

Banrisul – Resultados do 4T25
Conference Call – 12 de fevereiro de 2026

Nathan Meneguzzi:

Olá, muito boa tarde. Sejam todos bem-vindos à nossa videoconferência de resultados para a discussão dos números referentes ao 4T e ao ano de 2025.

Esta videoconferência está sendo gravada e o *replay* poderá ser acessado no nosso site de RI algumas horas após o evento. Ainda, a nossa transmissão conta com a tradução simultânea para o inglês. Caso essa seja a sua preferência, basta clicar no botão na parte inferior da sua tela.

Então, hoje o nosso evento estará dividido em três momentos: no primeiro momento, o presidente, Fernando Lemos, vai comentar os principais resultados e destaques do trimestre. Em seguida, o Diretor Gonzaga apresentará em maior detalhamento os principais números e a performance do trimestre do ano. E, por último, fazemos a nossa tradicional sessão de perguntas e respostas com os nossos analistas de mercado.

Então, para fazer o fechamento aqui da minha parte, passar para o nosso Presidente endereçar os números, o material que nós vamos apresentar hoje, ele já vai estar disponível no chat, e ele já está disponível no nosso site de RI também para *download*.

Presidente, por gentileza.

Fernando Lemos:

Obrigado, Nathan, é um prazer estar aqui para a apresentação do nosso resultado. Nós estamos efetivamente chegando a dois anos e pouco da nossa gestão, quando nós entramos no final de 2023, quando nós estabelecemos as metas e como nós íamos atuar. E agora começa a consolidar tudo aquilo que nós imaginamos lá atrás. Nós íamos mudar o mix das carteiras, conter um pouco a questão do crédito rural, adequar as carteiras do crédito à pessoa jurídica, que estavam aquém da nossa expectativa. Nós já notamos isso, e isso veio se consolidando, e os resultados têm muito impacto dessa forma que o Banco vem atuando.

O nosso lucro líquido, como já foi divulgado, chegou a 1 bilhão e 600 milhões, com ROE de 14,9. A nossa carteira de crédito cresceu 4,8%, sendo que o crescimento maior na pessoa jurídica, depois vocês vão ver, chegando a 65 bilhões. A nossa captação total também, que é uma das fortalezas da instituição, com um crescimento bastante expressivo, de 15,4, chegando a R\$ 112 bilhões. A nossa margem financeira também teve uma melhoria bastante significativa, 8,6. E o nosso custo de crédito se manteve adequado, com 1,6 de crescimento. E os nossos custos também estão bastante administrados. Basicamente, quase que apenas o efeito do dissídio coletivo e crescendo as demais despesas abaixo da inflação.

Tem também um pouquinho do que nós consolidamos este ano, que vocês também conheciam. Nós tínhamos um problema com relação à sétima e oitava hora aqui no Banco. Nós conseguimos fazer um acordo coletivo que acabou com a causa raiz disso. Então, o

Banco passou, mais de 3 mil funcionários passaram a 6 horas, então isso também vai nos beneficiar daqui para frente.

Então, estamos bastante satisfeitos com o desempenho do Banco, ele foi bastante expressivo, realmente, o crescimento, mas é muito fruto desse trabalho e da adequação do Banco, sobretudo o mix de carteira que foi reendereçoado, o crescimento naquelas carteiras que têm mais rentabilidade e deixando os créditos especiais dentro do adequado para a carteira do Banco.

Nós limitamos o crédito rural a no máximo 1 PL do Banco e também o crédito habitacional, ele depende do *funding*, como todos os bancos, nós também estamos com dificuldade de *funding* em razão da desatratividade da poupança, que nós vamos ver aí para o futuro como é que essas coisas acontecerão com as modificações que o Banco Central implementou.

Então, nós estamos bastante satisfeitos com o desempenho do Banco e estamos vendo como é que vai acontecer no próximo ano, dependendo também da economia do Rio Grande do Sul, quais os impactos que vai ter a reforma tributária. Todo mundo sabe, mas não sabe bem, porque depois que começa a rodar nós vamos começar a perceber claramente o que vai acontecer nas empresas, na organização e nos próprios números da instituição.

Então, nós temos muito trabalho pela frente, um grande desafio no ano de 2026, mas efetivamente nós tivemos um 25 bastante satisfatório e estamos bastante satisfeitos com relação a isso. Nosso ROE agora tá chegando, se consolidando acima de dois dígitos. Quando eu cheguei, ele rodava sempre abaixo de um dígito. Começando o Banco a ter uma situação mais tranquila e mais estruturada.

Então, inicialmente queria dizer isso aos nossos colegas e amigos. Estão aqui os nossos diretores para aprofundar aquilo que é necessário. Passando a palavra aqui para o Diretor Gonzaga ou para o Nathan, devolvendo para o Nathan e depois ele encaminha para nós. Obrigado, Nathan.

Nathan Meneguzzi:

Obrigado, presidente. Então, agora vamos aprofundar um pouquinho nos números do trimestre e do ano. Diretor Gonzaga, por gentileza.

Luiz Gonzaga Mota:

Boa tarde a todos. Bem-vindo, Sr. Presidente. Agora nós vamos detalhar mais um pouco do resultado do Banco de 2025, como é que foram os desempenhos trimestrais e também o consolidado anual. Então, como estão observando na tela ali, nós entregamos o último trimestre de 2025 com R\$ 656,9 milhões, com crescimento ponto a ponto, 4T24 versus o 4T25, de 131%. E no último trimestre do ano, de 25, o 3T contra o 4T, 98,8% de crescimento.

Tivemos uma rentabilidade anual de 1,604 do lucro líquido do Banco, contra 916 de 2024, com crescimento de 75,2%.

Recuperamos o espaço do ROE, que nos últimos 12 meses, último trimestre 24, versus o último trimestre 25, com 12,8 p.p. a mais e batemos um ROE com crescimento de 12,8 e também um crescimento de 11,6 p.p. no último trimestre do ano de 2025. E, anualizado, 9,1 no último trimestre do ano de 2024 versus 14,9 no ano de 2025 colocando um ROE, uma rentabilidade de 5,8 p.p. acima. Bastante expressivo em relação ao desempenho de 2024, como já foi apresentado anteriormente.

A margem financeira, conseguimos colocar uma margem financeira no último trimestre de 2024, versus o último trimestre de 2025 e o último de 2024, de 4,5% de crescimento e uma margem financeira de 0,8% de crescimento no último trimestre de 2025. Anualizada, a margem financeira, chegamos a 8,6 de crescimento com 6,4 bilhões no último trimestre, no ano de 2024, de margem financeira, contra 5,9 bilhões no ano de 2024. Tudo bilhões, 6,4 bilhões.

A carteira de crédito teve um desempenho razoável dentro da nossa expectativa: R\$ 62,1 bilhões fechou em 2024, com R\$ 65 bilhões fechando em 2025, com 4,8 de crescimento nos trimestres e no último trimestre de 25, 1,5. Nosso *guidance* era 4,8 e nós estávamos em um intervalo de 6 a 8% de *guidance*, de 10%, 6 a 10%, ficamos um pouquinho abaixo daquilo que nós vínhamos desejando. Mas foi uma carteira bastante consolidada e teve as linhas de crédito que têm maior rentabilidade tiveram um bom desempenho na carteira.

Tanto a pessoa física quanto a pessoa jurídica, tivemos um desempenho bem expressivo, anualizado, e no último trimestre as carteiras deram uma arrefecida um pouco, que foi natural no último trimestre do ano. E a carteira de pessoa jurídica também, tivemos destaque na conta única, no cartão de crédito, também a conta empresarial, que tem um crescimento, não apresenta os sinais do semestre, o sinal do saldo final, mas no saldo médio das carteiras, isso tanto o cheque especial da conta empresarial, quando chega no dia 2, 3, chega no último final do mês, as carteiras diminuem, porque tem folha de pagamento, tem uma série de valores que entram também para as empresas, mas no decorrer do mês as carteiras fazem um saldo médio muito importante na utilização dessas carteiras, e isso faz com que as carteiras entreguem um resultado bastante expressivo, que é a principal fonte da formação, contribui fortemente na formação do resultado do Banco essas carteiras do médio varejo e do varejo, tanto na pessoa física quanto na pessoa jurídica.

No câmbio, nós vimos aproveitando o mercado do Rio Grande do Sul, que é bastante expressivo na área de exportação, e nós tivemos um desempenho de 34% no ano e crescimento na carteira de câmbio, que agrega serviço, agrega margem *spread* nas operações. É uma linha de crédito que o câmbio vem bastante contido e as empresas que nós temos negócios, as empresas já vêm *hedgedas*, já têm um *swap* natural, principalmente na exportação.

Qualidade do crédito, no 90 dias, tivemos um leve crescimento de inadimplência, mas isso é natural porque vem empossando os créditos que estão no ano em função da 4966, vem empossando essas carteiras. E agora começa, de abril em diante, começa o fluxo normal daquele crédito que entrou em janeiro de 24, de 25, desculpa, começa a ser baixado integralmente agora abril de 2026, mas janeiro já começou com aquelas carteiras que estavam dentro com menos de 90, um pouco menos de 180 dias do estoque anterior da 2682, já começou a desovar agora, janeiro em diante, então nós temos um número que vai haver

percentualmente uma equalização mais, numa linha menos atenuada de crescimento, o que é natural. Temos uma carteira muito expressiva de varejo e sempre tem inadimplência, mas faz parte do jogo. O que interessa é a margem.

E temos dentro dessas carteiras com 90 dias, temos 23,6% dessas carteiras, que é a carteira expressiva, que é crédito bom, que está adimplente, vem sendo pago, só que é para o regime de caixa. E também os créditos, no custo do crédito, estamos com um leve crescimento, 1,4, vamos a 1,6, que sempre nós temos que estar tomando todos os cuidados no crescimento do custo do crédito, mas faz parte do jogo do dia a dia e também frutos da 4966, que mudou bastante o quadro de inadimplência depois dos 90 dias, que isso vai ser corrigido no tempo com todas as instituições financeiras, todo o mercado.

Despesa administrativa, isso é importante, é relevante. Tivemos 5,2 de crescimento na despesa administrativa, mas se nós olharmos as outras despesas, 1,2 de crescimento. E as despesas de pessoal, tivemos a despesa do dissídio trabalhista, que o Presidente já comentou, e alguns ajustes que teve também com nossa mudança de quadro para seis horas, que está embutida nesse percentual de crescimento, que vai ser corrigido agora no decorrer de 2026.

Mas o que é importante são as outras despesas administrativas, que é 1,2, bem abaixo do IPCA, que é uma despesa quase residual, 1,2 de crescimento da despesa administrativa, que esse é o grande trabalho que nós vimos fazendo, com aluguéis, com todo tipo de despesa que nós temos, nós vimos renegociando e vimos trabalhando em cima, otimizando desde os serviços de agências e todos os serviços possíveis de controle, nós vimos controlando a tesoura na mão na despesa.

Receita de serviço, não vem entregando aquilo que nós precisamos, gostaríamos de ter, porque tem a concorrência muito forte, o Banco Central... desculpa... Outras despesas aqui. Tudo bem, foi alguns eventos que nós tivemos, e depois nós podemos dar uma explicação separada, se vocês quiserem. Nós tivemos despesa trabalhista que tivemos que ajustar algumas coisas, algumas ações que passaram para aprovar, mas o residual que faltava, de todo o estoque. Então, daqui para frente, o trabalhista que nós tivermos, essa despesa vai ser só em função da atualização monetária da Selic e do estoque. Nós limpamos com as seis horas também, blindamos o Banco, então isso é muito importante.

Tivemos também a outra despesa de uma ação que teve relevante, que nós não tivemos o êxito esperado na Justiça, já estava em depósito judicial, uma ação que tinha transitado em julgado, ela voltou, mas nós temos certeza de que na frente essa ação vai voltar e nós vamos reverter essa despesa. É uma questão de tempo só, mas tivemos que marcar.

E também tivemos uma ação que essas duas foram negativas, mas tivemos uma ação lá de 2002, 2003, 2004, que era uma despesa que nós reconhecíamos como sendo uma despesa do Departamento Fiscal, e acabou passando o tempo, e a Receita disse que não, e aí nós fomos discutir, e nós tivemos o êxito total, que nós sempre teve certeza que ia ter o êxito disso aí, mas estava dependendo das decisões judiciais, que era a remodelagem do Banco, o sistema financeiro estadual, lá em 1997, que o Banco foi feito numa reforma do sistema financeiro estadual. E aí entrou o nosso fundo de pensão, a Fundação Banrisul, e aí foi feito

esse ajuste, era uma despesa natural do Banco, e a receita disse que não era, e agora nós provamos que era.

Então, nós tivemos o mesmo aproveitamento da reversão dessa que estava provisionada, desse valor, cerca de 850 milhões, e aí esse valor é que nós ajustamos agora neste final, porque foi a decisão final, a decisão judicial da parte legal do que se trata de discussões judiciais, discussões no fundo jurídico. Então, essa não tem mais discussão. E agora é a parte burocrática da ação, que logo logo ela vai estar transitando em julgado ainda, e aí é a liquidação final, porque juridicamente não tem mais o que discutir.

Juntando todas essas peças, nós tivemos esses efeitos no balanço, que foi... Essa é uma ação recorrente, ela foi constituída de forma recorrente, não tivemos que voltar a origem e também devolvê-la de forma recorrente para o balanço. Ela foi constituída de valor recorrente. Então, fazendo todos esses ajustes nós chegamos nesse positivo de 844 milhões na última linha.

Enfim, mas isso faz parte do jogo e aconteceram as coisas concomitantes também. Por coincidência, aconteceu essa outra ação que nós tínhamos da parte de uma reversão de um depósito judicial. Era uma ação transitada em julgada, teve uma ação do governo e agora vamos recorrer de novo para ver o que vai acontecer lá na frente, mas nós temos bastante segurança jurídica que vai reverter isso. Mas para a segurança do Banco tivemos que marcar essa provisão. E juntando essas duas despesas, tivemos uma despesa trabalhista também, isso está no pacote lá na frente, tivemos que ajustar, como eu já comentei. Enfim, no fritar dos ovos, nós tivemos um saldo positivo no resultado do balanço que contribuiu para majorar ainda mais o nosso resultado que foi excepcional este ano.

Receita de serviço, não era aquilo, nós esperamos mais, mas sempre tem o Banco Central que fez uma série de cortes dessas receitas no passado, uma série de benefícios para o cliente. Agora, ainda nós não vínhamos cobrando algumas receitas que nós vamos passar a cobrar agora, algumas tarifas, assim ajustando ao mercado, sempre que nós temos que estar alerta, não podemos cobrar aquilo que quer. Cartão de crédito nós temos que ter cuidado, o mercado diz uma coisa, não podemos jogar contra o mercado, senão nós vamos perder a base de clientes.

Então, é uma receita que vem sendo carregada com uma velocidade menor do que nós tínhamos a expectativa, que já foi o serviço bancário. Os Bancos digitais tiraram muita margem, principalmente das anuidades de cartão de crédito. Todos esses pacotes que vêm acabam patinando o crescimento a uma velocidade maior dessa despesa. Nós estamos trabalhando muito forte nas bases de crescimento das bases de clientes, mas logo que o cliente entra, sempre tem que ter alguma oferta para se provar para o cliente que os nossos serviços são bons. E lá na frente, depois que o cliente já estiver habituado com o nosso serviço, nós passamos a cobrar algumas tarifas, quando possível, e que tem essas janelas.

Mas, enfim, estamos com receita de serviço positiva e não decrescente. Também concorre na receita de serviço um crescimento anual. Então, normalmente corrigido pelo IPCA. Nossa captação, 87% de custo da captação. Captação com um desempenho excepcional que nós tivemos esse ano. Tivemos uma captação de crescimento de 15,4 na carteira. Fechamos a carteira com 112 bilhões. Mais 21 bilhões de carteira administrada de fundos, isso soma aí

121, são 132 bilhões de recursos captados. Equalizamos muito a carteira para fazer o equilíbrio do balanço do Banco, no ALM, na parte pré-fixada, hoje nós estamos muito bem situados com nossos ativos pré-fixados, nossas captações pós-fixadas, no passivo, então nós estamos num equilíbrio quase que perfeito do balanço do Banco, tirando qualquer volatilidade de taxa quando sobe ou quando desce, na Selic, notadamente.

Então, um custo de captação muito positivo e um equilíbrio também na captação dos nossos produtos pré-fixados que nós estamos montando as carteiras para equilibrar o balanço do Banco.

Próxima tela, por favor. Nosso capital, excepcionalmente, fechamos 19,5 de crescimento de Basileia, com a Basileia confortável de 14% no nível I. E, como já está apontado ali, nós fizemos uma captação no decorrer desse 2S de 1.850 bilhão, para dez anos, com resgate no quinto ano, em LF (Letras Financeiras). Então, ela é uma captação que tem, para formação de capital, é uma captação que tem uma velocidade de crescimento da Selic, que isso colabora, está sempre no crescimento para fazer frente a nossa necessidade de capital de Basileia.

E tivemos um resgate de U\$ 300 milhões, é de uma captação externa de um *bond* que nós tínhamos feito cinco anos atrás, com dez anos de prazo, mas nós resgatamos no quinto ano. Já foi resgatado no decorrer do mês de janeiro, final de janeiro, dia 26 de janeiro, que essa Basileia apresentada nessa foto do balanço, ela vai arrefecer um pouco, talvez voltando lá para os níveis de novembro do ano passado, em função dessa baixa que teve, desse resgate que já estava programado e estava nas nossas contas. Nós antecipamos a captação para ficar bem blindado em termos de capital.

Então, esse é o posicionamento do balanço do Banco e ainda temos mais um LF de 300 milhões que vai resgatar no decorrer dos próximos, no decorrer de 27. Então, o capital do Banco, o Banco tem caixa disponível, tem caixa disponível, tem Basileia, estamos preparados para crescer.

Bom, nosso *guidance*, como está observado aí, nosso sonho era chegar em 4,8, nossa estimativa em 26, 10% do crédito, chegamos a 4,8. Tem algumas explicações, nós estagnamos o crescimento do crédito imobiliário, estagnamos o crescimento do crédito rural, e tivemos um mix de crédito com maior rentabilidade nas carteiras, que houve uma migração, também reduziu um pouco o crédito consignado, tivemos um arrefecimento na base, no saldo do crédito consignado, e as carteiras de maior rentabilidade tiveram desempenho excelente no decorrer do ano, que eu já comentei.

Então, houve uma migração de carteira para carteira, dando prioridade para as carteiras que dão maior rentabilidade. Na margem financeira, nosso trabalho era com 7 a 12, entregamos 8,6, ficamos bem centrados. Nosso custo de crédito era com 1,2, com 2,2, ficamos no centro, com 1,6. E nossa despesa administrativa, que essa foi a surpresa boa, ficamos abaixo do nosso *guidance*. Essa daí, quanto menor, melhor. E estamos estimando com 3 a 8 no crédito para 2026, na margem financeira 8 a 13 para 2026 também, 1,2 a 2,2, que é a nossa expectativa de custo do crédito e a despesa administrativa com 5 a 9.

Então, isso que nós estamos na expectativa, poderá ser revisado no decorrer do ano, conforme o andar da carruagem, esse nosso *guidance*. Então, esses são os números que nós tivemos, esse é o desempenho que nós tivemos e nós estamos muito satisfeitos com esse resultado, porque nós vimos entregando para os nossos investidores, para quem aposta nas nossas ações e que gostam do papel do Banrisul, nós vimos entregando aquilo que nós vínhamos dando sinal e prometendo. Fizemos a nossa parte, fazemos o nosso esforço. Obrigado a todos.

Sessão de Perguntas e Respostas

Antonio Ruetter, Bank of America: Oi, pessoal. Boa tarde. Escuto, sim. Muito obrigado pelo tempo de vocês. Eu tenho duas perguntas aqui do meu lado que são para entender um pouquinho melhor o *guidance*. Então, quando nós olhamos para *cost of risk*, para a provisão, o seu *guidance* é bastante aberto. Então, compreende bastante coisa aqui. Dado o novo perfil da carteira, então quando nós olhamos para a expansão da carteira, como o próprio diretor Gonzaga agora falou, foi muito mais focada em linhas mais arriscadas em 2025. Dada essa composição, será que nós não poderíamos estar falando então de um *cost of risk* aqui de provisão sobre carteira mais próximo ao topo desse *guidance* dado?

E já engatando na minha segunda pergunta, esse deveria ser o perfil de carteira ainda que nós vamos ver em 2026? Esse *guidance* de 3 a 8, ele é mais focado em quais linhas? Então, nós deveríamos continuar vendo *mortgage*, *payroll* e Rural crescendo mais devagar e as linhas comerciais mais fortes? É isso aí, muito obrigado.

Luiz Gonzaga Mota: Olá, boa tarde. Sim, concordo com você. Nossa expectativa, ainda nas linhas de crédito rural, nosso apetite é: cara, o bom cliente pagou, levou, liquida o custeio dele normal, nós fazemos de novo. Nós não estamos com muito apetite naquelas linhas de investimento de crédito rural, então a carteira vai ficar renovando com o estoque da própria carteira, não tem um apetite de crescimento na carteira.

Crédito imobiliário, nós estamos financiando alguns empreendimentos e se comprometendo com as empresas agrárias, com as incorporadoras, que aqui e ali os apartamentos serão, nós vamos dar a escada, vai financiar os apartamentos produzidos pelos empreendimentos.

Portanto, a carteira tem uma liquidação recorrente, um valor expressivo e o que vai ser repostado do crescimento da carteira vai ser pelos créditos novos das incorporadoras e também quando baixa da incorporadora passa para o mutuário final e a carteira não vai ter aumento de saldo, vai ficar estagnada. Mesma coisa do rural, vai dar uma renovação de carteira, os créditos concedidos vão ser só para manter o saldo e ficar dentro do próprio juro da carteira.

A carteira de desenvolvimento também não tem muita expressão, não tem um crescimento expressivo e não vai ter crescimento também, porque também tem a liquidação recorrente. Então, o grupo dos especializados não vai aumentar os créditos. Isso não vai acontecer. Mas são carteiras que entregam rentabilidade baixa, conhecidas por todo o mercado.

Dentro das carteiras de crédito comercial, câmbio nós temos mais, temos mercado, nós vamos entrar no câmbio, sim, vai crescer essa carteira. É uma carteira que deixa a margem. Nossa inadimplência da carteira de crédito é simplesmente 0% de inadimplência, de câmbio,

desculpa. E as carteiras que entregam resultado, que é, digamos lá, o cheque especial, o cheque especial no Banco do Sul, ele tem um viés diferente. Talvez nós sejamos o segundo maior saldo de cheque especial. Metade do cheque especial do Rio Grande do Sul está no Banrisul, mas ele tem um viés diferente.

Nós temos um produto chamado Banricompras, que é o cheque pré-datado eletrônico, na prática, mas é um produto de pagamento que concorre com o Visa e com o Master, na própria conta corrente do cliente, ele tem um saldo como tem um limite de cartão de crédito e ele utiliza, temos um valor expressivo nesse faturamento, tem mais de 15 bilhões por ano, e recorrentemente ele utiliza durante o mês e descasa da folha de pagamento do cliente. Então, ele sempre fica com o valor de saldo devedor até chegar a sua folha. Ele compra com 30 dias, mas não tem aniversário. Se você for ao restaurante, almoçou agora, pagou com Banricompras, vai ser 30 dias que vai, daqui 12 de março, que vai liquidar a operação. E nem é 12, vai dar o dia 14 de março. São 30 dias. Em fevereiro tem 28. Vai no posto de gasolina e compra com 60 dias. Encheu o tanque, 60 dias para pagar. Tem placa de posto de gasolina em toda a cidade de Porto Alegre com Banricompras com 60 dias de prazo. Qualquer posto que você parar, a maioria deles vai te dar 60 dias.

Então, é um grande alimentador do cheque especial. Tem inadimplência? Tem, mas a margem da carteira é calculada. E eu vou te dizer uma coisa, pela minha experiência de carteira, de varejo, que nós temos, nossos modelos, muitos anos acompanhando isso, o que eu me preocupo nessas carteiras é a margem. Está com 5% limpinho de tudo, na última linha, tirando margem bruta, digamos, lógico, tem imposto de renda para pagar, 5, 6%. Tu estás com 100 milhões de carteira, tem 15% inadimplentes, legal, tem 15%, tu estás com 15 milhões. Está com 200 milhões de carteira? Vai estar com 30 milhões de inadimplência, porque tem 15 sobre 200. Então, vai acontecer inadimplência, como acontece. Não é só no Banrisul. Varejo já é varejo. Tem inadimplência.

Bom, essas carteiras te entregam margem. Mesma coisa quanto a pequena e média empresa, do varejinho, da conta do cheque especial. É o mesmo comportamento. Cartão de crédito é o mesmo comportamento. Agora, as margens estão... É óbvio, você vai dizer: "Vai aumentar a inadimplência?". Vai, mas eu vou dobrar a margem. Se eu ganhava 5% sobre 100 milhões, 200 milhões eu vou ganhar 5% de 200.

Então, nós estamos priorizando, sim, o pequeno e médio varejo da pessoa jurídica, vai migrar. A conta única é um produto diferente, essa inadimplência é de residual, muito baixo, que é com garantia de recebíveis, é um produto fantástico que nós criamos, capital de giro, ele só paga o juro durante a operação, sem problema nenhum. E as demais linhas de crédito, pessoa jurídica, tem. Pessoa física, crédito pessoal, outros demais, crédito pessoal, tem.

O nosso consignado não vai crescer. Nós vamos crescer pouca coisa, vamos crescer na margem, vamos ter o giro de carteira, mas está sendo um giro de carteira com um sinal bom, com taxas melhores que daquelas carteiras que foram constituídas lá em 2021, 2022 e estão se liquidando agora. Então, está renovando e nós estamos, a cada mês que passa, escalando numa taxa superior, daquelas taxas que foram com prazo menor também.

Eu estou aqui, nós operávamos com 6, 96 meses, 120 meses, 144 meses, agora não, tabelou, nós não operamos em crédito consignado com mais de 84 meses. E no crédito consignado

do INSS, até nós operamos com 96, mas dá para contar nos dedos os clientes que têm idade para tomar com 96 meses. E tem o limite de idade. Então, vai tomar com 70 meses, 60 meses, 84 meses. E, enfim, ao cabo, crédito consignado, nossa carteira está operando aí no máximo com prazo aí de 76, 75 meses em função da idade dos clientes.

Então, é bastante tranquilo. Essas operações, sim, vão ter inadimplência, um pouco mais, vai ter, mas não estou preocupado com essa inadimplência. O que nós estamos preocupados é dar o resultado final para o Banco na última linha do *bottom line* e da operação.

Matheus Rafaelli, do Itaú BBA: Boa tarde, pessoal. Obrigado pelo espaço. Queria fazer uma pergunta aqui com relação à PDD e inadimplência, porque se nós excluimos a provisão de 257 milhões dos depósitos judiciais, o PDD do trimestre ainda teria subido consideravelmente. E aí, queria entender um pouquinho melhor aqui: o que exatamente está puxando essa inadimplência para cima e, conseqüentemente, essa PDD? Quanto que é realmente a 4966? Quanto que é a deterioração de fato dos portfólios? E se está tendo deterioração, onde é que é? Onde está puxando aqui? E aí também se puderem comentar, enfim, dinâmica para a 26 em quesito inadimplência, seria interessante. Obrigado.

Ivanor Duranti: Olá, Matheus. Boa tarde. Obrigado aí pela pergunta. Em relação à PDD e ao indicador de inadimplência, nós saímos da 26.8.2, onde nós provisionávamos por *rate*, e aí, 180, 240 dias no máximo, a operação baixava para prejuízo. Com a 4966, nós adotamos a política de baixar para prejuízo em 540 ou 720 dias. Então, essas operações, elas acabam empossando mais tempo na carteira ativa e, por consequência, há, nesse primeiro período, uma maior elevação dos valores provisionados.

E, conseqüentemente, também no indicador de inadimplência, nós fechamos com 4,2 final em 2025. Para 2026, a ideia é que fique mais ou menos em torno disso, vai ficar em torno disso o índice, nós não temos nenhuma preocupação assim com relação a valores expressivos, porque como o próprio diretor Gonzaga falou, nós optamos por operar com pequena e média empresa, optamos por operar no varejo, aí são milhares e milhares de operações todos os dias de baixo valor e de boas margens.

Nisso, nós temos um crescimento de carteira, como já foi mostrado aí, de 4,8, a pessoa jurídica cresceu 20%. Nós chegamos já a 16 bilhões de carteiras de pessoa jurídica, que é praticamente o dobro em relação a dois anos atrás, focando tudo em, basicamente, operações com recebíveis, com colaterais, cartão de crédito, cobrança, nossa carteira de cobrança nesse período que dá lastro, tanto para a liquidação das parcelas da pessoa jurídica quanto para a garantia das operações de crédito cresceu muito no último ano, uma vez que nós modernizamos todo o nosso sistema de cobrança bancária e estamos entregando um produto super moderno para os nossos clientes.

Em relação a recebíveis de cartão de crédito, que contribui muito para a manutenção da pendência, a Vero tem nos dado um suporte bastante grande. Nós estamos com mais de 120 mil clientes credenciados na Vero, transacionando todo dia a adquirência, cartão de crédito e mais o Banricompras. Então, fechando para te responder, não tem nada que nos preocupe em valores significativos, porque a carteira cresceu em uma base bastante grande de clientes e lastreada com recebíveis.

Em relação a 2026, é seguir na mesma toada. Nós estamos imaginando, como vocês viram pelo *guidance*, crescer ao redor do que o mercado projeta em crescimento para o crédito, que falo em 8,9. Então, é essa a batida do Banco, priorizando operações de curto prazo, priorizando operações lastreadas com recebíveis, e é isso para a pessoa jurídica. E na pessoa física é foco no crédito pessoal e o consignado nós não vamos crescer de carteira, porque além de termos formado uma carteira no passado de 150 meses com uma taxa de juros menor do que nós estamos praticando hoje, o refinanciamento dessas operações se tornou inviável, especialmente no estado, que a margem reduziu, o estado mudou o critério de concessão de margem lá, que é de 40%, baixou para 35% e mudou por dentro, que era margem bruta, salário bruto.

Hoje, o estado faz a autorização da margem pelo líquido, então desconta todas as verbas obrigatórias aí na folha e a partir da aplicação desses descontos autoriza a margem. Isso dá maior segurança para o mercado, porque o cliente fica menos endividado e menos comprometido. Então, nós mantemos o propósito dos dois anos anteriores para 2026.

Junto a isso, Matheus, acrescentando aqui, bem lembrado pelo diretor Gonzaga, nós estamos reestruturando toda a nossa área de cobrança, contratamos a McKinsey, que está nos assessorando aí, para que nós possamos fazer um controle preditivo de toda a carteira e se antecipar possíveis adversidades na gestão da carteira de crédito. E implementamos, já estamos operando, um *hub* de cobrança que nós chamamos de Finanças em Dia, é um sistema próprio do Banco, onde nós podemos conectar a nossa rede de agência, podemos conectar todos os nossos canais digitais de cobrança, inclusive empresas e escritórios especializados em cobrança. Implementamos o Serasa, o Banco não tinha o hábito de fazer cobrança através das plataformas de *marketplace* do Serasa, da Quero Quitar, e o Serasa, para vocês terem uma ideia, é o nosso segundo melhor o melhor canal hoje de cobrança e de recuperação de créditos.

Carlos Gomez, do HSBC: A minha pergunta, na realidade, é uma continuação da pergunta do Antônio, que os senhores estão falando tudo do que não vai crescer, não vai crescer. Consignado não vai crescer, rural não vai crescer, imobiliário. Poderia explicar com mais detalhes por que não crescer rural? É o mesmo problema que tem o Banco do Brasil, é distinto? Por que não vai crescer imobiliário? São juros, é outro motivo? Isso é uma pergunta.

E a segunda pergunta é distinta. Os senhores têm tido essas reversões de provisões grandes, processos jurídicos longos, mas grandes. Tem mais para o futuro? Temos que contar com coisas grandes, positivas ou negativas das possibilidades legais do Banco que podem afetar o resultado futuro? Obrigado.

Luiz Gonzaga Mota: Tá bom. Bom, crédito imobiliário e rural. Crédito imobiliário no Brasil, nós trabalhamos em cima de *funding*, e o *funding* natural do crédito imobiliário no Brasil é poupança. O brasileiro, a nova geração que vem se constituindo aí, que vem gerando renda, não tem o hábito de poupança. Então, a poupança brasileira está mais nas gerações dos anos de 50, 60, que tem poupança. É um estoque grande, tem no Brasil, mas o produto vem patinando, não vem entregando nem a correção da carteira. Esse é um ponto.

Então, o Banco Central aplicou agora a partir de 26, já começa, e a 27 vai se aprofundar, uma nova regra de concessão de crédito imobiliário, e está muito incipiente ainda e o mercado não se posicionou.

Nós estamos fazendo algumas operações com incorporadora, como eu já coloquei anteriormente, e nós damos a escada para essas incorporadoras financiarem os apartamentos e os imóveis para os mutuários finais. E aqueles imóveis usados, também, que a incorporadora recebe, chamado de “troco”, numa compra uma pessoa entrega um imóvel usado e compra um novo. O crescimento da carteira está mais ou menos no mesmo nível daquilo que liquida mensalmente nas prestações dos mutuários. Então, a carteira vai ficar estagnada, não vai ter crescimento, vai ter um giro.

Crédito Rural, nós, o Conselho de Administração do Banco, decidimos que o Banco vai ter um tamanho de crédito rural para operar. Nós somos um banco regional, operamos notadamente no estado do Rio Grande do Sul e temos que ter um tamanho de carteira de crédito rural. O Banco não pode ficar exposto, metade dos seus ativos em crédito rural. Então, é isso que foi decidido. Temos um patrimônio líquido como referência para essa carteira. À medida que o Banco vai tendo resultado, vai incorporando, vai aumentando o patrimônio líquido para o PLD referência, nós vamos crescendo e vamos administrando isso aí.

Temos prioridade para alguns produtos, o custeio é prioritário nas nossas carteiras, que é um giro rápido, um giro semestral, anual e no máximo um giro das carteiras de crédito rural, que são para o custeio, alguns produtos como irrigação, correção de solo. Então, essas coisas nós temos mais um apetite, e os investimentos, como são operações mais longas, nós temos um apetite menor, mas operamos. Nós não estamos parados, mas estamos operando no giro da carteira também. Então, portanto, nessas carteiras nós vamos crescer. Nós vamos crescer, sim, nós temos um *share* pequeno ainda, nós temos um apetite bem forte para aumentar o nosso *share* na pessoa jurídica, tanto pequena e média empresa, quanto empresas corporativas. A corporativa é o Middle Market. Aqui no Rio Grande do Sul, nós não temos uma Petrobras, não temos uma *big* aqui.

Então, nessas empresas que são parceiras do Banco, que no dia a dia, nos negócios, têm folha de pagamento com o Banco, financiamos operações de FINEP ou algum BNDES para as empresas, esses clientes que são da casa, no dia a dia, têm folha de pagamento no Banco, essas carteiras nós vamos, sim, avançar, isso sim.

Então, esses dois lados que são carteiras que têm um ticket muito alto, crédito rural ou crédito imobiliário, elas pesam no portfólio geral da carteira. Elas não vão crescer, portanto, o nosso crescimento do crédito vai ficar naquilo que nós avançarmos com cuidado, com calma, na carteira de pessoa jurídica.

E a pessoa física, nós já temos uma posição muito forte no Rio Grande do Sul, é muito expressiva a nossa posição. Nós temos mais de um quinto, quase um quarto do crédito de pessoa física no mercado gaúcho. Estamos crescendo, botando mais clientes novos, botando mais clientes em folhas de pagamento, botando mais clientes no digital, e esses clientes estão no pequeno varejo. E o pequeno varejo não faz grandes volumes de carteira, mas são varejos que têm um volume menor, menos capital e muito mais margem. Então, é nisso que nós estamos priorizando no Banco.

Passivo futuro, nós estamos muito bem blindados nosso PDD nas provisões da carteira trabalhista. Da carteira não, dos passivos trabalhistas. Nós estamos blindados. Muito tranquilo nossa posição. Mudamos o quadro de pessoal do Banco trabalhando por seis horas. Isso é uma mudança que estagnou, não tem mais passivo, estancou. Com o tempo, nós vamos acertando esses passivos, que já estão provisionados, e pegando algum deságio nessas situações que se liquidam antecipadamente, um bom deságio, e aí nós vamos revertendo essas provisões à medida que negocia e vai tendo deságio nas operações.

Não temos pressa para isso, estamos com o dinheiro guardado, o dinheiro está no caixa, está nas operações de crédito, que tem uma margem positiva, e vamos negociando, vamos sem muita pressa nesse negócio. A pressa vai ser de quem precisa receber o dinheiro e ainda vamos negociar um deságio para quem se achou no direito de receber o dinheiro. Tudo bem, é assim que vai funcionar.

Carlos Gomez: Obrigado.

Olavo Arthuzo, do UBS: Boa tarde, Nathan. Boa tarde, pessoal. Obrigado pelas perguntas. Eu vou tentar abordar aqui um tema que nós recebemos não só neste trimestre, mas também nos trimestres anteriores, que foi uma surpresa positiva, tanto de nós aqui quanto dos investidores, em relação ao lucro e até o nível do ROE do Banco ao longo deste ano de 2025. E, como vocês mostraram na apresentação, fecharam o ano próximo dos 15% pensando no lucro reportado.

Então, acho que a pergunta agora, que não só nós aqui recebemos e estamos tentando também sentar e fazer umas contas para entender, não só em 26, mas daqui para frente, basicamente qual é o nível de ROE, de retorno que vocês estão mais ou menos pensando, projetando, tanto para 26 quanto próximos anos?

Acho que, colocando de outra forma, esse nível de 15% de ROE, ele é sustentável na opinião de vocês? E se não, mais ou menos nós poderíamos ver o Banco voltar para aquela casa dos 10%, 11%, que seria algo mais ou menos próximo ali do mais normal do Banco rodar?

Então, acho que, em suma, a minha ideia é entender a cabeça de vocês sobre esse *print* do ROE que vocês reportaram em 2025 e o que vocês acham dele, desse número daqui para frente, em relação a tudo isso que vocês deram de cor aqui para nós, em relação ao crescimento da carteira, como que foi a PDD, o OPEX também? Acho que seria mais essa visão para entender a cabeça de vocês sobre o *outlook* desse ROE que nós vimos muito forte em 2025. Muito obrigado, pessoal.

Luiz Gonzaga Mota: Bom, a nossa cabeça é muito positiva. Só para te deixar tranquilo. Então, esse 14,9 que você observou, não sei se vamos conseguir isso, mas a ideia é começarmos a trabalhar e colocar o Banco numa linha, num eixo que...

Só repetindo – pediram para abaixar o microfone um pouco –, a nossa cabeça é muito positiva. Então, 14,9 nós entregamos neste ano, também veio um pouco fora da curva, positivamente, daquilo que vinha nos últimos anos. Estamos remodelando o Banco, é uma questão de tempo, porque não muda do dia para a noite, mix de carteira, consolidando os modelos de crédito, avançando num *share* maior de participação no mercado. Nós

entendemos que temos um espaço muito grande no Rio Grande do Sul para avançar, porque a nossa participação ainda está pequena no *share* da fatia do mercado do Rio Grande do Sul. Nós temos uma rede de agência em todo o estado, temos uma presença, trabalhamos presencialmente em 98% do PIB do Rio Grande do Sul, atendemos 98% do PIB físico do Rio Grande do Sul, com 98% da população também, e também estamos operando muito forte, desenvolvendo nossos canais digitais de venda, estamos com toda uma remodelagem no Banco, todas mudanças estruturantes muito profundas no Banco, mas profundas mesmo, começando e também preparando o Banco num modelo estruturante, nessa contratação que o diretor Ivanor falou, comentou aqui, da McKinley, na área de cobrança, isso faz parte do jogo, está no alicerce do Banco.

e então, é crescer no *share*, é cobrar com segurança, ter modelos garantidos e com performance de cobrança, notadamente no varejo, porque a rentabilidade passa muito pelo controle da inadimplência, muito forte. É, digamos, um pilar fundamental na operação. Como comentado, nossa cobrança, nós estamos com quatro eixos, cobrança massificada é um modelo de cobrança, é um *script* de abordagem, cobrança do crédito rural é outro *script*, cobrança do crédito imobiliário é outro *script* e cobrança do crédito comercial da pessoa jurídica é outro *script*. Então, nós temos desenhado todo esse quadro para ter uma performance boa.

Com tudo isso, aumento da base de cliente, aumento das carteiras, avanço no *share*, mix adequado, mix adequado de produto com maior rentabilidade, com direcionamento dos créditos bem desenhado, aquilo que nós queremos no crédito comercial, nós sonhamos com um retorno, talvez, não estou dizendo 14,9, mas que vai melhorar, vai melhorar, e vai ser crescente.

Não posso te dizer o número exato, porque aí não dá, eu posso errar. Eu fico com medo de errar, tá?

Olavo Arthuzo: Perfeito, obrigado pelas respostas.

Fernanda Saião, do JP Morgan: Oi, Nathan, tudo bem? Boa tarde, pessoal. Obrigada pelo espaço para perguntas. Eu queria perguntar da carteira rural, que ainda é um segmento representativo. Cerca de 20% da carteira total. Vocês têm falado de crescer menos essa carteira e limitar ela a 1x PL, e eu queria entender um pouco melhor a motivação de vocês serem um pouco mais cautelosos nesse segmento e se isso representa uma mudança estrutural no apetite a rural.

E aí, aproveitando, uma segunda pergunta, se vocês puderem só comentar rapidamente das expectativas para crescimento de *fees* em 2026. Muito obrigada.

Fernando Lemos: Em relação ao rural, acho que nós temos que entender um pouquinho o tamanho do Banrisul. Nós somos um Banco de varejo, nós temos um tamanho do Banco, nós não podemos ampliar muito mais a nossa carteira do rural e entortar o balanço do Banco. Nós não somos um Banco apenas, nós somos um Banco de varejo que tem próximo a 500 agências e ele tem que ser administrado com essa visão de um Banco de varejo, que tem que ter crédito de varejo bastante pulverizado. Não pode ser apenas uma carteira do rural, aí ele desequilibra.

Então, nós vamos continuar aplicando no rural sem sombra de dúvida, mas nós fizemos um limitador para que isso não desequilibre a estrutura patrimonial do Banco, senão fica muito difícil de não fazer rentabilidade se tu deixares a carteira aqui, que é uma carteira que, mesmo que ela esteja 100% adimplente, o que ela deixa de resultado é bem menor do que qualquer outro tipo de operação.

Então, para sustentar a estrutura patrimonial do Banco, nós precisamos crescer em outras linhas bem mais. Tanto na pessoa jurídica, quanto na pessoa física e, sobretudo, na média e pequena empresa.

Qual é o grande espaço que nós temos no Rio Grande do Sul nesse momento, que nós verificamos desde que eu entrei como presidente do Banco? Era na pessoa jurídica, nós precisávamos crescer bem mais por várias razões. Primeiro, que estávamos acanhados nessa participação. A segunda, que nós temos uma empresa de aquisição muito qualificada, que é a Vero, que nos facilita andar nesse processo. Então, nós temos um grande espaço.

Na pessoa física, nós agora estamos começando a operar mais fortemente no crédito consignado privado, já que os públicos, as nossas carteiras já chegaram quase ao limite já porque nós temos uma tradição de mais de 20 anos trabalhando no setor público, nas carteiras de crédito consignado, e elas estão amadurecendo. Não há muitos mais novos funcionários públicos, tem toda uma questão. Então, nós precisamos compreender isso para enxergar o Banrisul como ele é.

Então, nós estamos fazendo todo esse mix de carteira para que nós possamos garantir a rentabilidade da instituição de forma adequada e que isso esteja dentro do patrimônio econômico do Banco, senão nós desequilibramos toda a questão. Eu adoro rural, todos nós adoramos rural, mas nós temos um limite.

Assim como no crédito imobiliário, que ele é muito importante para a economia do país, para a economia do Rio Grande do Sul também, em razão de ser um gerador de empregos, uma cadeia longa, dando para frente como para trás, mas para tu poderes comprar um imóvel, tem que ter uma taxa de juros adequada para o tomador final. Como a taxa de juros do Brasil está muito alta e a poupança ficou completamente desmotivada, não há *fundings*, então não tem como nós avançarmos, mesmo que nós gostássemos, gostaríamos de avançar, não tem como nós avançarmos e descuidar da rentabilidade da instituição.

Então, o que nós estamos fazendo aqui é uma coisa natural para nós, nos parece, de adequar o mix das carteiras do Banco à rentabilidade necessária da instituição e à aplicação correta dos *fundings* da instituição. Nós temos um controle de tesouraria muito forte, em que nós vemos a origem dos recursos e a aplicação dos recursos para quem possa caminhar com solidez. Por isso que nós tivemos, esse ano, um resultado pouco acima no ROE, mas nós imaginamos que o ROE do Banco, para o futuro, ele tem que caminhar em roda disso, não pode ser muito longe disso. Para isso, nós precisamos fazer as aplicações corretas e o direcionamento das carteiras de forma adequada. Enquanto eu estiver aqui na presidência do Banco, esse será o caminho da instituição.

Fernanda Saião: Super claro. Se vocês puderem também abordar a questão dos *fees* de tarifas.

Luiz Gonzaga Mota: Bom, é aquilo que eu já havia comentado, os *fees* têm limites do Banco Central, que ao longo do tempo vieram podando essa fonte de receita. Bom para o consumidor, ótimo. Tá bom, concordo. Mas, no sistema bancário, ele tem os seus efeitos.

Nós temos, dentro da própria Vero também... o mercado vem mudando muito, o mercado vem trabalhando com 7. Então, tá tudo embutido na taxa da operação do cliente, numa taxa única. Então, também vai consolidando receitas que poderiam vir através de *fee*, vão ser consolidadas através da AR, da antecipação de recebíveis do cliente. O cliente vende uma operação com 30 dias, 60 dias de prazo, e acaba recebendo à vista o dinheiro da Vero, mas isso vem com antecipação de receita. Então, consome uma parte da receita ali que antes aparecia separadamente, contabilizada separadamente. Isso é um ponto, e um ponto importante.

Na pessoa jurídica, notadamente na MEI, na pequena e média empresa, é onde nós estamos crescendo e é o espaço que nós vamos desenvolver o crescimento de receita de serviço. Isso vai acontecer à medida que nós vamos avançando nessas rubricas e avançando mais nesses mercados. E o outro, só resta aumentar a base de clientes. Aumentar mais clientes, que estamos aumentando na pessoa jurídica com campanhas fortes para aumentar a quantidade de clientes com folha de pagamento do Banco, com um crescimento mais, não a granel, mas um crescimento mais de lote de clientes que entram.

Nós pegamos excelentes folhas de pagamento do Estado, que nós vimos avançando, com prefeituras também, agora com a nova mudança do benefício empresarial que as empresas dão, que é o ticket alimentação, vem uma mudança forte desse mercado, nós perdemos um pouco desse mercado, que a Vero é emissora do cartão de benefício empresarial, nós estamos retomando nossas bases com as prefeituras, estamos crescendo rapidamente, então isso faz uma receita também importante.

O crescimento é base de clientes. Não tem outra saída. Aumentar a base de clientes da pessoa física e aumentar a base de clientes da pessoa jurídica para nós avançarmos.

O câmbio, o câmbio é uma excelente fonte de receita de serviços, que nós vimos com uma base importante hoje e nós pretendemos, nossos planos são, dobrar essa base para nós avançarmos. Mas não vai ser crescimentos muito abruptos e rápidos, são crescimentos que acontecem no tempo, vai se manter na base e um crescimento não vai passar muito longe aí talvez do IPCA desses crescimentos anuais, mas são crescimentos que vão se consolidar e retomar ao longo do tempo com persistência, e devagar você vai longe.

Não sei se eu respondi, Fernanda.

Fernanda Saião: Respondeu sim. Super obrigada, pessoal.

Eduardo Nishio, da Genial: Boa tarde, boa tarde a todos. Boa tarde a Fernando, Gonzaga e Nathan e demais executivos. Eu tenho uma pergunta em relação ao *guidance* e às despesas, enfim, eficiência do Banco. Eu queria entender um pouquinho mais do

planejamento da remodelação de vocês da *footprint*. O que nós vemos nos bancos nacionais, enfim, é uma redução drástica de agências. O Banrisul vem mantendo o número de agências. Enfim, eu queria saber um pouquinho mais sobre esse *footprint* e das despesas administrativas que rodam acima da inflação já faz um tempo. Como que vocês estão investindo esse delta acima da inflação e o que vocês pretendem com isso? E também dar uma direção do índice de deficiência, que está rodando em números altos, 60%, se vocês veem esse número chegar até quanto e em quanto tempo. Eu acho que é isso. No geral, eu queria saber um pouquinho mais dessas despesas. Muito obrigado.

Luiz Gonzaga Mota: Quanto ao modelo de agência. Nós vimos remodelando as nossas agências, uma agência sem porta de segurança, o cliente abre e entra direto na agência. No fundo da agência vai ter lá uma porta giratória que é para os caixas. Basicamente, nós também temos um outro projeto, caixa, o mínimo. Tem um ou dois caixas por agência e não são todas as agências que têm caixa.

Estamos consolidando duas, três agências num mesmo ponto. Criamos, sim, modelos de agências de pessoas jurídicas, exclusivas para pessoas jurídicas. Não são muitas, são cidades específicas, Porto Alegre, Pelotas, Caxias, são poucas cidades que nós tiramos da agência, separamos uma agência, mas é uma agência enxuta, não tem caixa, não tem nada, é apenas um escritório de negócios. É só um gerente, é um modelo presencial.

O Banco vai continuar com o modelo presencial, nós não vamos fechar agência em pequenos municípios. Isso não vamos fazer. O que nós estamos mudando é o modelo de agência, vai ser uma agência de negócios com dois, três empregados, quatro empregados, uma sala aberta para atender o cliente. E aí nós temos um outro modelo de negócio, desses pequenos municípios, que é um produto que nós chamamos de Banriponto, que é o Banco do Brasil Mais, o Bradesco tem, que é o correspondente bancário para atender o massificado, tanto no comercial, como na operação do dia a dia, o recebimento de conta, de água, de luz, que isso tem no mercado, não adianta, ninguém vai fugir, a pessoa vai lá, acostuma a pagar a sua conta de água, então ele vai num correspondente bancário, nós estamos com um novo modelo de negócio no nosso correspondente e ele vai ser mais rentável do que ele já é, porque ele é rentável, ele é importante, a cada 10 correspondentes, corresponde a 1 pequena agência em termos de rentabilidade. E toda a estrutura é do dono da tabacaria, é o dono do negócio lá, não é um funcionário dele, ele é apenas um correspondente bancário nosso. Então, isso tem uma economia de longo prazo.

Em recursos humanos, nós fizemos a reforma para seis horas de trabalho também, que isso, a médio prazo, vai dar uma economia fantástica para o Banco. Só que nós não vamos demitir funcionários, e nem podemos massificadamente demitir. Então, isso vai acontecer ao longo do tempo.

Nossa expectativa de eficiência operacional e uso da eficiência, que você comentou nos 60, ele vai cair. Ele vai cair rapidamente. É um projeto que nós temos e vai ser entregue isso num espaço bem breve de tempo, próximo semestre esse índice vai melhorar bastante a eficiência operacional.

Qual era a outra pergunta que tu querias, por gentileza?

Eduardo Nishio: Eu acho que era isso mesmo. É interessante, você falou que o índice de eficiência pode cair rapidamente.

Luiz Gonzaga Mota: Pode, não, ele vai. Paulatinamente, mas vai cair.

Eduardo Nishio: Bacana. Poderia explorar um pouquinho mais essa redução? Vai ser através mais de receita ou de custos?

Luiz Gonzaga Mota: Crescimento de receita e também contenção da despesa. As duas bandas vão ter que funcionar, que tem medida que você vai aposentando empregados que têm um tempo longo de casa, que tem um custo maior, vai chegando uma galera mais jovem, isso faz uma diferença no custo de recursos humanos. O custo de recursos humanos, num primeiro momento, é ter [67:50 – incompreensível] um pequeno *input* da reforma que nós temos, mas ao longo do tempo os recursos humanos vão estagnar o crescimento, vai estagnar o crescimento da velocidade da folha de pagamento.

E também as despesas administrativas, com esse novo modelo de agência, com o novo modelo de atendimento também, são coisas que vão caminhar junto. E a receita, é aquilo que eu comentei da receita de serviço, que nós estamos trabalhando para aumentar as bases para fazer receita. Tem que mexer nas equações, nas duas. E não vai se construir só de um lado do denominador ou do numerador.

Nathan Meneguzzi: Diretor, gostaria de complementar, acho que o Banco tem realizado diversos investimentos em inovação e tecnologia. Existe uma expectativa de ganho de produtividade, de escalabilidade de negócios.

Luiz Gonzaga Mota: Ivanor, tu podes comentar o que nós vimos fazendo nas carteiras de crédito, diminuindo, tirando os serviços das agências. A agência só vai fazer negócio.

Ivanor Duranti: A partir deste ano, principalmente do 1S e 2S26, nós vamos escalar muito forte com os canais digitais com os canais digitais para distribuir produtos de crédito. Então, hoje nós ainda temos uma abrangência pequena. A ideia é escalar com plataformas digitais, com o nosso app, com os nossos *cashier* recicladores que nós estamos modernizando todo o parque de ATMs e *cashier* da rede de agência, e isso vai nos permitir também distribuir crédito.

Além dos correspondentes bancários, que nós vamos implementar produtos de crédito, pequenos valores dentro dessas plataformas, os correspondentes, os nossos parceiros estratégicos, como nós costumamos chamar aqui dentro, diminuindo o *backoffice* nas agências, centralizando alguns serviços, que isso dá ganho de escala, eficiência e redução de custo, e deixando os nossos colegas e gerentes de relacionamento da rede de agências para realmente se dedicar ao negócio.

Isso vai fazer com que nós ganhemos eficiência e aumente e nos faça crescer em receitas. O grande mote deste ano do Banco será crescer na linha de receitas, com novos negócios, crescendo a cadeia de crédito, implementando mais serviços, fazendo negócios que realmente façam sentido e agreguem resultado para o Banco.

2026 será um divisor de águas nesse sentido. Como eu falei da plataforma de cobrança, nós tínhamos um modelo que nós dependíamos muito da rede de agência para cobrar. A partir da implementação do Finanças em Dia, que é um *hub* de cobrança, que nós desenvolvendo e isso vai migrar muita coisa para os canais digitais. Então, aquele varejo, pequeno cliente lá, nós vamos cobrar todos pelos canais digitais. O que vai ficar para os gerentes de relacionamento? Crédito especializado, do tipo crédito rural, é extremamente regrado. Então, você não consegue cobrar, não consegue renegociar, não consegue gerenciar por uma plataforma digital. Crédito imobiliário, é uma outra situação que requer o tête-à-tête aí do vendedor, do gerente de relacionamento.

E a PJ de grande e médio também, ela vai continuar sendo gerenciada pelos gerentes de relacionamento. O Banco este ano, como nunca fez, diretor Gonzaga, nós direcionamos 300 novos colegas para a plataforma de gerentes de relacionamento. O que isso significa? Que nós vamos ter mais profissionais negociando e conversando com os nossos clientes, fazendo mais negócios com plataformas digitalizadas e plataformas de menor custo de distribuição, o que vai fazer com que nós qualifiquemos o nosso negócio e reduza o nosso custo de entrega, aumentando a nossa eficiência.

Nathan Meneguzzi: Legal. Nishio, uma resposta bem completa, multidisciplinar, aqui com relação à eficiência. Obrigado, diretores. Obrigado, Nishio, pela pergunta.

Eduardo Nishio: Obrigado, muito bom. Muito esclarecedor. Parabéns pelos resultados.

Nathan Meneguzzi: Obrigado, obrigado.

Senhoras e senhores, eu gostaria de encerrar aqui, então, nossa videoconferência de resultados, agradecer a todos os participantes e uma boa tarde a todos. Nos vemos no próximo trimestre!

“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”