

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 1T18. Estão presentes hoje conosco os senhores: Júlio Brunet, Diretor de Planejamento, Atendimento 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 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 Júlio Brunet, Diretor de Planejamento, Atendimento e de Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Júlio, pode prosseguir.

Júlio Brunet:

Bom dia a todos. É um prazer estar aqui neste *call*. Objetivamente, o Banco vem com muita alegria manifestar um lucro líquido de R\$244 milhões neste 1T18, com um crescimento de 33% em relação ao ano anterior, uma das maiores variações de lucro líquido trimestral que o Banco já teve em sua história.

Esse desempenho no 1T18 reflete uma expansão da nossa margem financeira, um menor fluxo de despesas de provisão para crédito, um crescimento das receitas de tarifas e serviços e uma pequena ampliação das despesas administrativas, especialmente as relacionadas ao incremento dos negócios. O nosso patrimônio líquido atingiu R\$7,2 bilhões, uma expansão de R\$713 milhões.

Para o nosso *call*, nós combinamos de estruturá-lo do seguinte modo: será durante 20 minutos que vamos falar com os nossos superintendentes da Contabilidade e de Relação com Investidores, destacando então os pontos da avaliação que fizemos no pré-*call*, dos pontos positivos da margem, da provisão e da qualidade da carteira de crédito.

Depois, vamos abordar os pontos negativos que o mercado tem avaliado do *guidance*, da questão do imposto de renda e das nossas despesas operacionais e administrativas.

Vou passar a palavra agora para o Alexandre Ponzi para que ele inicie a manifestação sobre esses itens que estamos propondo.

Alexandre Ponzi:

O primeiro slide que temos é a questão do lucro do Banco, onde houve, de forma recorrente, uma formação do resultado do trimestre e um crescimento sobre o recorrente do 1T17 de 33%.

Em relação aos últimos três meses, o resultado recorrente de dezembro incorpora algumas operações que foram recuperadas a crédito que adicionaram resultado no trimestre e também, sobretudo, umas ações que o Banco tinha em tesouraria que foram colocadas à venda naquele período e que não geraram receita neste último trimestre.

Independentemente da tendência de curto prazo, estamos vendo um lucro líquido absolutamente robusto e, em relação aos eventos dos períodos imediatamente anteriores, um lucro líquido, na totalidade dele, recorrente.

Na margem financeira, estamos conseguindo uma pequena melhora em relação à margem do ano passado, com quase 8,4% de margem, contra 8,31% em março do ano passado. A margem financeira é um dos pontos que, quando falamos do *guidance*, também faz com que haja uma revisão em relação ao retorno sobre o patrimônio líquido gerado pelo Banco nesse trimestre e a projeção para o restante do ano, que eu comento em sequência.

Mas o resultado bruto da intermediação financeira vem absolutamente em linha com o resultado do Banco. E como já havíamos antecipado em períodos anteriores, há uma resiliência e uma tendência de provisão cadente. Por quê? Porque os ajustes e os eventos da estrutura de originação de crédito, e os eventos que impactaram a formação de provisão dos períodos anteriores, serão menos significativos daqui para frente.

Então, o Banco já vem gerando uma provisão mensal abaixo do que ele vinha gerando na média nos últimos dois anos. A prova disso é que conseguimos fazer cair ano contra ano quase 19% e, em relação ao trimestre anterior, 14% de redução. É uma tendência que deve continuar daqui para frente.

Na parte de captação e depósitos do Banco, eles vêm crescendo absolutamente em linha com o mercado, mas o interessante é que o Banco tem conseguido ainda fazer frente e controlar o custo de captação. Hoje em torno de 89% do CDI, o custo de captação do Banco foi um dos principais contribuintes para que o Banco tenha melhorado margem.

Nós vamos comentar e não quero antecipar os pontos, mas ele ainda observa uma relação positiva em relação à Selic.

Com a Selic caindo, eventualmente o nosso custo não vai ter mais muito espaço para cair e as operações de crédito, na medida em que elas vêm sendo renovadas, com uma nova estrutura de mercado e de taxas, o *spread* deve diminuir um pouco; o *spread* afeta margem, portanto há uma revisão natural do *guidance* de margem, que hoje é 8,39%. Estamos projetando entre 7% e 8% para o final do ano e isso é a principal justificativa.

Estamos esperando um momento para podermos aproveitar essa relação crédito-depósito absolutamente favorável para o Banrisul, onde temos 67% hoje da carteira de crédito em relação ao total de depósito. A tendência é que troquemos, futuramente, *spread* e margem financeira por volume e isto vai naturalmente contribuir para a formação de um retorno sobre patrimônio líquido no resultado de última linha melhor.

Por outro lado, vimos uma resiliência na receita de prestação de serviço e tarifa, com 12% de crescimento em 12 meses e no trimestre, tradicionalmente fraco como o 1T, pois mantivemos um índice bastante igual ao último trimestre do ano, que é, por natureza e por vários fatores, o mais forte. Portanto, é possível sim que nós venhamos a crescer e continuar crescendo na mesma velocidade.

Um dos principais contribuintes para a questão da receita de prestação de serviços é a rede de adquirência, a Vero, que crescemos na questão de credenciados ativos 4,3%, com mais de 108.000 estabelecimentos conectados à nossa rede e uma estrutura de transação e de volume financeiro absolutamente em linha e com números que são todos recorrentes por natureza, dependendo muito da produção própria dela do que de parceiros outros que no passado ajudaram a fazer esse volume financeiro e a quantidade de transações um pouco mais robusta.

Mas a saída desse parceiro, que o mercado sabe qual é o nome, não afeta a formação de resultado da Cartões; muito pelo contrário. A Cartões gerou no ano passado mais de R\$220 milhões e neste trimestre mais de R\$50 milhões, absolutamente em linha e dentro da expectativa e do orçamento do Banco.

Despesas administrativas recorrentes no total, um crescimento ano contra ano de 5% e no trimestre de pouco menos de 2%. Ela está impactada na parte de despesas de pessoal, sobretudo a variação que tivemos de 3% em 12 meses, porque em março do ano passado houve, por conta de incentivo à aposentadoria que foi oferecida aos empregados ao longo do 1S, uma concentração maior do que a média no 1T de empregados em férias.

Portanto, as despesas de pessoal no 1T17 foram inferiores à média do período. Então quando nós comparamos um trimestre dessazonalizado, sem um impacto de saída de empregados, simplesmente com a concentração que observamos ao longo do 1T de empregados do Banrisul em férias, esse crescimento de 3,1% é absolutamente em linha com o dissídio da categoria.

Outro principal nas demais despesas é que houve, e os senhores sabem, uma série de esforços dentro da instituição no sentido de reforçar seus modelos de negócio.

Por conta disso, tivemos 7% de crescimento em 12 meses, que estão concentrados em serviços técnicos especializados dentro das linhas que vão auxiliar e já vêm auxiliando o Banrisul a construir todo o seu portfólio de produtos e o seu reposicionamento mercadológico para poder aproveitar o market share que ele tem dentro do estado do Rio Grande do Sul e outras iniciativas que irão contribuir e já vêm contribuindo para a formação de resultado.

Mas se pegarmos no horizonte de curto prazo, as demais despesas administrativas crescem apenas 0,4%, onde já estabilizamos o fluxo das despesas que impactaram e, portanto, está dentro do trimestre projetado um crescimento em linha com inflação para o final do ano.

E as despesas de pessoal devem crescer em linha com o dissídio, por conta desses eventos que o Banco fez de reforço à sua estrutura de pessoal, incentivando os empregados a saírem, com uma estrutura hoje mais adequada aos seus negócios.

Outras receitas e despesas operacionais recorrentes, que tiveram um *net* negativo de R\$42,3 milhões neste trimestre, em comparação com -R\$1,2 milhões no 1T17, estão alinhadas sobretudo com um aumento que houve na despesa de provisão trabalhista, que é decorrente, primeiro, do incentivo de empregados a aposentadorias, uma vez que o Banco já espera, quando um empregado sai, que haja um determinado volume de reclamações ajuizadas na justiça do trabalho, mas que têm uma diluição entre o momento que o empregado sai e o efetivo registro na justiça do trabalho.

Por conta da saída de empregados de forma massificada, de cerca de 500 empregados ao longo do 1S17, e mais a operação que houve na legislação trabalhista, vimos um crescimento de demanda de forma mais imediata do que havíamos visto ao longo do tempo que justificou um crescimento um pouco mais forte em relação às despesas de provisão trabalhista.

O que esperamos daqui para frente é que o fluxo se inverta. Isso deve normalizar e a tendência é que voltemos a um fluxo um pouco menos significativo no *net* das despesas e receitas operacionais recorrentes doravante.

Os ativos totais do Banco, por conta disso, crescem 4,2% em um ano e tem uma pequena redução no trimestre por conta de saída de algumas operações que tínhamos na nossa carteira de captação que, por conta do crescimento de crédito hoje em torno de 4%, 5% ano contra ano, ainda tem gerado um excedente de recurso que está sendo direcionado para a carteira tesouraria, que cresce 8,1% em 12 meses.

A carteira de crédito, que teve 4% de crescimento em 12 meses e 1,3% de crescimento no trimestre, é uma carteira que ainda está bastante concentrada na carteira comercial que tem, por conta do crescimento da pessoa física, crescido uma média de quase 9% em 12 meses e quase 2% nos trimestres. A carteira especializada, por outro lado, vem

apresentando uma redução, mas é muito mais pela dinâmica econômica do que efetivamente por qualquer outro motivo.

Na carteira comercial, quando falamos da pessoa física, ela continua crescendo bastante forte. Na pessoa jurídica, por outro lado, já começamos a ver que há uma estabilização, ou pelo menos ela fica neutra em relação aos períodos anteriores. Significando o quê? Que há a possibilidade de que haja uma carteira de crédito crescendo até o final do ano dentro do *guidance* projetado de 5% a 9%. Hoje, estamos um pouco abaixo do *guidance*, mas a expectativa é essa.

A provisão de crédito vem se comportando dentro do esperado. Hoje, ela representa 8,7% da carteira total, com R\$2,777 milhões provisionados, mas mais do que isso é a proporção das despesas de provisão em relação ao volume de despesas do ano, que nós estamos esperando que tenha uma queda em relação a esses 4,3% que apresentamos neste trimestre, que é inferior à média dos últimos 12 meses.

Mas ela também está acima de médias históricas, como apresentamos no slide seis, onde o Banco teve, em 2014, por exemplo, 2,6% da sua carteira de crédito provisionada. Ela ainda é um reflexo de um período recessivo que está hoje, como diz o mercado, 'despiorando', mas a tendência é que consigamos também voltar próximos de níveis históricos dentro dos próximos 12 ou 18 meses.

A distribuição da carteira de crédito continua com um desenho absolutamente idêntico ao que vimos apresentando sempre, mas com a preponderância maior da estrutura comercial, onde, na carteira de crédito comercial, a pessoa física tem 53%.

Se pegarmos o crédito especializado, a pessoa física hoje deve ter um *share*, dentro da nossa carteira de crédito, de mais de 70%, porque parcelas grandes de imobiliário, rural, e inclusive de outras linhas de longo prazo, também são compostas por pessoas físicas.

Consignado é o carro-chefe, com 70,8%, e a distribuição dele continua muito similar às distribuições de períodos anteriores, com a produção do Banco representando 60%, a originação de crédito via canais alternativos, como a Bem, 35%, e a carteira adquirida, que vem reduzindo sua participação e hoje tem 5% da carteira de crédito consignado.

Na sequência, temos a estrutura dos recursos captados e administrados, para mostrar a resiliência do Banco em termos de penetração, de crescimento período contra período e, mais do que isso, pelo menos o custo absolutamente controlado.

Patrimônio líquido, pelos eventos todos que aconteceram, cresceu 11% pela incorporação de resultados depois da distribuição de juros. O Banco ratificou na última assembleia, do dia 27, o percentual de 40% de *payout*, então o Banco distribuirá a mercado 40% do resultado líquido gerado este ano.

E, por conta disso, reforçamos o índice de cobertura de 90 dias, hoje 256% contra 179% em 12 meses. Estamos próximos de 100% da folha coberta por tarifas, o retorno do Banco hoje atinge, anualizado no 1T, 14,4%, a inadimplência de 90 dias sofre uma queda bastante acentuada, 3,43%; estamos falando de quase 1,6 p.p. em relação ao que

apresentamos em março do ano passado. O retorno sobre os ativos também sai de 1,1% em março de 2017 para 1,4%, o índice de eficiência vem apresentando algumas melhoras significativas, e a estrutura de capital do Banco é absolutamente confortável, com quase 16% de Basileia total.

Temos outro quadro para demonstrar que há uma queda, independentemente do segmento pessoa física ou jurídica, na questão da inadimplência de 90 dias.

O *guidance* do Banrisul, que foi objeto de questionamentos depois da divulgação de ontem, incorpora dois grandes elementos para que, hoje, principalmente na parte de retorno sobre patrimônio, estimemos uma faixa de 11% a 14%.

Uma é a questão da redução de spreads, a redução da taxa Selic, o fato de que o custo da captação não terá mais um peso maior ou igual ao que tem hoje para que consigamos manter as margens nesse patamar. Nós a ajustamos dentro do orçamento do Banco, e ainda não há um crescimento muito forte da carteira para permitir que troquemos margem financeira propriamente dita por resultado.

Então, um dos *drivers* de ajuste na margem, no retorno, foi efetivamente a questão da expectativa de margem um pouco menor ao final do ano do que é hoje.

Outro ponto é: conforme anunciado na nota 30, de eventos subsequentes ao trimestre, existe a possibilidade de que a empresa de cartões realize uma operação ao mercado. Sem poder comentar a expectativa de *guidance* relativa à própria empresa de cartões, o *guidance* conservador do Banco já inclui que, se a operação for bem-sucedida, o Banco diminuirá sua participação no capital social desta empresa controlada, passando a deter não mais 100% do negócio, mas 50%. Esses 50% via equivalência patrimonial se incorporarão ao resultado do Banco e, em um *guidance* absolutamente conservador, se nada mais acontecer, estamos prevendo que, de 14,4%, perseguiremos alguma coisa ao redor de 14% para o final do ano como teto do *guidance*.

Por isso que foi ajustado. Esperamos, há alguns elementos outros que nos impedem de falar um pouco mais fortemente da estrutura, para que possamos eventualmente rever ou reforçar o *guidance*. Mas ele está feito para incorporar, sim, a faculdade dessa operação, afetando tanto o patrimônio quanto os resultados da Empresa, conforme está colocado nas notas.

Os demais são absolutamente em linha. A expectativa é de que consigamos reduzir a despesa de provisão, voltando a trabalhar mais próximos do piso do *guidance* que do teto, mas são elementos que foram trabalhados no orçamento projetado do Banco com o cenário que temos a mão.

Com isso, cumpro os 20 minutos, até um pouco antes, e devolvo a palavra agora aos participantes para que possamos atendê-los nas dúvidas que porventura existam.

Felipe Ikare, Itaú BBA:

Bom dia, e obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas perguntas em relação ao *guidance*. Vocês poderiam elaborar um pouco mais nas suas premissas para esse ROAE entre 11% e 14%, por favor? Eu entendo que aqui já há parte dos impactos de uma potencial oferta de Cartões, mas quais são as premissas aqui? Vocês, por exemplo, consideram um impacto de Cartões somente no 2S18 ou no ano inteiro?

E a segunda é se poderiam indicar qual seria um *guidance* de ROAE sem considerar esses efeitos da oferta de cartões. Obrigado.

Alexandre Ponzi:

Felipe, tendo em vista que a operação, conforme diz a própria nota, pode ocorrer até meados de dezembro, 15 de dezembro, o *guidance* incorpora que a perda da equivalência patrimonial ocorra em algum momento a partir do 2S. Então, ele já tem isso.

E não, o *guidance* do Banco não trata da possibilidade de não ocorrer a operação. Ele já está incorporando, porque ele foi anunciado. Se não acontecer absolutamente nada, o Banco, aí sim, poderá falar um pouco mais sobre a estratégia da Cartões, poderá mostrar de forma mais recorrente, porque ainda hoje estamos impedidos por conta das questões relativas à operação dela propriamente dita, e ele incorporará 100% do resultado. E aí, teríamos um benefício.

A vantagem é que está sendo destravado um valor que, no consolidado do Banco, isso eventualmente terá, no médio e longo prazo, uma contribuição positiva. Óbvio que, no primeiro momento, há a redução do resultado, de forma extremamente conservadora.

Werner Kohler:

Outro ponto que temos no *guidance* como uma premissa nossa é a continuação daquela tendência que vemos dentro da nossa demonstração financeira, que já estamos reportando ao mercado, se não me engano na página 37, onde temos as taxas médias de remuneração da nossa carteira de crédito.

Nós vemos que a tendência, na pessoa física, vem reduzindo em torno de 0,15, 0,12, a cada trimestre a taxa média do estoque da carteira de crédito. Para o ano de 2018, estamos considerando, dentro das nossas premissas, uma Selic que se estabilize agora nesses 6,5%, 6,25% ao longo do ano.

Isso determina que nossa despesa de captação já tenha se beneficiado totalmente dessa queda da taxa Selic, porque praticamente 100% da nossa despesa de captação é pós-fixada, portanto, no momento da redução da taxa Selic, já capturamos esse ganho imediatamente.

E na carteira de crédito, vamos recontratando operações ao longo do tempo, com uma taxa que venha a representar a taxa de mercado atual, e que essa taxa de mercado atual é hoje inferior à taxa média que temos no estoque da carteira de crédito comercial.

Isso gera uma tendência de ir, lentamente, apertando o spread ao longo do ano. Isso está incorporado dentro dos nossos modelos, e deve estar dentro dos modelos de vocês também, esse movimento que vem sendo constante.

No 1T17, tínhamos 2,89% de rentabilidade da nossa carteira de crédito da pessoa física, de taxa de juros, e hoje temos 2,47%. E na nossa taxa da carteira como um todo de crédito comercial, tínhamos 2,54% e hoje temos 2,20%. Ou seja, é uma redução que vem se mostrando constante em função da renovação da carteira de crédito.

Alexandre Ponzi:

Esquecendo a questão do arranjo societário que pode acontecer daqui para frente, que impacta o *guidance*, falando só do recorrente do Banco, esse ponto que o Werner colocou é bastante importante, porque vimos tendo na ponta ativa uma redução de cerca de 10 b.p. ao longo de cada trimestre na taxa média do crédito comercial.

A carteira eventualmente começará a crescer, e ela trocará margem por volume. E o esforço que o Banco fez para manter margem nesses últimos 12 meses está muito mais concentrado na questão do controle do custo, porque nós temos na página 19 da demonstração financeira a margem analítica, e observamos que o custo do 1T atingiu agora, neste ano, 1,07% de taxa média. Ano passado ele era quase o dobro, era 1,94%. Em compensação, a receita caiu de 3,73% em março para 2,88%. Ou seja, as taxas de remuneração dos ativos estão cadentes.

Mas não vemos mais, daqui para frente, a possibilidade de fazer uma redução tão forte no custo de captação. Ele acabará se estabilizando, então as margens não ficam oprimidas. A margem, se nada mais acontecer, diminui. Onde terá que se dar naturalmente a diferença é na migração de ativos, sobretudo de ativos de tesouraria para ativos de crédito. E nisso, o Banco tem liquidez e tem capital. Tem que ter volume, e o volume é uma condição de momento econômico, que ainda hoje está em um patamar que sustente o piso do *guidance*, mas não muito para crescer de forma mais absurda. 'Despiorando'.

Ou seja, o crescimento acabará acontecendo, é uma condição muito mais de momento econômico do que de qualquer outra condição anterior, e isso se ajustaria naturalmente para efeitos de retorno e *guidance*, onde trocaríamos a margem por um retorno melhor, mais robusto, porque temos certeza que a originação de crédito deve ser de melhor qualidade, portanto com menos despesamento sob forma de provisão.

Felipe Ikare:

Está ótimo. Muito obrigado.

Olavo Artoso, Santander:

Bom dia. Obrigado pelas perguntas. Eu também tenho duas. Alexandre, você comentou que o *guidance* de ROAE foi influenciado por dois aspectos, e que um foi a questão da margem e outro foi o IPO da Cartões. Para deixar claro, qual desses dois aspectos teve

maior influência, maior peso nesse *guidance*, a margem ou a Cartões? Depois eu faço minha próxima pergunta. Obrigado.

Werner Kohler:

A questão é que não estamos quantificando o que tem mais influência dentro dos dois, porque essa questão da margem é algo que já vem sendo tratado ao longo do tempo. Portanto, nós não fizemos uma projeção mantendo a margem *flat* ou uma projeção com a margem apertando ao longo do tempo.

Porque essa margem, que vem em uma sequência de reduções da taxa de juros da carteira de crédito e de tesouraria, e o custo de captação que captura imediatamente, isso é algo que já está dado na economia.

E como já está dado na economia, nós temos, dentro da nossa projeção, a redução constante dentro dessa forma de se projetar algo dentro dos cenários. E, dentro desse cenário, já temos essa projeção efetuada, e não há uma medição do que seria com uma taxa *flat* na carteira de crédito, porque isso não se realiza.

Quanto ao peso de uma eventual saída de 50% da Cartões do controle do Banco, e isso ser passado para o mercado em um *free float*, isso tem um impacto do momento em que isso acontecerá dentro do ano, que deve ser algo que aconteça em algum momento no 2S. Desse momento para frente, 50% do resultado da Cartões acabam não sendo capturados na equivalência patrimonial do Banco.

E se isso acontecer no início do 2S, por exemplo, serão seis meses que teremos 50%. Um resultado que no ano passado foi de R\$220 milhões, seis meses sem isso, seria algo em torno de R\$60 milhões, R\$50 milhões. Esses são os movimentos que temos capturado dentro de nossa projeção orçamentária.

Olavo Artoso:

Está ótimo. Ficou bem claro. Se me permitem outra pergunta, a ideia seria abordar um pouco da BIPAR, a parceria que o Banco tem com a Icatu. O Banrisul e a Icatu integraram os três projetos, o vida, a capitalização e a previdência, no fim do ano passado. Imagino que algumas estratégias para extrair o máximo de retorno da parceria devam estar sendo discutidas.

Gostaria de ouvir o que vocês podem compartilhar conosco nesse sentido. Um ponto que tem chamado um pouco de atenção é o *cross-sell* que pode ser destravado no aplicativo do Banco, no celular. Eu notei que não há uma opção para aquisição de seguro. Vocês estão trabalhando no aprimoramento da plataforma mobile? E, principalmente, acho que nos ajudaria bastante, se existe algum cronograma ou data que vocês possam compartilhar conosco nesse sentido do avanço para o mobile. Obrigado.

Alexandre Ponzi:

Pegado esse seu último ponto, mobile ou formas de atuação, eu comentei que uma parcela da justificativa do crescimento de despesa administrativa é em cima de serviço técnico especializado.

Estamos trabalhando em conjunto, Banrisul mais consultorias, no sentido de desenvolver todas as plataformas, todas as formas de negócio, para que consigamos usufruir do portfólio de produtos que nós temos e que ele chegue aos clientes do Banrisul da melhor maneira possível; canais tradicionais, canais modernos, no app, de forma digital.

Tudo isso justifica uma série de investimentos que estão sendo feitos, e que hoje estão sendo simplesmente registrados como despesas, porque eles têm um período de maturação e de entrega que vão sendo colocados daqui para a frente em vários momentos futuros, mas eles endereçam, inclusive, a venda de todos os produtos da forma que o cliente buscar. Então, sim, ele está considerando.

E a parceria comentada, a BIPAR, ela tem um horizonte de explorar o canal de distribuição do Banco de 20 anos. Então, não estamos olhando no imediatismo, no curtíssimo prazo; estamos olhando a sustentabilidade dos resultados, e também servindo de barreira de entrada perante nossos concorrentes.

Então, produtos e estratégias têm etapas de maturação e entrega diferentes, mas eles devem começar a aparecer para os nossos clientes e para os senhores ao longo do tempo.

Júlio Brunet:

Bom dia. Agregando à manifestação do Ponzi, embora de modo mais genérico, eu gostaria de salientar que o Banrisul criou uma área de transformação digital, e estamos mudando toda a nossa estrutura organizacional nessa área.

Estamos tentando criar um ambiente mais favorável para esses sistemas digitais, e esses produtos derivados, como seguros, que você sugeriu, naturalmente serão desenvolvidos ali.

O esforço que estamos fazendo aqui é bastante grande. Desenvolvemos bem o aplicativo, o Banrisul Digital está tendo boa aceitação. É isso.

Olavo Artoso:

Entendi. Está ótimo. Obrigado.

Rafael Weber, Austro Capital:

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Eu gostaria de entender um pouco em relação ao *guidance* de pessoa jurídica, um crescimento dentro daquele intervalo. Obviamente, eu imagino que isso esteja focado, dentro da estratégia do Banco, nas pequenas e médias

empresas. Nesse sentido, gostaria que vocês nos passassem um feedback em relação ao crédito simples Banrisul, que foi lançado agora no 1T, e que provavelmente deve ser um indutor para esse crescimento colocado no *guidance*. Se puderem passar um cheiro, um pouco de como está a dinâmica do crédito simples, eu agradeço.

Alexandre Ponzi:

Lançamos o programa, e foi um programa bastante importante, porque talvez seja um dos maiores programas de crédito que o Banco já lançou. Quanto à sua performance, ainda estamos no início, ainda não conseguimos dividir resultados mais objetivos, mas estamos contando com ele para nos ajudar no resultado deste ano.

Basicamente, é isso. Eu não teria agora, de imediato, números para lhe fornecer. Houve boa aceitação, mas ainda estamos no início para dar a você uma avaliação mais objetiva dele.

Rafael Weber:

Certo. Só para entender, é com base no sucesso desse programa que vocês estão baseando o *guidance* de pessoa jurídica?

Alexandre Ponzi:

Em absoluto. Esse é só um dos programas que temos. Há vários outros programas nos quais estamos trabalhando. Esse é só uma pequena parte do nosso programa.

Werner Kohler:

Temos trabalhado muito na modelagem da pessoa jurídica, onde o Banco possa fazer operações de crédito. Ele está se propondo a ser parceiro de todas as pessoas jurídicas de grande porte sem ser o seu banco.

E também, o Banco, na pessoa jurídica de médio e pequeno porte, está modelando a sua atuação dentro dessas empresas, buscando sempre o crédito mais rentável e que traga maior benefício também para o nosso cliente.

Júlio Brunet:

Nós estamos fazendo um esforço grande há dois anos de aperfeiçoamento de nossa parte de modelagem de crédito. A partir dessas modelagens, temos visto que estamos conseguindo melhorar muito o nosso risco e, com isso, ampliar as nossas margens de retorno sobre o risco de crédito, sobretudo nos segmentos de varejo da pessoa física e jurídica.

Nós fizemos um esforço muito grande também na modelagem para a recuperação de operações de clientes inadimplentes, que tem dado muito bom resultado. Nós mudamos bastante o nosso *modus operandi* em relação a isso, e isso já está se refletindo bastante;

inclusive, neste 1T isso já se reflete bastante em nossos resultados. É isso o que teríamos para colocar.

Rafael Weber:

OK. Obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Júlio Brunet para as suas considerações finais.

Júlio Brunet:

Muito obrigado a todos por terem participado deste *call*. Como eu disse inicialmente, estamos muito satisfeitos com o resultado que alcançamos, o maior que alcançamos em um 1T do Banco ao longo da história, quase 90% sobre o mesmo período do ano passado. Isso reflete um esforço que vimos fazendo, porque, tradicionalmente, esse é um 1T bem mais fraco. Esse resultado é bastante robusto, como salientou o Ponzi no início, porque não há nada não-recorrente neste resultado.

Então, acho que é isso. Estamos entregando um bom trabalho, e espero que nossos acionistas fiquem satisfeitos com isso. Bom dia a todos.

Operadora:

O *conference call* do Banrisul está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição".