



## **BANRISUL – Apresentação dos Resultados 2T20**

### **Teleconferência – 12 de agosto de 2020**

#### **Operadora:**

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, Banrisul, para discussão dos resultados referentes ao 2T20.

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

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas exclusivamente para analistas e investidores, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento, por um período de sete dias.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banrisul, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro do Banrisul e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Claudio Coutinho Mendes, Presidente do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Coutinho, pode prosseguir.

#### **Claudio Coutinho:**

Muito obrigado Bom dia a todos e agradeço a presença a presença dos analistas e investidores neste nosso *call* de resultados, também agradeço a presença dos meus colegas de Diretoria.

Antes de mais nada, eu gostaria de fazer um breve apanhado sobre as ações que



tivemos após a deflagração da pandemia. No dia 16 de março de 2020 foi quando nos reunimos e passamos a tratar esse assunto como pandemia e passamos a ter providências de contingência em relação à situação.

A primeira providência nossa foi colocar todas as pessoas do grupo de risco em *home office* e também estabelecer um rodízio de funcionários, de modo que mesmo que algum grupo fosse contaminado, outro sempre estaria apto a assumir as funções e manter a continuidade operacional.

De lá para cá, de 16 de março até hoje, tivemos um desempenho operacional sem nenhuma falha, sem nenhuma interrupção, não houve falha de sistema que deixasse a rede fora do ar, tudo funcionou a contento e tudo em função de toda a dedicação e preparação das equipes de TI e demais equipes do Banco.

Também ante esse processo, contratamos também o hospital Moinho de Vento para nos dar assessoria em termos de protocolo de saúde, e teleatendimento de eventuais suspeitas e segue até hoje, uma assessoria que foi mesmo muito importante para que superássemos esse momento muito difícil.

Nós mantivemos, durante esse período também, todo o atendimento presencial nas agências. Estabelecemos um horário reduzido para atendimento de 10:00h às 12:00h para atendimento dos idosos e aposentados do INSS e das 12:00h até as 16:00h, atendimento presencial com agendamento e respeitando sempre as restrições que eventualmente existiram e existem em relação a certas cidades e regiões, decorrentes de estados da doença mais ou menos avançados na região.

As bandeiras, aqui no Rio Grande do Sul são cinco bandeiras, as bandeiras amarela, vermelha, enfim, indicam o nível de atendimento que você pode dar em uma agência, e temos seguido as normas estaduais e municipais, mas sempre buscando manter o atendimento ao cliente, que nunca faltou. Foi feita também, de modo minimizar a ida dos nossos clientes às agências, a ampla divulgação dos canais autoatendimento seja via app, via sistema.

De modo que, como veremos adiante, cresceu de forma exponencial o uso desses canais. Do ponto de vista de emergência econômica e financeira, desde o início também, em linha com o que outros grandes bancos fizeram no Brasil, oferecemos aos nossos clientes a possibilidade de reprogramar os seus pagamentos.

Tivemos diversas linhas de repactuação dos compromissos dos nossos clientes pessoas físicas e jurídicas, que batizamos de REPAC. Fizemos REPACs para crédito genérico, para pessoa física, REPAC para consignado, REPAC para o crédito imobiliário, REPAC para o pequeno empresário.

As taxas dos contratos repactuados foram as mesmas do contrato original e, dependendo do caso, teriam prazos maiores ou menores de reprogramação. Isso foi feito, grande parte delas usando o app digital. Na verdade, os nossos clientes puderam se autoatender via aplicativo em diversos REPACs, REPAC rural, imobiliário, REPAC consignado e diversos.



No consignado, oferecemos essa linha de REPAC para funcionários públicos estaduais, dos três poderes, tanto do Executivo, Legislativo e Judiciário e também da administração indireta. E oferecemos essa possibilidade para funcionários públicos municipais do Estado do Rio Grande do Sul, através de um convenio com a Federação dos Municípios a FAMURS.

Trezentos municípios aderiram a essa possibilidade e mediante demanda de cada funcionário, a repactuação era feita também respeitando a taxa original do contrato. A reprogramação era as três próximas parcelas eram reprogramadas no saldo restante do contrato, diluídas na mesma taxa de juros do contrato original. Tanto nos municípios quanto para os funcionários públicos estaduais, essas repactuações só foram feitas, obviamente, sob demanda de cada funcionário.

Na área rural também intensificamos a nossa solução relacionada a financiamento rural, algumas áreas do Rio Grande do Sul tiveram estiagem, e demos tratamento diferenciado aos desiguais.

No caso também da adquirência, diversas companhias tiveram que queda drástica de faturamento, algumas a níveis próximos de zero e para que não houvesse uma desconstrução das nossas máquinas, concedemos isenção a esses clientes que tiveram uma queda muito grande de faturamento.

Isso, obviamente, é uma isenção temporária, enquanto durasse essa queda de faturamento. No caso da seguridade, também tivemos condições específicas para renovações de seguro de automóvel e residencial, além da possibilidade da contratação remota.

No crédito imobiliário, reprogramamos em até seis vezes, até as seis próximas parcelas puderam ser reprogramadas, diferindo o prazo dos contratos. Tudo isso foi feito ao longo desse trimestre. Também, aderimos ao programa PESE do governo federal, em que o risco é todo do governo federal. Tivemos R\$39 milhões de financiamentos para folhas de pagamentos em que o risco era assumido pelo governo.

Aderimos também ao PRONAMPE, também foram feitas de operações do PRONAMPE, bem diversificadas, o ticket médio foi de R\$39 mil, atingindo 9 mil clientes, em um total de R\$355 milhões. O PRONAMPE também é uma linha praticamente toda garantida pelo FGO, 85% de garantia, em termos da carteira estadual, e 100% por crédito individual.

Também decorrente da nova situação incentivamos o uso dos canais digitais, o uso de transações digitais em relação ao total de transações do Banco subiu de 66% para 75% no primeiro semestre de 2020, ou seja, 75% das transações dos clientes conosco foram através dos canais digitais.

Continuamos investindo e apostando na melhora da experiência do cliente, achamos que isso é o futuro, é o presente e continuaremos nesse investimento de forma intensa. Eu passo agora a palavra ao Diretor de RI Marcus Staffen.



**Marcus Staffen:**

Obrigado, Coutinho, um bom dia a todos. Antes de chamar o Alexandre para realizarmos a apresentação em si, eu gostaria de fazer alguns comentários. Começando pelo lado do rural, o Banco lançou agora, para a safra 2020/2021, os objetivos com o crescimento de cerca de 28% ou R\$900 milhões.

Cabe destacar que para a safra 2019/2020 atingimos 97% do que tínhamos proposto, chegando a R\$3,2 bilhões na nossa carteira. Isso acaba sendo muito interessante nesse momento em que o rural acaba sendo um setor menos afetado pela pandemia e com margens, ainda assim, interessantes.

Sobre o resultado do 2T, R\$119,8 milhões e R\$377,3 milhões no semestre, afetado basicamente pelo crescimento das provisões. Nesse ponto acho que é interessante melhor abordar durante a apresentação vamos detalhar um pouco mais, mas tanto o nosso índice de cobertura, na faixa de 230 para 90 dias, quanto o nosso total de provisão sobre a carteira de crédito, em 8,3, nós acreditamos ser adequado para o nosso perfil de carteira de crédito.

A carteira de crédito cresce pouco durante os 12 meses, 5,5%. No trimestre tem uma pequena redução, de 0,6%. O consignado, nosso principal vetor de crescimento, tem um trimestre de crescimento de 1,4.

O interessante aqui é que mesmo abril e a primeira quinzena de maio com toda a questão de distanciamento social, a carteira segue um comportamento um pouco mais lento que até então, mas a partir daí, e sobretudo em junho, já retomamos um ritmo bom de crescimento, principalmente nos correspondentes bancários via Bem.

Imaginamos que esse pode ser um *driver* ainda sim interessante para os próximos meses. Por fim, um registro que é sempre importante, o atual nível de capitalização e liquidez do Banco. Nossa capitalização, com 15,2% de nível 1 e 16% de Basileia total, e com crescimento interessante na nossa carteira de captação, principalmente em CDB e poupança, 4,5% no trimestre e 11% em 12 meses.

Sem que isso represente uma elevação de custo, o nosso custo de captação total segue mantido na faixa de 90% do CDI. Dado isso, não temos dúvida em dizer que tão logo quando as condições de mercado ficarem mais interessantes, temos todas as ferramentas para crescer carteira.

Acho que de fala inicial é isso, eu passo a palavra agora para o Alexandre, para terminar o restante da apresentação e ficamos à disposição para as perguntas e respostas.

**Alexandre Ponzi:**

Obrigado Marcus, obrigado Presidente. Tendo em vista a introdução que foi feita com relação aos eventos que acabaram impactando o desempenho do Banco no 2T e no 1S desse ano, vamos ver agora aqui no slide número 8, o lucro líquido do Banco, que é um lucro absolutamente recorrente para efeitos de formação do resultado, mas é formado em um ambiente que de recorrente não tem nada de comparável.

---



Isso tudo já foi bastante endereçado, e também se traduz na queda que apresentamos do lucro contábil com relação aos períodos anteriores, que foi de 54%, ou no lucro recorrente ajustado quando comparamos com alguns períodos passados, de também 40% quando comparamos o acumulado do semestre contra o acumulado do 1S do ano passado.

Isso tem alguns elementos de reforço de eficiência. O Banco controla suas despesas administrativas por conta do crescimento do canal digital, também por conta de algum benefício do presente momento, mas ele está impactado por um ambiente em que a margem financeira ficou relativamente estável.

Tivemos uma redução, por conta da pandemia, das receitas de prestação serviço, que vamos comentar na sequência, mas o principal elemento foi, como não poderia deixar de ser, a questão da provisão em si, que é uma provisão adequada e o Banco tem um perfil mais conservador, seja na despesa de provisão propriamente dita ou na despesa da provisão, no saldo com relação à carteira, do que os seus demais pares de varejo.

Mas ela é uma provisão, hoje, que é *protetiva*, no sentido de que há uma imprevisibilidade das consequências negativas que podem advir ainda de uma carteira de crédito que não cresce no consolidado, mas que tem alguns elementos de defesa que discutiremos na sequência.

O slide 8 apresenta um pequeno crescimento de margem no período trimestral, ou seja, 3% entre março e junho, mas quando pegamos a margem do período acumulado de seis meses desse ano contra o passado, ela cai 5%. Essa queda de 5% é decorrente do fato de que as taxas foram reduzidas, mas por uma peculiaridade do Banco nesse excedente de liquidez que ele tem, que tem um perfil mais conservador na questão de gestão de tesouraria.

E o slide seguinte mostra muito bem qual é o tamanho da formação do resultado financeiro líquido para o Banco no seu absoluto entre os dois principais *drivers*, que é a carteira de crédito, e ela corresponde, do R\$1,3 bilhão que o banco acabou gerando de margem financeira no 2T, corresponde a 97% advindo de operações de crédito em si e 3% somente vindo da tesouraria, porque é uma tesouraria com títulos públicos, LFT correspondendo a quase 100% da sua totalidade.

No slide 11, esta é a depuração da NIM, da margem financeira sobre os ativos rentáveis, em relação a operações com crédito e operações de tesouraria. A margem de 6,95, que é ligeiramente inferior à margem apresentada no trimestre anterior, já está impactada pelos efeitos de *cap* e taxas de juros no cheque especial, portanto isso não é novidade.

Ela tem, sim, o fato de que a parcela dos ativos rentáveis sob a forma de tesouraria da carteira de TVM do Banrisul tem uma proporção maior sobre o total dos ativos rentáveis, porque se fôssemos alavancar carteira de crédito e, diferentemente de banco de varejo, o crédito do Banrisul não cresceu. Ele cresce de novo entre segmentos, mas no absoluto ele não teve crescimento, a nossa margem seria inegavelmente melhor.



Temos aqui margem com operações de crédito, 15,3, e que ratifica o que Marcus acabou de colocar quando encerrou a palavra dele, no sentido de que o Banco tem essas duas fortalezas, de uma estrutura de capital muito robusta, uma estrutura de capital que é quase toda de capital de nível 1.

E está preparada, com a liquidez que o Banco, tem para fazer a passagem para operações de crédito, que vemos o reflexo decorrente do reconhecimento de provisão pela rolagem da carteira de acordo com os *ratings* dos clientes, além de elementos que buscam identificar ou tentar quantificar e qualificar ainda uma imprevisibilidade.

Ainda não foi percebido em termos de qualidade de crédito, a nossa ficou estável, a do setor varejo até teve uma queda, mas é consequência de que, de novo, a carteira do Banco não cresce e as dos demais Bancos de varejo apresentam um crescimento forte independentemente do setor.

Não só operações de renegociação, mas muito da provisão é também um reforço antecipado a movimentos que podem vir a acontecer decorrentes ainda, sobretudo de operações que foram repactuadas ao longo desse último trimestre, o que justificou esse reforço de provisão, em que aumentamos, em três meses, em 63% a despesa de provisão. E é óbvio que ela tem um impacto muito sensível para a redução e para impedir que o Banco gerasse um lucro líquido melhor.

Lucro líquido esse que, eu me esqueci de mencionar, mas que não custa nada relembrar, também está impactado por uma alíquota de impostos maior. Todos esses elementos até aqui colocados também acabam fazendo com que o lucro líquido tivesse aquele comportamento. Com relação A carteiras em si, na página 13 temos o perfil das carteiras repactuadas, seja no segmento pessoa física ou no segmento pessoa jurídica.

E em grosso modo, as responsabilidades que os clientes detinham com o Banrisul e que foram renegociadas, as parcelas correspondem a 14% da carteira total. Se pegarmos somente as parcelas renegociadas, isso é pouco menos de 2% da carteira de crédito.

E colocada ali na tela, em relação às principais linhas em que houve repactuação e cujos efeitos ainda não foram sentidos.

E esperamos que, à medida que a economia comece a apresentar sinais ligeiramente menos ruins do que eram esperados, essa provisão seja muito mais do que suficiente, ela não seja necessária no todo para que façamos a cobertura do crédito que eventualmente fique inadimplente.

A captação continua crescendo. Ela cresce independentemente dos elementos de reforço de liquidez do setor financeiro, que foram pelas liberações de depósitos compulsórios e outras linhas do Governo Federal.

Aqui colocamos que o Banrisul não acessou nenhum recurso emergencial, nenhuma letra financeira com garantia, nenhum DPGE, temos mantido um custo médio do principal produto de captação, o depósito a prazo, em um custo interessante para o



Banco e que tende a liberar porque ele é pós, liberar margem, na medida em que nos sentimos confortáveis a fazer uma alavancagem maior da carteira de crédito.

Esse depósito a prazo tem uma concentração na pessoa física, com cerca de 2/3 da carteira de captação e o outro 1/3 na pessoa jurídica, mas começamos a observar que cada vez está ficando mais favorável para fazer a passagem, em termos de relação depósito e crédito, precisamos endereçar melhor essa equação para melhorar resultados, melhorar a margem, melhorar a eficiência e o resultado do Banco.

O único senão desta lógica é que o presente momento é um momento mais de conservadorismo por parte do Banco, como temos um perfil mais conservador em relação a crescimento de carteira de um modo geral.

Mas a pandemia também, todas as alternativas que o Banco dispôs aos seus clientes para permitir, dentro da realidade presente, que houvesse dissolução de continuidade quase nenhuma nos negócios, certamente uma grande parcela de receitas de prestação de serviços elas ficam com uma taxa de sucesso menor.

Como, por exemplo, toda a parte de seguro e consórcio que, por mais que continue crescendo, ainda tem uma velocidade menor, aquém do potencial de uma realidade em que o Banco esteja produzindo. Percebemos que há uma participação maior na questão das receitas de tarifas bancárias com os clientes, 48%, mas também há uma queda da receita de *fees* no acumulado semestral, de 3%.

Porque em que pese a Banrisul cartões, que contribui bastante para a formação do resultado do Banco, ter tido um resultado melhor que os seus pares e isso foi colocado lá no início, percebemos, por conta de redução de atividade dos clientes, os esforços de permitir que esses mesmos clientes continuassem operando dentro de uma realidade adversa para eles.

Eles tiveram um encolhimento da contribuição de receitas de MDR na receita de tarifas, que também não foi adicionada com questão de produção de ofertas de produtos de consórcio, ofertas de produtos de seguros. Tivemos uma pequena perda residual em relação à participação da receita de cartões na estrutura de receitas de tarifas e serviços do Banco.

Mas isso está também condicionado à questão pandemia, à dificuldade de entabular outros elementos que não o de prover liquidez e reforçar a continuidade de negócio, na medida do possível, dos clientes, o que impede algumas medidas muito mais no sentido de alavancar outras receitas e de relacionamento em si.

Despesa administrativa nós já havíamos endereçado, sim, que vínhamos fazendo todo um esforço na busca de uma eficiência cada vez maior e o resultado está aí. Tivemos uma redução de 5% nas despesas do acumulado semestral e o acumulado semestral tem também agora no 1S o efeito da renegociação salarial que ocorreu em setembro do ano passado, por isso a despesa de pessoal cresce um pouco.



Tem um comportamento diferente das demais despesas administrativas, mas ainda assim, menor do que a inflação que é colocada no dissídio, na folha de pagamento do período.

Tivemos, nas demais despesas administrativas, 12% de queda, ou seja, a busca de uma eficiência maior do Banco está aí visível e todos esses elementos que hoje vêm e que vão continuar no dia-a-dia no momento seguinte, quando a economia voltar, endereçam, sim, uma realidade um pouco melhor para o Banrisul.

Eu tinha comentado, agora no slide 17, lá no início, a questão da composição da margem. E a margem é decorrência exatamente dessa fotografia que temos aqui na parte dos ativos. Os ativos crescem 9%, em compensação, a parcela de crédito, que tem um *spread*, um resultado melhor para a formação de margem propriamente dita, voltam a um patamar inferior a junho do ano passado e inferior ao próprio março desse ano.

Estamos com um pouco a menos de 42% dos ativos rentáveis sob a forma de operações de crédito. Em compensação, a tesouraria tem hoje não mais os 34% que tinha há 12 meses, mas 43%. Isso é decorrente da captação crescente do Banco, captação que cresce em velocidade real, independentemente da liberação de compulsório.

Mas que não tem tido uma melhor oferta de rentabilização tendo em vista o perfil de alocação, que já foi colocado, que é em títulos públicos federais, 99,5% deles em Letras Financeiras do Tesouro. A carteira de crédito, 5% de crescimento em relação a junho do ano passado, está praticamente estável em relação a março desse ano.

Ela tem dois grandes canais, o canal de direcionamento, e estávamos comentando no início a questão do agronegócio, a carteira especializada tem o rural como um dos elementos que também ajudaram o crescimento dela de 6% ano contra ano, ou 2% no trimestre. Mas a carteira comercial tem uma queda, tem uma queda quando comparamos com o próprio março, e tem uma queda inclusive em relação a dezembro, não em relação a junho do ano passado, porque ela teve um crescimento um pouco maior.

Mas ela está concentrada, sobretudo, na pessoa física, a abertura da carteira de crédito do Banco, lá no 19, crédito total, temos 60% dos ativos de crédito do Banco na pessoa física. Desses, temos 76%, 77% sob a forma de crédito consignado.

Isso dá uma grande blindagem para a carteira de crédito, tem umas taxas que estão menores do que estavam há 12 meses, mas estão estáveis e que vão permitir, na medida em que continuemos crescendo, e no slide seguinte vamos ver o crescimento do consignado do Banco, eles permitem que tenhamos um ganho de margem.

Mas a pessoa jurídica ainda está contingenciada a operações de suporte aos clientes e não de crescimento de carteira de forma mais robusta, no sentido de obter ganhos de mercado e participação, *share*, em relação aos clientes.

O crédito consignado tem como principal segmento o INSS, ou seja, o Banco consegue gerar crédito, que hoje corresponde a 49% da sua carteira de consignação em nível





Brasil, independentemente do canal, seja com agências de clientes, seja com correspondente bancário para a produção de crédito.

Um crédito que tem uma qualidade boa ajuda a sustentar uma qualidade de crédito resiliente no momento em que o crédito total do banco não cresce e ainda consome menos capital, a segunda maior carteira de consignado, com 32%, mesma proporção que tinha há 12 meses, é a carteira do INSS Estadual.

Ou seja, essas duas carteiras crescem ano contra ano. O consignado total, 8,8%, quem cresceu o crédito nesse patamar? Sem aumentar a exposição a risco ou sem ter que reforçar de forma ainda maior do que já reforçou provisão.

Então 8,8% no consignado total, correspondentes, o dobro dessa velocidade, ou seja, é o banco que atua de forma mais regionalizada, oferecendo crédito de menor risco em nível Brasil, e ainda assim, com os clientes do banco, quase 8%, ou seja, muito semelhante à velocidade do crédito consignado como um todo.

O saldo da provisão é que naturalmente teria que ter uma parcela maior da carteira de crédito, estamos, hoje, com 8,3% da carteira de crédito provisionada. Por quê? Porque isso reforça, não advindo da principal carteira que hoje nos dá essa blindagem de crédito, mas simplesmente daquela parcela, sobretudo do segmento PJ, em que há uma dificuldade.

A inadimplência é maior em relação à pessoa física em si, porque as medidas hoje colocadas para atenuar os impactos que os clientes sentem em relação a prover liquidez, podem ainda não ter sido suficientemente bem endereçadas e identificadas, no sentido de que não precisássemos ou não tivéssemos que fazer esses reforços na visão de clientes, risco cliente, risco de setor.

Mas já estávamos, em comparação com bancos privados, os 7,6% que tínhamos de provisão da carteira, já eram superiores à média do setor de varejo há 12 meses, que era um pouco mais de 6%-6,1%. O Banco sempre apresentou o crescimento. Banrisul e os demais bancos apresentaram, mas a questão do nosso saldo em relação à carteira total já era mais conservador e continua a sendo endereçando os elementos hoje, como colocamos, que acabam afetando a produção de resultado pelo reconhecimento da despesa de provisão.

Percebemos uma pequena diferenciação nos três principais devedores em atraso, mas são insignificantes em relação ao total da carteira. A participação que esses maiores devedores têm em relação à carteira de crédito total do banco, pois 88% dela, aqui colocados nesses 11,7 até os 4,6 são carteiras de risco normal.

Por outro lado, a carteira de risco H do Banco é um pouco superior, o que também já ratifica a questão de provisão, a despesa de provisão e a provisão em relação à carteira um pouco superior à média do setor. O índice de Basileia, eu havia comentado que está quase todo formado por capital de nível 1, 15,2% da Basileia, 16%, é capital de nível 1.

Ou seja, os elementos hoje são colocados no sentido de preservar capital de estrutura para alavancar negócios de crédito, estão à nossa disposição. O último *slide* é um



resumo dos principais indicadores do banco, em que percebemos que, em decorrência de tudo que foi apresentado, o retorno do Banco sobre o patrimônio líquido está ligeiramente menor que 10%, o retorno sobre ativos, ligeiramente inferior a 1.

A qualidade da carteira é muito similar há três meses ou a dezembro, não pudemos comparar ainda com 2019, os 2,20%, porque era outro ambiente, menos tensionado, menos imprevistos com relação à questão de risco de crédito propriamente dito.

Mas a cobertura do Banco, que estava defasada em relação aos seus pares há 12 meses, os 345% do Banco eram superiores à média da indústria, hoje está adequada ao perfil do banco de uma carteira mais blindada, que não cresceu e, portanto, estamos simplesmente fazendo a adequação dos riscos dos clientes existentes às necessidades de provisão.

Por isso não precisou chegar, não tem porque e o mercado está dizendo que não. A nossa cobertura ficou inferior ao demais, não precisaríamos chegar aos 300 ou 270, que tem sido a média identificada dos bancos que já reportaram. Porque ela está absolutamente aderente ao tamanho e ao tipo da carteira de crédito do Banco.

A eficiência está em um patamar similar há três meses, ligeiramente menor do que foi em dezembro, e é pior do que foi em junho do ano passado, exatamente por conta da impossibilidade de o Banco ter gerado resultados adicionais, sobretudo na parte de receitas de prestação de serviços, para poder alavancar.

O reflexo é que estamos com quase 96% da folha de pagamentos, hoje, cobertos com receita de prestação de serviço. Esse é o último *slide* da apresentação, acho que já falamos bastante. Agora passamos a palavra aos analistas para responder todos os anseios que os senhores tiverem, muito obrigado.

#### **Sofia Viotti, Bradesco BBI:**

Bom dia e obrigada pelo *call*. Será que vocês poderiam explorar um pouco mais o *mix* do porte de empresas na carteira de vocês? Para sabermos se está mais concentrado em grandes empresas ou *middle*, para conseguirmos projetar mais a qualidade da carteira, muito obrigada.

#### **Oswaldo Lobo:**

Eu posso começar tentar começar a resposta. Basicamente, o Banco tem uma carteira de R\$36 bilhões, dentro temos uma carteira ampla, não temos concentração por perfil, por porte de empresas, e dentro do perfil de carteira de repactuados, olhando pessoa física, eu destaco o consignado imobiliário.

Dessa carteira, é a carteira que temos, em especial, garantias muito boas, e da parte de crédito pessoal e *corporate* e PME, é a carteira equilibrada. Do ponto de vista histórico, a parte da carteira de *corporate* é uma em que o Banco tem se reposicionado e reduzido ao longo dos últimos anos, e a estratégia é focar, especialmente em *middle market* e pequenas e médias empresas.



**Sofia Viotti:**

Ok, muito obrigada.

**Yuri Fernandes, JPMorgan**

Obrigado, pessoal, e bom dia, Coutinho, Marcus, Werner, Alexandre. Eu tenho uma pergunta sobre crédito renegociado. Vocês dão que acho que é 14% da carteira, óbvio que por parcela é menor, mas olhando os créditos renegociados é algo como 14%. Eu queria entender o critério disso, se vocês estão incluindo nesse número apenas renegociações em dias.

Se isso atende mais o critério da FEBRABAN que, se não me engano, permite classificar como crédito prorrogado, até créditos renegociados com 59 dias de atraso, se o crédito deveria estar em proforma em começo de março, acho que isso é uma coisa que muitos bancos têm, para entender um pouco qual é o processo dessa carteira, desses 14% de vocês.

E se vocês pudessem falar como isso está evoluindo, tanto do lado de qualidade, não sei se o *grace period* desses créditos já acabou, se vocês já estão em processo de *collection* ou se é uma coisa que ainda vamos ver, mas se puder falar da evolução disso, eu acho interessante. Depois eu faço a minha segunda pergunta, obrigado.

**Oswaldo Lobo:**

Eu acho que eu posso também fazer a primeira parte da resposta, e se os demais diretores quiserem complementar, melhor ainda. Em relação a essa parte, tanto na parte do REPAC fase 1 quanto fase 2, sempre focamos muito naquele cliente que era bom, no sentido de dar uma solução e um fôlego para ele, tentando manter que ele no médio e longo prazo continuasse sendo um bom cliente.

Tentando responder, essas renegociações não foram orientadas para clientes que estavam ou inadimplentes ou com problemas ou sem limites válidos. Sempre focamos, nas operações, fazer da maneira mais inteligente possível, tentando consolidar essas renegociações nos produtos com as melhores garantias.

Obviamente, sempre focando em imobiliário e em consignado. Na primeira fase, demos como se fosse uma solução de dois meses de fôlego, que era uma solução muito parecida com que foi inicialmente solicitado pela FEBRABAN. Na segunda fase, aumentamos o prazo do fôlego para até seis meses, mas sempre considerando que quem já tinha pedido os dois primeiros, era descontando e, diferente, na segunda fase, sem carência de juros.

A fase dos REPACs, como chamamos, foi uma família com dezenas de produtos e subprodutos, que se encerrou no início desse mês, e se encerrou, em especial, pela queda de demanda, o que achamos que foi até um posicionamento inteligente.

Se não me engano, no último mês anterior a agosto, fizemos R\$70 milhões de REPACs, ou seja, já estava reduzindo bastante a demanda por si só. Achamos que, uma coisa



pessoal, eu acho que é melhor você concentrar, não pelo contrato como um todo porque esse eu já tinha antes ou depois.

Olhando pelas parcelas, achamos que essa renegociação foi positiva no intuito de viabilizar a maior probabilidade de recebimento futuro, mas, obviamente, só vamos conseguir descobrir isso provavelmente quando esse prazo acabar e tivermos mais informações.

Até então, sempre orientamos essas alternativas para os clientes que tinham limite e não estavam inadimplentes. E por fim, não decidimos congelar a provisão. Continuamos fazendo a provisão da maneira como achávamos que era necessária e coerente com aquele cliente.

**Yuri Fernandes:**

Extremamente claro, entendi. O foco de vocês foi cliente que não estava inadimplente, esses 14%. A dúvida que fica é se a queda de NPL no trimestre, os 10 bps de melhora do índice de inadimplência, se isso tem um pouco a ver com isso. Eu entendo que os bancos focam muito em renegociar logo no começo, eu acho que grande parte disso foi feito em março, abril, maio.

Mas a minha dúvida se escapa algum cliente atrasado nesse bolo de 14%, mas pelo que entendi da sua fala, não, é mais focado no pessoal não atrasado, é isso?

**Oswaldo Lobo:**

Nós somos 4,2 milhões de clientes, eu espero que não tenha escapado, mas a orientação era da maneira como eu disse.

**Yuri Fernandes:**

Perfeito. A segunda pergunta que eu vou fazer é sobre a parte digital de vocês. Vocês colocaram um slide falando do número de transações, acho que é um crescimento importante, mas eu queria entender o que o Banco tem feito para tentar monetizar esse canal. Quais são esses produtos que vocês originam pelo celular ou computador?

Eu entendo que 75% das transações, deve haver muita consulta de saldo, às vezes o cara ajusta o limite de cartão de crédito, mas originação de crédito, o que dá para ser originado hoje em *móvil*? Qual o tipo de crédito? Se vocês tiverem um número, talvez um dado de percentual da carteira de vocês, o percentual que é originado por canais digitais, eu acho que seria interessante também. E se quiser comentar também um pouco sobre projetos, ah, não temos tal produto hoje, mas queremos fazer esse produto digital, estamos em processo, eu acho que pode ser um *view* interessante também.

**Marcus Staffen:**

Se o próprio Oswaldo tiver mais algum complemento sobre a parte de crédito ou mesmo outro Diretor, melhor. Hoje, no digital, a imensa maioria, até sendo redundante na



expressão, dos produtos relacionados à questão de seguridade ou mesmo todo o portfólio de investimentos, eu já consigo fazer no aplicativo.

Claro, transações como um todo, não tenha dúvida, acho que a parte do cartão de crédito também, o aplicativo é muito rico e tem uma gama imensa de funcionalidades. Sobre operação de crédito em si, linhas como antecipação de imposto de renda, décimo terceiro.

Mesmo uma linha que já vimos que Banco do Brasil e Caixa, sobretudo, já lançaram, que é a antecipação do fundo de garantia, nós estamos em via de lançar também, tudo via aplicativo. O consignado, sim, é restrito ao consignado estadual e a originarão ainda é pequena frente ao todo, ela não é mais que 20% do total da carteira de crédito do consignado, que é a nossa maior carteira, que é originado por meio digitais. Eu não sei se o Osvaldo, sobretudo, tem mais algum outro ponto sobre o digital para incluir.

#### **Osvaldo Lobo:**

Tem duas coisas que eu acho que vale a pena destacarmos. A primeira é o projeto de *onboarding* digital que pretendemos concluir no mês de agosto. Esse é um projeto que eu diria que é revolucionário do ponto de vista de cadastro, digitalização e modernização do Banco.

Isso é um processo que demorou muito tempo e até por causa da COVID conseguimos acelerar e eu espero que seja muito bom para o Banco. E a outra parte que eu acho que endereça parte da resposta é que uma boa parte para conseguirmos transacionar e concluir as operações de maneira digital estava meio que travada por falta de definições legais.

E que de novo, achamos que da maneira como foi feito, hoje conseguimos abortar esse tema, em especial no CCB digital, de maneira muito mais moderna e está na nossa fila de entregáveis do curto prazo.

#### **Yuri Fernandes:**

Obrigado, se eu puder fazer uma terceira e última pergunta. PDD, qualidade da carteira. Pelo que eu entendi na apresentação *view* de vocês é que talvez a provisão desse trimestre seja suficiente, mas olhando contra os outros bancos, os pares de vocês, os bancos maiores, vemos que muito bancos fizeram provisões muito altas no 1T e 2T e eu acho que vocês não fizeram nada de adicional no primeiro.

Por outro lado, 45% da carteira de vocês é consignado, que deveria, sem ter grandes mudanças regulatórias, nada muito estranho, deveria ser uma carteira muito defensiva. O que deveríamos esperar colocando essas duas coisas na balança?

O Banco provisionou um pouco menos que os privados, mas tem uma carteira mais defensiva, como deveríamos esperar o 2S? Deveria o pico ser o 2T ou deveríamos ver provisões pela frente? Eu sei que é difícil essa pergunta, mas só para termos alguma noção do que tem sido o *view* de vocês.



**Oswaldo Lobo:**

Não se preocupe porque eu penso nessa pergunta todos os dias. Eu vou iniciar, mas a primeira parte da resposta, que é a parte mais técnica nossa, e é nessa mente que fazemos e eu não faço olhando o que o mercado faz. E a segunda parte da resposta, tentando olhar como somos em relação ao mercado, eu peço ajuda para o Marcus ou para os outros Diretores.

Olhando como fazemos, estamos extremamente preocupados, temos reavaliado os modelos, temos nossas métricas, que são acompanhadas diariamente, e muito do nosso norte, entendo que temos uma carteira diferenciada ou por parte do consignado ou por parte do imobiliário ou pela parte do rural e o desempenho esperado, mas ainda assim estamos avaliando a adimplência e a expectativa de recebimento disso e as métricas são avaliadas diariamente.

O que estou querendo dizer com isso? A partir do comentário que achamos que começou a sair de dentro do que era esperado, fizemos todas as provisões que achamos que eram necessárias e a partir desse momento continuamos fazendo essa avaliação no mínimo mensalmente.

E há dois cenários possíveis que também não dependem só de nós. Se as coisas continuarem acontecendo dentro da recuperação esperada ou se tiver uma segunda, terceira ou quarta onda de problemas.

Hoje, dentro do que achamos que é provável, entendemos que essa provisão é suficiente e temos revisado isso diariamente e vamos acompanhando e sei que é uma coisa que todos têm interesse e pode ter certeza do seguinte, dentro do que temos acompanhado, entendemos que seja satisfatória para cobrir as perdas.

Se acontecerem coisas não esperadas, serão novamente consideradas e reavaliadas. E por fim, o novo patamar de provisionamento que foi feito a partir do 2T, reflete esse risco diferenciado que estamos tentando tratar da maneira que achamos mais correta possível.

**Claudio Coutinho:**

A primeira parte da pergunta, que você fez uma afirmação como se nós estivéssemos menos provisionados que os demais, eu não concordo com essa afirmação. Temos 8,3 da nossa carteira provisionada, olhando o que os demais têm, eles podem ter feito provisões recentes maiores do que constituímos, mas eles vêm de patamares inferiores.

Ainda considerando que temos 8,3, que é um nível absoluto muito alto e que a nossa carteira, 60% é em consignado e imobiliário, que têm garantia real, ela está muito provisionada, ela está de forma bem adequada.

**Yuri Fernandes:**

Meu ponto é totalmente esse. O que eu quis dizer com os 60% é que se você olhar o crescimento de PDD, de novo, tem que levar em consideração o *mix* aqui, mas vocês



provisionaram um crescimento de 60% contra a base de 2019 e temos os bancos americanos fazendo 600%.

Tem bancos brasileiros 150%, 200%, banco peruano fazendo 300%, óbvio que o *mix* é extremamente importante, e é aqui que eu queria chegar com vocês, como vocês estavam vendo isso. Eu sei que o crescimento da base é menor, mas o *mix* de vocês é totalmente diferente, longe de mim querer dizer que vocês estão fazendo menos provisão sem levar em consideração esse *mix*.

**Claudio Coutinho:**

No saldo disso, vale a provisão contra o estoque, quanto você tem de crédito e quanto você tem de estoque de provisão para fazer frente. O fluxo de constituição de provisões, que em parte foi um nível muito baixo, esse fluxo tem que ser muito acelerado, mas a nossa base de provisões era muito conservadora.

Mesmo fazendo um aumento de 35% ano contra ano e 60% no trimestre, é menos do que eles fizeram porque eles estavam mais atrás. Tanto é que esse nível de 8,3, se você compara com os demais ele está mais do que adequado. No final, o que vai fazer frente às perdas é o estoque de provisão, esse é o meu ponto.

**Yuri Fernandes:**

Ok, muito obrigado, pessoal.

**Carlos Gomes, HSBC:**

Bom dia. Duas perguntas, a primeira, os senhores têm a provisão que consideram adequada nesse momento, mas têm a incerteza de quando terão a inadimplência realmente refletida nos números. Quando os senhores acreditam que a inadimplência vai ser a correta depois de toda a reprogramação de empréstimos? No final do ano, começo do ano que vem? Quando acreditam que o NPL receberá a qualidade dos ativos?

A segunda, no final do ano passado os senhores fizeram vários ajustes na provisão para custos laborais. Os Srs. esperam ter que fazer de novo um ajuste dos *claims*, das reservas legais ao final do ano? Obrigado.

**Banrisul:**

Eu posso começar a responder. Sim, como o Diretor Marcus havia dito, entendemos que as provisões são adequadas e refletem as perdas esperadas e é uma coisa pessoal minha, eu acho que o primeiro semestre do ano que vem, vai ser um semestre em que esse teste de provisão vai ser colocado na prática de uma maneira mais enfática.

**Carlos Gomes:**

Tudo bem, mas isso é provisão. Vai ver mais normal ano que vem, mas a inadimplência, quando vai refletir realmente a qualidade dos ativos, na opinião do senhor? Agora, nesse



momento, a inadimplência está afetada pela programação de créditos. Quando acreditam que haverá uma visão real do patamar de inadimplência da carteira?

**Oswaldo Lobo:**

Entendemos que hoje ela está 100% ajustada em relação ao desempenho esperado, sendo que o desempenho esperado, no meu ponto de vista mais incerto, estaria para acontecer no 1S21.

**Irany Sant'Anna:**

Só para tentar ajudar na resposta, nossos modelos de provisão também incorporam cenários macroeconômicos. Como temos cenários macroeconômicos mais incertos pela frente, também agravamos a provisão em relação a isso. Já existe um incremento de provisão esperando uma inadimplência futura um pouco mais alta, o que reflete nisso que o Diretor Oswaldo colocou de que acreditamos que já estamos com o nível de provisão adequado.

Em relação à questão das provisões legais, principalmente em relação às provisões trabalhistas, também achamos que o nível de provisão hoje está absolutamente adequado e fizemos ano passado, sim, um reforço em relação à identificação de circunstâncias que antes não eram tão claras para nós, principalmente a relação a ações coletivas.

Nesse momento, acreditamos que se existir algum incremento, é pontual, mas o fluxo futuro deve ser decrescente. Na verdade, eu posso ter algum soluço de curto prazo, mas a longo e médio prazo acreditamos em uma redução das provisões, que vinham sendo mais de R\$100 milhões por ano antes do ano passado, mas devem cair porque há uma normalização da gestão do risco legal.

**Carlos Gomes:**

Obrigado.

**Eduardo Nishio, Plural Investimentos:**

Bom dia a todos e obrigado pela oportunidade, bom dia Marcus, Irany, Oswaldo, Alexandre. Desculpe voltar nessa parte de qualidade de ativos porque eu acho que é importante. Olhando para os outros bancos e dado que vocês já têm 14% da carteira renegociada, a inadimplência em muitos casos vem caindo, por conta desse efeito das reapertuações, no caso de vocês, e renegociações, nos casos dos outros bancos.

No caso de vocês, no entanto, você vê uma piora na inadimplência trimestre a trimestre e ano a ano, essa última até relevante. Gostaria que vocês pudessem comentar um pouco dessa evolução do que está piorando, e como podemos esperar impactar o seu nível de provisão daqui para frente, acho que o nível de provisão é mais importante do que o índice em si.





O índice em si, vocês falaram que vai ser o pico no primeiro semestre do ano que vem, que eu acho que é o *guidance* de todos os bancos, mas se pudessem comentar esse efeito de piora na carteira, SME está piorando bastante, e o nível de provisionamento que vocês esperam nos próximos trimestres.

Na parte de provisão, entendo que vocês fizeram um adicional agora em torno de 60% trimestre a trimestre. É um nível até alto, mas olhando para o seu nível de cobertura, olhando para a tendência desse índice de inadimplência, é de se esperar, e gostaria de confirmar com vocês, que o nível de provisão continue alto nos próximos trimestres. Eu gostaria de confirmar com vocês se essa realmente é a tendência, você tem um índice de inadimplência subindo e provavelmente vai ter uma chamada de mais provisões para os próximos trimestres, obrigado.

**Irany Sant'Anna:**

Eu posso começar, e o Osvaldo pode complementar. O primeiro ponto é que já reforçamos as provisões. Essa questão do cenário macroeconômico adverso já fez com que ampliássemos a tinta quando definimos, olhando para determinado setor, e considerando aqueles que já estavam mais afetados por níveis de atividade menores.

O segundo ponto, que acho que é bem positivo para nós, é que na dinâmica das operações que realizamos, no primeiro momento fizemos o REPAC 1, concedendo duas parcelas em torno de 60 dias, de maneira um pouco mais ampla, para que os nossos clientes tivessem fôlego, que a poeira abaixasse e eles pudessem organizar seus negócios em uma situação inesperada para todos.

Em um segundo momento, até esperando que essa situação perdurasse, criamos o REPAC 2. Esse prevê uma operação com 36 meses, com seis de carência, mas já pagando juros durante essa carência. E esse REPAC 2, para a nossa surpresa, foi pouquíssimo demandado, mas isso é um ótimo indicador antecedente para nós. Porque esses 60 dias do REPAC 1 já passaram, isso significa que grande parte dos clientes já voltaram à vida normal e estão cumprindo seus fluxos contratados.

Nossa expectativa é de que o impacto não seja tão grande quanto tínhamos previsto em um primeiro momento, não sei se o Osvaldo gostaria de complementar.

**Osvaldo Lobo:**

Eu acho que sim, eu concordo, e o que temos que ver é que a cada mês estamos reavaliando a necessidade e fazendo a provisão considerando o cenário de incerteza.

E entendemos que com essa incerteza atual com o desempenho apresentado da carteira, a inadimplência apresentada, entendemos que esse nível de provisionamento está adequado.

**Alexandre Ponzi:**

Eu gostaria de complementar em relação à primeira pergunta, a pergunta inicial. Que a nossa inadimplência estaria aumentando e a dos bancos estaria diminuindo. Eu me



atrevo a dizer o contrário, ou pelo menos dizer que a nossa inadimplência está dentro da realidade adequada e relativamente estável. Ela cresceu um pouco porque é uma carteira que não cresceu.

A nossa carteira, se pegarmos, e é importante fazer uma análise do período de 2020, não adianta fazer um comparável com junho do ano passado, a realidade era um pouco diferente para efeito de expectativa de qualidade, formação, de inadimplência e de reconhecimento de provisão.

O banco não cresceu, o banco caiu 10,6% da carteira em relação a dezembro. A média dos setores de banco de varejo, excluindo o Banrisul, simplesmente se eu pegar os cinco maiores, e o Banrisul não está nesse grupo, ela foi 8,4 de crescimento de carteira de crédito consolidado.

Se formos fazer carteira de crédito pessoa física, a nossa tem, desde julho do ano passado, tem crescimento de 5,1, a média do setor, 10%. Bancos crescendo, teve banco que cresceu 13%. Se formos na jurídica, então, essa relação é muito pior. E aí sim é questão de exposição diferente para segmentos em relação à estrutura de ativos.

Crédito pessoa jurídica, que o Banco se manteve estável em relação a junho do ano passado, a média dos bancos de varejo público mais privado, 23%. Acelerando, sobretudo, ao longo do primeiro semestre desse ano.

Isso tem um elemento de operações que estão dando guarida às necessidades dos clientes, tentando identificar os elementos que podem colocar em risco a carteira, mas ela tem também um benefício de, na formação de inadimplência de curto prazo, não apresentar um resultado que, tomara que seja exatamente esse, mas que pode não estar demonstrando uma deterioração que pode vir a partir do momento em que o período de graça das operações, a carência, já não exista mais e que os elementos antecedentes eventualmente sejam diferentes desse que foram identificados agora.

Eles dão um conforto para o Banco de dizer que o volume provisionado hoje, que tem um efeito ruim para a formação de resultado, ele pode não ser pior daqui para frente porque os elementos que estamos enxergando podem dar algum alento para que consigamos fazer uma passagem melhor.

Mas sim, o Banco trabalhou com seus clientes, mas não cresceu a carteira de crédito de forma tão rápida, sobretudo na parte que teria uma exposição diferente para pior em termos risco, que é inegavelmente o setor da pessoa jurídica. Isso dá, sim, uma diferenciação quando se compara inadimplência.

Mas na nossa visão de inadimplência, provisão, tamanho da carteira de crédito e a cobertura que tu tens estão absolutamente alinhados. Por isso que a nossa cobertura cresce menos do que as demais. Porque a nossa carteira mantém um perfil muito semelhante ao que ela era em dezembro, o que ela era em junho do ano passado.

Ela até cresceu um pouco mais forte na PJ, o que era uma expectativa do Banco de uma forma racional, negocial, para incrementar o negócio para o cliente, mas ela está alicerçada em algumas estruturas que são necessárias para que ganhemos *share*, que



é o rural e outras linhas, que foram as mais oferecidas aos clientes nesse sentido de que são de repactuação e auxílio em momento de dificuldade.

Mas eu não, me perdoe, Nishio, mas eu não consigo concordar que a nossa inadimplência tenha ficado destoante para pior do setor de bancos de varejo, não consigo enxergar isso, não.

**Eduardo Nishio:**

Eu entendo que tenha esse feito base, mas vocês tiveram as renegociações também, e o que vemos nos outros bancos é uma queda de inadimplência mesmo com o crescimento de crédito mais forte de dois dígitos, aqui você está falando um dígito no anual.

Em relação à provisão, os bancos também têm feito revisões diferentes sobre o clico de provisão, tem um que fala que é *one-off* esse trimestre e os próximos trimestre fica bem mais normalizados, a maioria dos bancos de varejo tem falado que o segundo semestre vem inda muito forte, não tão forte quanto o 2T, mas forte de forma geral.

Voltando ao ponto do Irany que falou que o adicional já foi feito, então podemos esperar um nível normalizado de provisão para o 2S? É isso que eu queria entender um pouco.

**Irany Sant'Anna:**

Temos considerado que temos um nível de provisão adequado, mas estamos atentos aos cenários. Não seria prudente imaginarmos que vamos ter uma redução de provisão em relação aos níveis que estamos fazendo hoje. O cenário continua difícil, mas a mensuração disso não é fácil.

Algum impacto sobre o resultado em relação à provisão do que era o normal antes da COVID, vamos continuar tendo, mas não esperamos nenhuma surpresa em relação ao que vou chamar aqui de novo normal. É óbvio que há setores bastante impactados e que não estão tendo a receita que tinham antes, portanto, eles têm problema de caixa.

Estamos capturando isso de maneira adequada, sensibilizando os nossos modelos, temos essa questão da estrutura de balanço, em que a perda esperada de produtos significativos é muito menor do que na média dos bancos. Isso em relação ao consignado, ao crédito imobiliário, que representam os dois somados, mais de R\$20 bilhões da nossa carteira.

Temos um espaço importante no crédito rural, no agronegócio, onde não há essa geração de caixa tão apertada. Ao contrário, no Rio Grande do Sul estamos tendo recordes de preço em relação à soja, que é o carro chefe do setor do agro.

Temos prestado atenção a isso, achamos que o nível de provisão irá manter mais elevado do que foi antes da COVID, mas não esperamos um agravamento mais severo do que isso. Achamos que nos níveis de provisão que vimos fazendo nos últimos três meses, teremos um balanço absolutamente adequado.



**Eduardo Nishio:**

Perfeito, extremamente claro, muito obrigado.

**Tiago Binsfeld, Itaú BBA:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas dúvidas em relação a captações. Primeiro, na linha de depósitos, vimos um crescimento modesto nesse 2T, parecia um pouco abaixo da média de mercado. Vocês inclusive mostram isso no dado de *market share* que colocaram no *release*.

Eu queria entender mais a dinâmica desse crescimento um pouco mais baixo, se é resultado de uma estratégia do Banco ou se isso foi resultado da dinâmica de mercado. E a minha segunda pergunta é em relação a recursos administrados. É uma linha que hoje é R\$12 bilhões no balanço de vocês.

Se vocês pudessem dar um pouco mais detalhe onde estão alocados esses recursos, se é mais em renda fixa, e se vocês acreditam que tem espaço para fazer um trabalho de realocação desses recursos dentro do banco, obrigado.

**Marcus Staffen:**

Sobre a primeira pergunta, é importante ressaltar que dada a defasagem temporal das informações, o *market share* que é apresentado é de março, então ele ainda não reflete, sobretudo, o crescimento dos depósitos do 2T.

É importante também, tu bem fizeste a comparação com os demais bancos, que o Banco já tem um percentual maior em CDBs, sobretudo, e trabalha com um menor volume de recursos em fundos. Todo aquele processo de migração de alguns ativos, nós visualizamos, mas em menor volume.

Outro ponto que sem dúvida é interessante, dadas também as características da nossa captação, é que a liberação de compulsório auxiliou bastante o nosso nível de liquidez. Eu acho que a relação crédito/depósito bem evidencia isso.

Ele já nos dá uma tranquilidade muito grande e eu não tenho pressão nenhuma. Tanto é que mesmo com a Selic nos níveis atuais, se pensarmos no percentual do CDI, e isso cada vez acaba perdendo mais sentido, nós mantivemos e não tivemos nenhuma pressão adicional em termos relativos, o que acaba respondendo bem o primeiro ponto.

Com relação aos recursos administrados, são R\$12 bilhões, temos não mais do que 3%, não chega a 5%, na verdade, o total em renda variável, ou seja, temos 95% em fundos de renda fixa. E se formos fazer outra quebra interessante, 1/3 desses produtos está exclusivamente destinado aos regimes próprios de previdência municipal, onde Banco tem uma atuação forte.

E esse é um mercado que, sim, ele acaba mudando com essa dinâmica, mas ele é menos afetado. Dito isso, e considerando a tua pergunta sobre o que podemos esperar para o futuro, imaginamos e já vem trabalhando com conceitos, sim, de parcerias, para



eventualmente já distribuir produtos de terceiros, produtos basicamente complementares à nossa atual grade, que é focada em produtos de renda fixa.

Imaginamos que vamos atender bem o cliente e reter o recurso dentro do Banrisul. Espero ter respondido adequadamente as duas perguntas.

**Tiago Binsfeld:**

Ficou extremamente clara a estratégia. Em relação à expectativa para data para lançar esses recursos de administração de terceiros. Isso é algo que vocês esperam ainda para esse ano ou ficaria para o ano que vem?

**Marcus Staffen:**

Sim, imaginamos este ano. Já estamos em boas conversas.

**Tiago Binsfeld:**

OK. Muito obrigado.

**Marcus Staffen:**

Não tendo mais nenhum participante inscrito, em nome do Banrisul, gostaria de agradecer a presença de todos e sempre colocando a nossa área de relações com investidores, eu, como Diretor de Relações com Investidores, à disposição do mercado e, por favor, não hesitem em nos contatar. Muito obrigado e até a próxima. Boa tarde.

**Operadora:**

Encerramos, nesse momento, a sessão de perguntas e respostas, lembrando que eventuais perguntas que não foram respondidas durante a teleconferência serão respondidas posteriormente pela equipe de relações com investidores da Companhia.

A teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul) está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.

---

“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”