

Apresentação dos Resultados do 1T25 do Banrisul Conference Call - 15 de maio de 2025

Nathan Meneguzzi:

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à nossa videoconferência dos resultados para a apresentação do 1T25.

A videoconferência está sendo gravada e o seu replay poderá ser acessado muito em breve após a divulgação aqui e o nosso evento. Ele vai estar disponível no nosso site de Relações com Investidores.

Ainda, nossa transmissão aqui conta com a possibilidade da tradução simultânea para o idioma de inglês, caso essa seja a sua preferência.

O evento de hoje vai estar dividido em três partes. A primeira, o nosso Presidente Fernando Lemos vai endereçar os principais destaques do trimestre. Em seguida, o Diretor Gonzaga vai detalhar esses números e a performance financeira do trimestre. E após, nós finalizamos com a nossa tradicional sessão de perguntas e respostas com os analistas de mercado.

Então, agora, passando já diretamente ao início dos nossos trabalhos, vou passar aqui a palavra para o Presidente Fernando Lemos. Por gentileza, Presidente.

Fernando Lemos:

Obrigado, Nathan. Boa tarde a todos. É um prazer estar aqui hoje podendo fazer essa videoconferência. No ano passado, nesses dias de maio, nós estávamos aqui com a nossa sede alagada, completamente alagada pela tragédia que ocorreu no Rio Grande do Sul. Foram dias difíceis para todos os gaúchos, com muitas perdas, com muita dor.

Mas graças a capacidade da nossa gente, a resiliência, a compreensão e o apoio de todo o Brasil e de pessoas até de fora do Brasil, do mundo inteiro, o Rio Grande do Sul hoje está de pé, forte, consolidado, voltando a empreender pesadamente. E, portanto, nós temos hoje uma situação bem mais agradável e temos o que comemorar, que é o retorno do Rio Grande do Sul à sua normalidade e à sua capacidade produtiva.

O Banrisul, também estamos muito felizes, depois de um ano poder estar aqui tranquilamente na nossa sede, com ela toda restaurada, funcionando 100%. Embora naquele período nós não ficamos nenhum minuto fora do ar, como foi informado na época. Nenhum segundo, nenhum cliente ficou sem atendimento. Mesmo aquelas agências que tiveram alguma avaria com relação a enchente, todas elas foram virtualizadas e nós continuamos normalmente, o que demonstrou também a resiliência e a capacidade técnica do Banrisul.

E os nossos números de hoje, nós estamos apresentando um resultado de R\$241 milhões no 1T25, o que significa um crescimento em relação ao 1T25 do ano passado e um decréscimo em final do último trimestre, porque, como todos já conhecem o Banrisul, aqui nós temos uma sazonal, sempre o último trimestre do Banco tem uma performance bem maior. Então, estamos bastante satisfeitos com o nosso resultado, diante de tudo o que ocorreu no último ano.

A nossa margem financeira também teve um implemento bastante importante, chegando a 1,514 bilhão. O nosso custo de crédito está adequado, com 1,4. As nossas despesas administrativas estão controladas dentro daquilo que era previsto. Portanto, estamos com

bastante controle sobre a operação do Banco. Os nossos ativos chegam aos R\$151 bilhões pela primeira vez na história do Banco.

A nossa carteira de crédito também teve um crescimento bastante expressivo nos últimos 12 meses, 18%. Nós tínhamos já confirmado no ano passado que nós íamos direcionar o nosso crédito mais para a pessoa jurídica, é isso que está acontecendo. Embora ainda não tenha um crescimento tão expressivo quanto nós imaginávamos, mas a enchente nos prejudicou com relação a isso. Mas já estamos avançando cada vez mais, para que o mix do Banco fique melhor adequado e melhor desenhado.

A nossa captação chegando próximo aos R\$100 bilhões. Portanto, esses são os principais números da instituição. Nós estamos focados no desempenho do Banco. Estamos aí, agora sobre a égide da (Resolução) 4.966, que também é uma nova forma de gestão dos números do Banco e da instituição. Mas isso o Diretor Gonzaga depois vai conversar um pouco com vocês.

Mas é um prazer recebê-los aqui, estamos à disposição. E, como eu disse no início da minha conversa, muito satisfeito, porque após um ano de tudo o que aconteceu no Rio Grande do Sul, nós vemos o nosso Estado realmente forte e avançando.

E isso foi com a colaboração da nossa gente, mas de todo o Brasil, do qual nós nunca vamos esquecer. Seremos sempre gratos ao povo brasileiro por tudo o que nos ajudou, mas, sobretudo, ao povo gaúcho pela forma que soube enfrentar aquela grande tragédia.

Estamos reconstruindo o Rio Grande agora de forma diferente, mais adequado, preservando a natureza. Nós temos aqui falado sempre, as pontes do futuro do Rio Grande do Sul, estamos reconstruindo, mas não nas mesmas bases e, sim, em bases diferentes, para que nós respeitemos a natureza, aprenda com aquilo que aconteceu e possa levar o Rio Grande do Sul à frente e o Banrisul acompanhar. Nós estamos chegando próximo aos 100 anos e estamos nos preparando para os próximos 100 anos do Banrisul.

Muito obrigado. Um abraço a todos. Por favor, Diretor Gonzaga.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Boa tarde a todos. O Presidente já comentou, o Banco apresentou neste trimestre um resultado de 241,5 milhões, um crescimento de 28,8% em relação ao 1T24. O último trimestre de 2024 sempre tem alguns ajustes, teve uma boa performance de recuperação de crédito, performance de crédito. Então, ele teve um desempenho melhor no final do ano de 2024. Mas, se medido ponta a ponta, o nosso resultado está dentro daquilo que nós tínhamos uma expectativa, do que nós vínhamos trabalhando com os números do Banco.

A nossa margem financeira já está enxugada nas duas pontas, que, na verdade, a margem financeira hoje virou o *spread* bruto, pela fórmula de cálculo diante dos números da (Resolução) 4.966. Então, nós estamos com um crescimento ponta a ponta do último trimestre de 2024 contra o 1T25, o 1T24, digo, com o 1T25, de 8,6. E um leve crescimento no último trimestre de 2024 de 0,2%.

O ROAE, que é o nosso retorno, se medido o 1T24 contra o 1T25, 1,6. E, como o desempenho do último trimestre de 2024 foi muito bom, deu um pequeno desnível neste trimestre de 2024, mas a expectativa é promissora.

Bom, nossa carteira de crédito está com um bom desempenho, em função também da retomada da economia gaúcha, basicamente que é o nosso mercado que nós operamos, com

18,6 de crescimento nos últimos 12 meses, 2% neste trimestre, no último trimestre do ano de 2024 contra o 1T24, que é um desempenho razoável.

Com desempenho na pessoa física de 12,5 nos últimos 12 meses, fomos a 29 bilhões de carteira, isso na carteira comercial, obviamente. E no trimestre, 2%. Destacando-se aí as carteiras de crédito pessoal, cheque especial dessas carteiras e cartão de crédito. Nós temos atuando fortemente no baixo varejo, o varejo granular, que são carteiras que têm uma margem melhor. E é isso que nós temos operado fortemente no pequeno varejo do dia a dia, na nossa carteira comercial da pessoa física.

Na pessoa jurídica não é diferente. Nós temos atuado fortemente também no varejo. O produto que nós temos aqui é chamado Conta Única. É um produto que tem uma margem boa, que é na pequena e média empresa, e também tem empresa que tem um faturamento maior nas nossas empresas do Rio Grande do Sul.

Mas, predominantemente, a pequena e média empresa que vem tomando na Conta Única, que tivemos um crescimento no trimestre de 23%. E ainda não temos o produto normalizado, porque ele começou em maio de 2024. E os demais produtos, então, fechando o ano com um crescimento de 9,2%, e 2,7 no trimestre, na pessoa jurídica.

Uma carteira que nós temos trabalhado bem, porque o mercado do Rio Grande do Sul é um mercado muito forte, é o mercado de câmbio. Nós temos atuado fortemente na ACC, ACE. E, por outro lado, é um mercado que nós gostamos de atuar, porque ele deixa uma margem muito boa na área dos serviços.

Então, nos últimos 12 meses, de março 2024 a março 2025, nós estamos com 86,2 no mercado de câmbio. E nós temos evoluído, os números são bem melhores hoje. É uma carteira que nós exploramos, temos um mercado que nós não vínhamos atuando, que são clientes do Banrisul que operam com o câmbio, que nós não vínhamos atuando antes com maior velocidade, com maior atenção nesse segmento.

E agora nós temos dado aquela atenção no segmento. É um segmento de empresas fortalecidas, capitalizadas, que também trazem no seu conjunto, além do negócio câmbio, serviço de câmbio, também tem captação e operações de crédito comercial também, fora o crédito especializado câmbio.

A qualidade dos nossos créditos está naquilo que nós esperamos. Também estamos firmando os nossos modelos estatísticos da 4.966, mas é o que nós já vínhamos nessa equação, não mudou muito. O nosso crédito, como toda inadimplência entre 90 e 360, 2,2%, 2,2% na pessoa física e 2,1% na pessoa jurídica.

E as carteiras por estágio, os números estão mostrando, março de 2025 fechamos no primeiro estágio, o estágio 1,94% da carteira, 1,2% no estágio 2 e 4,8% no estágio 3 da carteira. Índice de cobertura também, no estágio 1 1,7% de cobertura da carteira, 20,8% no estágio 2 e 64 no estágio 3, e no total da cobertura 5%.

Olhando a PDD e custo do crédito, fechamos o último trimestre, março com 1,4%, e batemos também 1,4% já enxugado as duas pontas, já equalizado. Esses números já foram preparados e foram sistematizados para coisas comparáveis, diferentemente do modelo que vinha até 31/12/24. Foi parametrizado para equalizar na mesma base de dados, falar crédito com crédito no mesmo nível de informação.

Despesas administrativas, que é uma equação que nós temos trabalhado forte. Agências, consolidando agências. Duas agências que são próximas nós deixamos no mesmo ponto as duas agências, que não há necessidade de tantos pontos abertos.

Hoje com o advento do cliente se atender basicamente no celular, na pessoa física, com as suas demandas. Então não há necessidade de tanta porta aberta de agência. Nós temos feito esse trabalho em alguns pontos que são estratégicos para o Banco. Também, na mesma forma, realocação de custos de aluguéis e tudo fazendo um pente fino nas despesas administrativas.

No lado da despesa administrativa de pessoal, muito embora tenha incorporado duas rubricas que anteriormente não incorporávamos, que era o PLR e o PPR, mesmo assim, nós estamos com 5,5%, que é exatamente o dissídio que aconteceu em setembro de 2024. Com 2,2% de aumento nas outras despesas administrativas, fechando a despesa administrativa com 4,4% de crescimento, que é tão pouco aquém do próprio INPC. 1,114 bilhão no 1T24 contra 1,159 bilhão no 1T25.

O final do ano sempre tem alguma despesa a mais, algum registro a mais, mas a medida do trimestre já recuou 4,8%, demonstrando o efeito do trabalho que nós temos feito com muito vigor no controle da despesa. Muito embora nós tenhamos feito investimentos em TI, outros tantos investimentos, nós viemos com sobre controle essa despesa, enxugando em todas as rubricas possíveis de corte da despesa.

Receita e prestação de serviço, um crescimento de 2,2% ponta a ponta, 1T24 contra o 1T25. Teve uma evolução nessa rubrica no último trimestre de 2024, o 4T24, porque é natural, no último trimestre sempre tem. A Vero puxa bem, nos ajuda nessa rubrica, que é a nossa empresa de adquirência. Seguindo, liderado por cartões, conta corrente, que é a tarifa que nós cobramos do cliente no dia a dia. Seguros teve uma boa contribuição, consórcio. E aquilo que eu já tinha falado também, a contribuição do serviço de câmbio vem colaborando bastante nessa rubrica.

Com o crescimento de 2,7% no trimestre a trimestre, as receitas, principalmente de conta corrente, de tarifa. O sistema bancário, especificamente com a contribuição que vem sendo dada pelos bancos digitais. O sistema vem distribuindo muita receita nessas rubricas. E aí, nós temos que nos adaptar ao mercado para poder competir *pari passu* com o mercado de serviços bancários. Então, a luta na receita faz muita diferença no cliente. Então, está enxugando. Tem que se buscar outras fontes de receita, como câmbio e outros serviços, para nós melhorarmos a nossa receita de serviço. E a adquirência também, que é outra fonte importante na receita de serviço.

Captação, que é uma das nossas fortalezas, estamos com 82,2% de custo de captação. Fechamos o último trimestre de 2025 com 80%, teve uma pequena evolução no custo de captação global, entra todas as carteiras. E com 86,7% de custo de captação nos depósitos a prazo.

Se olhar para o indexador, que interessa bastante, se olhar o indexador prefixado, nós temos evoluído, março de 2024 com 9,8% do total da carteira. E se somar o mais 14%, porque poupança também é um indexador quase que prefixado, com um pequeno delta de variação que é a TR. Mesmo item, agora fechando março de 2025 com 13,6%, e com 12,7% de poupança. Isso é o nosso *hedge* natural que nós temos buscando.

Com a subida de taxa de juros, como nós temos carteiras prefixadas, carteiras grandes, principalmente dos créditos consignados, e outras carteiras que tem margem consignada, que tem margem menor, essas carteiras, com a evolução da taxa da Selic, nós temos que

tomar todo o cuidado com elas para manter a margem. E a carteira que nós temos trabalhado fortemente no prefixado, no balcão também, que é um custo de *hedge* mais barato.

Então, nós temos trabalhado fortemente nessas carteiras para manter o equilíbrio do Banco entre ativos e passivos no indexador de taxa. O total da carteira, dos depósitos das captações, carteiras de, basicamente, depósito a prazo, poupanças e letras de crédito LCA e LCI, estamos com uma evolução de 14,1% a nível de Selic, se medida a taxa média da Selic do período dos últimos 12 meses.

Então, a carteira vem evoluindo bem. Nós trabalhamos firme, com um custo que os senhores estão vendo, um custo bem compatível, um custo bem amigável no custo de captação. Isso são fontes fortes para que nós venhamos a manter a nossa margem de rentabilidade, que é o primeiro quadro que nós trabalhamos anteriormente.

E os recursos administrados, tivemos uma boa evolução. Aqui estamos com uma evolução de 16% nos últimos 12 meses, março 2025, aliás março é 24 saiu 25, desculpe. Aliás é 25 contra 24 que é 16%, 19% o volume da carteira. Hoje está com 19 contra 17 março 2024, com 16% de evolução na carteira.

Temos um relacionamento muito forte com as Prefeituras do Rio Grande do Sul, e temos as captações dos fundos das Prefeituras, das carteiras de previdência das Prefeituras, que são administradas pelas Prefeituras, os RPPS. Nós temos evoluído bem nesses produtos e temos uma fatia boa desse mercado, que é isso que carrega os nossos fundos administrados, que é a maior parte da carteira. Digamos, 2/3 da carteira está nos fundos administrados.

O nosso capital, tivemos um pequeno degrau, 15,8% no último trimestre, agora, de 25. Tem a variação do Nível I também, que caiu um pequeno degrau, um ponto de degrau, caiu para 12,8%, mas esse número é administrável, porque ele vai retornar logo, espero.

Nós estamos trabalhando a nova modelagem da 4.966, que tem os cheques especiais, contas devedoras, que por enquanto nós não estamos utilizando esse ponto em função de que essas contas que não são utilizadas pelo cliente, se nós avisarmos o cliente que vamos reduzir o limite, que já está no contrato, mas nós não estamos fazendo essa modalidade operacional.

No momento que nós partirmos, agora acho que nesse trimestre, nós já conseguimos fazer essa modalidade operacional, como o mercado faz. O cliente que está com algum sinal de inadimplência: olha, vou reduzir o seu limite. Do saldo devedor que ele tem a utilizar, que tem disponível.

E isso faz uma diferença na hora do cálculo, deve dar aí meio ponto, um ponto em cima e retorna para os 16,50%, talvez esse número. Mas é tranquilo, porque nós estamos bem confortáveis nesse número. Não tem tanta pressa de fazer essa reforma, essa correção, mas nós vamos fazer.

Então seria isso, senhores, os nossos dados básicos do desempenho do 1T25. Estamos à disposição dos senhores para as perguntas, se fizer necessário, para melhor esclarecer os dados.

Ricardo Buchpiguel, BTG Pactual:

Boa tarde, pessoal. E obrigado aqui pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas aqui do meu lado. Primeiro, nós notamos que teve um aumento na formação de inadimplência acima de 90 dias no trimestre. Então seria interessante se vocês comentassem um pouco o

que levou esse aumento. Tem algum segmento que vocês estão notando um cenário um pouco mais desafiador no quesito qualidade de crédito?

E a minha segunda pergunta, nós vimos que as linhas de provisão cíveis, fiscais, trabalhistas caíram quase 40% trimestre a trimestre, para 122 milhões. Então seria interessante também se vocês comentarem se essa queda foi mais porque o Q4 foi atípico, e nós poderíamos olhar para o patamar de 120 a 130 milhões como um nível recorrente para os próximos trimestres, ou se teve alguma outra coisa. Obrigado.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Começando pela última pergunta que você colocou dos níveis de provisionamento das ações cíveis e trabalhistas. No último trimestre, no início de janeiro, sempre tem esse realinhamento dos provisionamentos. Teve alguma coisa de baixa típica, mas os valores não são muito. A tendência da rubrica é que ela volte para o patamar anterior que nós tínhamos no decorrer do ano.

Então, vamos aguardar os números que vêm aí, mas sempre tem uma coisa ou outra. Nós não estamos, digamos, na expectativa. É a linha reta que vem, isso foi um pouco atípico esse trimestre.

Werner Kohler:

Na realidade, na despesa trabalhista, no último trimestre do ano passado, houve uma provisão um pouco maior de alguma causa coletiva, e que agora nesse 1T25 nós não tivemos. Então, estamos em um patamar normal de provisionamento no trimestre na parte de provisões trabalhistas.

Nas cíveis, é revisitada a base sempre no início de cada semestre. Isso é política do nosso jurídico. E, a partir desse visitar a base, existe algum movimento entre possíveis e prováveis ali que afeta um pouco a questão da despesa de provisão.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Troca de coluna entre as despesas. E a trabalhista teve no último trimestre, uma linha que nós tivemos que provisionar e agora não teve. Então acaba dando, estatisticamente fica menor. Quanto aos níveis que você colocou da pendência dos créditos, da carteira de crédito normal, estamos no início do modelo, das modelagens. Os modelos foram testados, retestados, mas sempre tem alguns ajustes.

A economia também não vem muito convidativa, temos taxas de juros altas, e isso sempre tem algum grau de risco de taxa de crédito, algum risco de crédito. E nós temos uma posição muito conservadora. Então, nós entendemos que alguns créditos seriam necessários nós remarcaríamos uma provisão mais firme, um grau a mais de provisionamento, um volume maior de crédito. E nós fizemos isso por uma posição conservadora.

Mas tem sim, a inadimplência tem pesado no mercado e nós não somos diferentes do mercado. Mas as nossas carteiras têm um colateral muito bom. A carteira de crédito imobiliário tem um bom colateral, vem tranquila. A carteira de consignado, que é uma carteira grande.

E temos a carteira de crédito comercial de varejo da pessoa jurídica, e sempre tem algum sinistro de algumas operações. Mas enfim, nós estamos com a inadimplência sob controle, e entendemos que os nossos números estão bem calibrados em termos de provisionamento.

Ricardo Buchpiguel:

Perfeito. Só um *follow up* nesse último ponto. Se puderem comentar dessa alta que nós vimos de inadimplência. Qual foi o segmento que puxou um pouco mais isso? Foi crédito a empresas, pessoa física, consignado? Já ajudaria a entender.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Respondendo direto. Pessoa física na parte não consignada tem inadimplência, não é disparada, é sob controle, mas tem. E a pessoa jurídica de baixo ticket, baixo faturamento, o pequeno varejo, tem. Esse time vem sofrendo um pouco e vem marcando a inadimplência.

Olavo Arthuzo, UBS:

Boa tarde, pessoal. E obrigado por pegarem as minhas perguntas. Eu tenho duas. E a primeira delas eu vou querer remeter ao tema do consignado, que nós vimos os incumbentes reportando os resultados, essa semana nós vimos os bancos médios também reportando os resultados e comentando sobre o assunto. Então acho que vale a pena ouvir a opinião de vocês sobre o produto.

Eu acho que daria para dividir a pergunta, até para ser mais objetivo, em duas vertentes. A primeira é entender qual é a posição que o Banrisul tem em relação ao produto. E qual é a estratégia que o Banco está adotando no momento? E em uma segunda ótica, acho que seria legal, interessante se vocês pudessem abrir para nós, da base que vocês têm de empréstimo pessoal, quanto que está ali que é celetista, se houver o caso.

E a minha segunda pergunta é em relação ao *guidance* do Banco. Dado que ele é muito amplo, se vocês puderem, agora após o 1T25, dar pelo menos um norte para onde vocês estão mirando em cada linha do *guidance*, já nos ajuda. Muito obrigado, pessoal.

Nathan Meneguzzi:

Olavo, só confirmando, você fala do novo consignado privado ou consignado como um todo?

Olavo Arthuzo:

Desculpa, é do consignado privado, consignado CLT.

Ivanor Duranti:

Olá, pessoal. Boa tarde. Em relação ao consignado privado, nós iniciamos a operação no final do mês de maio nos canais do Banco, então nas agências e no *App*. E nos próximos dias, nós vamos operar a partir da carteira digital.

Então é uma operação ainda pequena, incipiente. Nós estamos bem residuais em relação ao valor total do nosso consignado, mas nós temos uma expectativa aí. Estamos avaliando, olhando o comportamento do mercado em termos de estratégia de negócios para esse produto. Mas a nossa expectativa é boa em relação ao produto a partir do 2S25.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

É um produto que nós temos e estamos tomando todos os cuidados com ele, porque tem que saber a empresa que vai ser consignado, porque é um produto que vai ter seus riscos lá na

frente se ele for distribuído sem nenhum critério, simplesmente consignando, simplesmente fazendo crédito. Então tem que ter os cuidados necessários com ele.

Qual é a segunda pergunta que você tinha colocado? Desculpa.

Olavo Arthuzo:

Gonzaga, se puder só um *follow up* nessa ainda. Eu tinha perguntado, se vocês puderem abrir uma noção de quanto que tem de CLT na base de clientes de vocês, pensando mais no empréstimo pessoal *clean*.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Primeiro, a nossa carteira de consignado dos R\$ 19 bilhões que tem, R\$ 19,6 bilhões, eu acho que é aproximadamente esse número, se não me falha a memória é aproximadamente isso aí, R\$ 30 milhões e pouco é consignado privado antes desse modelo agora.

E é uma carteira muito sadia, uma carteira pequena, com uma excelente margem, mas nós não vínhamos operando, não vem operando há muitos anos no consignado com empresas de forma generalizada. Tem convênio com as empresas, mas a carteira é residual, e uma carteira sadia, uma rentabilidade lá em cima.

E ademais são Prefeituras e Estado do Rio Grande do Sul. Prefeituras e Estado do Rio Grande do Sul somente, e o INSS. O INSS é igual para qualquer banco brasileiro que opera, tem óbitos e tem o seu pequeno nível de crédito que acaba inadimplido. E as Prefeituras têm que ter os cuidados necessários, que nós temos, todas as medidas. É uma carteira boa, rentável, tranquila. Então, o consignado do Estado do Rio Grande do Sul, tivemos com a enchente uma parada de recebimento desse crédito, de quatro e seis meses. Depois os clientes voltaram a pagar no final do ano.

A outra carteira de crédito não consignado da pessoa física, também tem fortemente o predominante funcionários públicos, que não tomam o consignado, que tem limite disponível. Aí pode ser eventualmente o uso de cheque especial. Eventualmente um financiamento de automóvel, a carteira é pequena também.

Nós temos um produto chamado Crédito Minuto, que o cliente acaba tomando no meio do mês, porque é um custo mais barato. Então são umas carteiras que têm inadimplência, mas são umas carteiras com uma margem muito boa.

A outra parte da sua pergunta seria essa dos créditos?

Olavo Arthuzo:

Não, era exatamente esse final que eu queria só confirmar com vocês. E a minha segunda pergunta, Gonzaga, que eu trouxe aqui.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

É do *guidance*?

Olavo Arthuzo:

Isso, que ele é muito amplo. Então se puder só dar um norte depois desse 1T25, o que vocês estão mirando em cada linha, que aí nos ajuda aqui.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

A nossa margem, o nosso *guidance* está de 7% a 12%. Nós saímos com 8,6%, está dentro da nossa expectativa. Como agora é *spread*, a margem está centrada basicamente no *spread* bruto. Nós estamos operando fortemente também no varejo, por natureza a margem tem que ser alta.

A nossa carteira tem bastante concentração em varejo, que é uma margem maior, cheque especial, conta empresarial, tanto na pessoa jurídica quanto na pessoa física. Os próprios créditos não consignados que nós acabamos de falar, são créditos que tem que ter margem, porque eles têm um elevado risco.

Mas como a margem é margem bruta, não se esquece que depois do outro lado tem o PDD. Então estamos falando de margem, mas no líquido não é tudo que a margem vai entregar.

E a carteira de crédito, estamos com o apetite de crédito moderado, em função da taxa de juros, em função do cenário econômico. Estamos fazendo crédito sim, mas bastante seletivos, com cuidado. Não estamos recuando no crédito, mas tomando os cuidados necessários. Muito pé no chão na carteira de crédito.

E o custo do crédito, esperamos ficar na expectativa que nós estamos marcando que é o 2%, 1,2%, marcamos 1,4% agora, mas é até 2,2%, e com certeza não podemos passar disso. Então esse é o nosso grande esforço na cobrança. Passou de 90 dias, toda uma frente de cobrança fortemente na rede de agência, com cobrança terceirizada, mãos à obra a cobrança.

E a despesa administrativa, é aquilo que eu comentei anteriormente, trazer a despesa administrativa sob controle, porque já que pode ter algum sinistro de crédito, digamos, em função de taxa de juros, em função do ambiente econômico, tem que ter o controle da despesa para nós conseguirmos fechar os números na última linha, com um *bottom line* lá no final depois.

Antonio Ruelle, BOFA:

Muito obrigado pelo tempo de vocês para responder as perguntas. Eu tenho duas aqui do meu lado. Primeiro, vocês mostraram nos slides aqui da apresentação, que a parte de *funding* prefixado tem ganhado mais relevância na margem ao longo do último ano, e também, como o Gonzaga destacou, ajuda a manter um pouco mais o ALM, a diferença entre ativo e passivo, principalmente em épocas de mudança de juros.

Essa é uma tendência que nós deveríamos ver daqui para frente? É continuar vendo essas partes de prefixados ganhando mais relevância nos passivos, e diminuir esse *mismatch* entre ativo e passivo? Essa é a primeira. Vamos para essa então, e depois eu faço a próxima.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Sim, essa é a nossa política. Nós temos um produto que é um produto básico do mercado de banco de varejo, de todos os bancos que operam, todos os nossos *players* que nós operamos no mercado, nós temos um produto chamado CDB automático, que é aquele valor residual que fica na conta corrente do cliente, R\$100, R\$50, que como diz o Presidente aqui, é uma conta remunerada.

E se entra automaticamente um serviço de captura automática da conta corrente do cliente, obviamente com autorização do cliente, mantendo toda a individualidade de cada cliente. E tem o resgate automático também quando o cliente vai usar o dinheiro no decorrer do mês. Esse produto é prefixado.

E também nós estamos naquelas operações de LCA, letras de crédito imobiliário, CDBs. Nós temos taxas competitivas dentro com o mercado, com os demais bancos que operam na modalidade. Na LCA também tem alguma coisa que vai para crédito rural. Como nós operamos no crédito rural com taxa prefixada, nós já fazemos a operação bem casada.

E essa é a tendência. O nosso ponto, ao longo do tempo, nós queremos deixar uma diferença residual no ALM, entre ativos e passivos com indexadores. O número já foi bem maior em 2021, 2022, quando deu aquela mudança de taxa de juros na época da pandemia, mas hoje o número está bem reduzido e a nossa tendência é: eu não gosto de correr risco de taxa, nós gostamos de fazer *spread*, não risco de taxa.

Então não dá para especular com uma conta aí. A não ser que como a Selic está 15%, se ela vai vir para 10%, aí dá para deixar um pouco meio solto, porque aí o ativo está prefixado, não tem problema, vamos aproveitar a onda. Mas de modo geral, nós gostamos de operar bem balizados. Estamos com uma diferença muito pequena, que não mexe no nosso resultado.

Antonio Ruelle:

Está super claro, muito obrigado. Se eu puder ir para a segunda pergunta aqui, então. Agora com a mudança contábil, vocês até começaram a reportar as coberturas para cada um dos três estágios, o *breakdown* da carteira, eu só queria pegar um pouco da cabeça de vocês agora, de como pensar em provisão daqui para frente. O que vocês vão buscar? Porque antes nós tínhamos aqueles *targets* na cabeça, de cobertura para a inadimplência 90 dias. Qual deveria ser a política agora?

Tem uma cobertura alvo para estágio 3? Nós deveríamos olhar para a cobertura de cada um dos estágios? Nós deveríamos olhar para a cobertura total sobre 90, sobre o estágio 3? Se vocês puderem dar um pouco de cor aqui nessa parte de política de provisionamento, seria ótimo. Muito obrigado.

Ivanor Duranti:

Nós estamos adotando uma política conservadora. Nós apresentamos os percentuais de cobertura, nós estamos divulgando por estágio, e a ideia é nos mantermos por aí, até olhando para o perfil e a qualidade da nossa carteira de crédito, e justamente por termos uma política de não sermos agressivos nesse momento na concessão.

Gerir a carteira, continuar fazendo os bons negócios, com bons *spreads*, priorizando o curto prazo, priorizando operações com colaterais, então com recebíveis, consignados. Enfim, tendo uma política conservadora. Não vamos deixar de crescer, porém nós vamos fazer escolhas nesse momento e priorizando operações de curto prazo.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

E o ponto número um de tudo isso aí, complementando o que o Ivanor falou, é uma política agressiva de cobrança. É manter o cliente adimplente, renegociar com o cliente, dar o perfil que ele precisa, dar o tempo que ele precisa para pagar a conta, mas não deixar o cliente esquecer da dívida. O segredo do crédito é manter uma política de cobrança vigilante com o cliente, até para ele se adaptar à cultura do Banco.

Antonio Ruelle:

Legal. Só um *follow up* nessa dos estágios, quando nós olhamos para a cobertura de cada estágio que vocês divulgaram. Porque assim, nós estamos aprendendo a balizar a cobertura por estágio. São números que nós vamos olhar daqui para frente. Hoje, quando nós olhamos cada cobertura de cada estágio é um nível adequado. Aquele nível é um nível que nós deveríamos colocar na cabeça que é conservador, por enquanto.

Werner Kohler:

Eu só ia colocar que a questão do estágio 3 puxa uma provisão mais alta, e essa provisão é necessária pela própria resolução do Banco Central 352, onde ele coloca os cinco tipos de carteiras, a carteira 1 até a carteira 5. E onde na carteira 5 nós temos um *step* mínimo de provisão de arrancada de 50%, dentro da classificação dos clientes que viraram problemáticos e no primeiro mês já arranca com 50%.

Então, mesmo que o modelo apresente algo que seja um pouco abaixo, nós somos obrigados a fazer essa provisão mínima do Banco Central. E como grande parte da nossa questão de créditos que se tornam problemáticos estão dentro da carteira 5, que é a maior parte da nossa carteira de crédito, então ele puxa uma provisão ali de 50% para cima.

Então, neste ponto, especificamente, os 64% representam a provisão necessária para esse estágio 3. E, ao longo do tempo, como as operações agora vão ser baixadas a prejuízo no final do período de tempo que leva para chegar a 100% de provisionamento, são 18 meses na carteira 5, então haverá algo ali próximo entre 50% e os 100% ao longo do tempo, ficando essa classificação do estágio 3.

No estágio 2 e no estágio 1, aí é modelo puro, aplicado dentro da própria carteira que está classificada dentro desses estágios. Estágio 2, são 30 a 90 dias de atraso. No estágio 2, então, o estágio 1 é a carteira que está performando.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Lá por agosto de 2026 provavelmente, o que nós estamos falando aqui a linguagem vai ser bem diferente, porque nós estamos nessa fase transitória e, depois, vai ficar uma curva, uma linha horizontal, quase uma linha reta ao longo do tempo.

Vai ficar com pequenos desníveis. Se nós olharmos, à medida que começar a baixar para prejuízo esses créditos que estão hoje com 120 dias de atraso, que vai chegar lá por abril, maio do ano que vem, aí todo mesmo mês vai ter os novos entrantes e vai ter os créditos que estão sendo baixados para prejuízo. Então, o cenário vai ser outro.

E nesse período todo, nós vamos aprender muita coisa. Realmente, os modelos estão entrando agora, é uma nova fase e temos que mudar a nossa cabeça para uma nova fase que chegou. Estatisticamente, nós vamos olhar bem diferente. O que vai voltar quando equalizar tudo, vai ser a mesma toada da (Resolução) 2.682, ao longo do tempo, depois que passar isso.

Eduardo Nishio, Genial:

Olá, boa tarde. Obrigado pela oportunidade. Tenho duas perguntas também. A primeira em relação ao crescimento de crédito. Teve algumas rubricas que vocês cresceram muito bem

nesse trimestre e, a despeito do cenário um pouco mais desafiador, vocês ainda estão crescendo bastante em crédito pessoal.

O cheque especial também cresceu, segundo a apresentação de vocês, 18% trimestre a trimestre. Queria um pouco mais de cor aqui, no que vocês estão crescendo nesses produtos que são em tese de maior risco.

E se pudesse também falar um pouco mais do Conta Única no PJ, que teve uma evolução excepcional de novo nesse trimestre. O último trimestre foi uma base comparativa pior, mas, dessa vez, ainda subindo 23% de uma base comparativa um pouco mais normalizada. O que tem o produto? Se pudesse dar um pouco mais de cor sobre esse produto, das vantagens em relação à concorrência.

E a minha segunda pergunta, saindo um pouco do crédito, indo mais para o consignado e a crise que está vivendo o INSS. Pelo que eu escutei e nós vemos aqui nas notícias, os sistemas estão parados. Se vocês puderem dar um pouco mais de cor no que vocês acham que está a captação desse produto.

Vocês vão ficar parados também esse tempo sem poder emprestar? E quais são os produtos que vão ser impactados durante esse tempo? Se são os consignados, imagino, consignado INSS, o cartão consignado, o cartão benefício, se estão todos parados. Eu agradeço pela pergunta. Obrigado.

Ivanor Duranti:

Agradecemos a pergunta, nós estamos crescendo, sim, na pessoa física e expandindo a base com novos clientes, capturando novos clientes no mercado, e até em clientes que já estavam dentro da carteira e ainda não estavam tomando crédito conosco.

Nós hoje estamos operando com a conta digital através do *App*, então estamos chegando a 200 mil contas. Novos clientes, novas contas em todo o país, mas ainda muito centrado no Rio Grande do Sul, até pelo Banco estar com a sua operação toda aqui, e no Estado de Santa Catarina.

Em relação à Conta Única, ela é a nossa, vamos dizer, a nossa menina dos olhos no segmento empresarial. Ela tem um colateral de recebíveis, então recebíveis de cartões de crédito, recebíveis de cartão de débito, títulos, duplicatas, PIX. Todo e qualquer fluxo financeiro serve como garantia da Conta Única.

Tem um diferencial muito grande para o cliente. Ele tem um limite lá disponível, vai tomando na medida da sua necessidade de caixa, paga encargos financeiros todo mês, e o capital ele devolve também no fluxo da disponibilidade de caixa da empresa. Isso tem uma vantagem muito grande, porque como essas operações são tributadas pelo IOF, o cliente consegue gerenciar o custo efetivo da operação, fazendo esse gerenciamento na própria empresa.

Com relação ao consignado do INSS, nós não estamos operando, porque nós não conseguimos travar a margem lá dentro do sistema da Dataprev, e nós não atuamos hoje com cartão benefício e nem cartão de crédito consignado no INSS. O nosso produto lá é realmente o crédito consignado, o crédito pessoal consignado. E aí estamos aguardando a previsão que isso fique fechado por uns 60 dias.

E esses clientes, quem já é cliente do Banco, como é que eles vão se atender? Bom, eles têm a possibilidade de utilizar a linha do Crédito Minuto. Se ele recebe a folha de pagamento no Banco, ele está escorado lá, e possivelmente ele já tem um limite de crédito, e o Minuto

que ele possa contratar e usar nesse período, de acordo com a sua capacidade e o valor da folha de pagamento que ele tem conosco.

Eduardo Nishio:

Perfeito. Só um *follow up*. Esses novos clientes são clientes *clean* ou eles têm algum tipo de garantia no crédito pessoal?

Ivanor Duranti:

Eles são clientes pessoa física. No digital, nós estamos disponibilizando e oferecendo cartão de crédito e conta corrente, além de serviços como captação, seguros, tag. Nós estamos disponibilizando para todos os nossos clientes que fazem a abertura de conta lá no digital, a possibilidade dele ter uma tag para usar nos pedágios, enfim, com o seu veículo, gratuita por um determinado período.

Em relação a crédito pessoal, como são créditos de pequenos valores, bastante pulverizados, que é o caso do Crédito Minuto, são operações *clean* baseadas na folha de pagamento que ele mantém aqui dentro do Banco. De uma certa maneira, nós temos o colateral, que é o crédito da folha de pagamento conosco.

Yuri Fernandes, JP Morgan:

Oi, Nathan. Obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Eu queria só perguntar sobre a estratégia de despesa, mais médio e longo prazo do Banrisul. Eu acho que assim, o Banco tem um papel importante em distribuição no Estado e acho que até tem feito alguma pequena otimização de alguns canais. Acho que nos últimos anos não tanto, mas já aconteceu um pouco no passado.

A minha dúvida é sobre o índice de eficiência de vocês. Conforme vocês divulgam, é um pouco mais alto do que os pares maiores, acho que roda com 65, mais ou menos. E despesa tem crescido mais perto de inflação, eu já acho que é um bom trabalho. Mas eu queria entender assim, olhando para frente, qual é a ambição do Banco em despesa?

E por que eu estou fazendo essa pergunta? Nós vemos muitos bancos maiores falando em serem mais agressivos com despesa, dado que os bancos perderam muitos *fees* nos últimos anos, você teve *cap* de cheque especial, você teve mudanças nas regras de intercâmbio.

Então acho que a rentabilidade do varejo mudou muito nos últimos anos, sei lá, de cinco, seis anos para cá. Então a minha dúvida é: o Banco tem algum plano mais agressivo para despesa? Qual é a estratégia de vocês para essas linhas? Obrigado.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Bem, despesa faz parte da estrutura da organização. Você tem que investir, tem que gastar para poder colocar a casa funcionando. Você abre uma agência no início do mês, dependendo do tamanho da agência, do custo do aluguel, do custo dos empregados, toda uma estrutura de uma agência lá é 200, R\$300 mil. Então você tem que dar um jeito de tirar isso aí.

Mas do ponto de vista macro, nós temos trabalhado, tem espaço das correções dos aluguéis de agência, despesas de folha de pagamento são bastante inelásticas, mas nós temos algumas estratégias para isso aí, que sempre vem ao longo dos anos, que o Banco vem se utilizando. Não estou dizendo que nós vamos fazer, mas vem se utilizando de plano de

demissão voluntária. Então tem todas essas estratégias que vem dar uma moderada na despesa.

E toda aquela despesa que está ao nosso alcance, como redução de aluguel, corte de horas extras e uma série de outras despesas que estão no conjunto, nós temos feito isso aí. A despesa de folha de pagamento está dentro do dissídio. Despesa de PPR com os empregados, PLR, depende do resultado, que também está no preço.

Então não tem muito o que fazer. Mas nós temos otimizado agências. Onde tem pontos, diversas agências na mesma localidade, em uma cidade como Porto Alegre, cidade como Caxias, Santa Maria e outras tantas cidades, nós temos otimizado essas agências, colocando duas agências atendendo no mesmo ponto fixo para que otimize. O objetivo é otimização de custo, menos empregados para o atendimento.

E também atuando fortemente no digital, para se ganhar a escala dos negócios que nós temos operado no dia a dia. O Presidente também coloca aqui, recentemente nós fizemos um negócio com o Banco 24 Horas. Nós estamos trocando toda a nossa base de ATMs, que vão trocar e vai chegar a cerca de 2 mil máquinas para o ATM reciclador. O ATM faz tudo o que um empregado faz, digamos, uma máquina muito potente.

Não que não seja importante os empregados trabalharem nos caixas, digamos, mas estamos reduzindo bastante a quantidade de caixas nas agências. E nos nossos ATMs, então o ATM está aberto. O nosso ATM hoje está aberto para qualquer cliente que não seja cliente do Banrisul. Os 180 associados do Banco 24 Horas, qualquer um pode sacar e depositar nas nossas máquinas.

Além de tornarmos um Banco aberto para toda a comunidade que opera, que não são clientes do Banrisul, e além, obviamente para os clientes do Banrisul, que é muito importante, então essa equação otimiza uma grande fonte de receita, porque nós vamos ganhar tarifa com essa abertura dos ATMs que estão disponibilizados.

No decorrer deste ano, eu acho que vamos chegar próximo a mil máquinas, e no ano que vem nós fazemos toda a operação dessa troca de ATMs que estão bastante obsoletos. Nossos ATMs, que nós tínhamos na nossa rede de agência e nos pontos de autoatendimento fora da rede de agência e supermercado, posto de gasolina e outros tantos locais que tem um grande movimento público, nós estamos trocando por essas máquinas que são os ATMs recicladores.

E já está mostrando um excelente resultado com a captura de tarifa de clientes que não são clientes do Banrisul. O cara tem uma conta em um banco digital, vai fazer um saque, vai sacar no nosso ATM, é óbvio que vai ter uma tarifa em cima disso.

Então, além de ser o investimento que nós vamos fazer, que tem um custo para trocar essas máquinas, nós vamos pagar por essas máquinas, mas nós vamos ter uma grande fonte de receita, que nós esperamos basicamente netar entre receita que tem do custo do ATM versus o que vai ter de receita de tarifa pelo uso de toda a comunidade do Estado do Rio Grande do Sul, que utiliza o serviço bancário no nosso ATM. Isso vai ser uma grande redução de custo também ao longo do tempo.

Yuri Fernandes:

Super claro. Essa estratégia de monetizar uma parte da receita é legal também, ela ajuda. Mantém a despesa, mas você começa a ter uma receita nova. Eu acho que faz bastante sentido.

Eu só queria perguntar uma última aqui, de capital. E desculpa se já foi tocado esse ponto. Mas chamou um pouco a atenção a mudança de RWA de vocês, o *tier 1* de vocês caiu, sei lá, uns 100 bps. Se vocês puderem comentar um pouco o que aconteceu aqui. Não sei se é a (Resolução) 4.966, o BACEN e IFRS. Não sei se tem alguma coisa a ver com isso, mas só chamou um pouco a nossa atenção aqui. Obrigado.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Aquilo que eu já havia falado anteriormente. Nós temos uma massa de crédito disponível para o cliente: cheque especial, contas devedoras de empresariais, cheque especial empresarial e cheque especial pessoa física, cartão de crédito, essas linhas disponíveis. O próprio Banricompras também.

Então, são todos os créditos que estão disponíveis, tem o limite. O cara tem 10 mil de limite, utilizou 5 e está com 5 disponível. De acordo com a 4.966, tem uma técnica que é o seguinte, e está escrito, nós temos contratualmente com o cliente, que eu posso reduzir esse limite do cliente se eu observar algum risco com esse cliente. Eu posso mudar o limite desse cliente, o cara tem 10, eu posso trazer para R\$7 mil de limite.

Esse número ainda não está operacional conosco. Nós estamos trabalhando, acho que nesse semestre nós concluímos para ele se tornar operacional, para passar a avisar os clientes. Se eu tiver evidência de que operacionalmente eu posso fazer isso com o cliente, está ok, os sistemas estão todos ok, muda a exigência de destaque de capital para essa base de clientes.

E com isso, esse nosso índice que está 15,8%, ele deverá voltar para uns 16,8%. Dá mais ou menos um ponto. Como nós estamos tranquilos no capital agora, é uma questão operacional daqui mais alguns dias para nós implantarmos essa modelagem.

Irany Sant'Anna:

Só para complementar, é que nós utilizávamos um requerimento de capital menor por questão metodológica antes. E nós voltaremos a utilizar o mesmo requerimento de capital de antes na sequência. É só uma questão realmente metodológica.

Yuri Fernandes:

Está super claro. É basicamente limite não desembolsado. Você agora pela 4.966, isso chama mais capital. Teve a mudança de regra, está mudando, mas toda essa estratégia que nós já vemos alguns outros bancos fazendo, de eventualmente otimizar limite, você consegue diminuir talvez esse *headwind* que vocês tiveram aqui no trimestre. Então é uma coisa pontual no índice.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Se tiver evidência operacional que nós estamos aptos a fazer isso, pode mudar o modelo e vai reduzir a necessidade de capital para esse nível de crédito disponível à base de clientes.

Yuri Fernandes:

Perfeito, super claro. E essa pergunta é só curiosidade mesmo, porque vocês estão bem acima do mínimo, era só para entender aqui os *moving parts*. Muito obrigado.

Nathan Meneguzzi:

Legal, Yuri. Obrigado a você. Pessoal, vamos encerrar, encaminhar aqui o encerramento. Muito obrigado aos diretores pela participação aqui conosco. Obrigado aos participantes, os analistas que estão aí.

Nós deixamos a nossa área de Relações com Investidores à disposição agora após o *call*, caso necessário de maiores esclarecimentos. Nós sabemos que teve bastante mudança referente a (Resolução) 4.966. Nós temos as adaptações e temos os esclarecimentos também para prestar, em caso necessário.

Muito obrigado e até o próximo trimestre. Até mais.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Ok, obrigado a todos.

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