vocês puderem dar um *overview* de como vocês enxergam quais linhas de resultados evoluem no ano que vem, e quais são os principais *drivers* de crescimento de lucro e retomada de rentabilidade, seria bom.

Claudio Coutinho:

Os *drivers* são aquilo que eu falei no final. Operação de consignado, INSS e municípios; agronegócio; imobiliário; e Micro e Pequena Empresa, é estratégia de varejo. Os *drivers* é o crescimento nessas carteiras, é isso que vamos estar trabalhando e, ao mesmo tempo, um rígido controle custo, continuando com o processo de remodelar a rede de agências e aumento do aumento da digitalização para reduzir custo e melhorar a experiência do cliente. Basicamente é isso.

Dar *guidance*, não temos *guidance* para o ano que vem ainda.

Giovana Rosa:

Se eu puder fazer um *follow-up*. Essas linhas que você comentou, são linhas que estão com uma competição muito alta. Imaginarmos que terá uma melhoria em taxa é difícil, se você não tiver uma evolução positiva do seu NII é difícil, por mais que você controle custos, é difícil imaginarmos o lucro crescendo ano que vem. Se puder comentar mais especificamente da parte de margem financeira, seria bom para nos ajudar a modelar.

Claudio Coutinho:



A margem financeira está impactada pelo tamanho da carteira de TVM, que teve ainda um impacto pontual da marcação a mercado no mês de setembro. Essa margem, mesmo porque que a taxa de juros, os mercados de futuros dizem que ela vai subir, provavelmente vai melhorar as margens, talvez não o resultado, mas a margem vai melhorar porque haverá uns juros maior sobre a carteira de TVM. Pelo menos, de um lado é isso.

Por outro, esperamos crescer o volume da carteira, isso também vai afetar a última linha. Se você olhar a carteira do consignado, apesar da competição, crescemos 20% ano contra ano no canal correspondente e 9% olhando como um todo.

No mês de setembro, já vemos, na rede de agências, uma recuperação da originação. O trabalho será de aumentar a carteira e reduzir custo para a operação ser mais rentável, basicamente é isso.

Giovana Rosa:

Tudo bem, obrigada pelas respostas.

Yuri Fernandes, JPMorgan:

Bom dia, senhores, obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho uma pergunta sobre a provisão legal civil de vocês. Se puderem explicar um pouco mais o que foi isso, qual o nível de recorrência. Se eu não me engano foi um aumento de mais ou menos R\$117 milhões no trimestre, impactando suas despesas operacionais. Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta, eu vou voltar um pouco para o ponto da Giovanna. Eu acho que a margem foi muito fraca, foi o principal destaque aqui do trimestre, e eu queria entender pouco mais também da recorrência. Eu entendi que no final o Banco está trabalhando para crescer carteira.

Eu acho que esse ano o efeito do cheque especial acaba sendo bem difícil para vocês, e eu sei que vocês não têm *guidance* ainda, mas em 2021 deveríamos ver o NII crescente ou essa pressão de margem é algo que vai continuar? Em qual produto vocês estão vendo uma pressão mais forte? É na carteira só de *securities* mesmo, é uma questão de crédito?

É só para entender, porque, no final, o NII de vocês caiu 12% ano a ano, mesmo com a carteira crescendo. Temos que ter um pouco mais de confiança de que, com o Banco crescendo em 2021, poderíamos ver o NII, ainda que com alguma compressão de margem, voltando o NII do lado positivo? Obrigado.

Irany Sant'Anna:

Bom dia, pessoal. Em relação a essa questão das provisões trabalhistas, eu acho que precisamos discutir o assunto sob dois aspectos. Em primeiro lugar, houve uma mudança no cálculo das provisões. Elas foram aperfeiçoadas e isso gerou alguns



ajustes pontuais na carteira que se referem ao estoque dados os processos que já existiam.

Para mim, o que é mais importante é o tratamento da causa raiz. O principal motivo das ações de perda trabalhista, a sétima e a oitava varas, e estamos trabalhando forte nos últimos tempos para reduzir e mitigar essa origem de problema.

Eu posso citar o último PDV, que foi com quitação total de qualquer pretensão de verbas trabalhistas. Eu posso citar o dissídio coletivo, que estabeleceu que cargo de confiança não vai ser motivo de busca de sétima e oitava vara.

Modificações nas leis de trabalho que favorecem também a perspectiva do Banco, no sentido de que essa causa raiz terá um fluxo de geração de passivos muito menor, o que aconteceu foi que estamos revendo a metodologia e isso teve um impacto sobre estoque, mas acreditamos que o fluxo futuro, mesmo considerando alguma atualização de estoque por conta de ações coletivas que não estão totalmente provisionados por liquidez, de dificuldade de cálculo.

Mas a redução e mitigação de causa e raiz é totalmente favorável ao banco. Essa é uma perspectiva de médio prazo e no longo prazo isso estará muito mais contido.

Yuri Fernandes:

Muito claro. Se eu entendi, foi um ajuste no estoque, o Banco está sendo um pouco mais cauteloso, está criando um pouco mais de provisão para esses casos todos que você comentou. A minha dúvida, você comentou agora, e você normaliza para frente e volta a ter um nível um pouco maior ou você terá que fazer mais algum ajuste? Isso pode ser visto quase como um *one-off* do trimestre ou poderíamos ver talvez um pouco mais alto ainda nos próximos trimestres, essa linha?

Irany Sant'Anna:

Como eu comentei com você, recebemos permanentemente um número gigantesco de demandas trabalhistas. A principal delas decorria de sétima, oitava hora. Isso está mitigado. Se você olhar em termos de fluxo, o número de processos que serão instaurados contra o Banco em relação a isso vai cair.

Olhando para frente, você deve enxergar que isso deve ser mitigado, se você olhar em termos de necessidade de provisão, eu ainda tenho algumas provisões que precisam ser feitas em relação a causas coletivas que eram ilíquidas e de mensuração difícil.

Já fizemos grande parte dessa provisão. No ano passado, vocês vão lembrar, nós discutimos isso aqui. Fizemos uma provisão grande no final do ano passado, mas a nossa expectativa é que o fluxo futuro, a redução do fluxo futuro mais do que compense que possamos ter que fazer de provisão em relação a essas causas ainda não provisionadas que são ilíquidas.

Yuri Fernandes:



Muito claro.

Tiago Binsfeld, Itaú BBA:

Bom dia, Coutinho, bom dia a todos, obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu queria um esclarecimento a respeito do PDV. Vocês falaram no fato relevante que terão R\$180 milhões em custos de implementação.

Eu queria entender o que compõe essa despesa de implementação, em quais linhas deveríamos ver isso passar no resultado e entender também se isso já afetou o resultado do 3T. Depois eu faço a minha segunda pergunta, obrigado.

Claudio Coutinho:

Basicamente não afetou ainda esse resultado porque as decisões começaram, se não me engano, em meados de outubro. Não afetou. Basicamente esse custo é o custo da rescisão e do pagamento das verbas que estão incluídas no PDV.

Você está pagando x salários por ano, dependendo da categoria do funcionário, se ele é comissionado ou não, se tem grau de gerência, tem um número de salários por ano vezes o número de anos trabalhados, gera uma indenização para cada funcionário mais as verbas legais etc.

Isso tudo somado é o custo desembolsado, e vai ser todo desembolsado nesse trimestre, vai entrar todo no 4T. Basicamente é isso. Esses R\$180 milhões é a estimativa dessas rescisões, dessas homologações de todas essas rescisões.

O Irany, o vice-presidente, fez uma menção que é muito importante colocar, que o nosso PDV é inédito no Brasil. No PDV ele está, ao mesmo tempo, dando quitação ao contrato de trabalho, ou seja, ele não pode mais entrar com uma ação trabalhista contra o Banco sobre nada que aconteceu até hoje.

Esses 900 funcionários que sairão não poderão entrar com ações trabalhistas contra o Banco e vão receber esses estimados R\$180 milhões dependendo de cada caso.

Tiago Binsfeld:

Muito claro, obrigado. Minha segunda pergunta é uma dúvida a respeito da carteira renegociada. Durante a apresentação vocês falaram que 21% do total de parcelas já voltou ao fluxo de pagamento.

Eu queria saber se vocês têm esses mesmos dados para o número de contratos, para ter uma foto mais completa dessa carteira.

Claudio Coutinho:



Isso eu posso pedir para o RI depois encaminhar para você. Eu não tenho essa dado aqui agora.

Tiago Binsfeld:

Perfeito. É porque 21% parece um número baixo quando comparamos com os outros bancos, mas talvez seja porque estamos olhando para parcelas, que não seja o ideal, que tem mais de uma parcela por contrato, não dá muito para comparar com os pares que também divulgaram esse número. Se pudéssemos ter esse número de contratos, ajudaria. Obrigado.

Claudio Coutinho:

Esses 21% é o que já foi pago do que foi reparcelado. Reparcelamos R\$744 milhões, R\$162 milhões já recebemos, é a isso que referem esses 21%. Não sei se era isso que você tinha em mente.

Tiago Binsfeld:

Está ótimo, eu agradeço.

Yuri Fernandes, JPMorgan:

Bom dia de novo. Eu acho que minha pergunta de NII não foi respondida. E aproveitar para fazer uma segunda pergunta sobre *payout*. Eu sei que é mais uma discussão do *Board*, mas estamos vendo que pela regra do Banco Central que não está conseguindo pagar os 40% que vocês costumavam pagar de *payout*. Para 2021 existe alguma discussão? O Banco está com o capital muito forte, 15% de Tier 1, o Banco poderia pagar uma parte de *payout*, existe alguma discussão nesse sentido, *buyback*? De novo, voltando para a pergunta do NII que eu tinha feito anteriormente. Obrigado.

Marcus Staffen:

Cerca de R\$60 milhões de um trimestre para o outro, mas R\$40 milhões são em relação à marcação a mercado de títulos. Então, temos um efeito, nesse trimestre, de 20%. Isso é normal, considerando que o crédito vem crescendo em um ritmo menor onde o crescimento mais forte se deu na carteira que está originada pelos correspondentes bancários.

Se olharmos o número mensal, já há em setembro um crescimento mais expressivo na carteira de consignado originado na rede de agências. Se pegarmos o crescimento ano a ano, ainda é bem aquém do que se tinha em 2019.

Talvez, respondendo à sua pergunta, esse seja o principal *driver* de crescimento para o próximo ano, sim, porque há espaço para crescer no crédito, que ainda tem uma margem bem interessante se considerarmos os níveis de Selic e que a taxa cai, mas não caiu nem próximo ao que reduziu a taxa de juros. Então, acho que a resposta para a sua pergunta, sim, é o crescimento de carteira de crédito consignado.



Yuri Fernandes:

E sobre dividendos, alguma discussão para o *payout* para 2021?

Claudio Coutinho:

Não tem nenhuma discussão, ainda, sobre isso. Eu não tenho nenhuma informação, ainda não foi discutido. O Banco Central fez aquela legislação suspendendo os pagamentos, eu acho vence no final do ano, mas ainda não voltamos a essa discussão.

Yuri Fernandes:

Certo, Coutinho, muito obrigado. Bom dia.

Luiz Fernando Azevedo, Banco Safra:

Bom dia a todos. Na verdade, eu queria mais um esclarecimento de quanto foi a marcação de títulos, esse prêmio negativo da LFT na conta de TVM. Quanto foi nesse trimestre? Acho que você falou, mas teve falha na minha ligação.

E a segunda pergunta é com relação a essas linhas emergenciais para empresas, vocês informaram no slide que já cederam R\$1,5 bilhões em crédito. Quanto foi isso até o final do 3T? Quanto veio depois e se vocês enxergam espaço para crescer nesse tipo de linha, obrigado.

Claudio Coutinho:

Acho que o número de marcação a mercado foi de 40 milhões, o número bruto, despesa de 40 milhões. Depois o Marcus confirma se está certo.

Na verdade, olhando os números, a única linha que continua aberta é a PEAC-FGI, e está crescendo, que é a linha que você pode emprestar até 1% ao mês, com garantia do FGI, com *stop loss* de 20% da carteira. Essa linha continua em aberto, mas o Pronampe e o PESE já estão fechadas.

A maioria deles entrou até o final de setembro, eu não tenho certeza se sobrou alguma coisa para o fundo do Pronampe, talvez o RI possa responder, mas a grande maioria entrou antes.

Luiz Fernando Azevedo:

O FGI entrou mais agora no 4T ou já tinha sido antes?

Oswaldo Lobo:



O FGI, o que entrou de diferente é que apareceu também o programa, o FGI para empresas de grande porte. Em relação a tração, tanto o Pronampe quanto o PESE basicamente não vão crescer ou cresceram muito pouco a partir de setembro.

O que continuamos fazendo em especial e explorando o fato de ele ter incluído a parte de *corporate*, é no PEAC. Hoje, já temos uma faixa de 600, 700 milhões e trabalhamos com a possibilidade de chegar até 1 bilhão.

Luiz Fernando Azevedo:

Do PEAC, certo?

Oswaldo Lobo:

Exato. Os demais ficam iguais e se não for igual, o ajuste é mínimo, porque eles já estavam diminuindo muito em termos de demanda.

Luiz Fernando Azevedo:

Está ótimo, só uma informação, o PEAC, no final do 3T, é esses 550 milhões ou era um número menor?

Claudio Coutinho:

É menor, a data base disso é 5 de novembro, é menor.

Luiz Fernando Azevedo:

Entendi. Deve crescer bastante nesse 4T ainda.

Oswaldo Lobo:

Sim. Por n motivos, em especial porque entrou o *corporate* e ganhamos uma ação maior em um passado recente.

Luiz Fernando Azevedo:

Legal, muito obrigado.

Sofia Viotti, Bradesco BBI (via webcast):

Bom dia. Quais são os planos a respeito da sua cobertura de inadimplência? Vocês pretendem continuar reforçando esse índice ou devem começar a consumi-la nos próximos trimestres?

Oswaldo Lobo:



Como dissemos no outro, todo mês fazemos um recálculo, estamos acompanhando diariamente a evolução dos atrasos, reestimando a inadimplência em especial por desempenho por setor dos nossos clientes.

Entendemos que fizemos um colchão que, diferente do que comparar só com o pico de cobertura, ao longo dos últimos trimestres, fomos aumentando esse colchão e, até por necessidade, eu imagino que ou ficará estável ou, se continuar performando da maneira que está, até diminuirá para os próximos trimestres.

Claudio Coutinho:

Eu agradeço a presença de todos. Gostaria de fazer um agradecimento ao Alexandre Ponzi, que é Superintendente de Relações com Investidores há muito tempo, do Banrisul. Ele aderiu ao plano de demissão voluntária do Banco e essa provavelmente será a sua última reunião como RI do Banrisul.

Gostaria, em público, de agradecer a dedicação do Alexandre ao longo desse tempo, a parceria e colaboração junto com os analistas, divulgando informações do Banrisul, sendo a pessoa que ele é.

Parabéns pelo seu trabalho até hoje, muito obrigado, Alexandre. Agradeço a todos.

"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"