

Agência Empresas

A Agência Empresas representa uma evolução no modelo de atendimento bancário ao concentrar os serviços voltados para clientes empresariais em unidades especializadas. Essa centralização permite segregar o atendimento corporativo dos demais segmentos, garantindo maior eficiência operacional e reduzindo gargalos comuns nas agências convencionais. Com processos otimizados e equipes treinadas para lidar com as demandas específicas do setor empresarial, a agência empresas assegura agilidade na resolução das demandas e precisão na oferta de soluções adequadas ao perfil de cada negócio.

Além da eficiência, a proposta traz um diferencial estratégico: a personalização das ofertas comerciais. Em um espaço exclusivo para empresas, é possível direcionar produtos e serviços que atendam às necessidades específicas de cada cliente, como linhas de crédito, soluções de investimento e ferramentas de gestão financeira. Essa abordagem fortalece o relacionamento, aumenta a assertividade nas negociações e contribui para o crescimento sustentável das empresas atendidas, consolidando a agência como um parceiro essencial na jornada empresarial.

A Agência Empresas é uma agência completa, com todos os serviços e produtos financeiros, apenas sem gestão de numerário, que visa aumentar o foco nos negócios e o atendimento personalizado aos clientes. Tendo em vista as características do modelo de negócios, os colaboradores lotados na Agência Empresas são: Gerente Geral, Gerente Administrativo, Gerente de Relacionamento e Escriturário.

O atendimento especializado contribui diretamente para a assertividade na oferta comercial de produtos e linhas de crédito, fortalecendo o relacionamento com os clientes. Esse vínculo estratégico permite que os clientes atuem como parceiros na identificação de soluções financeiras, na gestão de riscos e na prospecção de novos negócios. Além disso, promove a comunicação eficiente e o compartilhamento de conhecimento tácito entre os profissionais da área, resultando em estratégias mais alinhadas e colaborativas.

Também traz ganhos expressivos em agilidade operacional, decorrentes da integração dos processos de BackOffice que serão feitos pelos escriturários. A padronização e execução eficiente dos procedimentos reduzem erros e ineficiências, elevando a produtividade e garantindo maior qualidade nas operações. Esse avanço contribui para o aumento da eficiência operacional e para a melhoria contínua dos processos internos.

Atualmente as Agências Empresas em funcionamento são: Santa Maria, Santa Cruz do Sul, Gravataí, Pelotas, POA Sul, Bento Gonçalves, Erechim, POA Centro, São Leopoldo e POA Norte; previsão de abertura em 2026: Caxias do Sul, Canoas, Passo Fundo. Nessas cidades, os clientes empresariais que possuem faturamento mensal

acima de R\$ 100 mil ou aplicação superior a R\$ 500 mil são migrados para o atendimento da Agência Empresas; e as agências convencionais continuam com o atendimento aos clientes menores que R\$ 100 mil por mês.

Essas mudanças no atendimento do segmento empresarial possuem impactos significativos, porém, para o cliente, representam exclusivamente melhoria na experiência de atendimento. Os clientes migrados não sofrem impactos operacionais relevantes, pois a alteração ocorre apenas na agência de preferência (ou agência eleita). Não há necessidade de transferir conta corrente, contratos de folha de pagamento ou cobrança de títulos, entre outros; e essa prática é expressamente proibida. A mudança é restrita à agência de preferência, garantindo continuidade nos serviços, preservando a experiência do cliente e assegurando maior proximidade no atendimento.



Seção Q

Seção Q – Saúde humana e serviços sociais

Ela compreende, em especial, os CNAEs que começam com 86, 87 ou 88:

- 86 – Atividades de atenção à saúde humana
- 87 – Atividades de atenção à saúde humana integradas com assistência social (ex.: instituições de longa permanência)
- 88 – Serviços de assistência social **sem** alojamento (nem todos são saúde, mas alguns são correlatos)

Se o CNAE começa com 86, quase sempre é da área da saúde.

Leia a descrição oficial do CNAE

Mesmo dentro da seção certa, o mais seguro é conferir a **descrição**.

Exemplos claros de CNAE da saúde:

- 86101/01 – Atividades de atendimento hospitalar
- 86216/01 – UTI móvel
- 86231/01 – Atividades de atendimento ambulatorial com recursos para realização de procedimentos cirúrgicos
- 86305/01 – Atividade médica ambulatorial restrita a consultas
- 86402/02 – Atividades de serviços de complementação diagnóstica e terapêutica
- 86500/01 – Atividades de enfermagem
- 86607/00 – Atividades de apoio à gestão de saúde
- 86909/01 – Atividades de práticas integrativas e complementares em saúde humana

Se a descrição fala em **atendimento à saúde, diagnóstico, tratamento, terapias, serviços médicos ou paramédicos**, é CNAE da saúde.

Consulte em uma base oficial

Você pode confirmar de forma segura em:

- IBGE – CNAE
<https://cnae.ibge.gov.br>
- Receita Federal (consulta de CNPJ ou CNAE)
- Sites de juntas comerciais ou contábeis

Basta digitar o **código** ou a **descrição**.

Atenção: CNAEs que geram dúvida

Alguns CNAEs **não são de saúde**, apesar de parecerem:

- Comércio de produtos médicos ou farmácia → **não é saúde**, é comércio
- Limpeza hospitalar → **não é saúde**, é serviço de limpeza
- Atividades administrativas em geral → só serão saúde se **diretamente ligadas à gestão de serviços de saúde**

Exemplo:

- 82113/00 (serviços combinados de escritório) não é saúde
- 86607/00 (apoio à gestão de saúde) é saúde

Resumo rápido

Um CNAE é da **área da saúde** quando:

- Está na **Seção Q**
- Começa, em regra, com 86

- A descrição envolve assistência, atendimento, diagnóstico ou tratamento em saúde

Ação Comercial: Lançamento do Segmento Banrisul +Saúde - Atualização

IC publicada em 23/04/2026 12:29 e atualizada em 15/06/2026 13:46, em verde:



O Banrisul tem a satisfação de anunciar o **lançamento oficial do Segmento Banrisul +Saúde**, uma iniciativa estratégica que reforça nosso compromisso com a inovação, a modernização e o atendimento especializado a um dos setores que mais crescem no Rio Grande do Sul e no Brasil.

O setor de saúde movimenta bilhões em serviços, tecnologia, empregabilidade e investimentos, sendo fundamental para o desenvolvimento econômico e social. Atento a esse cenário, o Banrisul estruturou um portfólio completo e integrado de soluções financeiras voltadas para **profissionais da saúde (PF)** e **empresas e instituições do segmento (PJ)**.

O que é o Banrisul +Saúde

O Banrisul +Saúde é um conjunto de soluções especializadas criado para atender diferentes perfis dentro do ecossistema da saúde, abrangendo médicos, dentistas, psicólogos, fisioterapeutas, clínicas, consultórios, laboratórios, hospitais, operadoras e prestadores de serviços.

Principais benefícios e diferenciais

Para PF e PJ:

- **12 meses de isenção no pacote de serviços** para novas contas;
- **Cartão de Crédito Mastercard** com **1ª anuidade isenta**;
- **Atendimento consultivo especializado**, com visão integrada das necessidades do setor;
- **Oferta Vero exclusiva** e condições diferenciadas;

A **Oferta Vero exclusiva** é destinada a todos os clientes deste segmento, incluindo a possibilidade de migração, especialmente para aqueles que possuem cadastro Vero ativo, operam por meio da rede IPÊ e não possuem adquirência em bandeiras.

- As solicitações de migração devem ser encaminhadas via **CA Service Desk**, no caminho:

Operação > Vero > Solicitação > Migração, para fins de ações comerciais e convênios.

No **Item 6 – Informações adicionais**, no campo destinado à identificação do convênio ou código da ação, deverá ser informado o código da oferta desejada:

- **25562 – Saúde Antecipação Automática**;
- **25563 – Saúde Antecipação Opcional**.

Ressalta-se que os clientes que optarem pela migração de plano passarão a aderir às regras do **Arranjo Banricompras**. Dessa forma, é fundamental realizar a comparação entre as condições atuais em todas as bandeiras e as condições da nova oferta, utilizando o **Simulador Vero** com foco na **economia global do cliente**.

Para PJ:

- **Capital de Giro**, via Conta Única Banrisul com garantias via recebíveis de Cabergs, IPE-Saúde e planos privados;
- **Capital de Giro Parcelado**, com garantias via recebíveis de Cabergs, IPE-Saúde, planos privados e SUS;
- **Financiamento para compra de equipamentos** e modernização de clínicas e laboratórios;
- **Soluções completas de folha, convênios, antecipação e gestão de fluxo de caixa;**
- **Produtos e serviços ajustados ao ciclo financeiro típico da área da saúde.**

Para profissionais plantonistas:

- **CredMed – antecipação de recebíveis de plantões** (mediante convênio entre fonte pagadora e o Banrisul).

Conta e jornada:

- Abertura de conta simplificada e adaptada ao perfil do cliente;
- Condições comerciais alinhadas ao mercado especializado e à concorrência direta.

Procedimentos Operacionais

- A isenção de 12 meses no pacote deve ser solicitada via **Workflow**, com a anotação: "**Cliente Segmento Saúde**";
- O enquadramento é válido apenas para **novas aberturas de conta** PF e PJ;
- Para utilização dos recebíveis **IPE Saúde** e **Cabergs** como garantia é necessário que o cliente tomador possua Certificado ICP-Brasil.

Materiais Comerciais Disponíveis no Espaço Comercial

Para apoiar as equipes comerciais e fortalecer o posicionamento do Banrisul no mercado, foram desenvolvidos materiais específicos:

- Pasta comercial +Saúde;
- Folders;
- Flyers;
- Cards digitais;
- Apresentação comercial;
- Conteúdos de apoio para prospecção e relacionamento com clientes.

Os materiais físicos serão enviados às agências e equipes comerciais nos próximos dias.

Por onde começar:

- **Potencial Conta Única – recebíveis da saúde:** disponível no [SharePoint](#);
- **Base Clientes Saúde** disponível no gerenciador de clientes;
- **Potencial PJ** disponível no [Power BI](#).

Objetivo Comercial

O Banrisul +Saúde nasce com o propósito de:

- Fortalecer a atuação no setor da saúde por meio de **prospecção ativa**;
- Ampliar nossa participação em um segmento estratégico e altamente relevante;
- Oferecer soluções completas e competitivas, apoiando clientes que buscam modernização, tecnologia e eficiência na gestão financeira;
- Integrar o segmento às ações comerciais vigentes, como a **campanha Trio Imbatível**.

O lançamento do Banrisul +Saúde representa um marco importante para o Banco, ampliando nossa capacidade de atender com excelência um público que desempenha papel fundamental na sociedade: **quem cuida das pessoas**.

Contamos com o engajamento de todas as equipes para promover o segmento, fortalecer nossa presença no mercado e impulsionar novas oportunidades de negócio.

Mais informações sobre o Segmento Banrisul +Saúde estão disponíveis na página do [Segmento +Saúde](#) no site [Banrisul](#) e através do [Espaço Comercial](#).