

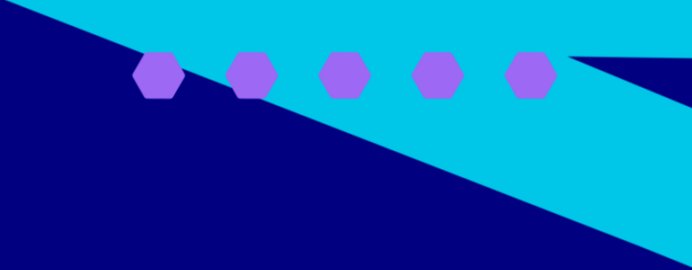


Treinamento Gerentes de Relacionamento

Modelo de Desempenho Comercial

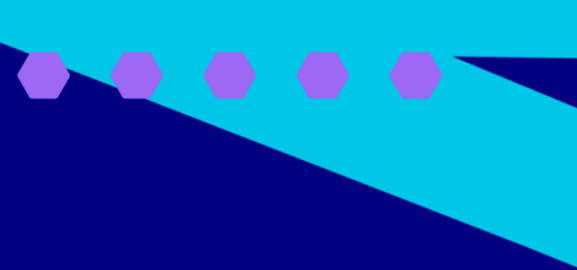
2º Semestre 2026

Unidade de Estratégia e Planejamento
Gerência de Metas Comerciais



Roteiro Treinamento

- **Apresentação Instrutores**
- **Módulo 1 – Encarteiramento Clientes**
 - ✓ Critérios Pessoa Física e Pessoa Jurídica;
 - ✓ Restrições;
 - ✓ Formação de Carteiras;
 - ✓ Clientes;
 - ✓ Telas.



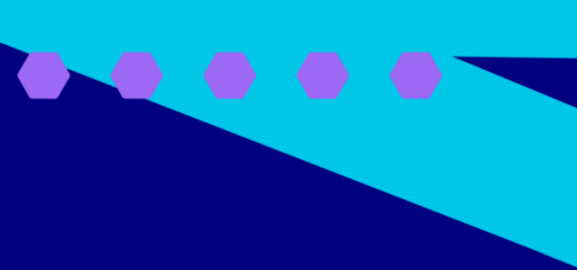
Roteiro Treinamento

- **Módulo 2 – Modelo de Desempenho Comercial**

- ✓ Indicadores;
- ✓ Principais Alterações.

- **Módulo 3– Indicador de Resultado**

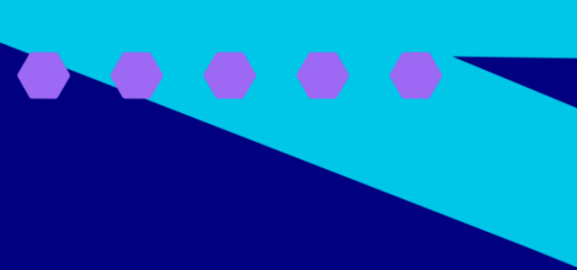
- ✓ Composição do Indicador;
- ✓ Regras Gerais;
- ✓ Intermediação Financeira;
- ✓ Provisão Para Devedores Duvidosos (PDD)
- ✓ Bônus/Ônus sobre PDD



Roteiro Treinamento

▪ Módulo 4 – Indicador de Eficiência de Crédito

- ✓ Estrutura do Indicador;
- ✓ Estágios;
- ✓ Métrica de Pontuação;
- ✓ Regramento Geral.



Roteiro Treinamento

- **Módulo 5 – Indicador de Produtos e Serviços**

- ✓ Estrutura do Indicador;
- ✓ Produtos por Grupo;
- ✓ Múltiplo sobre Resultado;
- ✓ Regramento dos Produtos.

- **Fontes**

Apresentação Instrutores

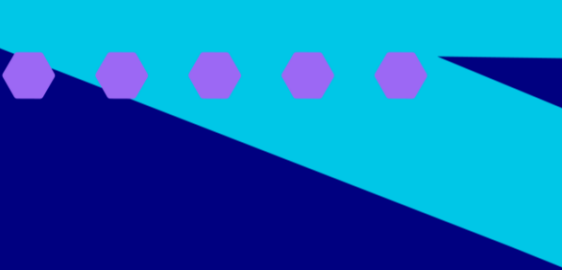
João Lumertz (Batista)



Tancredo Machado



Gerência de Metas Comerciais
email: estrategia_metas_varejo



Carteiras - Sistema BRE

Formação de Carteiras

- Pessoa Física

Afinidade

Renda > R\$ 15 mil ou

Captação/Previdência > R\$ 300 mil

**Definidos e direcionados para as carteiras pela
Unidade Comercial de Varejo – Gerência PF**

**Atividades Estratégicas ou Grupo Familiar de
clientes afinidade**

Perfil

Renda > de R\$ 5 mil até R\$ 15 mil

**Captação/Previdência
> de R\$ 100 mil até R\$ 300 mil**

Formação de Carteiras

- Pessoa Física

Plataforma
PF

Renda > Até R\$ 5 mil

Carteiras
Final 97
(Perfil Não
Presencial)

Renda > Até R\$ 1 Salário Mínimo

Formação de Carteiras

- Pessoa Jurídica

Banrisul Empresas

**Faturamento > de R\$ 100 mil a R\$ 12 milhões
(não selecionados pelo Corp) ou**

Captação > de R\$ 500 mil

**Definidos e direcionados para as carteiras
pela Unidade Comercial de Varejo
– Gerência PJ**

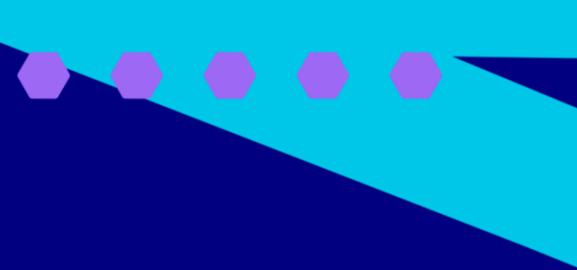
Empresas

**Faturamento > de R\$ 30 mil a R\$ 12 milhões
(não selecionados pelo Corp) ou**

Captação > de R\$ 300 mil

**Outros Estados: Faturamento > de R\$ 50 mil a
R\$ 18 milhões ou captação acima de R\$ 50 mil**

**Faturamento até R\$ 30 mil e Outros Estados
até R\$ 50 mil -> Plataforma PJ**



Formação de Carteiras

Referências

Datas de referência: I Semestre 30/09
II Semestre 31/03

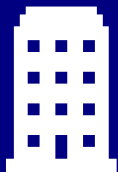
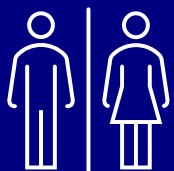
Campo cadastral **“Agência de Preferência”**: Define a agência eleita do cliente e posterior inclusão do mesmo numa carteira.

RESTRICÇÕES

CL, Composição de Dívida, CPB Liminares, Renegociações / Repactuações, CPB Renovação, Crédito Consciente, Pendências a partir de 1 dia.

Formação de Carteiras

Referências



PF:

Afinidade: 400 clientes

Perfil: 600 clientes

Plataforma PF: sem limite de clientes

Carteiras Final 97: Renda até 1 Salário

Mínimo e perfil de atendimento não presencial. Quantidade fixa de clientes.

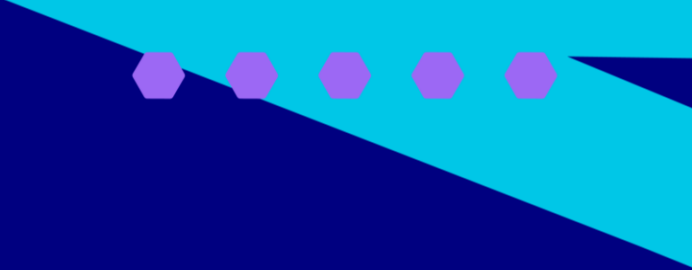
PJ:

Banrisul Empresas: 200 clientes

Empresas: 200 clientes

Plataforma PJ: sem limite de clientes

Quantidades variam conforme o cadastramento de novos clientes, transferência entre carteiras, entre outros.



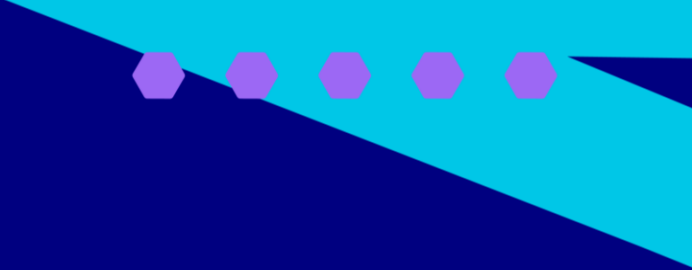
Troca de Carteiras

Troca de Carteiras - Pessoa Física

Da Plataforma de Atendimento para a Carteira: Até 200 clientes

Da Carteira para Plataforma de Atendimento: Até 15 clientes

Troca entre Carteiras Gerenciadas: ilimitada



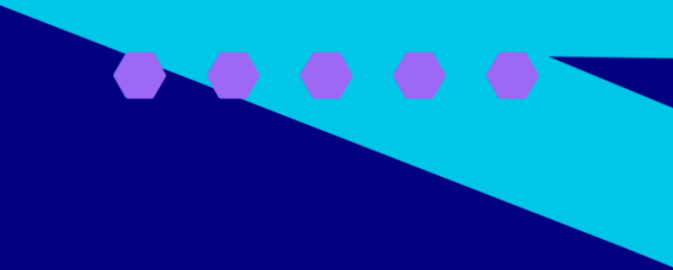
Troca de Carteiras

Troca de Carteiras - Pessoa Jurídica

Da Plataforma de Atendimento para a Carteira: Até 200 clientes

Da Carteira para Plataforma de Atendimento: Até 15 clientes

Troca entre Carteiras Gerenciadas: ilimitada



Cliente Novo

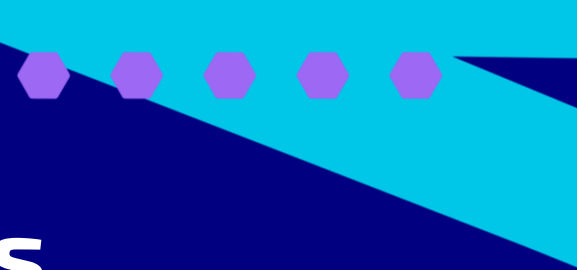
Inclusão feita pelo vendedor ou pela administração da agência.

Se o cliente abriu c/c ou teve CL recuperado em espécie no mês e não foi encarteirado manualmente, será incluído automaticamente na Plataforma.

Não precisa de autorização.

Prazo: a partir do oitavo dia útil até o final do mês, até às 17h30min!

Não precisa ter conta corrente, basta o Cadastro!



Transferência de Clientes

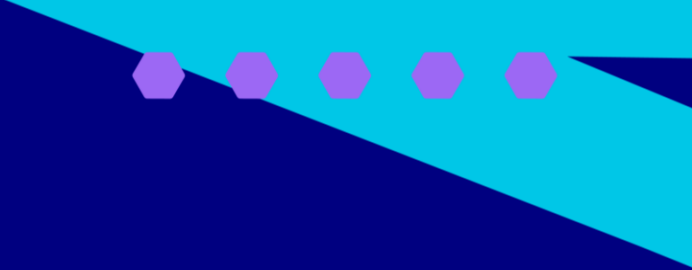
Da Plataforma de Atendimento para Carteiras Gerenciadas.

Qualquer cliente com ranking zerado (exceto novo).

A Agência de preferência deve ser igual à agência da carteira de destino.

Validação pela administração da agência (GG ou GA).

Prazo: a partir do oitavo dia útil até o final do mês, até as 17h30min!



Telas do Sistema BRE

Menu Carteira



Transação Consulta Carteiras

SISTEMA DE METAS - 100435 - Google Chrome

intraws.corp.banrisul.com.br:8109/pwx/Link/Pwxwcoxn_Console_Html5.aspx?urlConsole=https%3a%2f%2fintraws.corp.banrisul.com.br%3a8109%2f8urlAplicacao=https%3a%2f%2fintraws.corp.b...

025046 10/04/2024
JOAO 10:04
Classificação da Informação: INTERNA N00.J

<< Voltar

> Carteira

☆ Consulta Carteiras

☆ Consulta Cliente

☆ Consulta Carteira Do Cliente - Novo

☆ Vendedor Selecciona Cliente

☆ Consulta Transferência

☆ Consulta Transferência De Clientes - Novo

☆ Autoriza Transferência Mensal

☆ Inclui Cliente Novo

☆ Exclui / Desautoriza Cliente Novo

☆ Transferência Mensal

☆ Carteira Digital

☆ Lote Carteira Digital

☆ Carteira Prospeção Afinidade

Consulta de Carteiras > Filtro

pressione pesquisar ::

07/2023

0340 0340 - SANTA CRUZ DO SUL

999999999999,99 a 999999999999,99

999999999999

Limpar

Transação Consulta Carteiras

SISTEMA DE METAS - 152053 - Google Chrome

intraws.corp.banrisul.com.br:8109/pwx/Link/Pwxwcoxn_Console_Html5.aspx?urlConsole=https%3a%2f%2fintraws.corp.banrisul.com.br%3a8109%2f&urlAplicacao=https%3a%2f%2fintraws.corp.b...

MENU

←

IMPRIMIR

82504610/04/202415:22JOAO N00L

Classificação da Informação: INTERNA

X

Carteira > Consulta Carteiras

Sistema de Metas > Consulta de Carteiras > Filtro

:: Informe os campos e pressione pesquisar ::

Data Referência:

07/2023

Agência:

0340

0340 - SANTA CRUZ DO SUL

Ranking:

a

Cód. Cliente:

Nome Cliente:

Cód. Carteira:

0340000026

Nome Vendedor:

Carteira Desvinculada

Cód. Categoria:

PF

SISTEMA DE CARTEIRAS > Consulta de Carteiras > Lista Detalhe

:: Clientes da carteira ::

Cliente	Nome	Flag	Ranking
00000055276008	CHAYENE ROSA	J	811736,24
00034084851000	ANA BEATRIZ HAAS DE BORBA	J	475206,86
00000265682096	GERMÃO FREITAS FROEMMING	Q	252304,92
00007033258844	GUSTAVO SCIARRA	J	35249,14
00096588233000	TIAGO MONTICELI GREGIS	J	513203,94
00033576475087	CYNTHIA DE TUBINO SCANAVINO	J	68656,97
00047087102087	CARLOS ROBERTO DE ANDRADE	J	713588,77
00052102793672	PEDRO HENRIQUE BUISSA DE CARVALHO	J	171159,64
00038965747015	JOSE CARLOS MARQUES	J	221907,62
00000901621021	RAFAELA WERNER GIORDANI	N	259758,04

Página 1 de 36.

1 > >>

Transação Consulta Carteira do Cliente

SISTEMA DE METAS - 100435 - Google Chrome

intraws.corp.banrisul.com.br:8109/pwx/Link/Pvwxcxn_Console_Html5.aspx?urlConsole=https%3a%2f%2fintraws.corp.banrisul.com.br%3a8109%2f8urlAplicacao=https%3a%2f%2fintraws.corp.b...

825046 10/04/2024
JOAO 10:04
Classificação da Informação: INTERNA N00J

Consulta de Carteiras > **Filtro**

pressione pesquisar ::

07/2023
0340 0340 - SANTA CRUZ DO SUL

Consulta Carteira Do Cliente
9999999999999999 a 9999999999999999

9999999999999999

Limpar

2024 © Banrisul

Transação Consulta Carteira do Cliente

SISTEMA DE METAS - 100435 - Google Chrome

intraws.corp.banrisul.com.br:8109/pwx/Link/Pwxwcoxn_Console_Html5.aspx?urlConsole=https%3a%2f%2fintraws.corp.banrisul.com.br%3a8109%2f&urlAplicacao=https%3a%2f%2fintraws.corp.b...

 MENU

B25046 10/04/2024
JOAO 15:54
Classificação da Informação: INTERNA N00J

CCCL - Consulta Carteira Do Cliente ▶ [Tela de Filtro](#)

:: Aplique um filtro e clique em Pesquisar ::

Cliente:

Transação Inclui Cliente Novo

SISTEMA DE METAS - 100435 - Google Chrome

intraws.corp.banrisul.com.br:8109/pwx/Link/Pwxwcoxn_Console_Html5.aspx?urlConsole=https%3a%2f%2fintraws.corp.banrisul.com.br%3a8109%2f8urlAplicacao=https%3a%2f%2fintraws.corp.b...

B25046 10/04/2024
JOAO 15:58
Classificação da Informação: INTERNA N00J

Voltar

Carteira

- Consulta Carteiras
- Consulta Carteira Do Cliente
- Consulta Carteira Do Cliente - Novo
- Vendedor Selecciona Cliente
- Consulta Transferência
- Consulta Transferência De Clientes - Novo
- Autoriza Transferência Mensal
- Inclui Cliente Novo**
- Exclui / Inclui Cliente Novo
- Transferência Mensal
- Carteira Digital
- Lote Carteira Digital
- Carteira Prospecção Afinidade
- Lote Carteira Prospecção Afinidade

2024 © Banrisul

ra Do Cliente ▶ **Tela de Filtro**

ue em Pesquisar ::

par

Transação Inclui Cliente Novo

SISTEMA DE METAS - 131759 - Google Chrome

intraws.corp.banrisul.com.br:8109/pwx/Link/Pwxwcoxn_Console_Html5.aspx?urlConsole=https%3a%2f%2fintraws.corp.banrisul.com.br%3a8109%2f8urlAplicacao=https%3a%2f%2fintraws.corp.b...

MENU

VOLTAR

FILTAR

SAIR

B25046
JOAO
10/04/2024
16:03

Classificação da Informação: INTERNA
N00K

X

Carteira > Inclui Cliente Novo

Inclui Cliente Novo > Inclui Cliente Novo > Novo

:: Cliente/Carteira ::

Data Referência: 04/2024

Agência: Selecione...

Carteira:

Categoria: ☒ Pessoa Física ☐ Pessoa Jurídica

Cliente:

Angariador:

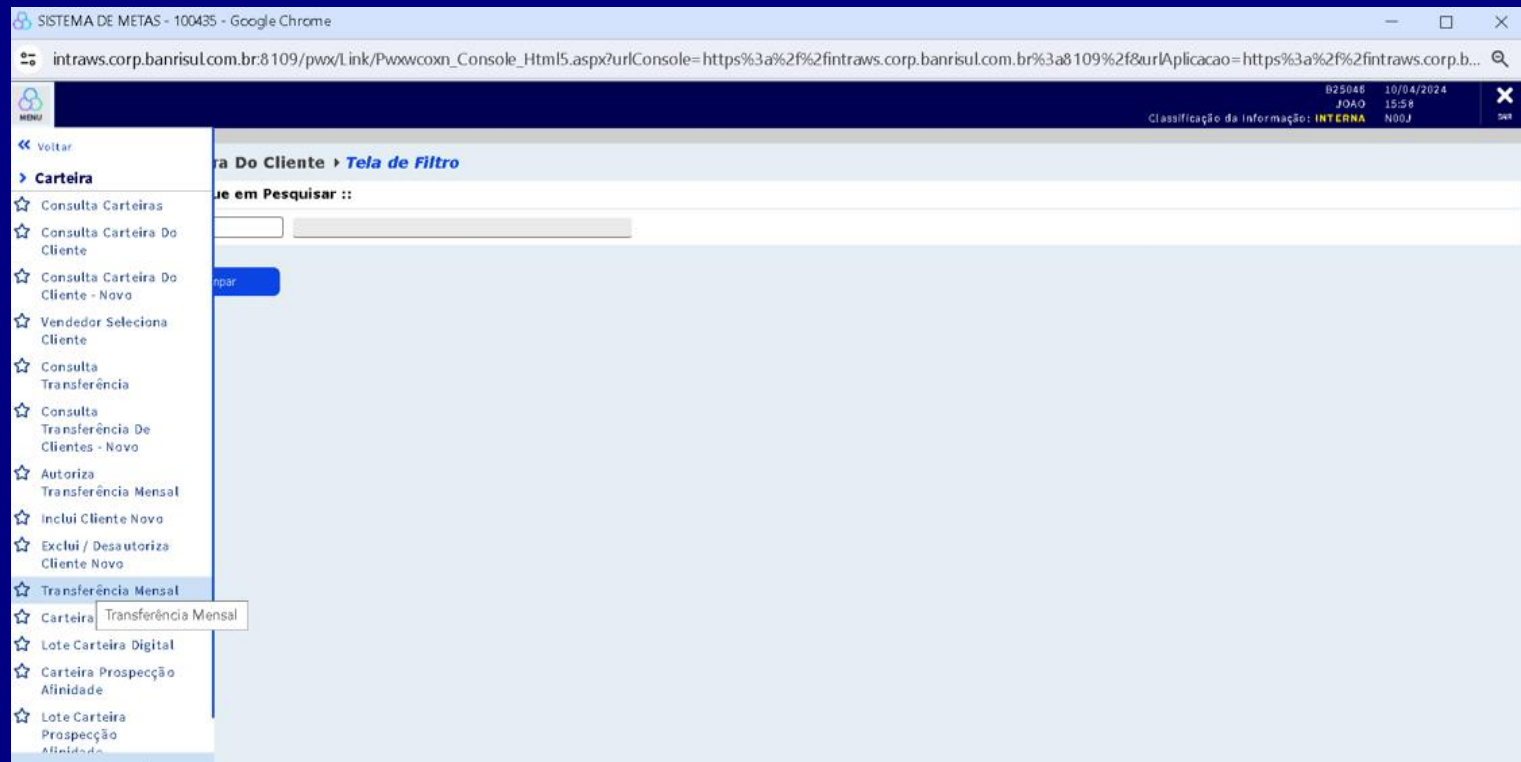
Preenchimento exclusivo para Gerentes de Contas em estágio de prospecção e Gerentes de Negócios com meta de Prospecção PF.

Incluir

Excluir

Limpar

Transação Transferência Mensal



Transação Transferência Mensal

SISTEMA DE METAS - 100435 - Google Chrome

intraws.corp.banrisul.com.br:8109/pwx/Link/Pwxwcoxn_Console_Html5.aspx?urlConsole=https%3a%2f%2fintraws.corp.banrisul.com.br%3a8109%2f8urlAplicacao=https%3a%2f%2fintraws.corp.b...

 MENU

 NOVO

B25046
JOAO
10/04/2024
16:26

Classificação da informação: **INTERNA** N00J

 X

Carteira > Transferência Mensal

Transferência Mensal > Transferencia Mensal > [Filtro](#)

Informe os campos e pressione Pesquisar

Data Referência: 04/2024

Agência Destino: Seledone... ▼

Carteira Destino: Seledone... ▼

Categoria Cliente: ☐ Física ☐ Jurídica

Cliente:

Pesquisar

Limpar

Novo

Transação Autoriza Transferência Mensal

Administração da agência

SISTEMA DE METAS - 100435 - Google Chrome

intraws.corp.banrisul.com.br:8109/pwx/Link/Pwxwcoxn_Console_Html5.aspx?urlConsole=https%3a%2f%2fintraws.corp.banrisul.com.br%3a8109%2f8urlAplicacao=https%3a%2f%2fintraws.corp.b...

825048 10/04/2024
JOAO 16:26
Classificação da Informação: INTERNA N00J

Transfere Mensal > **Filtro**

Busque e Pesquise

...

...

☐ Jurídica

par Novo

- Consultar Carteira
- Consultar Carteira Do Cliente
- Consultar Carteira Do Cliente - Novo
- Vendedor Seleciona Cliente
- Consultar Transferência
- Consultar Transferência De Clientes - Novo
- Autorizar Transferência Mensal**
- Incluir Cliente Autorizar Transferência Mensal
- Excluir / Desautorizar Cliente Novo
- Transferência Mensal
- Carteira Digital
- Lote Carteira Digital
- Carteira Prospecção Afinidade
- Lote Carteira



Modelo de Desempenho Comercial

– MDC – 2º Semestre de 2026

Modelo de Desempenho Comercial

Segmento Varejo - 2º semestre





Modelo de Desempenho Comercial

Pesos Indicadores

Indicador de Resultado (ROG): De 60 pontos no 1º semestre para 85 pontos no 2º semestre;

Indicador de Eficiência de Crédito (IEC): De 40 pontos no 1º semestre para 15 pontos no 2º semestre;

Indicador de Produtos e Serviços: Múltiplo sobre o Resultado, que pode variar entre 0,8 e 1,2, tanto no 1º quanto no 2º semestre.



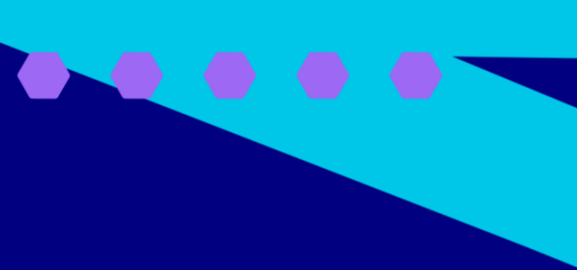
Modelo de Desempenho Comercial

Principais Alterações 2026

- A pontuação final do Modelo de Desempenho Comercial (MDC) será calculada em uma escala de 25 pontos por trimestre (podendo exceder), considerando a soma das pontuações obtidas em cada indicador, conforme as regras estabelecidas;
- Para habilitar a pontuação, será necessário atingir o mínimo de 70 pontos na soma dos quatro trimestres de 2026. Realizações abaixo desse piso resultarão em pontuação zerada no encerramento do ano.



Indicador de Resultado– ROG



Indicador de Resultado

Estrutura do Indicador – Resultado Operacional Gerencial (ROG)

Estruturado em 7 Grupos:

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



Resultado Operacional Gerencial

Metodologia de Apuração

- ✓ Meta projetada por semestre, dividida em trimestre; A meta do 4º tri. contempla os valores do 3º tri;
- ✓ A apuração é realizada mensalmente;
- ✓ A partir de 2026, considera a agência de carteira dos clientes. Clientes do segmento Corporativo, entre outros, são desconsiderados da apuração;
- ✓ Considera grande parte dos produtos da rede (não somente produtos do IPS);



Resultado Operacional Gerencial

Metodologia de Apuração

* Produtos não considerados: Renegociações/Composições de dívida, excesso limite, limites, CPB Liminares Judiciais, operações da Bem Promotora, Depósitos Judiciais, Fundos Exclusivos.

- ✓ O Indicador de Produtos e Serviços (IPS) é um multiplicador do ROG, conforme os grupos previamente definidos no modelo (será ilustrado no módulo do IPS).



Resultado Operacional Gerencial

Metodologia de Apuração

- ✓ 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 (será ilustrado seguir, na apresentação do tema PDD).

Margem Financeira

CRÉDITO = Juros da Operação
(Receita do Banco)

Crédito Comercial

Imobiliário*

Rural*

Desenvolvimento*

Câmbio*



PDD = Despesa de provisão (risco de crédito)

CAPTAÇÃO = Juro Pago ao cliente
(Custo do Banco)

CDB Automático

Dep. a Prazo

Poupança

LCA

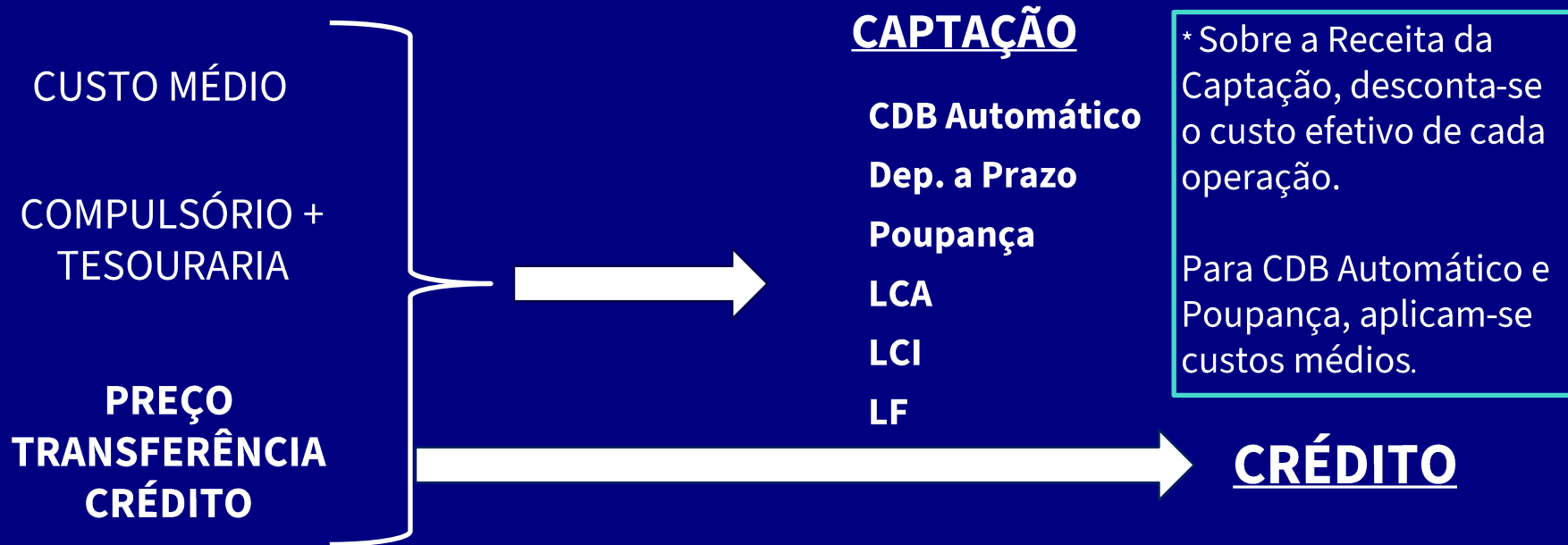
LCI

LF

* Aplicam-se taxas médias aos produtos Imobiliário, Rural, Desenvolvimento e Câmbio.

Margem Financeira

Intermediação financeira entre Crédito e Captação



Margem Financeira

Referências básicas

PREÇO CAPTAÇÃO



Preços menores melhoram a margem da captação;

TAXA CRÉDITO



Preços maiores melhoram a margem do crédito.

INADIMPLÊNCIA



Atraso superior a 90 dias não contabiliza receita.

ATIVO PROBLEMÁTICO



Res.4966 determina congelar rendas e provisionar PDD (a taxas elevadas) de todas as operações do cliente.

Resultado Operacional Gerencial

Provisão Para Devedores Duvidosos (PDD)

✓ Cálculo por Grupo de Produtos, Pessoa Fiscal e SUREG.

- Crédito Geral
 - Crédito Rotativo
 - Crédito Pessoal - Consignado
 - Desenvolvimento/Agronegócios
 - Crédito Imobiliário
 - Câmbio
-
- The diagram illustrates the classification of credit products. A large purple bracket on the left groups the six credit products listed in the bulleted list. To the right of this bracket, the letters 'PF' and 'PJ' are stacked vertically, with a smaller purple bracket to their right. To the right of this second bracket is the word 'SUREG'.
- PF
- PJ
- SUREG



Resultado Operacional Gerencial

Bônus/ônus sobre (PDD) – 2º Semestre

Aplicação de Bônus/Ônus por atingimento de objetivo % do Indicador de Adimplência para cada grupo de crédito. Referência até 30 dias atraso.

Grupos:

- ✓ Crédito Comercial PF;
- ✓ Crédito Comercial PJ + Câmbio;
- ✓ Crédito Rural PF + PJ;
- ✓ Crédito Imobiliário PF + PJ;
- ✓ Desenvolvimento PF + PJ;



Resultado Operacional Gerencial

Bônus/ônus sobre (PDD) – 2º Semestre

- ✓ Para cada grupo de crédito, haverá uma meta de atingimento de indicador de adimplência por trimestre;
- ✓ 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.

Resultado Operacional Gerencial

Bônus/ônus sobre (PDD) – 2º Semestre

Exemplo considerando uma carteira de crédito hipotética, em que cada grupo representa 20% do total da carteira:

CARTEIRA DE CRÉDITO	PART.% CARTEIRA	ATINGIMENTO	MÚLTIPLO BÔNUS/ÔNUS	CÁLCULO BÔNUS	CÁLCULO ÔNUS	BÔNUS/ÔNUS	DESCRIÇÃO
COMERCIAL PF	20%	SIM	30%	20 x 30%	-	6%	BÔNUS
		NÃO	25%	-	20 x -25%	-5%	ÔNUS
COMERCIAL PJ + CÂMBIO	20%	SIM	30%	20 x 30%	-	6%	BÔNUS
		NÃO	25%	-	20 x -25%	-5%	ÔNUS
RURAL PF + PJ	20%	SIM	30%	20 x 30%	-	6%	BÔNUS
		NÃO	100%	-	20 x -100%	-20%	ÔNUS
IMOBILIÁRIO PF + PJ	20%	SIM	30%	20 x 30%	-	6%	BÔNUS
		NÃO	100%	-	20 x -100%	-20%	ÔNUS
DESENVOLVIMENTO PF + PJ	20%	SIM	30%	20 x 30%	-	6%	BÔNUS
		NÃO	100%	-	20 x -100%	-20%	ÔNUS
TOTAL	100%	SIM		100 x 30%	-	30%*	BÔNUS
		NÃO		-	100 x -70%	-70%*	ÔNUS

* Se todos
bônus ou
todos ônus
ocorressem



Resultado Operacional Gerencial

Bônus/ônus sobre (PDD) – 2º Semestre

- ✓ Os bônus/ônus serão calculados para cada grupo de crédito;
- ✓ Considerando a carteira hipotética do exemplo, os bônus poderiam ser de até 30% sobre a PDD do Indicador de Resultado, caso todos grupos de produtos de crédito atingirem os objetivos;
- ✓ Já os ônus poderiam totalizar 70% sobre a PDD do período, caso todos os grupos de produtos não atingirem o IA meta;
- ✓ Os ônus podem variar de 30% (se toda carteira for comercial) a 100% (se toda a carteira for especializada).



Resultado Operacional Gerencial

Bônus/ônus sobre (PDD) – 2º Semestre

- ✓ 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;
- ✓ As metas deste indicador são definidas para cada visão (carteira, plataformas, agência, micro e sureg);



Resultado Operacional Gerencial

Recuperação de CL

- ✓ As recuperações de CL em Espécie são consideradas para as agências que realizam as renegociações das operações.*
- ✓ Recuperações relacionadas à Direção Geral (0010) ou a agências encerradas/otimizadas, são direcionadas para as agências de carteira dos clientes.

*Sempre que possível.



Resultado Operacional Gerencial

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.



Resultado Operacional Gerencial

Receitas Tarifas e Serviços Bancários

Grupo Tarifa	Driver
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.

Resultado Operacional Gerencial

Resultado Empresas do Grupo Banrisul

Empresa	Driver
Banrisul Pagamentos	Volume transacionado na Rede Vero (TPV), 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 Intermed. Ações



Resultado Operacional Gerencial

Despesas Gerais/Operacionais

Despesa	Apuração
Pagamentos (BMP)	Valores contabilizados para as agências, apurados através do sistema de pagamentos (BMP) para contas selecionadas.
Viagens (BJF)	Valores de Despesas com viagens de colaboradores, apurados pelo sistema de viagens (BJF).



Indicador de Eficiência de Crédito (IEC)



Indicador de Eficiência de Crédito

- ✓ Este Indicador tem peso de 15 pontos dentro do Modelo de Desempenho Comercial do 2º semestre, com teto de 120%;
- ✓ Permite o acompanhamento amplo e contínuo da carteira de crédito, visando a melhora dos índices de atraso, em especial, os superiores a 90 dias;
- ✓ Tem por objetivo refletir os impactos trazidos pela Resolução 4966 do BACEN - novos critérios de classificação de ativos e passivos financeiros - além de alterações expressivas na contabilização de receitas e de perdas esperadas, convergindo o Modelo Comercial com o novo modelo de negócios.

Indicador de Eficiência de Crédito

Metodologia

A carteira de crédito categorizada em estágios:

- ✓ **Estágio 1**: Operações em dia + atrasos até 21 dias: considerada a carteira saudável, de baixa provisão;
- ✓ **Estágio 2**: Operações acima de 21 dias até 90 dias de atraso: Considerada carteira que necessita de atenção, pois há impacto no provisionamento e, conseqüentemente, no resultado do Banco;
- ✓ **Estágio 3**: Operações com mais de 90 dias de atraso: Carteira que impacta significativamente de forma negativa o resultado do Banco.





Indicador de Eficiência de Crédito

Conceitos

- ✓ Atraso por cliente: O atraso será apurado não só por operação, mas também por cliente. Sendo assim, será observado o maior atraso por cliente para enquadramento de suas operações nos estágios 1, 2 ou 3. Ou seja, operações em dia do cliente poderão ser deslocadas do estágio 1 para estágio 2 ou 3 em função de atraso em outras operações, assim como operações em atraso enquadradas no estágio 2 para o estágio 3.
- ✓ Operações deslocadas: São denominadas como operações deslocadas os contratos que estão em uma condição, mas que em função de outras operações do mesmo cliente que se encontram em estágio superior, são deslocadas para o estágio seguinte. Ou seja, uma operação em dia (estágio 1), pode ser deslocada para os estágios 2 ou 3, conforme o caso.

Indicador de Eficiência de Crédito

Exemplo de deslocamento

Cliente com uma das operações de crédito em atraso no Estágio 3: Todas as operações nos Estágios 1 e 2 são deslocadas para o Estágio 3.

Produto	Dias Atraso	Estágio Operação	Saldo Contábil	% Operação	Estágio Modelo
Consignado	0	1	R\$ 40.000	83,33%	3
Crédito 1 Minuto	20	1	R\$ 1.200	2,50%	
Cheque Especial	0	1	R\$ 500	1,04%	
Cartão de Crédito - EMP	22	2	R\$ 1.300	2,71%	
CPB N Consignado	100	3	R\$ 3.000	6,25%	
Total			R\$ 48.000	100,00%	



Indicador de Eficiência de Crédito

Produtos não contemplados no modelo

- CPB Liminares Judiciais;
- Crédito Consignado Adquirido;
- CPB Consignado Bem Promotora;
- Limites de Crédito;
- Cartões de Crédito A Vista;
- Debêntures;
- Carta Fiança Honrada;
- Precatórios;
- Outros Sem Característica de Crédito;
- Operações Baixadas a Prejuízo.



Indicador de Eficiência de Crédito

Métrica de Composição do IEC

Para cada estágio foi aplicada uma pontuação:

- ✓ Estágio 1: para cada 1 ponto percentual = soma 1 unidade;
- ✓ Estágio 2: para cada 1 ponto percentual = **subtrai 0,5 unidade**;
- ✓ Estágio 3: para cada 1 ponto percentual = **subtrai 1 unidade**.



Indicador de Eficiência de Crédito

Métrica de Pontuação

- ✓ 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.

Indicador de Eficiência de Crédito

Métrica de Pontuação

Pontuação por Tabela:

Escala até 100 pontos

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

- **Janeiro e Abril: 15% (até 7,5 pontos cada)**
- **Fevereiro e Maio: 25% (até 12,5 pontos cada)**
- **Março e Junho: 60% (até 30 pontos cada)**

- ✓ IEC até 85 = zero de pontuação via tabela;
- ✓ IEC acima de 85 até 90, escala linear de 0 até 100 pontos.
- ✓ Acima de 90, tabela bônus a seguir:

Indicador de Eficiência de Crédito

Métrica de Pontuação

Pontuação por Tabela:

Pontuação Bônus

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

- ✓ Acima de 90 até 95 de IEC, a visão receberá até 10 pontos distribuídos linearmente;
- ✓ Os outros 10 pontos serão atribuídos somente nos casos em que o IEC final for superior ao IEC Base, seguindo a mesma proporção;
- ✓ Para IEC ≥ 95 , a pontuação bônus será de 20 pontos, independentemente do IEC Base.

* A pontuação bônus será aplicada somente sobre o IEC de fechamento do semestre (Junho/26).

Indicador de Eficiência de Crédito

Métrica de Pontuação

Pontuação por Realização de Meta:

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

- O máximo de atingimento via realização de meta é de 100% dos pontos.
- IEC final acima de 85, é possível aplicar a tabela de chegada, se mais benéfica.

Indicador de Eficiência de Crédito

Métrica de Pontuação

Exemplo:

IEC Base = 85,92

IEC Meta = 90,92

IEC Realizado = 90

- Tabela: IEC 90 = 100 pontos

- Realização meta:

$$(90 - 85,92)/(90,92-85,92)$$

$$4,08/5$$

Realizado = 81,60%

$$100 \times 81,6\% = 81,6 \text{ pontos}$$

PONTUAÇÃO FINAL

✓ Tabela = 100 pontos

✗ ~~Meta = 81,6 pontos~~



Indicador de Eficiência de Crédito

Regramento Geral

- A data de apuração do saldo base da meta é 30.06.2026;
- Os bônus (IEC final acima de 90) serão aplicados somente sobre o IEC referente ao fechamento do semestre (31.12.2026);
- Clientes com registros ativos de óbito, Superendividamento, Recuperação Judicial ou CNPJ Baixado na Receita Federal, não serão considerados no IEC Base e IEC Apurado, desde que possuam registro nas bases de dados do Banco;
- Novos registros dessas ocorrências serão revisadas mensalmente, podendo gerar recálculo do IEC Base, Meta e Realizado até o final de cada mês.
- As apurações mensais anteriores aos registros dessas ocorrências não serão alteradas.



Indicador de Produtos e Serviços (IPS)



Indicador de Produtos e Serviços

- O Indicador de Produtos e Serviços tem como premissa o Incremento em volume ou quantidade no período meta;
 - No 2º Semestre de 2026, o Indicador mantém a segmentação em 9 grupos, possuindo 100 pontos de referência em cada.
- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| ✓ Adquirência; | ✓ Corretora; |
| ✓ Captação; | ✓ Crédito; |
| ✓ Cartões de Crédito; | ✓ Recuperação CL (Espécie); |
| ✓ Cobrança; | ✓ Seguridade. |
| ✓ Consórcio; | |



Indicador de Produtos e Serviços

- Cada produto pode realizar até 200% de suas pontuações individuais dentro de cada Grupo;
- A realização em cada grupo servirá como base para multiplicação do resultado do respectivo item no Indicador de Resultado (ROG);
- **O múltiplo será de:**

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 a 1,20x)
Faixa 3	Pontuação abaixo de 80%	x 0,80

Indicador de Produtos e Serviços

- Grupos IPS x Grupo 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

Indicador de Produtos e Serviços

- 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.

Grupo	Produto	Pts	Meta tri	Realizado	% Realiz.	Pts Realiz.	Múltiplo ROG
Crédito	Chq Especial + Ct 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%	20,00	
	Crédito Não Consignado	40	44.191	33.143	75%	30,00	
		100				90,00	0,90

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



Indicador de Produtos e Serviços

- Exemplo: Considerando o realizado em cada grupo do IPS, a carteira apresentaria o seguinte realizado no ROG.

Item ROG	jan/26	fev/26	mar/26	1º tri	Grupo IPS	Múltiplo IPS	Varição	Final 1º tri
MF Crédito	7.296.397	4.796.302	5.516.194	17.608.893	Crédito	0,90	- 1.760.889	15.848.004
MF Captação	7.508.827	4.935.944	5.676.795	18.121.567	Captação	1,20	3.624.313	21.745.880
PDD	- 4.513.453	- 2.966.928	- 3.412.244	- 10.892.624	-	-	-	10.892.624
Recup CL Espécie	688.098	452.322	520.213	1.660.633	CL	0,80	- 332.127	1.328.507
Tarifas Cobrança	32.054	21.071	24.233	77.358	Cobrança	0,80	- 15.472	61.886
Tarifas Ct. Crédito	1.477.414	971.182	1.116.949	3.565.545	Ct. Crédito	1,15	534.832	4.100.377
Tarifas	1.431.148	940.768	1.081.971	3.453.887	-	-	-	3.453.887
Serviços Câmbio	26	17	20	63	-	-	-	63
Serviços Dist. Fundos	163.792	107.669	123.829	395.291	Corretora	1,20	79.058	474.349
Banri Pagamentos	183.389	120.551	138.645	442.586	Adquirência	1,20	88.517	531.103
Banri Seguridade	1.556.519	1.023.181	1.176.753	3.756.453	Seguridade	1,20	751.291	4.507.744
Banri Consórcios	482.724	317.320	364.947	1.164.991	Consórcios	0,85	- 174.749	990.242
Banri Corretora	334.523	219.900	252.905	807.328	Corretora	0,91	- 72.660	734.669
Despesas	- 174.582	- 114.762	- 131.987	- 421.332	-	-	-	421.332
Total	16.466.877	10.824.536	12.449.226	39.740.639			2.722.115	42.462.754
Meta ROG 1º tri				40.146.512				40.146.512
% Realização	41,02%	26,96%	31,01%	98,99%				105,77%

Item ROG	jan/26	fev/26	mar/26	1º tri	Grupo IPS	Múltiplo IPS	Variação	Final 1º tri
MF Crédito	7.296.397	4.796.302	5.516.194	17.608.893	Crédito	0,90	- 1.760.889	15.848.004
MF Captação	7.508.827	4.935.944	5.676.795	18.121.567	Captação	1,20	3.624.313	21.745.880
PDD	- 4.513.453	- 2.966.928	- 3.412.244	- 10.892.624	-	-	-	10.892.624
Recup CL Espécie	688.098	452.322	520.213	1.660.633	CL	0,80	- 332.127	1.328.507
Tarifas Cobrança	32.054	21.071	24.233	77.358	Cobrança	0,80	- 15.472	61.886
Tarifas Ct. Crédito	1.477.414	971.182	1.116.949	3.565.545	Ct. Crédito	1,15	534.832	4.100.377
Tarifas	1.431.148	940.768	1.081.971	3.453.887	-	-	-	3.453.887
Serviços Câmbio	26	17	20	63	-	-	-	63
Serviços Dist. Fundos	163.792	107.669	123.829	395.291	Corretora	1,20	79.058	474.349
Banri Pagamentos	183.389	120.551	138.645	442.586	Adquirência	1,20	88.517	531.103
Banri Seguridade	1.556.519	1.023.181	1.176.753	3.756.453	Seguridade	1,20	751.291	4.507.744
Banri Consórcios	482.724	317.320	364.947	1.164.991	Consórcios	0,85	- 174.749	990.242
Banri Corretora	334.523	219.900	252.905	807.328	Corretora	0,91	- 72.660	734.669
Despesas	- 174.582	- 114.762	- 131.987	- 421.332	-	-	-	421.332
Total	16.466.877	10.824.536	12.449.226	39.740.639			2.722.115	42.462.754
Meta ROG 1º tri				40.146.512			-	40.146.512
% Realização	41,02%	26,96%	31,01%	98,99%				105,77%

Indicador de Produtos e Serviços

Tabela de Pontos – Agência (PF + PJ)

CRÉDITO (100)		CARTÕES CRÉDITO (100)		CAPTAÇÃO (100)	
Linha	Ptos	Linha	Ptos	Linha	Ptos
Cheque Especial + Cartão Empr.	10	Utilização	40	Dep a Prazo + Letras (Pré)	45
Crédito Consignado	10	Ativação	60	Dep a Prazo + Letras (Pós)	35
Crédito 1 Minuto	10			CDB Automático Pré	20
Crédito Não Consignado	20	COBRANÇA (100)			
Conta Empresarial	10	Linha	Ptos	CORRETORA (100)	
Desconto Digital	5	Cobrança + PIX Cobrança	70	Linha	Ptos
Antecipação Adquirência VERO	15	Pix Automático	30	Fundos	100
Crédito Comercial PJ	20				
		RECUPERAÇÃO CL (100)		SEGURIDADE (100)	
ADQUIRÊNCIA (100)		Linha	Ptos	Linha	Ptos
Linha	Ptos	Recuperação CL Espécie	100	Vida	20
Vero Clientes	30			Prestamista Crédito	50
Vero Faturamento (Bandeiras)	35	CONSÓRCIO (100)		Prestamista Cheque + Cartão + AP Smart	10
Banricompras (Pré e Parcelado)	35	Linha	Ptos	Residencial + Auto	5
		Consórcio	100	Capitalização	10
				Previdência	5

Indicador de Produtos e Serviços

Tabela de Pontos -Visão Pessoa Física

CRÉDITO (100)		CAPTAÇÃO (100)		SEGURIDADE (100)	
Linha	Ptos	Linha	Ptos	Linha	Ptos
Cheque Especial + Cartão Empr.	20	Dep a Prazo + Letras (Pré)	40	Vida	20
Crédito Consignado	20	Dep a Prazo + Letras (Pós)	40	Prestamista Crédito	50
Crédito 1 Minuto	20	CDB Automático Pré	20	Prestamista Cheque + Cartão + AP Smart	10
Crédito Não Consignado	40			Residencial + Auto	5
		ADQUIRÊNCIA (100)		Capitalização	10
CARTÕES CRÉDITO (100)		Linha	Ptos	Previdência	5
Linha	Ptos	Banricompras (Pré e Parcelado)	100		
Utilização	40				
Ativação	60	CONSÓRCIO (100)		CORRETORA (100)	
		Linha	Ptos	Linha	Ptos
RECUPERAÇÃO CL (100)		Consórcio	100	Fundos	100
Linha	Ptos				
Recuperação CL Espécie	100				

Indicador de Produtos e Serviços

Tabela de Pontos -Visão Pessoa Jurídica

CRÉDITO (100)		CAPTAÇÃO (100)		SEGURIDADE (100)	
Linha	Ptos	Linha	Ptos	Linha	Ptos
Conta Empresarial	20	Dep a Prazo + Letras (Pré)	45	Vida	35
Desconto Digital	10	Dep a Prazo + Letras (Pós)	35	Prestamista Crédito	40
Antecipação Adquirência VERO	30	CDB Automático Pré	20	Auto	10
Crédito Comercial PJ	40			Capitalização	15
		ADQUIRÊNCIA (100)			
CARTÕES CRÉDITO (100)		Linha	Ptos	COBRANÇA (100)	
Linha	Ptos	Vero Clientes	30	Linha	Ptos
Utilização	40	Vero Faturamento (Bandeiras)	35	Cobrança + PIX Cobrança	70
Ativação	60	Banricompras (Pré e Parcelado)	35	Pix Automático	30
RECUPERAÇÃO CL (100)		CONSÓRCIO (100)		CORRETORA (100)	
Linha	Ptos	Linha	Ptos	Linha	Ptos
Recuperação CL Espécie	100	Consórcio	100	Fundos	100

Indicador de Produtos e Serviços

Tabela de Pontos -Visão Pessoa Jurídica - OE

CRÉDITO (100)		CAPTAÇÃO (100)		SEGURIDADE (100)	
Linha	Ptos	Linha	Ptos	Linha	Ptos
Conta Empresarial	20	Dep a Prazo + Letras (Pré)	40	Vida	35
Desconto Digital	10	Dep a Prazo + Letras (Pós)	40	Prestamista Crédito	40
Antecipação Adquirência VERO	30	CDB Automático Pré	20	Auto	10
Crédito Comercial PJ	40			Capitalização	15
CARTÕES CRÉDITO (100)		ADQUIRÊNCIA (100)		COBRANÇA (100)	
Linha	Ptos	Linha	Ptos	Linha	Ptos
Utilização	40	Vero + Faturamento Banricompras	100	Cobrança + PIX Cobrança	70
Ativação	60			Pix Automático	30
RECUPERAÇÃO CL (100)		CONSÓRCIO (100)		CORRETORA (100)	
Linha	Ptos	Linha	Ptos	Linha	Ptos
Recuperação CL Espécie	100	Consórcio	100	Fundos	100



Prêmio de Performance e Superação – 3º Trimestre de 2026

Objetivo:

Alinhamento ao Modelo de Desempenho Comercial.



Prêmio de Performance e Superação – 3º Trimestre de 2026

Estrutura: quatro grupos de produtos:

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



Prêmio de Performance e Superação – 3º Trimestre de 2026

- **Os produtos que compõem esta premiação são os mesmos do IPS, exceto Grupo 4;**
- **As metas por produto do IPS constituem integralmente as metas dos produtos da PPS;**

Prêmio de Performance e Superação – 3º Trimestre de 2026 – Varejo RS

Grupo 1

Crédito e Serviços
55 pontos

**Performance até
200% da meta**

Crédito

Peso 60% do grupo

Linha	Pts
Cheque Especial + Cartão Rot.	15
Crédito Comercial PF	20
Conta Empresarial	15
Crédito Comercial PJ	20
Antecipação Adquirência VERO	15
Recuperação CL Espécie	15

Cobrança

Peso 5% do grupo

Linha	Pts
Cobrança + PIX Cobrança	70
Pix Automático	30

Adquirência

Peso 30% do grupo

Linha	Pts
Vero Clientes	30
Vero Faturamento (Bandeiras)	35
Banricompras (Pré e Parcelado)	35

Cartões de Crédito

Peso 5% do grupo

Linha	Pts
Utilização	40
Ativação	60

Grupo 2

Captação
15 pontos

**Performance até
150% da meta**

Captação

Peso 80% do grupo

Linha	Pts
Dep a Prazo + Letras (Pré)	40
Dep a Prazo + Letras (Pós)	40
CDB Automático Pré	20

Corretora

Peso 20% do grupo

Linha	Pts
Fundos RPPS	60
Fundos	40

Grupo 3

Produtos Especiais
15 Pontos

**Performance até
150% da meta**

Seguridade*

Peso 60% do grupo

Linha	Pts
Vida	20
Prestamista Crédito	50
Prest. Cheque + Cartão + Smart	10
Residencial + Auto	5
Capitalização	10
Previdência	5

Consórcio

Peso 40% do grupo

Linha	Pts
Consórcio	100

Grupo 4

Relacionamento
15 pontos

**Performance de
100% da meta**

NPS

**Digitalização
Principalidade**

**15% Valor Prêmio
100% da meta**

*Para o grupo seguridade a performance é limitada a 150% da meta por produto



Prêmio de Performance e Superação – 3º Trimestre de 2026

Composição da Pontuação:

- Pontuação Mínima: 100 pontos no Geral
- Teto de Pontos por Grupo e Subgrupo
- Sem Teto de Pontos por produto (exceto Segurança no Grupo Produtos Especiais)



Prêmio de Performance e Superação – 3º Trimestre de 2026

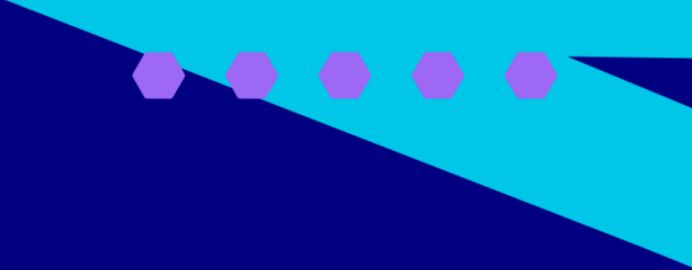
Critérios de Avaliação por Função:

- 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.**

Prêmio de Performance e Superação – 3º Trimestre de 2026

Tabela 1 – Valores base de premiação sem tributos

Funções	Função / Nível de Comissionamento	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 / Gerente de Negócios	Todos	R\$ 4.500,00
Gerente de Negócios Corporativo	Todos	R\$ 6.300,00
Empregados sem função comissionada/gratificada	-	R\$ 3.000,00



Fontes

Normativo 6 – Indicadores Gerenciais e Estatística

- Anexo Modelo de Desempenho Comercial 2º Semestre de 2026 – Segmento Varejo;
- Anexo Taxonomia Produtos e Serviços IPS e PPS – Varejo – 3º trimestre 2026;

INSTRUÇÕES COMERCIAIS: Acesso pela Intranet;

Espaço Comercial – BLOG – “Modelo de Desempenho Comercial”.

Modelo de Desempenho Comercial

Obrigado!