



BANRISUL Apresentação dos Resultados 1T20

Teleconferência – 12 de maio de 2020

Operador:

Bom dia, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, Banrisul, para discussão dos resultados referentes ao 1T20.

Estão presentes hoje conosco os senhores: Marcus Vinícius Feijó Staffen, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; Werner Kohler, Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade; e Alexandre Ponzi, Superintendente Executivo da área de Relações com Investidores.

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 alguma assistência durante a conferência, queira, 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 Sr. Marcus Vinícius Feijó Staffen, Diretor de Finanças e Relações com Investidores do Banrisul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Marcus, pode prosseguir.

Marcus Vinicius Feijó Staffen:

Bom dia a todos. Nesta conferência de hoje, vamos adotar uma dinâmica um pouco diferente. Estão presentes conosco o nosso Presidente, Claudio Coutinho, e o nosso Vice-Presidente, Irany Santana. Coutinho, vou deixá-lo fazer a abertura, depois faço alguns comentários sobre os destaques de resultado e o Alexandre segue com a apresentação, conforme de costume. Passo a palavra.



Claudio Coutinho:

Obrigado, Marcus. Antes de mais nada, agradeço a todos por participarem da nossa conferência via telefone com a apresentação dos resultados do Banrisul no 1T20. Na apresentação, gostaria de pedir aos senhores que fossem à página dois da apresentação, por favor.

Como esperado, sabíamos que o ano de 2020 seria desafiador. Teve o acirramento esperado da competição e também teve limitações do juros do cheque especial, e também pelo aumento da carga tributária que foi repassado sobre o lucro líquido dos bancos.

A crise do coronavírus alterou radicalmente o cenário. Podemos ter um ano de competição e com lucros crescentes e alcançáveis, mas vamos ter um cenário radicalmente diferente.

Não temos, e suspeito que ninguém tenha, um cenário minimamente confiável que permita um horizonte de planejamento detalhado. As únicas certezas que nós temos hoje são de atividades que vão ter uma queda dramática, que é a atividade econômica, e que nós teremos também um aumento esperado da inadimplência.

Nós, do Banrisul, estamos trabalhando muito fortemente com nossos clientes desde o dia 16 de março, que foi o dia em que a Diretoria passou a tomar decisões de contingência já visando o novo cenário. E temos trabalhado fortemente referente à clientela, renegociando contratos, cobrando parcelas antigas, repactuando compromissos, enfim, comprando tempo, visando a retomada da economia, e aguardando esse momento da chegada do novo momento.

Olhando o slide da página dois, eu colocaria que, a partir do dia 16 de março, nós passamos a ter reuniões diárias da Diretoria, para acompanhar a evolução do quadro e das medidas que estavam sendo tomadas. Separamos entre dois grandes grupos a nossa atuação com relação à crise que está desenhada.

Primeiro, medidas da área sanitária, da ordem de preservação da saúde dos nossos colaboradores e nossos clientes. A primeira questão foi colocarmos maciçamente nossa força de trabalho em *home office*. Primeiramente, colocamos todas as pessoas que estavam no grupo de risco e, ao mesmo tempo, criamos um grupo de pessoal que está no revezamento com os que estivessem no campo.

A área de TI teve um grande esforço para colocar essas pessoas conectadas ao Banco, desde que tivessem todos os protocolos de segurança de TI. Nós conseguimos colocar uma expressiva parte do nosso corpo funcional em casa, trabalhando com VPN e redes virtuais.

Hoje, temos na Direção Geral, em torno de 3.000 funcionários, só 8% trabalhando presencialmente; 92% estão trabalhando em casa, então estamos falando em algo como 2.700 pessoas em casa e umas 300, de grosso modo, *in situ*.



E na rede de agências, metade do quadro trabalha presencialmente e a outra metade de *home office*, e a parte que não inclui algumas pessoas, são as pessoas que estão no grupo de risco e estão em revezamento de modo a minimizar riscos da operação.

Destaco com vocês que no fim de março, tivemos cinco casos confirmados de funcionários nossos com coronavírus, dos quais uma era uma vigilante terceirizada e quatro eram funcionários.

Também logo no início, decidimos contratar um hospital de referência de Porto Alegre, um dos maiores hospitais do Rio Grande do Sul, para nos dar consultoria em relação a todos os protocolos de saúde que deveríamos ter para enfrentar situações como um funcionário com suspeita ou mesmo confirmação do coronavírus, e qualquer atitude que nós deveríamos tomar.

Basicamente, os protocolos que nós iniciamos no mesmo mês de março foram todos confirmados pelo hospital e acrescidos em outros detalhes, de modo que temos agora um padrão de segurança em relação às agências.

Com relação às agências, nós temos praticamente a rede toda aberta. Tem 3% que estão fechadas, não por uma decisão nossa, mas por decretos municipais que inviabilizam a abertura. Mas são muito poucas agências, são entre 15 e 20 fechadas.

E nós tivemos também toda uma readequação de atendimento dos nossos clientes. Fazemos o atendimento presencial das 10h às 12h para as pessoas idosas e também pessoas que são beneficiárias do INSS, que são pessoas que têm mais dificuldade para utilizar canais digitais.

E gente que recebe um salário mínimo e vai à agência, ou para acertar o cartão, trocar o cartão, receber o cartão, mudar a senha do cartão. Então, para esses, temos um atendimento especial das 10h às 12h. A partir das 12h, até às 16h normalmente, nós recebemos os clientes mediante agendamento.

Fizemos todo um protocolo de segurança sanitária com nossos funcionários, desde máscaras, divisórias nas mesas de acrílico, um capacete com acrílico na frente, enfim, tudo que é necessário para que você tenha mais segurança no trabalho. Basicamente, esse é o grande conjunto de ações que nós tivemos do ponto de vista da saúde.

Do ponto de vista econômico, nós vimos que a paralisia da economia traria uma dificuldade para nossos clientes, como aliás de todo o sistema bancários, de honrar seus compromissos no curto prazo. Então, criamos diversas linhas de repactuação das dívidas e prorrogação dos vencimentos, que nós batizamos de REPAC. E esses repasses foram feitos para pessoas físicas e para pessoas jurídicas.

Para pessoas físicas, em princípio, tivemos uma carência de 90 dias e mais nove meses para pagar as duas próximas parcelas vencendo dos seus contratos. Isso vale para pessoas físicas e para micro e pequenas empresas. Isso inclui não só a micro empresa que faturava até R\$4,8 milhões por ano até empresas que faturavam R\$6 milhões por mês. Com isso, conseguimos um grande *range* de alternativas aos nossos clientes.



Além disso, aumentamos em 10% o limite do cartão Banricompras, liberando o poder de compra para nossos clientes pessoas físicas. Para o crédito imobiliário, nós tivemos uma repactuação, colocando as duas próximas parcelas diluídas no saldo do contrato. Fizemos a mesma coisa com os planos dos empregados, repassamos também o extrato de 90 dias, diluindo também o saldo dos contratos vigentes.

Em operações de financiamento a investimentos, com repasse melhor também, diminuimos o portfólio com o BNDES e repassamos as próximas três parcelas, diluindo também o saldo dos contratos.

Em relação ao crédito consignado, também fizemos um reparcelamento. Para nós, é como se fosse uma originação em atacado dessas operações, então as três próximas parcelas foram diluídas no saldo restante do contrato, ficando então para os próximos meses, como se fosse uma espécie de carência.

Essa repactuação foi possível para os funcionários públicos estaduais, para os servidores dos municípios aderiram a essa coparticipação, e também aos funcionários públicos estaduais, por determinação direta do Poder Judiciário e do Poder Legislativo.

Tudo isso nós tivemos graças a um grande esforço da área de TI, que permitiu que os servidores estaduais conseguissem fazer isso via app, assim como também as pessoas físicas e pessoas jurídicas que optaram pelo repasse, e também imobiliário, que puderam fazer isso por aplicativo, liberando-os de ir nas agências, o que foi também um grande uso dos canais digitais.

Para micro, pequenas e médias empresas, nós também oferecemos um extra limite de 10%, para empresas que gastaram seu limite tomado. E também prorrogamos os contratos, como já mencionei, pelos próximos 60 dias, colocando-os diluídos nos próximos nove meses, gerando então noventa dias de carência.

Para os nossos credenciados da área de aquisição da Vero, nós isentamos de mensalidade os pequenos clientes que não estavam alcançando faturamento mínimo. Isso para quem endereça o movimento de devolução das máquinas, que, quando retomasse, teríamos que fazer um esforço para recoletá-las no mesmo cliente. Então, estamos monitorando o faturamento desses clientes, enquanto eles ainda estão na ativa, mas isentando-os de mensalidade de modo a não perder os clientes.

Na área rural, o Estado do Rio Grande do Sul vem anunciando uma estiagem muito grande, então fizemos também um REPAC do rural que, dependendo do caso e quão gravemente é afetado pela estiagem esse ano o nosso cliente, podemos nesse caso, se muito afetado, prorrogar até sete anos essas dívidas. Também dependendo da situação, por prazos inferiores. Fizemos também um app chamado ProAgro Fácil, que facilitou demais as operações do canal rural.

No slide quatro, colocamos também a utilização dos canais digitais. Um dos poucos efeitos colaterais positivos dessa crise é que todos nós sairemos muito mais digitalizados nas nossas transações do que quando entramos nessa crise. Eu diria que provavelmente estamos andando anos em meses, em termos não só do esforço de



todas as nossas áreas para entregar produtos digitais, assim como o esforço dos nossos clientes de atenderem e passarem a ser usuários dos meios digitais.

Então coloco aqui como foram as transações digitais, pegando entre dezembro e março. Só lembrando que, em março, a crise foi na segunda quinzena. Nós entendemos que provavelmente em abril, esse número deve ser maior. Já avançamos bastante aqui na digitalização das nossas transações.

Também para facilitar a vida dos nossos clientes em relação às agências, evitando aglomerações e evitando que eles tenham que ir às agências, nós também aumentamos os limites de movimentação diária pelo app, elevando de R\$20 mil a R\$50 mil por dia para os nossos clientes, sendo que se o cliente for um cliente Afinidade, com uma renda superior, poderá movimentar, no lugar de R\$50 mil por dia, R\$100 mil por dia. Com isso, o nosso objetivo é diminuir a quantidade de pessoas que precisam ir até as agências.

Também nos nossos terminais eletrônicos, nós ampliamos o limite de saque diário, um *cash* de R\$1.500 por dia para R\$3.000 por dia, para também evitar que nossos clientes tenham que ir diversas vezes à agência.

Passo agora a continuação do slide cinco em diante para o Marcus Staffen, e sigo depois à disposição no final da apresentação para eventuais perguntas. Marcus, por favor.

Marcus Vinicius Feijó Staffen:

Obrigado, Coutinho. Eu gostaria de muito rapidamente, antes de iniciarmos a apresentação propriamente dita, no slide número cinco, fazer alguns breves comentários sobre os destaques não só de resultado, mas iniciando sobre a questão do *guidance*.

Dado todo esse cenário e o momento em que o *guidance* havia sido projetado e construído, que foi no final do ano passado, com toda essa mudança que ocorreu, ele acaba perdendo um pouco de eficiência e nós optamos, assim como boa parte do mercado, em descontinuá-lo. Tão logo tenhamos uma maior clareza e previsibilidade sobre os indicadores com os quais trabalhávamos nas projeções, nós retomaremos essas indicações ao mercado.

Sobre a questão dos destaques financeiros, eu gostaria de basicamente ressaltar três pontos. Primeiro, a nossa estrutura de capital. Nós fechamos o trimestre com uma Basileia total de 15,1%, exatamente a mesma do fechamento de 2019, o que confere ao Banco uma estrutura sólida e consistente de capital. Lembrando que 14,3% é Nível 1, sem nenhum outro tipo de instrumentos no Nível 1, e o restante é a nossa captação subordinada que vence em 1,5 ano.

Outro ponto importante é que o Banco mantém uma estrutura robusta de liquidez. Hoje, cerca de R\$30 bilhões estão em tesouraria, o que também nos confere uma segurança para passar todo esse momento. Isso é resultado, sobretudo, de uma estrutura de *funding*, que é um dos pilares do Banco, uma estrutura de *funding*



diversificada, com foco na pessoa física e que nos confere também uma tranquilidade para enfrentar qualquer situação mais adversa.

Por fim, um rápido comentário sobre provisão e índice de cobertura, ela é adequada para esse momento. Mantivemos nosso índice para 90 dias em torno de 230%, o que é totalmente alinhado com os principais bancos de varejo e vamos monitorando e acompanhando o comportamento da nossa carteira para definir as estratégias para frente.

Dito isso, eu passo a palavra para o Alexandre, para ele seguir com a apresentação, e depois ficamos abertos para perguntas e respostas. Alexandre, por favor.

Alexandre Ponzi:

Obrigado, Marcus. Passada a introdução com relação ao cenário e alguns pontos principais dos números, vamos fazer uma análise um pouco mais detalhada de todos os impactos. Os itens de resultado estão a partir do slide seis.

No sete, temos o lucro líquido, R\$257,5 milhões. Esse lucro líquido tem reduções. Ele é todo recorrente, não há nenhum ajuste no número do trimestre. E encontramos então, em relação ao lucro contábil, uma redução, em relação a dezembro, de 35% e, em relação a março do ano passado, de 19%. Em relação ao lucro ajustado ou recorrente do trimestre, 27,7%.

Por quê? Já foi comentado dos impactos das questões na margem e, sobretudo, do ambiente mais competitivo, com algumas reduções da taxa Selic, mas o principal elemento é, sim, neste momento, a questão do limitador de taxa de juros que existe nas operações de cheque especial.

O Banco teve também um aumento de provisão para efeito do lucro líquido e teve um crescimento pequeno, mas um crescimento ainda bastante positivo de quase 3% na estrutura de receita de prestação de serviço.

Por outro lado, fez um trabalho muito bom na contenção de despesas, ou seja, estamos focados na questão da eficiência recorrente do Banco, mas temos ainda alguns impactos na formação do lucro líquido do trimestre.

Na sequência, falando um pouco no slide oito da margem financeira, uma redução quando observamos em relação a dezembro de 9,4%, ele é sim, sobretudo, por conta desse efeito do limitador do cheque especial e do fato de que a carteira do Banco cresceu em uma carteira mais blindada, uma carteira em que os *spreads* ainda foram mantidos, mas já eram proporcionalmente mais baixos do que outros *mix* de carteira. Ainda assim, conseguimos entregar margens financeiras sobre os ativos rentáveis de 7,2%.

As despesas de provisão crescem 12% em 90 dias. Elas crescem em cima de uma necessidade de trabalhar e endereçar uma carteira de crédito mais blindada. Há um pequeno incremento, se pegarmos de 12 meses, de 4%, mas ele está absolutamente



alinhado com o perfil da carteira, uma carteira que tem uma preponderância de empréstimos a pessoa física, sobretudo nos consignados.

Ela é adequada ao momento presente, com a ênfase de que, sim, o Banco monitora e poderá, havendo necessidade, fazer alguns ajustes na questão da sua despesa de provisão.

A captação, por outro lado, mantém um crescimento bastante forte: crescemos 8% em 12 meses, 1,3% em um trimestre apenas. O principal produto é o depósito a prazo e o custo médio dessa captação continua inferior a 90% da Selic. Então, ela ajuda a melhorar um pouco margem.

Mas, em compensação, para efeito da margem propriamente dita, nós temos também uma parcela dos ativos rentáveis que é essa relação crédito/depósito, que hoje está com um patamar inferior a 70%, próximo de 60% se pegarmos sobre a captação total, e que estamos usando a liquidez que o Banco tem, como vamos mostrar na sequência, em ativos que também são indexados à Selic.

Mas o custo de captação tem se mantido proporcionalmente no mesmo patamar, independentemente do comportamento do mercado, e com um lado positivo para o Banco. A captação é uma captação de varejo crescente, portanto, permite que o Banco tenha alguns elementos futuros para poder endereçar melhor a sua estrutura de ativos.

A receita de prestação de serviços tem uma queda natural e sazonal em relação a dezembro, por conta de um período de menor uso e o comportamento é menor relativamente ao final do ano, mas teve um crescimento de quase 3% em 12 meses.

Esse crescimento um pouco baixo, um dígito baixo, era esperado em cima de alguma estrutura que já vinha sendo pressionada a mercado, sobretudo na parte de meios de pagamentos, que foram endereçados lá e com algumas alternativas para que pudessemos também atender aos nossos clientes neste momento.

A estrutura de MDR produzida pela Banrisul cartões já vinha sendo pressionada pelos meios de pagamentos ao longo de 2019 e a expectativa era de que continuaria sendo pressionada também esse ano.

O que há de diferente é que, para aumento desta rubrica, não houve a expectativa do Banco também de produzir receitas de outros produtos que poderiam mitigar ou até alavancar o crescimento desta rubrica, como, por exemplo, seguros e consórcio.

Se for uma questão de contingência, há uma limitação nos esforços do Banco e na taxa de sucesso do Banco para que ele busque alavancar outras linhas de geração de tarifas e receitas de serviço para melhorar o comportamento dessa rubrica. Mas, ainda assim, um crescimento de 3% em 12 meses é um crescimento alinhado com o atual cenário de mercado.

Sobre despesas administrativas, já vínhamos apresentando um controle delas. Demonstramos mais uma vez que, se pegarmos todo o conjunto de pessoal mais as



demais despesas administrativas, temos quedas de 3% em relação ao mesmo período do ano passado, ou de 5% em relação a dezembro.

Então, há uma tendência, sim, de uma busca de uma melhora de eficiência recorrente no Banco, mas que ela ainda, para melhora do índice de eficiência propriamente dito, está condicionada ao ambiente em que nós hoje, e as demais instituições financeiras, estamos trabalhando.

No slide 13, em outras receitas e despesas ajustadas, aqui é um comportamento muito mais provocado por algumas rubricas e reconhecimento de despesas de provisão trabalhista, civil e outras, que não tiveram um crescimento tão substancial no trimestre, mas podemos explorar melhor depois.

Para comentar os itens patrimoniais, a partir do slide 15, a estrutura de ativos cresce 7% em 12 meses e 2% em três meses. O Banco tinha ativos totais de R\$83,3 bilhões ao final de março, mas com uma estrutura desses seus ativos rentáveis mais impactada pela carteira de TVM, que cresceu de forma bastante forte.

Temos aqui demonstrado crescimentos em 12 meses de 38% e em três meses de 27%. O de três, temos que depurar o fato de que houve, sim, liberação de depósitos que se adicionaram ao recurso que hoje o Banco tem disponível para poder fazer sua gestão de ativos. Mas, ainda assim, se fizéssemos um estudo de um reflexo dos depósitos compulsórios propriamente ditos, ela teria crescido 15% em três meses.

Isso significa que, não só, como já tinha sido falado inicialmente, a estrutura de captação do Banco é resiliente, forte e talvez a principal fortaleza do Banco com custos contidos, mas ainda assim, em períodos como o que ora passamos, o Banco tende a ser visto pelo seu público, pelo investidor de varejo, como uma instituição sólida.

Portanto, nós continuamos crescendo, sim, a estrutura disponível hoje, que a guisa de preservação de qualidade de crédito, tem um conservadorismo na alocação de produtos de crédito propriamente ditos, mas, em compensação, temos uma carteira de TVM absolutamente forte. Hoje, estamos falando de R\$83 milhões contra R\$30 milhões, ela é quase 40% da estrutura de ativos totais do Banrisul.

A carteira de crédito cresce 5,5% em 12 meses, suportada por um crescimento de crédito comercial, sobretudo da operação da pessoa física de consignado.

Mas no trimestre ela tem um comportamento absolutamente linear, só que, para efeitos de depuração, tem que ser ressaltado que, em dezembro, quando demonstramos um crescimento de R\$34,6 bilhões na carteira em setembro do ano passado para R\$36,2 bilhões em dezembro, esses R\$36,2 bilhões também estão sendo adicionados de estruturas temporárias de formação de carteira de crédito, que são basicamente linhas de financiamento para 13º de servidores públicos independentemente do nível, municipais e/ou estaduais.

Com isso, teve um acréscimo em dezembro de R\$1 bilhão nas linhas de curto prazo, que têm uma amortização rápida, ou seja, elas são amortizadas em 12 meses. E essa



amortização representa uma redução de carência de carteira natural de cerca de R\$300 milhões.

Então, houve, sim, um crescimento das rubricas de crédito comercial, quando fazemos a depuração por linha. Mas, no agregado, a carteira se comporta absolutamente estável, porque não houve uma exposição, como foi endereçado no início, do Banco a determinados outros *mix* de produto, como crédito corporativo, que observamos na indústria financeira de varejo ao longo desse 1T.

Então, a exposição do Banco é uma exposição de formação de carteira mais defensiva. E o crédito especializado cresce em cima de algumas oportunidades estratégicas que haviam sido anunciadas ao longo do ano passado, sobretudo na questão de formação de produtos vinculados ao agronegócio.

A abertura da carteira de crédito no slide 18 tem absolutamente o mesmo desenho que sempre apresentamos, uma relevância na pessoa física, essa relevância em cima do consignado, essa relevância do consignado independentemente da linha de produto. Ela serve para financiar INSS, devedores federais, estaduais e municipais e alguma parcela privada ou outra.

Mas ela tem formação em canais distintos, mas ambos com velocidades de crescimento similares, seja aquelas que fazemos com clientes, como falamos, a agência Banrisul, que representa 62% do consignado e hoje atinge quase R\$10 bilhões de carteira total. E a nossa linha de correspondente bancário passou a aumentar INSS e servidor público federal, sobretudo, que também tem quase R\$6 bilhões de carteira.

Esse é o foco principal da carteira de crédito do Banco, uma carteira defensiva e que justifica, pela não exposição a produtos de maior risco, um crescimento linear entre dezembro do ano passado e março desse ano.

Em crédito consignado, na sequência do 19, só para apresentarmos o comportamento, teve 10% de crescimento em 12 meses. Em março, um crescimento de 0,5%. Estamos fazendo redução de carteira Adquirido, porque ela não tem mais o sentido. Elas eram muito mais para o atendimento de regulamentos e a liberação de depósitos compulsórios. Mas temos capacidades de produzir as mesmas velocidades, como eu havia comentado, de 12% para 1%, com cliente e com tomadores de crédito.

Por outro lado, o saldo da provisão, que vai conversar com o índice de cobertura, tem um pequeno crescimento em 12 meses e em relação a dezembro também, mas está em um percentual de pouco mais de 7,5%, 7,8% da carteira total, conforme o Banco sempre endereçou. Então, essa provisão é uma provisão em março, estava adequada ao risco de uma carteira defensiva.

O patrimônio líquido do Banco cresce 3,5% em três meses e 9,5% em 12 meses. Hoje, temos quase R\$8,1 bilhões de resultado.

Por fim, nós vamos agora fazer um resumo dos principais indicadores do Banco. O retorno ajustado do Banco sobre o patrimônio é um retorno que cai, por conta dessa



redução do resultado, mas também absolutamente aderente ao que temos visto na indústria de bancos de varejo, em 13,6%.

O retorno sobre os ativos também tem uma queda, mas, novamente, há uma comparabilidade com o mercado, em 1,3%. O índice de inadimplência ficou estável, com um pequeno crescimento em 12 meses, mas ele, novamente, se alinha e conversa diretamente com o que o mercado produziu, assim como o índice de cobertura. Temos hoje 230% para a carteira de crédito de 90 dias, coberta pelas provisões que já foram feitas.

A eficiência do Banco não melhora no trimestre, por conta desse ambiente de produção que está afetado, mas ela tem um componente de que ajudamos a impedir uma pequena deterioração no índice em si pela contenção absolutamente forte das despesas administrativas do Banco. Mas uma parcela da deterioração está colocada logo abaixo.

A folha de pagamento hoje não é coberta 100%, como já demonstramos, ou até um pouco mais pela receita de prestação de serviço. Hoje, ela está tangenciando o 100% no mesmo patamar de 12 meses.

Ou seja, o ambiente deteriorado com alguns elementos que impedem também um esforço maior e uma alavancagem na taxa de sucesso na promoção de determinados produtos e relacionamento fazem com que nós tenhamos uma pequena redução do índice de cobertura da folha de pagamento, mas a Basileia está absolutamente confortável, seja a Basileia total, seja a Basileia de Nível 1. Depois temos estruturas de empregados, que podemos comentar, e estrutura de agência.

O Marcus já havia comentado que, por conta da imprevisibilidade do cenário, nós optamos pela descontinuidade do *guidance*, então neste momento, acho que os principais elementos de discussão foram colocados à mesa e talvez seja mais oportuno dar a palavra aos senhores e senhoras, para que possamos atendê-los nas demandas que houver. Vamos para a sessão de perguntas e respostas, então. Obrigado.

Giovanna Rosa, Bank of America:

Bom dia a todos. Obrigada pela oportunidade de fazer pergunta. Tenho duas perguntas. A primeira é em relação às renegociações que vocês estão fazendo. Queria saber como vocês estão tratando essas renegociações, se vocês estão agravando o risco do cliente ou se vocês estão mantendo o nível de risco anterior à renegociação.

E a minha segunda pergunta é em relação à margem. Vocês falaram que teve o impacto do cheque especial, mas se puderem explicar um pouco o que vocês estão esperando de evolução de margem, porque, diferentemente dos outros bancos que reportaram até agora, a diferença em relação à nossa expectativa foi principalmente na margem e não em relação à provisão. Se puderem comentar um pouco sobre isso, seria bom.



Marcus Vinicius Feijó Staffen:

Giovanna, vamos começar com a questão da margem. O seu ponto é interessante. Realmente, tem um efeito direto da questão do cheque especial, conforme já havíamos mencionado e prevemos que isso iria acontecer.

Nas nossas demonstrações, na página 35, na tabela de número 20, temos a abertura das taxas de concessão da carteira por tipo de produto.

Excluimos o efeito do cheque especial, mas essa dinâmica de taxas da pessoa física segue estável, o que é um movimento que já estávamos mais ou menos esperando, porque já tínhamos, em grande parte, capturado na própria rotação da carteira ou na concessão dos nossos créditos, esse efeito sobre as nossas receitas. E mesmo na pessoa jurídica, a queda é muito pequena quando comparada com os trimestres anteriores.

Por outro lado, todo esse movimento de queda de Selic, dada a nossa estrutura de captação, tende a favorecer também a margem. Então, se tivermos uma dinâmica de crescimento de carteira mantida, acho que o comportamento de margem tende a ser positivo ao longo do ano.

Giovanna Rosa:

Mas, ao mesmo tempo em que teve essa queda da Selic, vocês tiveram um aumento do custo de captação, não é?

Marcus Vinicius Feijó Staffen:

Na prática, não. Porque se pegarmos, por exemplo, o depósito a prazo, ele ficou constante. Pode ter algum movimento normal, se considerarmos o custo de captação sem o efeito dos derivativos, que acabam tendo um efeito sobre a dívida subordinada. Se olharmos só o custo de captação em si, como é um passivo em USD, ele cresce. Só que se tivermos um efeito gerencial consolidado, ele se mantém ao longo do trimestre.

Até fizemos questão de demonstrar o custo de captação do CDB, que responde por 70% da nossa captação, está constante na faixa de 90% do CDI.

Irany, você pode comentar sobre provisão.

Irany Sant'Anna:

Bom dia, pessoal. O grosso das nossas repactuações, em um primeiro momento, foram em relação aos clientes que estavam em dia, com atrasos até 14 dias, o que é considerado para nós em dia. Então, nessas primeiras movimentações, estamos mantendo o *rating* dos clientes, ou seja, não estamos melhorando, mas também não estamos piorando.



Vamos observar o comportamento que eles terão, estamos estudando setor a setor. Os setores que estão mais agravados em relação à capacidade de faturar, principalmente o setor de serviços, que, neste momento, parece ter mais dificuldade de recompor receitas.

Em relação àqueles que já estavam em atraso, também não estamos melhorando *rating*. Estamos, novamente, mantendo as mesmas condições de risco que eles tinham antes, com a mesma observação. Estamos monitorando a capacidade real de pagamentos desses setores para tentarmos dar sequência a provisões que possam ser mais adotadas a esse ambiente hostil que estamos vivendo.

Neste momento, nossa maior preocupação foi dar fôlego aos clientes, no sentido de que eles tivessem prazo para reorganizar seus negócios, entender suas circunstâncias e repactuar com o Banco, dentro da capacidade de pagamento.

Assim, estamos preocupados em manter um registro adequado em relação a risco e um detalhamento precificado em relação a risco. Mas, neste momento, estamos mantendo o *rating* dos clientes.

Giovanna Rosa:

Está certo. Se puderem comentar também um pouco a dinâmica de vocês versus os outros bancos, porque vimos um aumento de provisão de mais de 100% na maior parte dos bancos, e vocês estão subindo só 4%. E devemos ver uma piora significativa do cenário econômico. Então, se puderem comentar um pouco isso e o que podemos esperar de aumento de provisão indo para frente, porque parece que seu aumento de provisão, no relativo, foi muito baixo.

Irany Sant'Anna:

A primeira observação, depois o Presidente pode me complementar, é que nosso índice de cobertura já é bastante significativo. Temos um índice de cobertura bastante forte em relação ao mercado. Mesmo com todas as provisões adicionais que eles fizeram, continuamos com um índice similar ao dos principais bancos.

Por causa daquilo que o Alexandre tem colocado de maneira bastante enfática e nós concordamos. Nosso portfólio de crédito é muito defensivo. Temos uma participação muito significativa na carteira de consignado, trazendo um total arredondado de R\$36 bilhões, e temos R\$15 bilhões ou R\$16 bilhões de crédito consignado.

E temos R\$4 bilhões de crédito imobiliário que tem garantias adequadas. As pessoas têm muita preocupação com seu imóvel, porque é residencial. E temos uma carteira também importante de crédito de agronegócio que tende a ser recuperada no médio prazo, porque o alimento vai continuar sendo necessário.

Então, a nossa primeira avaliação é de que as nossas provisões estão adequadas. Nós estamos em uma situação estrutural de balanço com um percentual de 70% de pessoas físicas e 30% de pessoas jurídicas na nossa posição de portfólio de crédito, e ela é muito mais adequada neste momento do que foi, por exemplo, na crise de 2015



e 2016, em que o percentual de pessoa jurídica era maior e tínhamos uma carteira de crédito corporativo mais alta.

Além disso, o balanço desses grandes bancos apresentava como uma das justificativas para aumento de provisão a expansão a clientes alavancados em USD, que deveriam ter dificuldade em honrar seus compromissos. Isso não há na carteira do Banco. Essa carteira é pulverizada em vários setores e é muito defensiva.

Nós estamos atentos e faremos as provisões necessárias para ir adequando os riscos que forem sendo apresentados quando fizermos o pagamento do nosso CDB.

Giovanna Rosa:

Tudo bem, obrigada.

Yuri Fernandes, JPMorgan:

Obrigado, pessoal. Bom dia a todos. Tenho uma primeira pergunta em relação ao crédito consignado. Temos visto várias medidas, no Senado tem uns seis projetos de lei, na Câmara tem mais inúmeros projetos. Vimos uma decisão na Justiça Federal, proibindo os bancos de coletarem, que depois foi revertida no TRF, mas acho que o *bottom line* é que estamos vendo muito *noise* em cima do consignado.

Queria pegar um pouco a sua opinião, se vocês têm acompanhado isso, se vocês também têm visto alguma coisa mais local no Rio Grande do Sul, e se vocês puderem também dar a quebra do seu consignado, quantos por cento do consignado vêm do Estado, quanto vêm dos municípios, quando vêm do INSS e governo federal, só para termos um pouco de noção dos riscos que estamos vendo na carteira. Essa é a primeira pergunta.

Também no sentido do consignado, a minha dúvida é em relação ao Estado ou município, ou com o município do Rio Grande do Sul. Com a situação fiscal piorando nesses estados, ainda que com a ajuda do governo federal, caso ninguém atrase as parcelas ainda mais, como vai ser o provisionamento do Banco? Se houver um prazo de 60 dias, deveríamos ver um aumento de provisão, ou de alguma forma isso não seria refletido muito, dada toda a crise sanitária que estamos vendo no país?

A terceira é bem curta, só um *follow-up* na pergunta da Giovanna. Qual é o percentual da sua carteira que já foi renegociado? Vocês já têm esse número para passar para nós? Obrigado.

Claudio Coutinho:

Vou responder um pedaço, depois tem a questão de números, que acho que o Alexandre ou o Marcus poderiam passar.

Nós estamos acompanhando essas decisões judiciais. No caso de Brasília, é uma decisão totalmente estapafúrdia que foi cassada rapidamente. Nós entendemos que o Banrisul se adiantou em qualquer demanda judicial ou outro tipo de demanda, já



fazendo uma repactuação que está cobrando juros do contrato e fazendo uma readequação dos fluxos de cada funcionário.

Achamos que, dessa forma, estamos atendendo às demandas que poderiam vir pelo judiciário. Nós já estamos atendendo de forma voluntária e organizada, e de forma que não haja uma quebra de contrato na repactuação do contrato ao interesse do funcionário.

No nosso caso, não existe essa possibilidade de repactuação para INSS que nós abrimos para funcionários estaduais e agora municipais, dada a demanda, que tem sido muito pequena. Acho que a demanda não chega a 15% dos contratos possíveis que foram pedidos para repactuação.

Insisto muito que ainda há o que refletir e pensar sobre o novo comportamento do consumidor advindo dessa pandemia, como ele está reagindo. Não sei se eles preferem não se endividar mais, porque na prática isso deve provocar, fazer uma rolagem, então você estaria deixando amortizar dívida.

Então, pode ser que tenha esse efeito inoportuno, mas não houve uma corrida de funcionários pedindo esse tipo de repactuação. E olha que esses pedidos podiam ser feitos pelo aplicativo, então era simples de ser feito.

É algo para se refletir, porque não houve uma demanda muito grande no caso dos consignados estaduais. No municipal, estamos abrindo agora, isso é muito pulverizado, estamos falando de contas de prefeituras, e parece que umas 380 aderiram ao pedido e as demais acharam por bem que não deveriam estender aos seus funcionários a possibilidade de repactuação.

No caso da provisão, nossa visão sobre possíveis contingentes que nós achamos remoto e nós, na verdade, nos antecipamos e já colocamos essas opções para os funcionários.

Quanto ao Estado, nós vemos como uma vitória a situação fiscal do Estado. Ela estava até tendo um crescimento de receitas. A execução orçamentária e a receita fiscal do Estado estavam muito positivas, e estavam pagando com muito pouco atraso os consignados. E agora, é algo incerto ainda o quanto vai vir de reforço da União e o quanto vai ser arrecadação remanescente.

Continuamos monitorando, mas temos uma relativa folga, no sentido de que o consignado tem prazo dobrado para provisão, esse tipo de coisa. Esse é o tipo de contrato que não deixará de ser pago. Ele deve no máximo ter alguma provisão adicional, mas tudo será acertado, como continua sendo um contrato com muita garantia.

Sobre a parte dos números, o Alexandre pode fazer o *breakdown* que você solicitou.

Alexandre Ponzi:



Vamos só fazer uma abertura da estrutura de operações de crédito do Banco. Para começar do macro para o micro, 77% da carteira é comercial. Desses 77%, 59% são carteiras pessoais, das quais aí sim o consignado vai responder por 44% da carteira de crédito total do Banco dividida pelos vários canais.

O INSS e o estadual são os mais relevantes. O INSS tem 21% do nosso estoque de crédito e o estadual, 14%. Temos o INSS do consignado representando 48% e o estadual, 32%, quando pegamos somente do consignado. Mas se vamos para a depuração, estamos falando de 21% e 14%. Os demais, municipal de 5% e o federal de 2,5%, e temos pouco mais de 1% para os outros menores. Então, 44% da carteira de crédito total do Banco é consignado nesses canais.

Qual é o racional em relação à questão de comportamento esperado dessas carteiras? Reforçando o que foi dito, o ambiente está mais impactado negativamente para todos os setores. Mas na questão de parcela de pagamento, algum atraso eventualmente poderá acontecer, mas, diferentemente do que vemos do setor privado, perda de renda não se espera.

E existem, por outro lado, algumas medidas que foram tomadas de forma unilateral pelos poderes estaduais, municipais e federal que impactam menos na questão de previsibilidade de renda ou na possibilidade de evitar maiores atrasos no pagamento de folha de pagamento por parte do governo.

Se pegarmos o consignado INSS, o governo anunciou em meados de março que ele iria antecipar o 13º, cujo calendário é normalmente setembro, e novembro ou dezembro para pagamento. Ele já antecipou agora para o final do mês de abril, começo de maio, e a segunda parcela ao longo deste mês e do próximo mês. Isso diminui um pouco a perspectiva de uma performance pior em termos de qualidade e no adimplemento dessas carteiras.

O Estado conseguiu fazer frente aos pagamentos até agora, por elementos de outras arrecadações que já não são mais tão relevantes assim, mas ele também tem endereçado em várias esferas questões que tocam na forma de mitigar o impacto da retaliação e eventualmente diminuir um pouco da parcela de ônus que hoje recai somente para o consignado.

Tem também eventualmente a possibilidade de que alguma parcela de ajuda federal que ora está em discussão no Congresso seja colocada. Mas a carteira que estava com a preocupação tem esse desenho, de 21% no INSS e 14% no estadual, ou seja, 35% da nossa carteira total está na mão desses dois grandes públicos.

E o INSS, diferentemente do que alguns analistas pudessem imaginar, é a carteira mais relevante, até porque os canais de produção e originação são duplos, tanto a agência, cliente do Banrisul, quanto via o correspondente bancário, ao passo que o estadual somente depende da estrutura de relacionamento de contato do Banco, que facilitou muito a vida desse público em particular, sobretudo nas medidas que o Banco endereçou com vistas a mitigar questões e atenuar o impacto financeiro, porque esse é o povo que consegue ser 100% atendido.



Aquele esforço de canais digitais, o esforço de TI do Banco foi direcionado, sim, para todo o público, mas esse talvez tenha sido o mais beneficiado, porque ele consegue fazer todo o atendimento por via de canal digital, o que interessa a algumas questões futuras em um ambiente pós-COVID, com relação à própria eficiência em si.

Irany Sant'Anna:

Se me permitir fazer uma observação em relação à provisão, houve um atraso mais significativo por parte do Estado no pagamento de salários no ano passado. Isso fez com que nós chegássemos a fazer uma provisão adicional na nossa carteira do consignado do Estado e essa provisão não foi revertida quando esse atraso diminuiu, porque tem a questão de esperarmos a normalização, você tem que esperar a cura da situação do risco de crédito para fazer reversão de provisão.

Então, hoje, estamos ainda com uma provisão maior do que aquela que era necessária pelos níveis de atraso previstos na Resolução nº 2682.

Também em relação à Resolução nº 2682, é importante ressaltar o seguinte: operações com prazos remanescentes superiores a 36 meses, contam prazos dobrados. Esse é o valor mais significativo da carteira de consignado. Tem refinanciamentos, e sempre que abre margem, as pessoas normalmente renegociam. A maior parte dos prazos dos contratos são superiores a 36 meses. Em termos de provisão, estamos relativamente tranquilos. Temos ainda bastante fôlego com relação a isso.

Quanto à questão das renegociações que o Banco já realizou, nós realizamos até março cerca R\$200 milhões de parcelas. Não tenho o número dos valores dos contratos, mas foram R\$200 milhões de parcelas.

Claudio Coutinho:

O número atualizado, desde março até hoje, é que nós renegociamos R\$400 milhões em parcelas, mas isso inclui todas as renegociações: micro e pequena empresa, pessoa física, consignado, tudo.

Yuri Fernandes:

Qual é a comissão de parcela de vocês? Só para termos um percentual mais ou menos, desses R\$400 milhões. Vocês lembram?

Claudio Coutinho:

Quanto de contratos se referem a esses R\$400 milhões, é isso?

Yuri Fernandes:

Não. O Banco costuma receber R\$1 bilhão de parcela por mês e renegociou R\$400 milhões ou R\$300 milhões. Vocês têm algum número desses, para sabermos a base desses R\$400 milhões?



Claudio Coutinho:

Nós estamos renegociando para dois ou três meses, então estamos repassando três meses no caso de consignado e dois meses nas pessoas físicas. Esse total deu R\$400 milhões, e estamos falando de R\$100 milhões ou R\$200 milhões, alguma coisa assim.

Yuri Fernandes:

Obrigado, pessoal. Acho que a informação do INSS é superimportante. Eu tinha em mente que o INSS era a maioria, mas não sabia que ele era tão maior do que o estadual. É interessante. Muito obrigado.

Irany Sant'Anna:

Só para confirmar, a partir das minhas anotações, eu me equivoquei. A minha anotação é R\$400 milhões e eu citei R\$200 milhões, falando com pressa, em relação às parcelas renegociadas.

Yuri Fernandes:

Quero aproveitar a oportunidade para fazer um *follow-up* em liquidez. Eu sei que o Banco é superlíquido, acho que é um dos mais líquidos que cobrimos, com um *loan-to-deposit ratio* rodando em 60% ou 70%.

Mas caso, porventura, alguma dessas medidas do Senado, do Congresso ou qualquer uma dessas decisões um pouco ortodoxas venham a ser aprovadas, como vocês veem a posição de liquidez? É algo com que o Banco se preocupa, caso tenha que ficar quatro, cinco ou seis meses sem receber as parcelas do consignado?

No limite, é muito melhor para o Banrisul do que para vários de seus competidores que são mais focados nesse tipo de produto apenas, mas é uma preocupação? O Banco precisaria melhorar a liquidez? Qual é a sua leitura em relação à liquidez com essas regulações que estamos vendo?

Claudio Coutinho:

Desculpe, Yuri. Você está perguntando se eu tenho alguma medida em relação a consignado, é isso?

Yuri Fernandes:

Não, estou falando, caso certas medidas venham a ser aprovadas no Senado, na Câmara, ou qualquer uma dessas decisões judiciais extremas que temos visto, o Banco vai ficar sem receber parcelas de consignado por quatro, cinco ou seis meses. Acho que é isso o que a maioria dos projetos de lei preveem.



Então, um banco focado em consignado vai ter um problema de *inflow*. Vocês vão deixar de receber parcelas, mas o *outflow* de salário, pagamento de depósito, toda a saída de caixa continua. Então, minha pergunta é como vocês veem a liquidez do Banco. Meu ponto é: o Banco é muito líquido, tem um índice de liquidez bem confortável. Então, é uma preocupação para vocês ou não? O Banco pensa em aumentar mais a liquidez?

Claudio Coutinho:

Francamente, não é. A questão do consignado, se houver alguma medida arbitrária, é do fundo econômico, não financeiro e nem do fluxo de caixa. Ou seja, se houver alguma medida coercitiva determinada por algum tribunal que tenha diminuição, nos obrigaria a fazer algo que nos inflija um prejuízo econômico. Mas, do ponto de vista de *cash flow*, não é relevante. Nós temos uma posição de caixa ultra-sólida e crescente. Então, nossa posição de caixa tem subido. O Marcus, que é o CFO, pode até comentar um pouco sobre isso.

Marcus Vinicius Feijó Staffen:

Perfeito, Coutinho. É um dado que é bem interessante. Se nós pegarmos a posição de caixa de fechamento do mês de março, mesmo descontadas as duas liberações que o Banco Central fez de compulsória ao longo do mês, ela já seria maior do que a dos meses tanto de fevereiro, janeiro ou mesmo dezembro. Essa questão de liquidez está muito bem equacionada e, como comentei no início, é mais do que suficiente e necessária para enfrentar qualquer situação mais delicada.

Yuri Fernandes:

Perfeito. Muito obrigado, pessoal.

Operador:

Como não temos mais perguntas, gostaria de retornar a palavra ao Sr. Claudio Coutinho para suas considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Claudio Coutinho:

Agradeço a todos a participação na nossa audioconferência para apresentação dos resultados do Banrisul. Gostaria de falar aos nossos acionistas, colaboradores e parceiros que já estamos trabalhando duro, trabalhando com afinco para que passemos essa crise e consigamos entregar o que nós propomos, que é esse resultado do Banco, junto com a participação do Banco no Estado do Rio Grande do Sul, que é muito importante para que mantenhamos nossos negócios sólidos e eficazes e cumpramos nossos objetivos.

Então, gostaria de agradecer a todos a participação nesta audioconferência e até a próxima vez. Agradeço aos Diretores e a todos que participaram. Obrigado.



Gostaria só de lembrar que eventuais perguntas que não foram respondidas ou que não sejam formuladas podem ser formuladas para o nosso RI na Internet porque aí poderíamos, então, colocar as explicações necessárias. Muito obrigado a todos.

Operador:

Obrigado pela participação de todos. A teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, Banrisul, está encerrada. Obrigado, 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”