

Índice

1. Encarteiramento de Clientes
2. Modelo de Desempenho Comercial
3. Indicador de Resultado Operacional Gerencial (ROG)
4. Indicador de Eficiência de Crédito (IEC)
5. Indicador de Eficiência de Crédito (IPS)
6. Prêmio de Performance e Superação - 3º Trimestre de 2026
7. Considerações finais

1. Encarteiramento de Clientes

Processo semestral (Anterior ao Semestre meta): Distribui clientes em carteiras gerenciadas ou plataformas, com base em critérios de renda, captação e faturamento. Etapas:

- Manutenção: clientes que permanecem no perfil ou fixados devido a restrições, como Comp. Dívida, inadimplência, Crédito Consciente, CPB/CEB Renovação. (Sistêmica)
- Inclusão: novos clientes. (Sistêmica)
- Exclusão: clientes fora do perfil. (Sistêmica)
- Sorteio: Complementa as Carteiras até a quantidade-padrão (Sistêmica).
- Troca de Clientes: Possibilita a troca de clientes entre Carteiras considerando limites de clientes. (Agências)

Tabela 1 – Perfis de Gerenciamento

Vendedores PF	Vendedores PJ
Afinidade: Renda > 15 mil ou Captação + Previdência > R\$ 300 mil + Clientes indicados pela Unidade Comercial de Varejo	Banrisul Empresas: Faturamento: > R\$ 100 mil ou Captação > R\$ 500 mil *+ Indicados pelo Comercial *não Corporativo
Perfil: Renda: > R\$ 5 mil ou Captação + Previdência > R\$ 100 mil	Empresas: Faturamento: >R\$ 30 mil ou Captação >= R\$ 300 mil *Não Banrisul Empresas ou Corporativo **Outros Estados Ref: R\$ = 50 mil (Faturamento /Captação)

Tabela 2 – Quantidade padrão de Clientes por Carteira

Vendedores PF	Vendedores PJ
Afinidade: 400	Banrisul Empresas: 200
Perfil: 600	Empresas: 200

Tabela 3 – Limites de Quantidade na Troca de Clientes entre Carteiras

Segmento	De Carteiras Gerenciadas para Plataforma de Atendimento	Da Plataforma de Atendimento para Carteiras Gerenciadas	Entre Carteiras Gerenciadas
PF e PJ	15	200	Ilimitada

Processo Mensal (Durante o Semestre):

- Cliente Novo: inclusão mensal sem limite, via Sistema BRE, sem necessidade de conta corrente. Não é necessária a autorização da administração da agência.

Procedimento Operacional: Via Sistema BRE, por meio da transação Inclui Cliente Novo.

- Transferência Mensal: clientes podem ser movidos da plataforma para carteiras gerenciadas, seguindo regras (ranking zero, agência de preferência igual à de destino). É necessária autorização da administração da agência.

Procedimento Operacional: Via Sistema BRE, por meio das transações Transferência Mensal e Autoriza Transferência Mensal.

Prazo para Inclusões e Transferências: Até o último dia útil do mês.

2. Modelo de Desempenho Comercial

O MDC 2026/2 é composto por três pilares:

- Indicador de Resultado (ROG) – 85 pontos
- Indicador de Eficiência de Crédito (IEC) – 15 pontos
- Indicador de Produtos e Serviços (IPS) – multiplicador do ROG, entre 0,8 e 1,2

A apuração é trimestral, valendo 25 pontos cada.

O atingimento mínimo global é 70 pontos (70%), no ano para habilitar pontuação para PPR.

3. Indicador de Resultado Operacional Gerencial (ROG)

- Objetivo: apurar resultado operacional das agências, reforçando expectativa de lucro.

O indicador representa 85 pontos no MDC, sem teto.

Grupos que compõem o ROG:

1. Margem Financeira de Crédito
2. Margem Financeira de Captação
3. Provisão para Devedores Duvidosos (PDD)
4. Recuperação de Crédito em Espécie
5. Receita de Tarifas e Serviços Bancários
6. Receitas das Empresas do Grupo Banrisul
7. Despesas Operacionais das Agências

- Metodologia:

Meta projetada para o semestre, dividida em 2 trimestres. A apuração do realizado ocorre mensalmente. A meta do 4º trimestre contempla os valores do 3º trimestre.

Neste semestre, a realização do IPS refletirá no ROG através de um múltiplo que varia entre 0,8 e 1,2, conforme agrupamento pré-definido.

Apuração é mensal por agência.

Produtos com exceção: renegociações, limites, operações judiciais, depósitos judiciais, fundos exclusivos.

A PDD é calculada por Grupo de Produtos, Pessoal Fiscal (PF e PJ) e SUREG.

Para o 2º semestre, foi estruturado bônus/ônus na Provisão Para Devedores Duvidosos (PDD), conforme o atingimento de percentual predeterminado no Indicador de Adimplência (IA) para cada grupo de Crédito existente:

Caso a meta do IA for atingida, será concedido um % de bônus pré-definido para o respectivo grupo de crédito, assim como um % percentual de ônus, caso a meta não seja atingida;

O percentual de ônus pré-definido, será aplicado sobre a representatividade do grupo de crédito em relação à carteira de crédito total, para se obter o percentual de bônus/ônus de cada grupo.

Salienta-se que os bônus e ônus serão somados e aplicados uma única vez no fechamento de cada trimestre, sendo que o percentual do 4º trimestre será aplicado sobre a PDD total apurada ao longo de todo o 2º semestre;

A Recuperação de CL em Espécie é considerada para a agência da proposta, sempre que possível.

Drivers (direcionadores) de receita/resultado para os grupos de Tarifas e Empresas Banrisul

Tabela 4 -Receitas Tarifas e Serviços Bancários

Grupo Tarifa	Driver
Fundos	Valor Contábil da Receita de Tarifa de Fundos rateado pelo volume gerencial apropriado por agência.
Cobrança	Valor Contábil da Receita de Cobrança (agência + DG) rateado pelo valor de tarifa apropriado gerencialmente por agência.
Tarifas	Valor Contábil das Receitas de Tarifas rateado pelo total de Tarifas apropriado gerencialmente por agência.
Cartões de Crédito	Valor Contábil das Receitas de Tarifas de Cartão de Crédito e Intercâmbio rateado pelo Volume do Produto Cartão de Crédito - Utilização apurado gerencialmente por agência.
Câmbio	Valor Contábil das Receitas de Tarifas de Câmbio rateado pelo saldo de fechamento de câmbio, apurado gerencialmente por agência.

Tabela 5 -Resultado das Empresas do Grupo Banrisul

Empresa	Driver
Banrisul Pagamentos	Volume transacionado na Rede Vero (TPV), com domicílio bancário no Banrisul, desconsiderando subadquirentes e terceirizados
Banrisul Consórcios	Volume das cotas ativas
Banrisul Seguridade *respeita proporcionalidade de receita gerada por cada grupo de produto	Capitalização – Valores pagos no mês
	Previdência – Saldo da carteira no período
	Seguros – Valores pagos no mês
Banrisul Corretora de Valores	Taxa Adm de Fundos + Receita de Intermediação Ações

Algumas despesas pré-selecionadas fazem parte do resultado (contas de despesas BMP e despesas de Viagens BJJ).

Exemplo de cálculo de Margem Financeira:

- Margem Crédito: (Taxa Receita – Taxa Custo) × Saldo Médio.

Exemplo 1 (1,88% - 1,22%) x R\$ 1.000.000 = R\$ 6.600

- Margem Captação: (Taxa Remuneração – Taxa Custo) x Saldo Médio.

Exemplo 2 (1,22% - 1,05%) x R\$ 1.000.000 = R\$ 1.700

4. Indicador de Eficiência de Crédito (IEC)

- Objetivo: acompanhar qualidade da carteira, reduzir os índices de atraso.

Peso: 15 pontos (teto 120%). - **2026/2**

Carteira dividida em estágios - **2026/2**

- Estágio 1: em dia ou atraso até 21 dias.
- Estágio 2: atraso 22–90 dias.
- Estágio 3: atraso >90 dias.
- Métrica – **2026/2**
 - Estágio 1: +1 ponto por 1%.
 - Estágio 2: -0,5 ponto por 1%.
 - Estágio 3: -1 ponto por 1%.
 - Carteira adequada (referência): IEC = 90. - **2026/2**
 - Pontuação – **2026/2**
 - Meta semestral com Fechamento Mensal de Pontuação;

Dos 100 pontos do semestre, 50 pontos estão distribuídos para cada trimestre;

Em cada trimestre, os meses representam um peso;

A pontuação pode ser atingida com base em realização da meta ou sobre tabela de pontuação considerando o IEC obtido. Valerá a mais benéfica.

4.1 Definição Meta por Carteira – IEC

A meta é estruturada considerando a média das carteiras em cada Estágio e os seus objetivos predeterminados, bem como a representatividade de cada faixa na constituição individual de cada carteira. Após, apurou-se o Índice de Eficiência de Crédito (IEC) base de cada carteira, comparativamente ao IEC adequado.

A partir disso, foram definidas as metas para as situações descritas na **Figura 1**:

SITUAÇÃO	IEC BASE	META	RESULTADO
ACIMA REFERÊNCIA	>=90	90	TABELA
ENTRE MÉDIA E REFERÊNCIA	>=MÉDIA e 90	90	TABELA OU ATINGIMENTO
ENTRE MÉDIA E DESVIO INFERIOR	ENTRE MÉDIA E DESVIO INFERIOR	Até 90 ou +1,5	TABELA OU ATINGIMENTO
ABAIXO DESVIO INFERIOR	<=85	>1,5 ATÉ 3	TABELA OU ATINGIMENTO

Figura 1 - Situações Meta por Carteira

4.2 Métrica de Pontuação – IEC

Para o 2º semestre de 2026, as principais alterações foram realizadas nas tabelas de pontuação e bonificação, conforme segue:

Tabela 1 - Tabela de Pontuação - IEC Chegada

IEC	PONTOS
90	100
89	80
88	60
87	40
86	20
85	0

Tabela 2 - Pontuação Bônus - IEC Chegada

IEC	BÔNUS
95	20
94	8+8
93	6+6
92	4+4
91	2+2
90	0

Até pontos 10 bônus distribuídos linearmente + até 10 pontos bônus se IEC final superior ao IEC Base.

Pontuação por realização:

Através do percentual de realização meta é possível obter até **100% dos pontos**, conforme fórmula:

$$100 \times \frac{IEC \text{ Realizado} - IEC \text{ Base}}{IEC \text{ Meta} - IEC \text{ BASE}}$$

Observações:

- Se o realizado for superior a 100% da meta, o cálculo será limitado a 100%;
- Sempre prevalece a melhor pontuação entre a tabela e a realização;
- A pontuação será fechada mensalmente, obedecendo aos percentuais informados na **Figura 2**:

<u>Fechamento Mensal da Pontuação</u>	
Julho – 15%	Outubro – 15%
Agosto – 25%	Novembro – 25%
Setembro – 60%	Dezembro – 60%

Figura 2 - Pontuação Mensal IEC

- A pontuação bônus é aplicada somente no fechamento do semestre (31/12/2026) e calculada conforme demonstrado na **Tabela 2 - Pontuação Bônus – IEC Chegada**.

5. Indicador de Produtos e Serviços (IPS)

- Objetivo: Crescimento de volume/quantidade em produtos estratégicos.

Grupos que compõem o IPS:

1. Crédito
2. Captação
3. Adquirência
4. Cartões de Crédito
5. Cobrança
6. Consórcio
7. Corretora
8. Recuperação CL (Espécie)
9. Seguridade

- Metodologia:

Meta projetada para o semestre, dividida em 2 trimestres.

Cada grupo possui produtos, que somam 100 pontos base.

Cada produto pode realizar até 200% de suas pontuações individuais dentro de cada Grupo;

A realização do IPS refletirá trimestralmente no ROG através de um múltiplo que varia entre 0,8 e 1,2, conforme agrupamento pré-definido.

Tabela 8 – Faixas múltiplo ROG

Faixa	Realizado Grupo IPS	Multiplicador Aplicado no ROG
Faixa 1	Pontuação acima de 120%	x 1,20
Faixa 2	Pontuação entre 80% e 120%	Proporcional ao realizado (entre 0,80 e 1,20x)
Faixa 3	Pontuação abaixo de 80%	x 0,80

A tabela 9 ilustra os itens do ROG que receberão o múltiplo do IPS, conforme os grupos pré-definidos:

Tabela 9 – Grupos IPS x Item ROG

Grupo IPS	Item ROG
Crédito	1. Margem Financeira de Crédito
Captação	2. Margem Financeira de Captação
Recuperação CL	4. Recuperação CL Espécie
Cobrança	5.1 Cobrança
Cartão	5.2 Cartões de Crédito
Corretora	5.5 Distribuição De Fundos
Adquirência (Vero)	6.1 Banrisul Soluções em Pagamentos
Seguridade	6.2 Banrisul Seguridade Participações
Consórcio	6.3 Banrisul Administradora de Consórcios
Corretora	6.4 Banrisul Corretora de Valores Mobiliários

- Exemplo: Carteira PF com realizado de 90% (Faixa 2) no grupo IPS de Crédito: aplica multiplicador 0,90 sobre a Margem Financeira de Crédito do ROG da agência, resultando em redução do realizado.

Tabela 10 – Exemplo múltiplo Grupo Crédito

Grupo	Produto	Ptos	Meta tri	Realizado	% Realiz.	Pts Realiz.	Múltiplo ROG
Crédito	Cheque Especial + Cartão Empr.	20	20.451	50.000	244,49%	40,00	
	Crédito Consignado	20	44.041	-10.000	-22,71%	0,00	
	Crédito 1 Minuto	20	65.000	65.000	100,00%	20,00	
	Crédito Não Consignado	40	44.191	33.143	75,00%	30,00	
	Total	100				90,00	0,90

Tabela 11 – Exemplo múltiplo Grupo Crédito parte 2

Grupo ROG	Crédito
Efetivo Grupo ROG	R\$ 17.608.893
Múltiplo IPS	0,90
Variação	-R\$ 1.760.889
Final Grupo ROG	R\$ 15.848.004

Cálculo é feito para cada um dos grupos IPS x ROG.

Apuração é mensal por agência, com o múltiplo para cada visão (carteira, GR massificado, agência, micro, sureg, banco).

6. Prêmio de Performance e Superação - 3º Trimestre de 2026

6.1 Estrutura:

O programa é baseado e espelhado no Indicador de Produtos e Serviços (IPS) e busca valorizar a qualidade do atendimento e do relacionamento com o cliente.

Composto por 4 Grupos de Produtos, com base no IPS, QUE SÃO:

- Crédito e Serviços;
- Captação;
- Produtos Especiais e;
- Relacionamento com o cliente

10.1 - Prêmio de Performance e Superação - Varejo RS

Grupo 1 Crédito e Serviços 55 pontos Performance até 200% da meta				Grupo 2 Captação 15 pontos Performance até 150% da meta				Grupo 3 Produtos Especiais 15 Pontos Performance até 150% da meta				Grupo 4 Relacionamento 15 pontos Performance de 100% da meta			
Crédito Peso 60% do grupo		Adquirência Peso 30% do grupo		Captação Peso 80% do grupo		Seguridade* Peso 60% do grupo		Corretora Peso 20% do grupo		Consórcio Peso 40% do grupo		NPS Digitalização Principalidade 15% Valor Prêmio 100% da meta		*Para o grupo seguridade a performance é limitada a 150% da meta por produto	
Linha	Pts	Linha	Pts	Linha	Pts	Linha	Pts	Linha	Pts	Linha	Pts	Linha	Pts		
Cheque Especial + Cartão Rot.	15	Vero Clientes	30	Dep a Prazo + Letras (Pré)	40	Vida	20	Fundos RPPS	60	Consórcio	100				
Crédito Comercial PF	20	Vero Faturamento (Bandeiras)	35	Dep a Prazo + Letras (Pós)	40	Prestamista Crédito	50	Fundos	40						
Conta Empresarial	15	Banricompras (Pré e Parcelado)	35	CDB Automático Pré	20	Prest. Cheque + Cartão + Smart	10								
Crédito Comercial PJ	20	Cartões de Crédito Peso 5% do grupo				Residencial + Auto	5								
Antecipação Adquirência VERO	15	Linha	Pts			Capitalização	10								
Recuperação CL Espécie	15	Utilização	40			Previdência	5								
Cobrança Peso 5% do grupo		Ativação	60												
Linha	Pts														
Cobrança + PIX Cobrança	70														
Pix Automático	30														

Figura 1 – Grupos, Subgrupos e Produtos – PPS

6.2 Composição da Pontuação:

- Pontuação Mínima: 100 pontos
- Teto de Pontos por Grupo
- Sem Teto de Pontos por produto
-

6.3 Critérios de Avaliação por Função:

- GRs e demais funções com Carteira de Clientes: **Resultado da Carteira.**
- Gerentes Gerais, Adjuntos e Administrativos: **Resultado da Agência de Lotação.**
- Demais profissionais das agências: **Resultado das Plataformas.**
- Superintendentes Regionais e Gerentes Comerciais: **Resultado da Sureg ou Microrregião.**

Tabela 12 – Valores Base de Premiação sem Tributos

Funções	Nível de Comissionamento Carreira	Valor Base do Prêmio
Superintendente Regional Gerente Geral AG Central	A1	R\$ 16.500,00
Gerente Comercial	Todos	R\$ 9.000,00
Gerente Geral Gerente Adjunto	B	R\$ 13.100,00
Gerente Geral Gerente Adjunto	C	R\$ 10.500,00
Gerente Geral Gerente Adjunto	D	R\$ 8.600,00
Gerente Geral Gerente Adjunto	E	R\$ 7.500,00
Gerente Geral Gerente Adjunto	F	R\$ 6.300,00
Gerente Geral Gerente Adjunto	G	R\$ 5.600,00
Gerente Adjunto	H	R\$ 4.300,00
Supervisor Gerente Administrativo	Todos	R\$ 4.300,00
Gerente de Relacionamento Operador de Negócios Gerente de Mercado Gerente de Contas	Todos	R\$ 4.500,00
Gerente de Negócios Corporativo	Todos	R\$ 6.300,00
Empregados sem função comissionada/gratificada	-	R\$ 3.000,00

7. Considerações Finais

O MDC é um instrumento estratégico que conecta ações comerciais à estratégia corporativa, promovendo:

- Foco em resultados sustentáveis;
- Crescimento de carteira com base nos produtos elencados;
- Gestão ativa das carteiras;
- Incentivo à eficiência e qualidade.

Profissionais devem compreender regras, indicadores e metodologias para maximizar desempenho e garantir protagonismo na geração de valor.

Bons Estudos!

Unidade de Estratégia e Planejamento