

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 1T17. Estão presentes hoje conosco os senhores: Ricardo Hingel - Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Werner Kohler - Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade e Alexandre Ponzi - Superintendente Executivo da área de Relações com Investidores.

Informamos que esse 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, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

O replay desse evento estará disponível logo após seu encerramento por um período de 7 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 senhor Ricardo Hingel, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Ricardo, pode prosseguir.

Ricardo Hingel:

Bom dia a todos. É uma satisfação estar aqui para reportar os resultados do 1T17. Eu vou fazer um rápido comentário, depois nós vamos passar para a apresentação e posteriormente para a sessão de Q&A, onde pretendemos dar o máximo de esclarecimentos, é o que nós normalmente procuramos fazer nessas oportunidades.

Nós entendemos que o 1T, nós gostamos de contextualizar a questão do cenário. Se nós observarmos, o cenário da economia brasileira mudou muito rapidamente a partir do final do ano passado, então todas as expectativas de mercado foram alteradas muito rapidamente, especialmente a partir de janeiro. O mais visível disso tem sido exatamente a questão da inflação, que está cada vez mais contida e essa tendência de uma percepção de queda da inflação ao longo desse trimestre e que persiste ao longo do ano.

É o primeiro ponto fundamental, ou seja, hoje enxergamos a inflação já sendo vista ao longo desse ano, se posicionando abaixo dessa meta, isso é a pedra de toque para toda a operação em termos de economia. Na medida em que há uma consolidação, um baixo nível de inflação, uma inflação contida, evidentemente fruto também da recessão dos dois últimos anos, que permitiu que a política monetária começasse a se flexibilizar.

A flexibilização da taxa de juros desde o início do ano também foi se verificando uma alteração na expectativa dos agentes econômicos. As projeções também, em termos de desempenho econômico, se enxerga em 2017 uma leve recuperação da economia. Se nós considerarmos o PIB, caiu 8% nesses pouco mais de dois anos, referentes a 2015 e 2016, e que se prevê em 2017 um crescimento entre 0,5% e 1%, ou seja, uma leve recuperação e não um crescimento.

Nós vamos levar muito tempo para voltar ao ponto de partida antes do início da queda. Mas o importante é que nós já verificamos um ponto de inflexão ainda leve, mas é um ponto de inflexão. Isso começa a apertar e impactar já no que nós verificamos no 1T e que nós nos permitimos enxergar como já uma linha de tendência que é a melhoria dos indicadores de qualidade de crédito, passando tanto pela inadimplência, que começou a cair, quanto também as necessidades de provisão e os índices de cobertura da questão do crédito.

A questão também das despesas administrativas que depois nós vamos detalhar. Nós entendemos que elas estão também contidas, e isso vai ser detalhado e aberto dentro do nosso resultado. O resultado também, olhando nos ajustes que nós devemos citar, trabalhando unicamente com os fatores recorrentes. Nós entendemos que também houve um desempenho positivo nesse 1T.

Ponto também relevante, talvez um dos mais relevantes que foi colocado no balanço, então foi um plano de aposentadoria voluntária que o Banco criou, que teve um impacto bruto da ordem de R\$99 milhões, que correspondeu à saída de 700 pessoas. Essas 700 pessoas devem sair na sua íntegra até o final de junho próximo, então o retorno desse investimento, dos R\$99 milhões por conta do desligamento dessas pessoas, ele se dá efetivamente a partir de junho próximo e é o impacto que nós estimamos entre R\$10 milhões e R\$11 milhões de custo de pessoal por mês.

É um *payback* muito rápido nesse investimento que nós estamos fazendo, então de oito a nove meses de retorno nesse investimento que nós estamos fazendo. Ele vai se incorporando no resultado do Banco e efetivamente a partir do ano que vem é que nós vamos ter um resultado praticamente cheio, dado o retorno da redução desse custo de pessoal.

Na questão do crédito, nós verificamos também, até ainda em cima dessa questão do cenário que nós resumimos aqui, a pessoa física tem um desempenho positivo nas linhas que nós priorizamos. Então a pessoa física já tem um crescimento nominal positivo e nós continuamos na exceção da exposição à pessoa jurídica bastante contida.

Nós entendemos que, embora as expectativas para economia sejam favoráveis, elas são uma expectativa que leva um tempo a chegar na economia real. Vai levar um tempo ainda para que as empresas voltem a investir, a formar estoque, a necessidade de financiar suas vendas. Nós entendemos que o cenário do lado das empresas continua ainda de bastante risco, razão pela qual

nós continuamos bastante restritivos e focando cada vez mais o Banco naquilo se entende é a vocação do Banco no segmento de pessoa jurídica, que é a pequena e média empresa.

Dentro da questão da pessoa jurídica, o Banco continua então priorizando a sua operação com as pequenas e médias empresas, e vem reduzindo gradativamente sua exposição das médias para grandes empresas. É uma política que o Banco sempre entendeu importante, mas com aquele período de expansão econômica e de oferta mais forte de crédito, que foi até 2013 e um pedaço de 2014, o Banco entendia na época que era uma oportunidade de negócio. Hoje nós entendemos que não, o Banco deve pulverizar, até em função das suas limitações de capital, que o Banco deve limitar sua exposição ao segmento onde há maior pulverização de risco.

Essa é uma estratégia que está sendo adotada e que mesmo a partir do momento em que a economia reaja de forma mais consistente, o Banco vai focar a sua estratégia no segmento de pequenas e médias empresas, quando falamos do segmento de pessoa jurídica.

E na pessoa física o Banco entende que ele conhece muito bem esse mercado, é onde o comportamento da inadimplência é adequado, vem sendo adequado, a exposição continua baixa em função da participação relevante do crédito consignado. Eu acho que é onde o Banco, na parte de crédito, vai seguir avançando.

Nós entendemos que tivemos um desempenho favorável na questão da formação e participação da receita de serviços, então tanto nos serviços bancários como um todo, mas também da relevante contribuição para o resultado do Banco da empresa de cartões, da Vero, operação de adquirência e toda a operação derivada dessa operação de cartões, bem como uma evolução positiva da parte de corretagem de seguros do Banco.

Feita essa primeira abordagem geral, eu vou pedir ao Alexandre que faça a apresentação dos slides que vocês poderão acompanhar e posteriormente à apresentação dele, nós estaremos disponíveis para as respostas. O Werner, que é responsável pela contabilidade do Banco também encontra-se aqui, e também poderá detalhar tudo que for necessário nessa apresentação. Muito obrigado por enquanto.

Alexandre Ponzi:

Vamos começar direto pela margem financeira, que foi um ponto que talvez os relatórios que nós tivemos oportunidade de observar, foi bastante contestado e existe uma explanação para tenha apresentado de forma recorrente uma queda de 8,1 em relação a dezembro, porque nós creditamos a queda à redução da taxa Selic, afetando na questão da remuneração onde parte dos ativos rentáveis pela concentração em títulos públicos e federais.

Lembrando que a carteira de crédito que era em dezembro 44,31% dos ativos rentáveis, hoje ela por esse ambiente de conservadorismo, de uma seletividade que ainda impera dentro do Banco, por mais que os sinais antecedentes agora indiquem uma leve mudança da tendência econômica, eles caíram de 44,31% para 44,28%, e em um horizonte de 12 meses, a carteira de crédito caiu de 47,21% para 44,28%.

Portanto, a redução da taxa Selic acaba afetando uma parcela da originação de margem, acabou afetando também, como foi comentada, a disposição do Banco preferencial ou orientada para carteira na PJ de pequeno e médio porte, por conta de uma pulverização de risco, ela acabou também em uma carteira que reduziu pessoa jurídica como um todo, 16% ao longo dos últimos 12 meses, 2% no último trimestre, ela acaba afetando na parcela de pessoas jurídicas de grande porte e parcela da de médio porte também, onde a taxa é pós-fixada, uma parcela também acaba decorrendo da redução da taxa Selic.

Por outro lado, na comparação do trimestre nós temos que considerar que em dezembro houve, por uma questão de metas, de esforço, inerente ao negócio, um volume muito grande de renda de recuperação de operações de crédito, que não se repercutiram na mesma velocidade, no mesmo tamanho, ao longo do mês de março. Portanto, houve sim um incremento em dezembro, que não acontece em março, e que afeta uma parcela da produção da margem.

Independentemente disso, o Banco conseguiu preservar o seu custo de captação, mesmo que a carteira, sobretudo de depósito a prazo, tenha crescido, e a margem do trimestre anualizada, com outros impactos que estão colocados aqui, ela está dentro do *guidance* do Banco de 8,31% no cálculo anualizado, com um teto de 8,5%.

A despesa de provisão, por outro lado, é o ponto mais positivo de toda essa apresentação que estamos fazendo agora, porque já era um ponto antecipado ao mercado de forma gradativa. Nós vimos sim que há uma melhor qualidade de crédito legado e existente dentro do Banco, demandando um fluxo menor de provisão.

Atingimos no trimestre R\$375 milhões de despesa de PDD, 6,7% menor do que era em dezembro, e nós entendemos que este é o patamar que daqui para frente deva ser, de forma recorrente, um número a ser perseguido. Portanto, a despesa de provisão, alinhada a uma inadimplência na carteira de crédito, que se reduziu também, ela é o ponto principal na questão de afetar o resultado recorrente gerencial do Banco de forma orgânica.

A questão de depósitos e a relação da carteira de crédito com a estrutura de depósito total bastante reservada, o Banco continua atendendo aos seus clientes na captação de varejo. O depósito a prazo é o carro chefe, cresce 20% e o custo está absolutamente atrelado ao custo que nós viemos reportando ao longo dos últimos períodos.

Receita de prestação de serviço, 3,5% de queda no trimestre, 3,5% de crescimento nos 12 meses. Esta queda no trimestre está creditada ao fato de que o subadquirente de perfil corporativo não mais trabalha na produção de captura de transações de forma tão forte como ele vinha captando em períodos anteriores, e isto vai representar, por conta ainda de um *share* bastante expressivo na questão da receita de NDR na composição da receita de tarifas do Banco, ele vai representar sim uma pequena redução em cima de uma estimativa de mercado de crescer um percentual de 10% a 12% ao ano, onde o Banco deve fazer elementos de reconstituição de outras rubricas para aumentar a receita de prestação de serviços, e foi comentado aqui o resultado da parte de corretagem e seguros.

Independentemente da saída deste grande subadquirente, que gerava volume, mas não gerava resultado na mesma proporção, não vemos qualquer impacto na produção da Banrisul Cartões em termos de resultado líquido, que cresceu 10% no trimestre em relação ao trimestre anterior, mesmo considerando a saída de transações capturadas por esta empresa que não mais opera com o Banco.

Na página seguinte, nós temos um reflexo por conta disso. Nós caímos no volume financeiro e transações capturadas, mas crescemos no número de credenciamentos de operações ativas em 5% ano contra ano.

Portanto, temos uma estrutura pulverizada para fazer captura de transações a varejo e não mais a atacado, para que tenhamos certeza que o impacto não vá representar nenhuma alteração no orçamento da Banrisul Cartões e, portanto, nenhuma expectativa de redução no resultado do Banco, na medida em que ela contribui via equipamento patrimonial.

As despesas administrativas recorrentes como um todo caem 6,9% em relação a dezembro, e há um crescimento de quase 15% em relação a março do ano passado. Na parte de pessoal, onde a queda foi de quase 12% em três meses e de 14% em 12 meses, temos que entender os movimentos que identifiquem cada uma das rubricas.

Em 12 meses, houve foi o efeito do dissídio do ano passado, sob uma base de empregados e estagiários que cresceu ao longo dos 12 meses e que, ainda não foi impactado em 1T17 pela saída da maior parte dos empregados do Banco que aderiram ao plano de aposentadoria voluntária.

A saída, de acordo com a regra deste plano, se dará até o final do mês de junho, onde nós imaginamos que vá haver uma concentração dos empregados, cujo custo já foi efetivamente pago para aqueles que se desligaram ou provisionados para fazer frente a quem por ventura for sair.

E não houve a sazonalidade no nível que ocorria aos primeiros trimestres de cada ano por conta de concentração de períodos de férias, porque esses 700 empregados que estão se desligando do Banco, terão as férias pagas por conta do desligamento e, houve um carregamento de despesa de pessoal, que sazonalmente não aconteceria no 1T.

Portanto, há sim um crescimento em 12 meses, e uma pequena queda no trimestre, que deve agora pelo *payback*, colocado na expectativa de algo de 10 entre 11 milhões por mês a partir de junho, veria que já é o resultado do Banco para um retorno, sobretudo no ano de 2018.

As demais despesas administrativas crescem 15% ao ano e, tem uma redução de 1% no trimestre, afetadas, pois a base comparativa com março do ano passado não continha um grande elemento que eram as despesas de amortização de folha de pagamento e investimentos em empresas que o Banco fez nos períodos anteriores.

Estes volumes por si só, geraram despesas que não existiam base de comparação no trimestre, um montante de R\$35,4 milhões que não aconteciam no trimestre anterior.

Na base de comparação, isto por si só justifica o aumento, porque as demais despesas vêm se comportando absolutamente em linha. Então, nós imaginamos que sendo excluído esse elemento a partir do trimestre que vem, devido à base de recorrência, as despesas administrativas do Banco entram em outro patamar de velocidade de crescimento.

As outras despesas operacionais e as receitas operacionais de forma recorrente são impactadas por uma mudança de contabilização do reflexo de variações patrimoniais sobre a dependência no exterior, que agora não mais transitam nessas duas rubricas e passam a impactar o patrimônio do Banco e, sobretudo, porque na comparação de um trimestre contra dezembro, por conta do crescimento de margem neste mês e por fruto de operações que foram renegociadas, houve também o reconhecimento dos descontos nas renegociações que transitam por despesas operacionais.

Nós começamos a ver uma maior estabilidade e uma menor volatilidade nessa rubrica daqui para frente, que era muito impactada em períodos anteriores pelo reflexo da variação cambial. Dito isso, o resultado contábil do Banco reportado de quase R\$129 milhões terá de ser ajustado, por conta dos efeitos do plano de aposentadoria voluntária que geraram uma despesa de R\$55 milhões. Se essa despesa não tivesse ocorrido, nós estaríamos com um lucro recorrente de R\$183 milhões, que é um lucro bastante alinhado com março do ano passado, e um crescimento forte de 16% em relação a dezembro.

O que nós demonstramos no próximo slide de evolução gerencial do lucro de negócios do Banco, que ficou muito impactado nos anos anteriores por qualidade de crédito e reconhecimento de despesas, têm agora um patamar diferente e positivo, de modo que há nesse lucro de negócio intrínseco do Banrisul uma melhoria dos resultados gerais.

Por conta disso, os ativos crescem 4,4%, e a carteira de títulos e valores imobiliários cresce 22,9%, por conta da busca da possibilidade de melhoria de margem por uma operação no *mix* dos ativos rentáveis e, eventualmente uma exposição um pouco mais seletiva e conservadora em ativos de crédito e a título público federal, ainda cresce 22,9%, contra uma carteira de crédito que se manteve estável no trimestre, pouco menos de 1% de crescimento, e caiu 3% em relação a dezembro do ano passado, conforme o desenho que havíamos dito na menor exposição em carteiras de maior volume pessoa jurídica e carteiras defensivas ou pulverizadas, sendo as defensivas crédito consignado para pessoa física e pulverização sobretudo para pessoas jurídicas de médio e pequeno porte.

O saldo da provisão teve um pequeno aumento de 3% em relação a março do ano passado, mas atinge uma proporcionalidade maior da carteira hoje por conta da redução da carteira de crédito. Não houve mudança alguma na abertura da carteira de crédito, simplesmente uma questão de percentualização em share de carteiras individuais, depois podemos conversar caso haja necessidade.

As estruturas de recursos captados e administrados continuam absolutamente confortáveis com o Banco, crescendo seu *funding* sem esforço algum e mantendo *share* dentro do estado do Rio

Grande do Sul. O patrimônio líquido impactado por esse elemento, a distribuição do resultado recorrente, mantendo o *payout* de 40% mais os ajustes, por conta da rentabilidade do Banco sobre a dependência no exterior, vimos que cresce 1% em três meses, e 2,6% em 12 meses.

Mais do que isso, talvez os indicadores positivos do Banco têm uma tendência de melhora, pois melhoramos a cobertura, melhoramos na questão da inadimplência e os aspectos de retorno, tanto sobre ativos quanto sobre patrimônio líquido. A eficiência do Banco sofre uma deterioração por conta das receitas por prestação de serviços que não cresceram na mesma proporção, impactadas pelo elemento de saída de um parceiro do Banco, mas ainda sim perseguíveis.

Mantemos a meta de cobertura de 100% da despesa de pessoal com cobertura de fundos, isso deve acontecer de forma natural, sobretudo ano que vem, por conta dessa melhoria nos custos de pessoal. A Basiléia do Banco em confortáveis quase 16% e 13,5% capitais de nível I.

Temos a estrutura de pessoal, onde apresentamos, ainda em março, 11.098 empregados. Lembrando, que a parcela expressiva dos 700 que aderiram ao PAV ainda não saiu no trimestre. Essa economicidade deverá acontecer em termos do número de empregados nos próximos trimestres, ainda que haja uma pequena recomposição dessa parcela sobre a forma de mão de obra estagiária, que é temporária e tem menor custo.

Lembrando, que nós estamos com 1.221 e, nos últimos quatro anos o Banco fez três planos de aposentadorias incentivadas, nos quais já houve a saída no cômputo total de cerca de 1.700 empregados, foram 500 em 2014, outros 500 em 2015 e mais 700 em 2017. Há uma mudança natural e para melhor na *mix* da estrutura de empregados orgânicos, mais temporários dentro do Banrisul para buscar uma melhoria de eficiência.

Estamos absolutamente confortáveis com o número de agências e, revisando a estrutura física do Banco para melhor, esse serão impactos de alinhamento para buscar reduzir ou otimizar a estrutura de custo fixo.

A inadimplência também está sobre controle, em linha com os trimestres dos períodos anteriores e, mais importante, na parcela mais defensiva houve uma melhora na inadimplência de 90 dias no consignado, justificando os esforços do Banco na manutenção desse tipo de cliente pela estabilização e qualidade de crédito que nós vemos.

O *guidance* do Banco, que havia sido divulgado em fevereiro, continua devido ao 1T ainda sendo um elemento de muito pouco tempo, passíveis de revisões futuras mas mantido para esse período. Por conta disso, é mais interessante passarmos a palavra para aos analistas para que possamos atender as dúvidas de cada um de vocês.

Gustavo Costa, Itaú BBA:

Obrigado pela oportunidade. Minha primeira pergunta é sobre a expectativa de vocês para esse ciclo de serviços e tarifas. Nós observamos um crescimento bem forte em serviços ao longo de 2016, foi um crescimento de quase 18% em comparação a 2015.

Entretanto, observando a evolução anual no 1T17, nós observamos uma desaceleração de 3,5% contra o 1T16. Eu queria perguntar, se vocês esperam uma retomada do crescimento de serviços ao longo de 2017, e se sim, se vocês poderiam comentar de onde vocês esperam que venha essa retomada de crescimento?

Nós observamos que as receitas de adquirentes apresentaram forte declínio, tanto na comparação trimestral quanto na anual. Vocês poderiam comentar um pouco mais sobre a estratégia de mitigar o impacto de volumes menores diante da redução do facilitador de grande porte que possam alterar como instituição de pagamento?

Alexandre Ponzi:

Guilherme, sim. Infelizmente, a saída na produção do curto prazo desse subadquirente do Banrisul acaba impactando a performance, pelo menos ao longo do 1T e 2T, e isso é natural e já era esperado. Nós sabíamos que isso iria acontecer e, a administração da Cartões está trabalhando no sentido de utilizar cada vez melhor esse espaço que nós temos no estado do Rio Grande do Sul via toda essa estrutura de captura, para nós possamos credenciar, e trazer cada vez mais transações para essa rede, trocando o perfil atacado pelo perfil varejo.

Esse é um processo que demanda tempo, não há uma substituição pelo menos de volume no mesmo prazo e que isso está sendo trabalhado.

Dentro da estrutura do Banco, excluindo a parte de cartões, que vai apresentar ao longo dos próximos dois trimestres na sequência ainda alguma redução, pelo menos isso é o que nós temos conversado com ele, vai estabilizar pelo menos a maneira de operacionalizar as capturas o que estamos fazendo dentro do Banco para buscar que as outras receitas contribuam também e venham nesse primeiro momento a assumir um espaço que está sendo perdido por conta da saída desse parceiro que é, sobretudo a parte de cartões, corretagem de seguro e as demais operações.

Tudo isso está sendo colocado dentro de metas reforçadas e discutidas com o corpo gerencial, para que busquemos uma recomposição da estrutura de *fees* e uma otimização de toda estrutura de negócio do Banco.

Independentemente disso, por mais que possa cair na parte de adquirência a administração da Cartões também está fazendo todo um esforço para que o faturamento caia mais a margem possa melhorar, porque o MDR vem com mais *spread*, porque esse parceiro não gerava um resultado tão expressivo.

Então, há um incremento de margem e uma expectativa de que o resultado dela por conta dessa saída não seja impactado em absolutamente nada.

O 1T17 já representa a saída do subadquirente, que capturado no 1T16 e ainda assim o resultado da Cartões cresceu 10%, ou seja, a estrutura de eficiência e de geração de receita está sendo trabalhada para também fazer frente a essa saída, claro que levará um tempo maior devido a

substituição de volume, e o trabalho que a Cartões faz é no sentido de melhorar a eficiência, sobretudo com despesas de processamento nesse primeiro momento.

O Hingel está colocando aqui comentários que havíamos feito em períodos anteriores do processo de internalização de todo esse processamento que está dentro do Banco, enquanto os investimentos que o Banco e a controlada fizeram para justificar uma maior eficiência.

É óbvio que, sim, o custo diminui. O resultado de última linha não é afetado, resultado de *fees* do Banco pode vir, sim, a ser afetado, talvez, não cresça mais 18%. Porque as outras linhas de produção de *fees* vão demandar mais algum tempo para incorporar e mitigar essa queda, mas nós imaginamos que alguma próxima de 10% ou pouco inferior seja absolutamente factível quando comparado dezembro contra dezembro.

Mas até que tiremos a questão de base comparativa porque a saída desse parceiro ocorreu ao longo do 2S16, até que nós efetivamente excluamos o que ela capturava para fazer o resultado recorrer. Isso naturalmente apresentará uma queda em relação a períodos anteriores. Era só isso. Nós vamos complementar antes voltar para a próxima pergunta.

Ricardo Hingel:

Ainda só para reforçar, nós temos que reconhecer que é um mercado extremamente competitivo; a concorrência é bastante forte. São dois principais mais um terceiro *player* desse mercado e uma das questões com a qual temos que fazer gestão.

A nossa gestão passa tanto por uma questão de redução de custos, como foi fundamental essa questão da internalização do processamento, mas também ação comercial como o próprio Alexandre comentou, organicamente teremos que aumentar nossa participação no mercado em que atuamos, porque o *market share* que o Banco possui no nosso mercado efetivamente é uma vantagem competitiva muito grande para continuar expandindo a operação.

E mais, tecnicamente essa empresa, eu diria que ela no estado-da-arte em termos de qualificação técnica para fazer qualquer tipo de expansão que, inclusive com algum crescimento não orgânico, que é uma das questões que essa empresa tecnicamente tem condições, então, de novo, ela está em um mercado extremamente competitivo, mas o Banco e a empresa de cartões – eles operam em conjunto nessa questão, exatamente para expandir as bases de negócios dentro do território que estamos ocupando.

É sempre importante destacarmos que essa é tão preocupante para nós – essa vinculação Banco com a empresa – que o próprio presidente do Banco também é presidente da empresa de cartões, exatamente para termos 100% de alinhamento com essa estratégia.

Gustavo Costa:

Perfeito. Muito obrigado. A minha segunda pergunta é sobre inadimplência e despesa de provisão – eu queria perguntar se dada essa expansão muito saudável que vocês apresentaram tanto na

inadimplência quanto a queda que vimos na despesa de provisão, se vocês acreditam que seria possível ver uma redução abaixo do *guidance* para a despesa de provisão, talvez no próximo trimestre ou, pelo menos, se vocês não puderem comentar sobre isso, se vocês acreditam que o nível de PDD, MDEV continuam nesse patamar, ou seja, devemos observar uma tendência de queda ao longo dos próximos trimestres.

Ricardo Hingel:

Como isso aqui é um evento aberto a público, nós podemos. Esse é um comentário no sentido de que efetivamente estamos otimistas com relação a uma revisão de *guidance* para a questão da inadimplência e provisão para esse ano.

Como eu comentei no início, no 1T e o que decorreu desde então, em termos de cenário econômico tem sido positivo e temos percebido, de novo, positivos e nós falar “moderadamente positivos”, talvez já percebemos neste trimestre e que é algo que ocorreu posteriormente, também nos permite fazer uma inferência, uma previsão de que provavelmente façamos uma revisão de *guidance* na virada do 2T-3T à medida que tivermos uma melhora, a convicção de que essa tendência que já enxergamos agora efetivamente muda um pouco o patamar de provisão necessária do Banco.

Fomos bastantes conservadores no *guidance* que está em vigor. Ainda não estamos revisando, mas podemos assumir que provavelmente à medida que se consolide essa tendência que já foi identificada no 1T de efetivamente fazer essa revisão e não é por demais reforçar que o resultado do Banco tem passado muito por essa necessidade de provisão que o Banco fez entre 2015 e 2016 foi histórico do Banco, foi elevado, mas entendemos que desacelera e há muita provisão que à medida que o cenário melhora, que as empresas mudem um pouco o seu desempenho, parte dessa provisão possa inclusive vir a ser revertida.

Só para puxar um pouco especialmente na questão das empresas, que é onde tivemos o maior problema, a redução da taxa Selic gera um efeito, um ganho bastante benéfico para o fluxo de caixa das empresas porque cada ponto percentual – e nós estamos falando do início de um ciclo de baixa que começa em 14.25 e provavelmente fecha o ano entre 8 e 9, são alguns pontos percentuais que reduzem o custo de rolagem das dívidas das empresas – empresas que estão alavancadas, ou seja, à medida que a Selic caia, há um reforço direto, um impasse direto no fluxo de caixa das empresas e na capacidade de pagamento por essas menores necessidades de cobertura dos custos de alavancagem.

Isso pode, gradativamente, também melhorar a situação das empresas. Então, temos uma expectativa moderadamente positiva, mas que achamos que tende a consolidar essa tendência de uma sensível melhora no nível de inadimplência e provisão do Banco.

Eu não sei se o Werner quer complementar alguma coisa em relação à provisão. Está bem?

Gustavo Costa:

Perfeito. Está muito claro. Obrigado.

Yuri Fernandes, JPMorgan:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu queria fazer uma pergunta sobre o custo de *funding* de vocês. Olhando aqui, continua havendo depósito a prazo ganhando um pouco de *share* e o custo tanto do depósito a prazo quanto o custo total da captação de vocês está rodando um pouco mais alto do que os padrões históricos, não é?

Eu até sei que terão de fazer um esforço grande para reduzir captação no mercado aberto que tende a ter um custo um pouco mais alto, mas o que mais podemos esperar? Será que dá esperar que esse custo de *funding* de vocês caindo ao longo do ano? Vocês, talvez, crescendo um pouco menos no depósito a prazo para ter um *mix* um pouco mais favorável. Só para pensarmos um pouco mais, aqui, como isso pode beneficiar uma retomada da margem de vocês.

Depois eu faço a minha segunda pergunta.

Ricardo Hingel:

O custo de captação tem duas visões. Uma delas é que à medida que a taxa cai no valor absoluto, temos uma redução de custo, só que é uma coisa que é bastante interessante. A segunda visão é o percentual do CDI no qual constatamos uma pequena elevação do custo médio de captação, que reduz um pouco a arbitragem do que se faz pelo custo disponível em tesouraria. Então, porque, à medida em que se capta um pouco menos de 90% do CDI, esse excesso de captação acaba, no mínimo, fazemos uma compromissada e esse ganho ocorre.

Uma parte relevante é, mais ou menos, ter um efeito no produto que temos aqui, que é o CDB automático. O CDB automático tem um rendimento crescente. Quanto mais fica esse recurso, maior é a rentabilidade para a parte do investidor. Só que como na realidade boa parte desse recurso é equivalente a um depósito à vista, conta corrente. Então, ele representa um custo muito baixo de captação para o Banco. Então, à medida que a pessoa aplica nele, mas boa parte ele saca ao longo do mês, então esse giro rápido e rentabilidade que são muito baixos para o cliente tornam-se um custo de captação muito baixo para o Banco.

Quando essa captação vai amadurecendo, parte do recurso que é depositado inicialmente amadurece, ou seja, ele vai se transformando não mais em um depósito à vista, mas está em uma poupança efetiva, em um CDB efetivo. Então, à medida que vai aumentando a participação do CDB efetivo e não mais da parte que vai para a conta corrente, então aumenta. Esse é o único efeito que justifica uma leve elevação no custo de captação do Banco.

Na parte mais ativa, digamos, da captação, ela não existe. O Banco não está fazendo mais – não é uma política agressiva de captação de CBD, embora o resultado seja muito positivo, especialmente olhando os doze meses, o crescimento do CBD é muito elevado. Ele é bem acima do indexador

CDI, mas não existe uma busca de *funding* pelo Banco até porque o caixa livre do Banco tem oscilado entre R\$15 e R\$16 bilhões. A posição, hoje, é em torno de R\$16 bilhões ao caixa livre do Banco. Foi uma carteira de crédito de 30.

É desnecessário dizer que é um caixa extremamente confortável e se temos uma Basileia muito confortável. Não há nenhum esforço do Banco, nenhuma estratégia do Banco que justifique uma elevação de custo de captação do Banco. Então o único que efetivamente dá exatamente essa maturação de parte desses CDBs automáticos que vai virando efetivamente CDB e vai se descolando do que, na prática, é um depósito à vista.

Agora, ou seja, o Banco não mudou a sua estratégia na captação, agredindo mais, digamos, um percentual do CDI. Eu não sei fui claro na explicação.

Yuri Fernandes:

Não, foi muito claro. Eu pergunte isso porque aparentemente o Banco está com excesso de liquidez. Os créditos sobre depósito são muito bons, então é muito uma pergunta no sentido de: “Será que não faria sentido, talvez, ficar um pouco mais agressivo? Tentar reduzir esse custo de *funding*, ter um pouco menos de liquidez?” Está mais nesse tom.

Ricardo Hingel:

Acho que não. A posição está confortável. Se vocês olharem o *market share* do Banco, o Banco tem aproximadamente 50% de CDB no estado. Nós não temos esse market share no crédito, por exemplo. Por quê?

O Banco tem muita credibilidade. O Banco é um *fly to quality* em termos de captação. As pessoas confiam no Banco para o seu depósito. A dinâmica de crédito é um pouco diferente, aí é mais uma questão de mercado. Mas a questão do caixa, e eu costumo explicar para todos que a posição de caixa do Banco é confortável.

Em partes, ela reflete a baixa demanda por crédito, ela reflete a recessão. É o fato de o crédito, se vocês olhassem o crédito do Banco, ficou nominalmente zerado em termos de crescimento; arredondando nós estamos que o crédito do Banco – nominalmente – cresce zero. Só que a captação não cresce zero, a captação efetivamente vem se corrigindo, vem incorporando encargos. Isso faz com que haja descolamento entre crédito e liquidez porque não há uma canalização de parte dessa captação para o crédito por N razões que já viemos explicando.

Agora, à medida que haja uma retomada na demanda por crédito, que pode ocorrer acho que a partir do 2S, tomando uma dinâmica mais positiva para 2017, até trazendo um pouco uma correlação entre crédito e PIB, existe uma retroalimentação nessa dinâmica entre crédito e PIB. O PIB cresce demandando crédito, o crédito é suporte para PIB e o PIB demanda crédito. Então, há uma retroalimentação nessa dinâmica.

Se o ano que vem se consolidar o que o mercado está enxergando em um crescimento de PIB entre 2,5% e 3,0%, necessariamente haverá uma maior demanda de crédito e um maior consumo dessa liquidez. Essa liquidez, novamente, reflete dois anos de recessão. Se o crédito do Banco, o crédito, em geral, no país, tivessem crescido 10% e não 0%, então a minha carteira seria maior e a minha liquidez, menor. Vale para mim e vale para os demais Bancos.

Então, a nossa posição é muito confortável. A nossa posição é muito confortável. Entendemos que a liquidez é até excessiva sem fazer força. À medida que houver uma dinâmica maior de demanda por crédito, que vai me consumir crédito, então o Banco pode revisar, mas também com muito conforto.

Só para lembrar, pessoal, nesse período de recessão, nós resgatamos o equivalente em BRL, de *bonds*, em mais de R\$1 bilhão. Resgatamos duas tranches de Letras financeiras, que superam R\$2 bilhões. O compulsório aumentou, nós recolhemos mais de R\$1,5 bilhão de compulsório adicional e mesmo assim estamos com uma posição de caixa extremamente confortável.

No institucional, nós estamos quase que recolhidos. Temos essa exposição ainda de US\$500 milhões nos *bonds* que não valem para mim, não tem um grande valor em termos de *funding*, tem um *funding* caro, mas acontece que nós até já efetuamos – é até importante fazer essa referência – o Banco já fez uma recompra.

Nós já solicitamos, temos autorização do Banco Central para fazer um novo processo de recompra, só que o *bond* do Banco está sendo negociado em torno de 104% do seu valor de fato. Ou seja, não é, hoje, uma operação atrativa. Para lembrar, a recompra que fizemos anteriormente, nós recomparamos 80% do valor de fato.

Quando iniciamos, no início do ano uma intenção de fazer um processo de recompra, o *bond* estava *tradando* em torno de 90%. Nós tomamos uma disparada exatamente em função de uma leitura muito positiva do risco de crédito do Banrisul, e ele subiu um pouco mais de 90, hoje está sendo negociado a 103.7. Ou seja, a em fazer essa recompra.

Mas é a única captação heterodoxa é no varejo. Na medida em que haja uma maior demanda por crédito, nós poderemos então consumir parte dessa liquidez, mas os instrumentos de um reforço de caixa para o banco para suportar o aumento da carteira de crédito também estão postos em um cenário melhor, mais positivo, então nós poderemos fazer um reforço de caixa e voltar a uma emissão pública de letra financeira.

Hoje não se faz por um conforto de liquidez, e porque ainda está caro fazer um movimento nesse sentido. Na medida em que o cenário fique mais favorável, esse custo de captação tende a cair, pode haver um aumento de demanda por crédito, e nós podemos voltar.

Mas nós estamos muito confortáveis na questão da liquidez, e instrumentos, inclusive, de captação de dívida externa têm sido ofertados ao Banco. Nós verificamos inclusive que essas captações caíram significativamente do início do ano para cá.

Como nós não temos um *proceed* para isso, então também nós estamos observando e analisando, então o Banco está em uma posição muito confortável para uma retomada da atividade econômica brasileira, e isso necessariamente passa por uma retomada da demanda por crédito. E é o que nós estamos observando.

Nós achamos que ainda não é momento do Banco aumentar a sua exposição ao crédito, especialmente pessoa jurídica, porque ainda não houve uma redução significativa do risco sistêmico na economia.

Vamos lembrar que embora no econômico, e ainda dependendo do resultado das reformas, especialmente da reforma previdenciária que ainda está no Congresso, nós temos o risco político, que vincula com a capacidade do governo de promover a reforma. A promoção das reformas é que vai dar uma visão mais clara do longo prazo.

Então, por exemplo, o próprio mercado futuro ainda não captura uma melhoria do cenário de curto prazo. Então, o cenário de taxa de juros de longo prazo ainda está bastante dependente da solução das reformas que irão impactar diretamente na questão fiscal brasileira, que é o que dá uma sustentação. A questão fiscal é que dá sustentação de longo prazo para a economia brasileira.

Então, esse *mix* de questões macroeconômicas é que estamos muito atentos para exatamente atualizar a nossa disposição de assumir maior ou menor risco. Eu diria que hoje nós continuamos muito conservadores na questão de assunção de risco. Por isso, deixando o Banco pronto para quando se dissipar essa nebulosidade em relação ao cenário de maior longo prazo, nós estaremos muito prontos para ter condições de se defender, ou mesmo expandir o *market share* do Banco.

Yuri Fernandes:

Maravilha. Foi claro. Minha segunda pergunta é sobre qualidade de crédito. Fazendo mais um follow-up nessa questão que é bem importante para vocês, o quão rápido que o custo de risco de vocês pode cair? Entendi que vocês estão moderadamente positivos para revisar esse *guidance*, de 4.5 a 5.5? Faz sentido trabalharmos com a parte baixa do *guidance* de vocês hoje, que talvez seja a melhor estimativa que nós temos?

E olhando para alguns pares de vocês, vimos alguns bancos coletando 30%. É óbvio que tem algum consumo de cobertura nisso, mas no 1T parecia bem interessante para isso. Então, se vocês tivessem que olhar para esse *guidance* de vocês hoje, qual seria a recomendação de vocês? Trabalhar com a parte baixa do *guidance*, talvez até um pouco abaixo desse *guidance*? E como vocês estão vendo o NPL no estado? Queria saber um pouco mais do *breakdown* de pessoa física a pessoa jurídica, como esses dois limites têm performado para vocês?

Werner Kohler:

Na realidade, nós estamos trabalhando com uma melhora que venha ocorrer no 2S dentro da economia, e que venha trazer a possibilidade das empresas melhorarem o seu fluxo de caixa, e

dessa forma podemos trazer um NPL com uma posição um pouco mais baixa. Já temos os primeiros indicativos nesse sentido, nos números preliminares que estamos trabalhando.

Dessa forma nós entendemos que a parcela de provisão, nós ainda estamos dentro desse *guidance* que foi apresentado na virada do ano, de 4,5% a 5,5%. Porém, estamos no segundo quartil deles. Estamos até pensando que ele venha para o primeiro quartil. Ainda não podemos verificar uma tendência clara de que isso traga para baixo dos 4,5% ou fique em cima dos 4,5% que era o piso do *guidance* que nós tínhamos apresentado.

Precisamos ainda trabalhar um pouco mais os números e a visão, esse 2T, para então poder ter uma revisão do *guidance* no meio do ano, trazendo uma visão mais clara de que teremos no 2S, o encerramento do ano. Por enquanto nós estamos tendo os primeiros sinais indicativos de que poderá ter uma melhora dentro do NPL e da necessidade de despesas de provisão para esse ano em relação ao que vínhamos tendo no ano passado.

Yuri Fernandes:

Maravilha. Muito obrigado.

Lucas Lopes, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. Nós temos observado, acompanhamos de perto o fluxo de negociação de vocês, que vocês dão no ITR. Ele continua alto, perto de 1% da carteira por trimestre. Eu queria saber se essa renegociação ainda preocupa, se pode ser uma fonte nova de NPL. E se, na visão de vocês, até um *follow-up* das duas perguntas anteriores, se esse fluxo de negociação que continua alto e pode ser um motivo para melhora da provisão de vocês ser um pouco mais dilatada, um pouco mais espaçada em comparação aos *peers*. Obrigado.

Ricardo Hingel:

Essa talvez seja uma das questões mais difíceis que nós viemos tratando nesses dois anos. Cada empresa tem a sua faixa de resistência, tem seu nível de resistência. E o que vem acontecendo ao longo disso? Essa resseção impactou o fluxo de caixa de todo mundo, em maior ou menor condição, mas as empresas acabaram encolhendo seu fluxo de caixa, encolhendo a capacidade de pagamento.

O que foi sendo, o que vem ocorrendo tanto no banco quanto nos demais bancos é exatamente o enfrentamento dessa redução de capacidade de pagamento das empresas, e principalmente das empresas em geral. Vamos focar nas empresas.

Por quê? As empresas começam a ter problemas, procuram o Banco ou os bancos e tentam repactuar suas operações. OK, se acha que a operação da empresa ainda viável, só tem que fazer um ajuste de fluxo de caixa.

O problema é que a persistência de um cenário negativo para as essas empresas faz com que parte dessas empresas não consiga honrar aquilo que negociaram em 2015, por exemplo, levando em conta que 2015 foi ruim e que 2016 continuou caindo.

Então, parte das renegociações, a vida real infelizmente nos traz para novas repactuações, porque realmente a economia não reagiu. Por isso que parte das empresas que no início vieram e repactuaram, a situação delas não melhorou, só piorou, e muitas acabaram virando recuperação judicial.

Então, a parte mais difícil, inclusive os bancos tiveram que aprender a fazer repactuação, porque as empresas em geral têm um banco só. Quantas empresas têm dois, três, quatro, cinco bancos, torna mais complexa ainda uma renegociação, porque não basta chegar aqui, o banco entender que a empresa efetivamente não está com condições de honrar, alonga sua dívida, e ela não consegue efetuar a mesma renegociação nos outros bancos.

Então, até os bancos devem começar a aprender a fazer repactuações sindicalizadas, porque de nada adianta eu resolver 20% da dívida da Empresa, e os outros bancos, que têm 80%, não vem para o jogo. Então, efetivamente, é a situação mais difícil que os bancos em geral estão tendo. O que nós entendemos é que esse processo começa a desestabilizar na medida em que a economia começa a se estabilizar. Estabilizar significa parar de cair.

A economia parando de cair, as empresas começando a voltar para o jogo, tendo uma melhoria relativa, mesmo que moderada, no seu fluxo de caixa, somada à redução do custo de rolagem das suas dívidas, é que pode viabilizar novamente, trazer de volta para o jogo, parte dessas empresas.

Agora, efetivamente, essa linha de balanço de todos, de operações renegociadas, ainda permanece uma preocupação, e é principalmente o que vai ser a base de uma melhoria mais significativa, ou menos significativa, nessa questão do nível de provisão de NPL dos bancos.

Agora, de novo, eu insisto, essa é a questão mais difícil que todos nós estamos tratando. Empresas que antigamente eram maravilhosas tiveram problemas, ontem ainda uma operação me assustou, que é uma empresa que eu tinha um excelente conceito, ela perdeu 30% de venda, uma empresa que, não vou, evidentemente, nominar a Empresa, mas ela tem 60% de *market share* em um setor muito estratégico, e ela caiu 30% em 2016.

Agora, essa empresa que está com problemas ainda não está com problemas, mas ela queimou toda a gordura, e está exatamente fazendo um ajuste de fluxo de caixa. E nós temos talvez 20% da dívida bancária. Então, é a pergunta que vale 1 trilhão de dólares. Como que nós vamos enxergar, e qual o resultado dessas renegociações que os bancos em geral têm?

Então, não é uma resposta simples, fácil. Por isso essa necessidade que eu tenho de contextualizar a resposta, e a forma como nós estamos administrando esse ponto.

Lucas Lopes:

Obrigado pela resposta. Se me permite só um follow-up rápido. Se anualizarmos nesse ritmo o fluxo das renegociações de 1% ao trimestre, nós vemos 4% ao ano, e dada a melhora e a demora, para a economia recuperar, eu imagino que boa parte das renegociações nos últimos dois anos estejam acumulando.

Vocês podem compartilhar para nós o saldo da carteira renegociada? Só passar o número exato, não sei se vocês têm de bate-pronto, mas mais ou menos a noção de grandeza do saldo da carteira renegociada, em bilhões de Reais ou o percentual da carteira. E mais ou menos qual o percentual de cobertura da carteira renegociada, seja do NPL ou a provisão sobre o total da carteira renegociada, você tem mais ou menos um número, uma estimativa para passar para nós?

Ricardo Hingel:

Já vou te passar os números. Mas é importante, grande parte dessa carteira já está provisionada. Tem um alto nível de provisão, se é que já não está totalmente provisionada. Então, o Werner vai detalhar.

Werner Kohler:

Na realidade, no grupo do outros créditos que temos dentro da composição da carteira de crédito na página 28 da nossa análise de desempenho, nós temos aquele grupo outros, onde praticamente todo ele é carteira renegociada, hoje nós temos ali em torno de R\$1.9 bilhão. Esse é o volume que nós temos agora.

O provisionamento dessa carteira, na realidade a carteira renegociada mantém a provisão daquele último nível que ela estava antes de ser renegociada. Então, ela tem, sim, uma parcela grande de provisão ali dentro, e não sei te dizer agora exatamente quanto é esse valor, mas ela mantém o único rating que ela tinha antes da renegociação.

Lucas Lopes:

É só uma última pergunta, o que você chama de carteira renegociada, só para lembrar, é o que foi renegociado quando estava pelo menos 60 dias atrasado no instante da renegociação. É isso?

Werner Kohler:

Sim. E o atraso do prejuízo que também que foram recuperados.

Lucas Lopes:

Ficou claro. Muito obrigado.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Ricardo Hingel para suas considerações finais.

Ricardo Hingel:

Já que não há mais nenhuma pergunta, nós gostaríamos de agradecer a atenção de todos, esperamos termos sido claros no questionamento. Como todos sabem, o Banco sempre prima por ter a maior transparência possível, tanto nas demonstrações que nós disponibilizamos para o mercado, quanto qualquer outra consulta, qualquer dúvida, que pode ser encaminhada para a nossa área de relações com investidores, que nós iremos passar.

Então, de novo, esse *call* não se encerra aqui, e nós ficamos à disposição para qualquer outra informação complementar por telefone ou via e-mail para a nossa área de relações com investidores. Muito obrigado a todos, e até a próxima.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T17 do Banco do Estado do Rio Grande do Sul/Banrisul, está encerrada. Vocês podem desconectar suas linhas agora, 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.”