

Apresentação dos Resultados do Banrisul do 3T25

Conference Call –14 de novembro de 2025

Nathan Meneguzzi:

Boa tarde a todos. Senhoras e senhores, sejam bem-vindos à nossa videoconferência de resultados aqui do Banrisul para a discussão dos resultados referentes ao 3T25.

Esta conferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado diretamente no site de relações com investidores, após o nosso evento aqui.

Ainda, esta transmissão conta com tradução simultânea para o idioma inglês. Caso essa seja a sua preferência, basta clicar na parte inferior da nossa tela.

O evento hoje vai estar distribuído e dividido em três partes. Iniciamos com o nosso CEO e Presidente, Fernando Lemos, endereçando o contexto inicial aqui do Banco e resultados, e, em seguida, o Diretor Gonzaga vai detalhar essa performance do trimestre e dos 9M25. Por último, finalizamos com a nossa tradicional sessão de perguntas e respostas, em que nós recebemos os questionamentos do mercado.

A apresentação que nós vamos fazer hoje vai se encontrar já disponível no chat aqui da plataforma. Ela já está no nosso site de Relações com Investidores para download e acompanhamento dos senhores.

Então, sem mais delongas, Presidente, gostaria de passar a palavra para o senhor, por gentileza.

Fernando Lemos:

Obrigado, Nathan. Boa tarde a todos, a nossos diretores aqui presentes, ao pessoal que acompanha o chat. Dizer da satisfação de o Banrisul estar aqui para conversarmos um pouco sobre os resultados dos 9M; do último trimestre, mas, sobretudo, dos 9M.

Por coincidência, nós estamos fazendo, a minha Diretoria, dois anos no dia de hoje. Dois anos de atuação como Diretoria completa na substituição que houve há dois anos. Portanto, estamos trabalhando há dois anos e estamos muito satisfeitos com os resultados que nós conseguimos.

Nos aproximamos, nos últimos 9M, de R\$1 bilhão de resultado, o que mostra a força e a potência do Banrisul, mas também mostra, claramente, que a estratégia definida pela Diretoria desde que assumiu, ela vem dando resultado, e um efeito muito positivo para que alcancemos os resultados, quer por parte da tesouraria, quer por parte das carteiras de crédito, no controle administrativo, na recuperação, nos novos produtos que o Banco vem desenvolvendo.

Hoje, no balanço, saíram 250.000 novas contas abertas pelo app do banco digital, mas, hoje, já estamos fechando mais de 300.000, agora em novembro, o que mostra a pujança e o acerto da criação da conta digital para a renovação dos nossos clientes.

Nós estamos digitalizando tudo o que é possível. E isso mostra, também, a pujança da economia do Rio Grande do Sul. Precisamos entender um pouco o Rio Grande do Sul. Há dois anos, vocês foram testemunhas, parecia que o Rio Grande do Sul tinha sumido do mapa, e ele se reconstruiu rapidamente, com muita força, e isso mostra, sobretudo, a capacidade

empreendedora da nossa gente, e o Banco acompanha isso pari passu, e, por isso, os resultados não são muito satisfatórios.

Claro que tem dificuldades ainda em todos os lados, mas vimos avançando muito mais. Nós estamos, efetivamente, muito satisfeitos com tudo aquilo que vimos fazendo para o ganho de produtividade do Banco, para o ganho de atendimento qualificado, em uma melhoria da nossa performance com os clientes.

Para vocês terem uma ideia, nós temos mais de 80 robôs funcionando aqui dentro do Banco, já com o uso da inteligência artificial, sobretudo para ganho de produtividade naqueles processos que eram repetitivos. Conseguimos já evoluir muito nisso. As nossas cobranças, tudo foi para o digital, hoje. Isso mostra a capacidade do Banco.

Também, a ampliação da nossa principal rede de serviços, que é a rede de adquirência, a Vero. Nós a trouxemos definitivamente, para dentro do mix de negócios da instituição. Ela não tem mais carreira solo, separada, como era no passado. Ela é um produto, hoje, integrado formalmente, em tudo dentro do Banco, o que nos possibilita o avanço do Banco na abertura e na conquista de clientes no mundo, principalmente, no varejo.

Quem percorrer o Rio Grande do Sul hoje, vê a presença da Vero praticamente em todos os balcões das principais lojas, principais áreas de serviço do Rio Grande do Sul, e a área de serviço vem crescendo bastante. Também. Vemos o Banco muito forte, atuando desta forma. Por isso que os resultados vêm se consolidando e temos expectativa de continuar desta forma.

Também, na área de câmbio, evoluímos bastante, porque o Rio Grande do Sul é um estado exportador. Então, temos um banco completo. O que temos dito, sempre, para a nossa gente e para aqueles que trabalham conosco? Nós somos um banco completo, operamos em todas as linhas, em todos os produtos e, também, tudo o que o digital tinha, que nós estávamos atrasados, hoje, o Banco está em linha com qualquer das fintechs ou qualquer banco digital, não perdendo para a concorrência.

Isso tem nos dado uma alavancagem, uma conquista de bastantes novos clientes pessoas físicas, também. É importante, nós temos sido procurado pelas empresas para assumir folhas de pagamento. Sistemáticamente, estamos assumindo novas folhas de pagamento, e isso tem dado uma amplitude ao Banco.

Então, os resultados que o Gonzaga vai passar agora e os demais diretores, são fruto de todo esse trabalho, mas, sobretudo, de uma estratégia focada no mix das carteiras, de não ficar dependente de um único crédito, nem de um único produto, de ser capaz de atingir a todos. E uma evolução bastante importante no crédito da pessoa jurídica, onde especializamos uma equipe, com chamadas agências de empresas do Banco, especializando gerentes que conhecem, que sabem atuar junto aos nossos clientes, o que está nos dando bastante alavancagem e uma solução bastante importante.

Então, é com satisfação que eu recebo vocês aqui, depois de dois anos. Acho que nossos números, quando eu brinquei na primeira vez que eu fiz, que nós vínhamos para melhorar o resultado do Banco, estamos efetivamente satisfeitos, porque já passamos o nosso ROAE de um dígito, que vinha sofrendo nos últimos anos, agora já passamos para os dois dígitos e temos expectativa de continuar crescendo assim.

Claro, com as dificuldades que temos, um pouco de inadimplência do mercado como um todo, população um pouco endividada, mas vimos avançando com tranquilidade, porque temos também muita cautela com relação a toda essa questão e, sobretudo, na gestão efetiva das

nossas carteiras no dia a dia. Primeira coisa que nossos operadores fazem hoje é olhar as carteiras no início da manhã para poder atuar adequadamente.

Então, passo a palavra ao Gonzaga. Obrigado, e um bom trabalho a todos nós.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Boa tarde a todos. Vamos falar dos principais destaques do nosso resultado. Nos 9M25, formamos um resultado de R\$948 milhões, 50% acima do mesmo período do ano anterior, 2024, e com 66% no 3T, em relação também ao 3T24, 66,7% de crescimento no resultado dos últimos 12 meses, nas duas pontas, tanto lucro líquido quanto no último trimestre.

Nosso ROAE vem se destacando, se destacou bem em relação aos últimos 12 meses, ao mesmo período do ano de 2024, com 4,4 p.p., e no 4T25, que foi R\$377 milhões, contra os R\$328 milhões que produzimos no último trimestre, agora que se encerrou em 30 de setembro, e tivemos um pequeno decréscimo de 2,1 p.p.

E uma margem financeira no 3T de R\$1,6 bilhão, com 11% nos últimos 12 meses, em relação ao último período de 2024. E como, obviamente, já falei do resultado do 3T, foi um pouco menor, R\$377 milhões contra R\$328 milhões agora em 2025, que deu esse pequeno decréscimo de 2,1 na margem financeira.

Carteira de crédito, tivemos um desempenho nos últimos 12 meses de 11,1%, em relação ao mesmo período de 2024, e no último trimestre ela ficou estagnada, em linha com os últimos números divulgados em 30 de junho, no trimestre da metade do ano.

O custo do crédito se manteve em linha com os últimos 12 meses, 1,4%, um relóginho, vimos sob o controle no custo do crédito, e no 3T o custo do crédito ficou idêntico ao último de 30 de junho, também agora de 2025, com 1,4% de custo do crédito.

Por outro lado, a nossa captação é um ponto forte do Banco, sempre foi, estamos com um ótimo desempenho de 14,6% no mesmo período de 2024 contra 2025, agora, R\$107 bilhões de carteira, carregada principalmente com nossos depósitos a prazo, letras financeiras, são produtos do carro-chefe da nossa captação.

E as nossas despesas administrativas, que vêm sendo severamente contidas, principalmente a despesa que temos um gerenciamento mais forte, obviamente, que é a despesa de pessoal, que vem crescendo em linha com o dissídio. O Banco é menos flexível nessa despesa de pessoal em relação ao dissídio, então normalmente vem em linha com o dissídio. Mas nas outras despesas que estão no poder administrativo, no dia a dia da Diretoria, vimos contendo essas despesas.

Próxima tela, por favor. Nossa rentabilidade, como já comentei inicialmente, 66,7% do lucro do 3T24 versus o 3T25, 66,7% de crescimento da rentabilidade nos trimestres. O trimestre teve um decréscimo de 12,9% no 2T25 versus o 3T25. No ano, 9M, nós tivemos o que já falei na primeira tela, 50% de crescimento do resultado, R\$948 milhões versus R\$632 milhões nos 9M24 versus os 9M25. Então, um resultado bastante expressivo, que vem demonstrando o trabalho que vimos fazendo na formação de receita do Banco. Contenção de despesas, e também com elevação, vimos conseguindo manter com pequeno crescimento as receitas de tarifas. Esse é o eixo que formou esse resultado.

Nosso ROAE, que eu já tinha comentado, 4,4% nos últimos 12 meses, 3T24 versus o 3T25. O ROAE que vínhamos em uma casa, vinha só com um dígito, e agora conseguimos dar essa sacudida na poeira e elevar para dois dígitos de ROAE. Portanto, no último trimestre, tivemos um pequeno decréscimo, eu já comentei, 2,1 p.p., e nos últimos 12 meses, tivemos um

crescimento de 3,4 p.p., 11,9% contra 8,5% de 2024 versus 2025. Então, esse é o número da nossa rentabilidade.

Próxima tela. Margem financeira, um ponto importante, 11% trimestre contra trimestre, 3T24 versus o 3T25. Deu 11% de crescimento, e 2,1% a menor em relação ao 2T25 contra o 3T25. 10% nos 9M25 versus também o período anual dos 9M24, crescimento da margem financeira de 10%, notadamente com um melhor equilíbrio, uma melhor velocidade no crescimento das receitas.

Carteira de crédito, com R\$64 bilhões, encerramos, contra R\$57,7 bilhões, com 11,1% de crescimento, com um crescimento de 0,1 no último trimestre. Está bastante estagnada. Tivemos um pequeno decréscimo nas carteiras especializadas e nosso ponto forte foi nas carteiras de crédito comercial, notadamente na pessoa jurídica.

Tivemos um crescimento anual de 9,2% na pessoa física, e na pessoa jurídica, 20,9% de crescimento na carteira de crédito, que é o nosso ponto forte, que vimos trabalhando. O Banco vem aproveitando o mercado do Rio Grande do Sul, temos muita imagem, tem muito relacionamento com o Estado, e estamos penetrando com mais intensidade nesse mercado de pessoa jurídica, notadamente na pequena e média empresa.

Nosso crédito à pessoa física é conhecido no mercado, é bastante colateralizado, com 70% de créditos consignados, e tivemos um crescimento que vimos trabalhando, aproveitando o mercado da nossa imagem, com o nosso relacionamento com clientes, no mercado de câmbio.

Hoje já estamos com R\$2,4 bilhões na carteira no mercado de câmbio, um crescimento de 45% nos últimos 12 meses, aproveitando essa imagem que nós temos e o potencial de câmbio, porque é um estado fortemente exportador, o estado do Rio Grande do Sul, e vínhamos um pouco acanhados nesse mercado. Estamos trabalhando fortemente nesse mercado, uma carteira com inadimplência 0. É residual a inadimplência da carteira de câmbio.

Qualidade do crédito, que já é conhecida no mercado, estamos com, na média, 2,6, 2,8 na física, 1,8 na jurídica, no índice de 90 a 360. Com a carteira por estágio, 92% no último semestre, agora no 30 de setembro, 92,9% no estágio 1, 1,2% no estágio 2 e 5,9% no estágio 3. Dentro da carteira do estágio 3, tem 27% que foram carregados para o estágio 3, mas é uma carteira que está sadia, está adimplente. Isso é muito bom, e vimos trabalhando fortemente para recuperar esses créditos, que fazem parte da formação do resultado, no final das contas.

Despesa de PDD líquida e custo do crédito, aquilo que eu já havia comentado, foi 1,4, com 280 de PDD, com recuperação de 89 no último trimestre, com 191 de PDD líquida. Esse foi nosso último trimestre apresentado, dos números que contribuíram para a formação do resultado final do Banco. Então, o desempenho dos três trimestres, o 3T24, o 2T25 e o 3T25.

Despesa administrativa, já havia comentado anteriormente, crescimento de 1% nos últimos 12 meses. A despesa de pessoal teve 5,68, que foi o dissídio, que foi o que ficou aproximadamente no crescimento do dissídio. No total da carteira, teve 3,4% de crescimento, mas se você separar as despesas de pessoal, de recursos humanos e as despesas administrativas, deu 3,4%, mas a despesa administrativa, fora os recursos humanos, ficou com 1% contra um IPCA de mais de 5%.

Então, vimos conseguindo conter os custos, vimos trabalhando para isso, reprecificando aluguéis, tirando todos os custos que é possível cortarmos, aquilo que o Presidente sempre comenta, que o custo aqui é nenhum, e temos que estar sempre olhando e cortando. Então,

esse é um grande trabalho, que é um dos eixos que contribui para a formação do resultado do Banco.

E aí está por linha depois, despesas de pessoal com 5,7, que eu já havia comentado, e as demais despesas com 0,60, todo o detalhamento abertos por linha das despesas, com a formação total de R\$3,4 bilhões, com R\$3,6 bilhões agora no 4T25, contra os 9M24, que deu R\$3,4 bilhões de crescimento de gasto com despesas.

E tem muita despesa aí que não é gasto, que é investimento. Por exemplo, mídia, eu considero uma despesa que tem um grande retorno. É uma despesa necessária para manter o nosso relacionamento com o cliente, venda de produtos, principalmente na nossa empresa de aquisição, a empresa de serviço, porque a mídia faz parte do negócio.

Nossa receita de prestação de serviço, crescemos 1,3 nos últimos 12 meses, primeiros 9M24 versus 9M25, crescemos 0,4 no 3T24 versus 3T25, e 1,3 no acumulado também, no final do 2T25 com o 3T25.

Destacadamente, também tem ali por linha de crescimento nessas receitas. Não está fácil, tem muitas isenções, o Banco Central controla muita despesa naqueles produtos, então temos que dar destaque naqueles produtos que temos com maior liberdade, especificamente na Vero, em que temos uma liberdade de preço, mas a concorrência é muito grande. Então, temos que colocar um preço que é cabível para o mercado.

Também as receitas de serviço de câmbio, que também têm certa liberdade, mas tudo tem limite, senão você perde o cliente. Então, tem que ter um bom senso para ter um crescimento do share da receita e também que seja palatável e aceitável pelo consumidor final para manter o relacionamento contínuo com o cliente.

A captação é nosso carro-chefe. Apesar do bom crescimento da captação, mantivemos o custo da captação. O CDB está com 86,4, 82 também na linha do CDB e nas carteiras 'linkadas' com captação versus a Selic com 85 de custo de captação. Então, na nossa captação, é muito bom o custo, vimos conseguindo manter esse custo de captação.

Tivemos um desempenho da captação fortemente nesse último trimestre, de 3%, se bem que teve uma operação que foi de R\$1 bilhão em letras financeiras que captamos subordinadas, o que está dentro desse conjunto, está dentro desse saldo contabilizado de R\$107 bilhões de carteira de captação. Um crescimento de 14,6 anualizado, nos 9M24 versus os 9M25 com 14,6.

Estamos trabalhando para a ALM do Banco, o que é muito importante. Nós estamos com risco de taxa dentro do balanço do Banco de zero. Nossa captação pré-fixada é importante para dar o funding para os nossos ativos pré-fixados.

A poupança vem se mantendo igual, porque não cresce, a carteira vem crescendo pouco, se mantendo a carteira nominalmente ao longo dos anos, e vai perdendo capacidade de reempratar, principalmente no crédito imobiliário. Mas é o mercado de poupança.

E o mercado de TR, que é o mercado de poupança, como tivemos um bom desempenho nas nossas carteiras administradas, batemos R\$20,5 bilhões contra R\$18,3 bilhões que tivemos, anualizado, no 3T24 versus o 3T25.

O destaque mesmo está na nossa captação pré-fixada. Nós temos um CDB que é o 'raspa conta', como chamamos, aquele CDB que é o residual da carteira dos clientes que são aplicados. Também temos linhas específicas com CDB pré-fixado, pagando preço de mercado, e as letras financeiras também com pré-fixada. Então, vimos conseguindo fazer

esse equilíbrio sem investir em derivativo para casamento de ativos e passivos. Então, para dar o equilíbrio do balanço do Banco, vimos trabalhando nessas carteiras, um ato contínuo que vimos fazendo. Hoje, vamos chegar ao final do ano basicamente 'netados' entre ativos e passivos no quesito indexação de preço de taxa de juros. E, principalmente, manter o custo da captação nesse nível que vimos mantendo.

Capital, chegamos a uma Basileia de 17,9. Ela teve esse repique em função do que eu já comentei, da emissão das letras financeiras de R\$ 1 bilhão, que foram subordinadas. Então, esse é um reforço de capital, já está em destaque no lado ali, nas letras LFSN, papel com prazo de 10 anos, podendo ser um resgate no quinto ano. É a moda do mercado brasileiro.

Preferimos fazer essa operação do que fazer uma operação lá fora, uma operação em USD. É mercado local, o preço está bom, a renda fixa está em alta oferta no mercado local em função das taxas de juros. Tivemos um bom preço de captação, e reforçamos o capital para ficar em um posição mais confortável. Mesmo porque a LF é o papel do momento, porque ela tem uma indexação e você está sempre formando capital.

Então, a nossa Basileia, o nível 1 está com 13,6, pode ser 10,5. Tranquilamente, no quesito capital, o Banco está bem reforçado e preparado para os futuros negócios que virão nos próximos tempos, no próximo ano.

Seria isso, senhores, os números macro básicos do Banco. Estamos à disposição para perguntas sob o comando do nosso colega aqui, Nathan.

Antonio Ruelle, Bank of America:

Se vocês puderem me ajudar, são duas perguntas aqui do meu lado, a primeira no apetite de risco, no apetite de crédito. Então, estamos à frente de um ano eleitoral e vemos alguns incumbentes já falando que não dá para pensar muito em aceleração de carteira de crédito. Então, pegar um pouco da cabeça de vocês, como vocês veem o cenário macro daqui para frente? É o momento de tomar um pouco de risco? Porque vemos a cobertura de vocês, está em um nível bastante confortável, e em termos de capital também, bem. Como vocês encaram? E também pensando já no cenário de agro, em uma potencial melhora no ano que vem.

E minha segunda pergunta vem no sentido da questão dos ativos e dos passivos. Agora há pouco, o Gonzaga comentou que hoje, os indexadores dos ativos e dos passivos já estão muito próximos. Então, se puderem nos passar uma atualização, se vocês tiverem, da sensibilidade para um potencial benefício da queda de juros no cenário, seria ótimo. Muito obrigado.

Ivanor Duranti:

Boa tarde, Antônio. Em relação ao apetite de crédito, nós vamos continuar com a estratégia focada em cima de operações com recebíveis, fluxo de caixa, pequena empresa, média empresa.

Nós já temos uma carteira em que nós criamos um produto no ano passado, de R\$2,4 bilhões de carteira, que é a Conta Única. Revitalizamos o desconto digital, já estamos com uma carteira de R\$170 milhões. Estamos colateralizando as operações com fluxo de cartões de crédito, fazendo negociações envolvendo a Vero, a adquirência, para que tenhamos o contas a pagar e o contas a receber das empresas dentro do Banco.

Em relação à pessoa física, nós vamos dar um foco maior agora, a partir do ano que vem, quando as plataformas do consignado CLT estiverem mais estáveis, mais informatizadas,

para fazermos operações com consignados, buscando a consignação desse público. Nós entendemos que tem uma fatia de mercado interessante para isso.

Em relação ao agro, a estratégia do Banco é ajudar, arrumar e viabilizar o fluxo de caixa dos produtores rurais. Este ano, estamos focando no financiamento da produção, do custeio, evitando fazer operações de investimento, com a estratégia de dar fôlego e dar as condições necessárias para que o produtor rural continue viabilizando a sua produção, sem tirar o fluxo de capital de giro da safra dele de 2025-2026.

Então, essa é a estratégia do Banco. Como o mercado está vindo, nós estamos em linha, não temos um apetite muito grande em operações sem colaterais, e estamos olhando o mercado. Taxa de juros elevada, a economia está meio que paralisada, a inflação está razoavelmente controlada, porém a taxa de juros continua elevada. As empresas não estão demandando muito capital de giro e estão pensando melhor na hora de buscar recursos em bancos.

Luiz Gonzaga Veras Mota:

O Diretor Ivanor já comentou, o jogo do crédito está dado, foi o último trimestre em que já tivemos um desempenho bastante reduzido no crescimento do crédito.

Quanto às operações de ativos e passivos indexadas, primeiro, estamos com um equilíbrio. Talvez por muitos anos não estávamos com um equilíbrio tão desejado entre ativos e passivos, o que tem indexado na captação versus o que tem aplicado nos nossos ativos de crédito e tesouraria.

O que se espera é que a Selic não vá subir mais do que está aí. Se bem que nós temos sempre uma margem de precificação nas operações que são colocadas prefixadas, com taxas fixas já desenhadas, que não são indexadas no CDI. Sempre trabalhamos com uma margem. Não trabalhamos com 15% cravados, sempre colocamos um 'coeficiente de susto' nessas operações para precificar os ativos.

Dados os cenários que temos para o 1T26, e agora 2T, espero que a Selic tenha uma pequena redução, talvez podendo chegar aos 14%. Não se sabe bem como serão os reflexos dos agentes econômicos com o comportamento dos preços na economia brasileira. É um ano eleitoral, tem todos esses meandros da economia, como é que vai ser o ano de 2026.

Mas tudo indica que deverá ficar um pouco abaixo dos 15%. Tudo que vier abaixo dos 15%, vai ser lucro, porque os ativos já estão precificados, no preço no topo da Selic, e com a margem em cima. Então, para frente, o que vier, contamos que vai aproveitar, digamos, a descida da ladeira, e fazer uma melhora nos spreads que já existem hoje. Até para contribuir com alguma inadimplência que sempre vem, que é bom estarmos bem fortalecido de spread para aguentar o tirão da margem quando tem algum cenário de inadimplência.

Mass nós estamos com muito controle na inadimplência, então esperamos que isso se reverta em resultado, esse benefício da queda da taxa de juros.

Antonio Ruetter:

Se me permitirem só um follow-up na primeira pergunta do crédito, eu queria dar uma olhada no SME. Vemos a carteira de empresas de vocês crescendo em duplo dígito, SME crescendo bem, e temos visto vários casos aparecendo de recuperações judiciais, o SME sofrendo bastante com juros elevados. Então, eu queria pegar um pouco da cabeça de vocês do conforto de crescer a carteira corporativa. É isso do meu lado, obrigado.

Ivanor Durante:

O nosso crescimento aqui está focado, está alavancado em cima de pequenas e médias empresas. Era um mercado em que o Banco não tinha uma aderência, não tinha uma penetração adequada, e nós fizemos toda uma estratégia em cima disso, buscando essas empresas, fazendo as melhores escolhas do mercado, com colaterais e recebíveis, fluxo de caixa, trazendo contas a pagar para dentro do Banco, fazendo negociações envolvendo folha de pagamento para crescer em base de pessoa física.

Então, nós não temos nenhuma preocupação, por hora, em relação a uma possível RJ no caminho, porque fizemos uma escolha de operar com pequenas e médias empresas. No corporativo, nós temos uma carteira, também a operamos com algumas empresas grandes aqui do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, mas são operações que também trazem, no seu bojo, um percentual aí de garantias, de colaterais e de fluxo de caixa das empresas para fazer frente aos juros, pelo menos, que é o caso da Conta Única, e as parcelas mensais que vão amortizando nas operações de crédito.

Mateus Raffaelli, Itaú BBA:

Boa tarde. Obrigado pela pergunta. Queria explorar com vocês a dinâmica para consignado. Temos visto a carteira do produto mais de lado este ano, uma dinâmica que vários bancos mostraram. Teve toda aquela dificuldade do INSS, consignado público competitivo e tudo o mais, mas temos visto na ponta alguns bancos já retomando concessão do INSS a níveis anteriores aos problemas de biometria. acho que seria legal se pudessem comentar o que vocês estão vendo na ponta de consignado do INSS, se a originação já começa a reagir. Também se puderem comentar o que deve ser crescimento desse portfólio de consignado como um todo para o ano que vem, considerando uma eventual retomada do INSS, consignado privado, e o público também. Obrigado.

Ivanor Duranti:

Mateus, obrigado pela pergunta. Em relação ao consignado, a nossa carteira hoje tem um volume, uma proporção significativa do consignado público do Estado. Vou fazer um pouco de contextualização para podermos explicar o presente e o futuro.

Essa carteira, nós operamos com 120, 150 meses, podendo ir a até 45%. Há uns dois anos, o Estado regrou isso, em uma margem máxima de 35% em 84 vezes. Então, essa carteira, ainda vai demorar um pouco para que voltemos a crescer e refazer as operações, porque temos que amortizar um valor significativo para o cliente poder refazer o famoso 'refim', como chamamos aqui no Banco. Além disso, lá atrás, quando essa carteira foi formada, nós estávamos lá com uma Selic de 8%, 9%, 10%. Então, hoje, a precificação está acima também e acaba impactando nisso.

Em relação ao INSS, teve os problemas de biometria, que todos nós conhecemos. Nós fizemos os ajustes e temos a expectativa de, na sequência, voltar a crescer com a carteira.

Em relação ao consignado CLT, também estamos com a plataforma praticamente toda ajustada, aguardando pequenos ajustes com a data breve, e pretendemos, no ano que vem, ter um apetite maior nessa carteira.

Claro que nós não vamos operar no longo prazo. Sabemos que tem bancos que estão operando em 120 meses. O nosso apetite em relação ao prazo é menor, porque entendemos que é uma carteira que precisa ter uma rotatividade no curto prazo e girar de forma mais adequada para que o cliente possa sentir a liquidação e refazer as operações na medida em que eles tiverem necessidade de fluxo e demais recursos.

João Victor (via webcast):

Poderiam comentar sobre o apetite do Banco no consignado privado?

Nathan Meneguzzi:

O Diretor Ivanor já endereçou muito bem, vemos a perspectiva para o ano que vem.

João Victor:

Sobre a negociação da folha, houve algum andamento, uma atualização nesse sentido?

Luiz Gonzaga Veras Mota:

Só do nosso consignado estadual, diminuiu para 84 meses, mas o Estado fez uma profunda mudança na margem, que hoje, se a pessoa ganha R\$10.000, tem R\$4.000 ou R\$5.000 de desconto, então fica só R\$6.000. Você tira R\$4.000 de desconto. A margem é 35% sobre os R\$6.000. Então, o Estado do Rio Grande do Sul tirou a capacidade de endividamento dos funcionários dele em cerca de 30, 35% em média. E isso é muito bom, porque a carteira que nasce daí é uma carteira extremamente sadia. Uma carteira tranquila, sem nenhum problema. É aquilo que realmente o empregado pode gastar.

Sobre a pergunta da Folha, nós recebemos um ofício do estado, nós temos até 31 de dezembro para responder sobre a compra da folha. Nós estamos fazendo agora o chamamento das empresas de auditoria para fazer o *compliance* da operação, porque a operação envolve partes relacionadas, então os membros do Conselho que vão tratar da operação ficam segregados para tratar da operação. Tem mais duas auditorias, uma auditoria que vai fazer a precificação da carteira e outra auditoria que vai fazer a conformidade de que aquele preço está dentro de um preço de mercado.

Nós vamos negociar com o estado. A nossa ideia é, talvez, em 5 ou 10 anos, vamos ver como é que vai vir a operação, sem nenhum problema. Hoje, o Governo Federal está pagando 103% sobre o valor líquido da folha do empregado. Se a pessoa ganha R\$10.000 de folha, teve R\$3.000 desconto, o Governo Federal paga 103% sobre o valor líquido creditado.

Esse é um parâmetro de negociação que nós vamos levar para uma possível negociação com o Tesouro do estado. Não toma capital, paga no PMT ao longo do tempo, e aí vamos ver como ficam as coisas.

Vamos pagar um preço que seja o mais justo possível de mercado. Temos que levar em consideração as carteiras de consignado que os funcionários do estado tomam o recurso com o Banco, temos que levar em consideração a grande mudança que houve também neste mercado de folha de pagamento, que é sabido por todos, que a liberdade de portabilidade dos funcionários é total, e por último vem se acentuando mais essa liberdade, em 24 horas tem que liberar o recurso para o banco que o funcionário quiser, a pessoa portadora da folha quiser receber a sua folha, receber o seu programa. Todas essas contas são levadas em consideração.

Tabelas de capacidade de cobrar a tarifa dos empregados também, tem uma série de regramentos do Banco Central, que não eram todos esses regramentos lá em 2016, quando se comprou a folha. Tem tabela de juros para o cheque especial, que não tinha também no passado, tem tabela de juros para cartão de crédito, que não tinha também no passado, no rotativo de cartão de crédito.

É uma série de variáveis que esse mercado de folha de pagamento está muito restrito, e tem muitos limitadores de se fazer a rentabilidade com os clientes, e isso é bom para o consumidor, isso é ótimo, não sou contra. Pelo contrário, porque cada vez o consumidor vai

ter uma capacidade mais sadia de se endividar ou tomar crédito. Isso é muito bom para o relacionamento duradouro com o cliente, e para ficarmos também mais vigilante, mais espertos para cada vez atender melhor o cliente, porque se começarmos muito fácil, as vezes podemos não atender bem o cliente. Então, todo mundo tem que estar muito vigilante, muito esperto, para dar um atendimento personalizado para os clientes, porque precisamos dele, senão ele vai embora para outro banco.

Então, todas essas variáveis estão na mesa para precificarmos com o estado. Ela tem um valor? Tem um valor, mas não é talvez o valor que o vendedor queira vender o seu preço, não é tudo isso que o cavalo dele vale. Então, vamos ver isso, vamos dar o nosso preço para ver quanto é que podemos pagar por esse cavalo

Nathan Meneguzzi:

Muito obrigado, Diretores, Presidente. Essa foi a última pergunta que temos aqui para o call. Então, gostaria de agradecer a participação de todos, aos senhores que estão no call também.

Muito obrigado, e até o próximo trimestre

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”