

BANRISUL EM REVISTA

O GRANDE BANCO DO SUL

Eficiente, moderno
e sustentável

PÁGINAS 4 A 7

Rumo aos
90 anos

PÁGINAS 8 E 9

Com o jeito e a
linguagem dos gaúchos

PÁGINAS 10 E 11

ANO VI • OUTUBRO • 2016 #14

PUBLICAÇÃO DO  **Banrisul**
BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL S.A.

Oportunidades e
reconhecimento profissionais

PÁGINAS 18 E 19



4 a 7 Os pilares de gestão

8 e 9 Rumo ao futuro



10 a 13 Nova campanha

14 a 17 Inovador e tecnológico



18 e 19 Trabalhar no Banrisul



PRESIDENTE

Luiz Gonzaga Veras Mota

VICE-PRESIDENTE

Irany de Oliveira Sant'Anna Junior

DIRETORES

Jorge Fernando Krug Santos,
Jorge Luiz de Oliveira Loureiro,
Júlio Francisco Gregory Brunet,
Oberdan Celestino de Almeida,
Ricardo Richiniti Hingel,
Suzana Flores Cogo.



BANRISUL EM REVISTA

Veículo de uso interno e exclusivo do Banrisul.

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

EDIÇÃO Luiz Antônio Nikão Duarte (4429/RS)

TEXTOS Aline Rocha Machado, Camila Jacques, Caroline Abreu,
Maria Sirlane Pfeiffer, Silvio Marodin, Tatiana Gomes.

APOIO Dione Silva, Jairo Chagas, Lisane Fernandes,
Marcia Flores, Margarete Fenner, Renato Yamanaka,
Rodrigo de Avila.

CONTATO comunicacao@banrisul.com.br

TIRAGEM 13 mil exemplares

EDIÇÃO GRÁFICA MOOVE – Comunicação Transmídia

O alicerce de nossa grandeza

O Banrisul surgiu em 1928 com a vocação específica de fomentar e apoiar a produção estadual. Passados 88 anos de sua fundação, o que era singular e expresso basicamente sobre a agropecuária se tornou plural, estendendo-se ao financiamento do consumo de pessoas físicas, à indústria, ao comércio e aos serviços ao longo dessas quase nove décadas. Assim cresceu o Rio Grande do Sul, contribuindo de forma significativa para a expansão do Brasil. E assim avançou o Banrisul, consolidando-se como agente fundamental ao desenvolvimento socioeconômico regional.

Pioneiro na informatização bancária, ao tempo em que um único computador exigia o espaço físico de um andar inteiro, o Banrisul vem fazendo das inovações tecnológicas uma base de sustentação à constante modernização. Tradicional, atual, moderno, tecnológico, inovador e com ampla carteira de serviços à disposição, se consolida como o **Grande banco do sul** por ser do sul, conhecer e praticar a linguagem dos sulistas estejam eles onde estiverem e reinvestir recursos no sul.

Não se chega ao tamanho que o Banrisul hoje ostenta sem uma base imbuída de suas responsabilidades. Assim, ao longo de sua quase nonagenária história, o Banrisul tem em seu quadro funcional o alicerce que lhe permite desempenhar suas vocações. Ser uma opção de carreira a mobilizar, hoje, 11,2 mil pessoas diretamente, também é uma maneira de fazer do Banrisul o **Grande banco do sul**.

Boa leitura!

Luiz Gonzaga Veras Mota
PRESIDENTE

Eficiente, moderno e sustentável

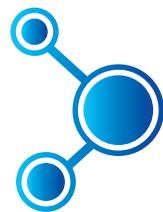
A atual gestão está comprometida em tornar o Banrisul cada vez mais um banco eficiente, moderno e sustentável. Para se alcançar esse propósito, é de vital importância o comprometimento de todos os colaboradores, trabalhando em uma única direção: a solidez e o crescimento da instituição!

Para tanto, o Banco está qualificando e renovando os seus profissionais, desenvolvendo novas lideranças, para que os nossos mais de quatro milhões de clientes – uma população que é superior a de muitos países – recebam um atendimento ágil e tenham suas demandas plenamente satisfeitas. O portfólio de produtos e serviços do Banco é completo e atende todos os segmentos de público, dos servidores públicos aos aposentados e da microempresa às grandes corporações.

EDIFÍCIO-SEDE, EM PORTO ALEGRE



O Banrisul conta com uma vasta rede de atendimento na Região Sul, além de correspondentes bancários em pontos de fácil acesso a usuários e clientes. Seu portfólio de produtos e serviços concorre com os de grandes bancos de rede nacional, com o diferencial de valorizar a identidade da cultura regional e o jeito rio-grandense de produzir riqueza. Isso é ser eficiente, estar presente e atender às demandas de clientes e usuários, com agilidade e comodidade.



O Banrisul é um Banco digital. Utiliza tecnologia de ponta em seus canais de autoatendimento. Seus acessos são extremamente simplificados. Segurança e comodidade de acesso são requisitos que o Banrisul valoriza em seus serviços. Esses são os atributos que sustentam o conceito de moderno.



O Banrisul prima pelo retorno aos seus acionistas. Racionalidade econômica como base para suas ações é a melhor forma de agregar valor aos negócios, é a melhor forma de preservar relacionamentos comerciais, é a melhor forma de utilizar conscientemente os recursos disponíveis, e é uma boa referência para manter uma atitude respeitosa com seus empregados e parceiros.

Presença em todo o Rio Grande

A abrangência do Banrisul é expressiva na população e no PIB do Rio Grande do Sul. Em Porto Alegre, são 68 agências e 43 postos de atendimento – no Interior, 423 e 159, respectivamente. Esses espaços são criados e mantidos sob orientação e critérios como funcionalidade e economia, a partir de projetos de revitalização dos ambientes, como o que está em andamento em inúmeras agências e no edifício-sede, em Porto Alegre.

Toda essa estrutura tem que funcionar *full time* e aí se faz presente a tecnologia de ponta desenvolvida pelas áreas de TI do Banrisul. Um exemplo é o novo Datacenter, que vai possibilitar ao Banco dar um salto de altíssima qualidade, com o que existe de mais atualizado no mercado financeiro. O projeto, previsto para entrar em atividade em 2018, irá proporcionar maior segurança relacionada à capacidade de armazenamento e processamento de dados. A instituição tam-

bém se mantém atenta às boas práticas de gestão, para estar alinhada com o mercado. Na Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&FBovespa S.A.), o Banrisul é listado no Nível 1 de Governança Corporativa, atendendo integralmente os requisitos desse nível de listagem, o que lhe confere maior transparência, equidade e adequada prestação de contas, reforçando a sua credibilidade e o interesse de investidores e clientes.



Estratégias de negócios

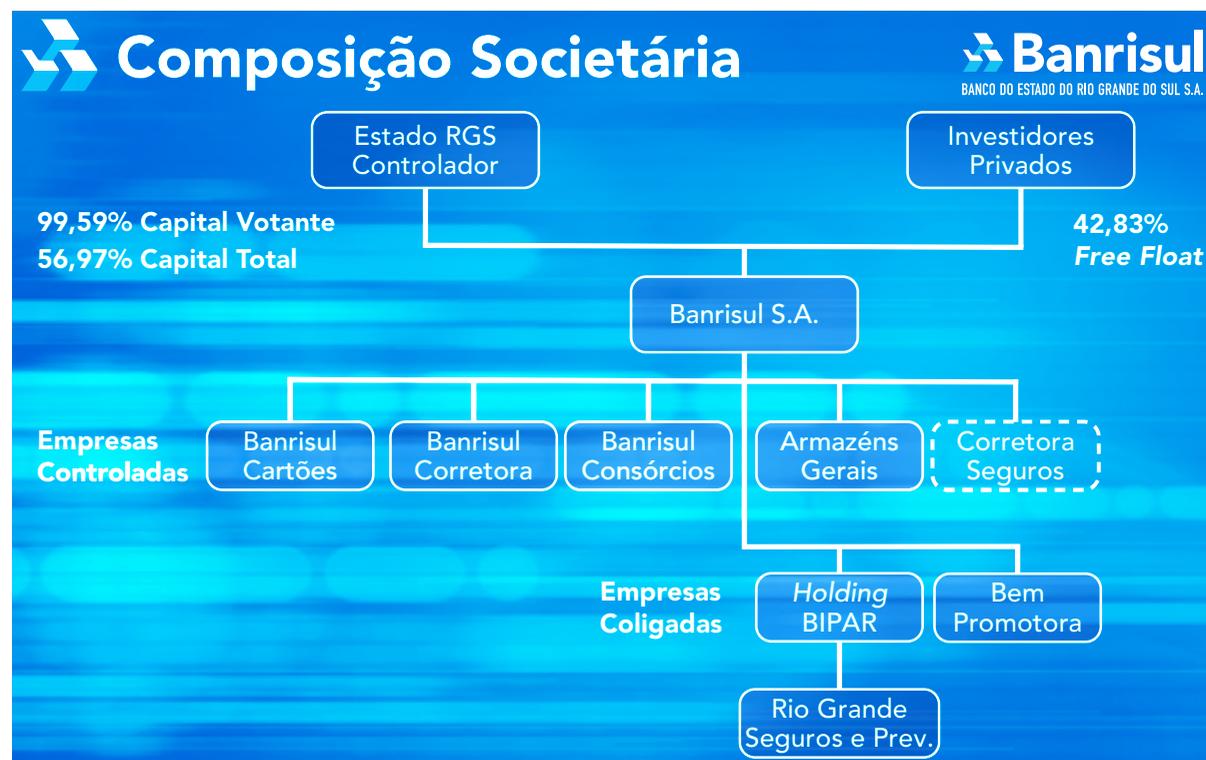
Para o Banco ter solidez, é preciso agregar valor aos negócios. Dessa forma, foram criadas a Banrisul Cartões e a Rio Grande Seguros e Previdência, que representam uma evolução no modelo de negócios praticado pelo Banco.

Outra medida importante foi a compra da folha de pagamento dos

servidores ativos e inativos da administração direta do Estado do Rio Grande do Sul pelo prazo de 10 anos, o que preserva o relacionamento com os servidores estaduais, importante segmento de clientes da instituição.

Essas iniciativas comprovam o reconhecimento que o Banrisul tem

recebido ao longo dos anos, tanto no Brasil como no exterior. A revista norte-americana *Forbes* apontou o Banco como uma das 2 mil maiores empresas de capital aberto do mundo. Já a revista *Exame* destacou o Banrisul como uma das 100 maiores empresas do Brasil e da América Latina.



Prioridades estratégicas

- Ampliar a captação de recursos.
- Aumentar as receitas, com maior participação das rendas de prestações de serviços.
- Operar com seletividade no crédito (risco, nível de endividamento, garantias e liquidez).
- Reduzir custos para melhorar o nível de eficiência.
- Manter o parque tecnológico atualizado.
- Expandir a utilização e a distribuição de produtos e serviços nos canais digitais.
- Buscar o incremento na base de clientes.



CAPTAÇÃO

- Ampliar a abertura de contas e depósito à vista.
- Incluir o cadastramento no serviço de investimentos automáticos (CDB Automático).
- Incrementar a captação em CDB, Letras Financeiras, Poupança e Fundos.

CRÉDITO

- Expandir a base de clientes pessoa física, com cheque especial, cartão de crédito, crédito 1 minuto, CPB Automático, Automóvel, Vero e outros; crédito consignado para servidores públicos federais, estaduais, municipais e aposentados.
- Expandir a base de clientes pessoa jurídica com Conta Empresarial, Banrisul Giro, Antecipação de Recebíveis e outros.
- Reduzir a inadimplência (composição de dívida e CL – recuperação e redução de transferência).
- Expandir a Carteira de Crédito Rural com os recursos da exigibilidade compulsória.
- Expandir a Carteira de Crédito Imobiliário com os recursos da exigibilidade compulsória.
- Expandir a Carteira de Crédito de Longo Prazo com repasses do BNDES.
- Expandir a Carteira de Câmbio com os recursos de repasses externos.

SERVIÇOS

- Expandir a emissão e uso dos cartões Visa, MasterCard, Banricompras e BanriCard.
- Divulgar os serviços bancários nos canais digitais Internet Banking, M-Banking e Banrifone.
- Intensificar a comercialização de Adquirência Vero, Seguros, Previdência e Capitalização, Consórcios, Cobrança e Tarifas.

BANRISUL: DE HIPOTECÁRIO A MÚLTIPLO

A trajetória de um grande Banco

1927 O cenário é um Rio Grande do Sul onde o setor primário predomina e produtores rurais reivindicam crédito ao governo para proteção de sua atividade comercial. 1928. Em resposta às solicitações, é criado, no dia 12 de setembro, o Banco do Estado do Rio Grande do Sul. Fundado com um capital inicial de 50 mil contos de réis, o então "BRGS" realizava empréstimos de longo prazo cuja garantia era a hipoteca de imóveis. A composição acionária contava como controlador o governo estadual, além de produtores rurais gaúchos e de bancos como o Pelotense, o Francês e o Italiano. Entretanto, embora o crédito rural e hipotecário fosse a razão original da criação do Banrisul, desde o início de suas atividades também houve a preocupação com o financiamento de projetos sociais, desenvolvendo, também, a responsabilidade de impulsionar as comunidades onde atua.

Em 1930, a expansão. Em 1940, a consolidação. No dia 27 de novembro de 1941, foi inaugurada a primeira sede, que ainda teve outros três locais até chegar ao atual edifício sede, na Rua Capitão Montanha, em Porto



AGÊNCIA CENTRAL



SEDE ORIGINAL



CONSTRUÇÃO EDIFÍCIO SEDE

TELEPROCESSAMENTO - DÉCADA DE 1980



Alegre, inaugurado em 1964. A década de 1970 marca o início de uma era de modernização, com investimentos massivos na informatização – fato decisivo para o Banrisul se tornar hoje um dos atuais protagonistas em tecnologia bancária do país. A Oferta Pública de Ações, promovida em 2007, foi fundamental para o fortalecimento da instituição.

Atualmente, o Banrisul ultrapassa as fronteiras do RS levando seus produtos e serviços para vários estados brasileiros e para o exterior. A instituição conta com 536 agências, presente em 430 municípios no Estado do Rio Grande do Sul, além de 30 agências em Santa Catarina e 13 em outros estados do País, e pontos de representação internacional em Miami e Grand Cayman. Ainda assim, o Banrisul desempenha um importante papel como fomentador do desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Sul, como parceiro do Governo do Estado, mantendo os laços estreitos com a cultura, a tradição e os valores do povo gaúcho.



TRADIÇÃO, CAPILARIDADE, SERVIÇOS E TECNOLOGIA NA BASE DO GRANDE BANCO DO SUL

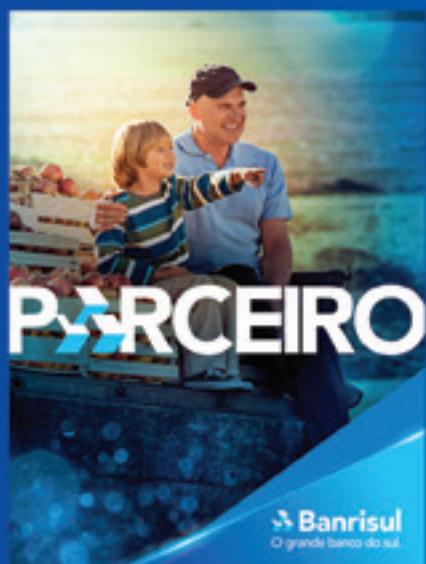


Campanha destaca a grandeza como diferencial do Banrisul

O que faz um banco ser grande?

É a tradição? O número de agências?

Ou quem sabe a tecnologia e os serviços que oferece?



Com esses questionamentos, o comercial lançado no início de agosto no intervalo do programa de televisão Fantástico deu o tom da nova campanha do Banrisul, posicionando a instituição de maneira forte e singular como o "grande banco do sul". O novo conceito aposta na grandeza do Banco dos gaúchos no cenário regional como um diferencial frente à concorrência. Além dos comerciais de TV, a campanha está sendo am-

plamente divulgada em jornais, emissoras de rádio de todo o Estado, nas redes sociais, revistas, feiras e eventos.

E O QUE FAZ, AFINAL, UM BANCO SER GRANDE?

Como o próprio comercial responde, o que faz um banco ser grande é muito mais do que a tradição, o número de agências, a tecnologia ou os serviços que oferece. O que torna o Banrisul o

grande banco do sul é o fato de estar sempre presente – na esquina ou no mundo inteiro –, fazendo aquilo que só uma instituição que é daqui pode fazer: reinvestir seus recursos no sul, para melhorar a vida de quem é daqui e a de quem escolheu viver aqui.

Pensado em um contexto de crescente concentração no setor bancário, no qual um número reduzido de instituições divide fatias cada vez maiores do mercado, o posicionamento visa aumentar o share do Banrisul através da conquista de novos clientes, oportunizando novos negócios. Como um dos maiores bancos do Brasil e o maior banco do sul do país, o Banrisul é apresentado como uma grande organização financeira, ao mesmo tempo em que são

destacadas as peculiaridades que a tornam diferente das demais.

Para dar vida a esse conceito, palavras como proximidade, facilidade e confiança estampam as peças publicitárias da campanha, que busca traduzir o jeito de ser do Banrisul inserindo o seu símbolo em substituição à letra "a", criando uma forma visual e narrativa de fácil identificação e assimilação. A identidade do Banco como uma empresa "nossa", que reinveste seus resultados aqui mesmo, no sul, é o fio condutor da ideia, que aposta na regionalidade e na identificação com o povo gaúcho como causas – e consequências – da grandeza da instituição. Afinal, o Banrisul só é grande porque a nossa gente é grande.





SE FOSSE UMA CIDADE,
O BANRISUL SERIA
A TERCEIRA MAIS
POPULOSA DO BRASIL,
POIS LEVA SEUS
SERVIÇOS A MAIS
DE 4 MILHÕES
DE BRASILEIROS.
FOMENTADOR DO
DESENVOLVIMENTO,
PATROCINADOR
DA CULTURA E
DOS ESPORTES,
UM DOS PRINCIPAIS
EMPREGADORES DO
RIO GRANDE DO SUL.
ASSIM É O GRANDE
BANCO DO SUL.

Porque o
Banrisul é o

GRANDE

banco do sul



- ⊙ **Grande tradição de atendimento** com o jeito do povo gaúcho
- ⊙ **Grande carteira de clientes** mais de 40% da população economicamente ativa do RS
- ⊙ **Grande parceiro e fomentador** de negócios com as empresas do sul
- ⊙ **Grande rede de atendimento**, com mais de mil pontos no RS
- ⊙ **Grande captador de recursos** detém mais de 50% dos investimentos em CDB do RS
- ⊙ **Grande operador de Crédito Comercial**, distribui isoladamente um terço do crédito concedido
- ⊙ **Grande operador no crédito especializado:** rural, imobiliário, desenvolvimento, microcrédito
- ⊙ **Grande banco do funcionalismo público** exclusividade no Estadual por 10 anos

- ⊙ **Grande atuação na Seguridade** - Rio Grande Seguros é a maior seguradora gaúcha
- ⊙ **Grande destaque em Consórcios** - Banrisul Consórcios é a maior empresa do ramo no RS
- ⊙ **Grande Barricompras** - Exclusivo e disponível em mais de 197 mil estabelecimentos comerciais credenciados
- ⊙ **Grande patrocinador oficial da Dupla Gre-Nal** - Paixões do futebol gaúcho
- ⊙ **Grande Marca** - Aproximando-se aos 90 anos
- ⊙ **Grande arrecadador** ICMS, IPVA, IPTU, água, energia, telefone: R\$ 28 bilhões, 34 milhões de documentos em 2015

- ⊙ **Grande Empregador do RS** - Mais de 11 mil colaboradores
- ⊙ **Grande Market Share no Mercado Gaúcho** - Participação de 33% da captação total de recursos
- ⊙ **Grande participação do acionista majoritário, o Estado do RS** 99% do capital votante e 56,97% do capital total
- ⊙ **Grande participação de investidores privados:** 42,83% Free Float
- ⊙ **Grande presença no uso de recursos digitais** pioneiro na informatização do sistema bancário e promotor do principal fórum bancário de tecnologia da informação, com caráter internacional.

Banrisul avança na estratégia digital

Num futuro próximo, o cliente Banrisul contará com mais opções ainda de produtos e serviços alinhados com as necessidades de sua clientela cada vez mais conectada. Uma das apostas estratégicas da instituição *Rumo aos 90 anos* é a expansão da atuação nos canais digitais.

Um dos pilares dessa mudança é incrementar os serviços já existentes, como o *Mobile Banking*, que ganhará uma segmentação de clientes. Por outro lado, novos produtos serão lançados, buscando soluções digitais para trazer mais conveniência aos clientes do Banco. Em breve, os interessados em se tornar clientes do Banrisul poderão optar pelo tipo de atendimento que julgarem mais conveniente: em uma agência Banrisul ou pelo celular. A abertura de cadastro de novas contas também poderá ser feita via aplicativo.

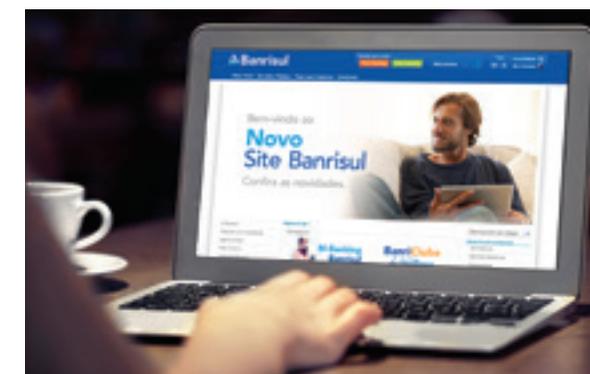
Outro projeto em andamento é o depósito de cheque por meio do aplicativo *M-Banking*. O cliente irá capturar a imagem do cheque e depositar via aplicativo, de forma segura, sem precisar levar o documento até uma agência Banrisul. A adesão ocorrerá de forma digital, não necessitando levar documento na Agência.



NOVIDADES NO SETOR DE CARTÕES DE CRÉDITO

Está previsto o lançamento de um portal e de um aplicativo de cartões de crédito emitidos pelo Banco, para utilização de correntistas e não-correntistas. O portal e o APP oferecerão serviços e informações aos clientes, como acesso ao extrato, possibilidade de exportar as transações do cartão para Excel, cadastramento do pagamento por débito em conta, cancelamento de emissão de fatura física, pedido de reavaliação de limite e renegociação de dívida, inclusão e alteração de e-mail e de telefone celular.

Outra novidade na área de pagamentos eletrônicos a ser disponibilizada é a utilização do serviço *Samsung Pay* com os cartões de crédito Banrisul. Os pagamentos de compras e de serviços poderão ser feitos por meio do celular, sem a necessidade de retirar o cartão de crédito da carteira. Para utilizar, o cliente deve criar uma conta no aplicativo, cadastrar o cartão de crédito Banrisul e validar a inclusão do cartão. Ao realizar o pagamento, basta selecionar o cartão de crédito Banrisul no aplicativo, usar a impressão digital cadastrada para liberar a compra e aproximar o celular da maquininha.



Personalização de clientes no M-Banking

Com base em informações de uso dos atuais canais digitais pelos clientes Afinidade, bem como informações da atuação da concorrência, observou-se que seria comercialmente importante para o Banrisul segmentar o aplicativo *M-Banking* para os clientes de alta renda. É importante sofisticar os serviços ofertados a esse nicho de clientes e criar

um acesso específico para possibilitar, inclusive, a oferta de produtos e serviços exclusivos, informa a Unidade de Relacionamento com Clientes, responsável pelo projeto, ainda em fase de planejamento do desenvolvimento sistêmico.

Está em desenvolvimento, também, um aplicativo destinado a aten-

der às necessidades dos clientes do segmento empresarial (pessoa jurídica) por meio de *smartphones* e *tablets*. Inicialmente, estão em testes duas funcionalidades: extratos de conta corrente e assinatura de transações.

OPERAÇÕES FINANCEIRAS COM SEGURANÇA EM QUALQUER HORA E LUGAR

Em 2010, o Banrisul disponibilizou, aos clientes pessoa física, um canal de acesso via celular para realização de operações financeiras: consultas, serviços e transações financeiras. Inicialmente, o acesso era realizado pelo navegador (*browser*) do celular e, com o avanço e a popularização dos *smartphones* e *tablets*, passou a ser disponibilizado pelo aplicativo *M-Banking Banrisul*, para os sistemas *IOS* e *Android*, no ano de 2013, e para *Windows Phone*, no final do mesmo ano. No intuito de oferecer aos clientes comodidade, agilidade, economia e segurança, o aplicativo permite a realização de diversas operações, tais como: extratos, pagamentos com a facilidade de utilizar a câmera do celular para leitura do código de barras, transferências, simulação e con-

tratação de empréstimos, investimentos, câmbio, bloqueios diversos, recarga de celular, débitos automáticos, entre outros serviços. O aplicativo conta com a segurança do *Banritoken*, que é uma solução virtual que gera códigos aleatórios, de forma imperceptível ao cliente, para autenticar cada operação financeira realizada. De acordo com a Unidade de Relacionamento com Clientes, nos últimos 12 meses, a quantidade de clientes que acessaram o canal aumentou 125% e o número de transações financeiras cresceu 131%. Além disso, em julho, o *M-Banking* superou o *Home Banking* em quantidade mensal de acessos, tornando-se o canal digital mais acessado pelos clientes pessoa física.



BanriSaque
:DIGITAL
Dinheiro na mão, sem cartão.

Saque sem cartão

Com o BanriSaque, que está em fase de testes, os clientes pessoa física do Banrisul poderão sacar dinheiro no caixa eletrônico sem o uso do cartão físico. Para que isso seja possível, o Banrisul disponibilizará o *download* de um aplicativo no *smartphone* do correntista, onde ele ativará um cartão virtual relacionado a sua conta corrente.

Após o cadastramento de uma senha de acesso em um Terminal de Autoatendimento (ATM) do Banrisul, o cartão fica liberado para uso. O cliente autoriza o saque no valor desejado diretamente no aplicativo e recebe um código de autorização (*token*) para retirar o dinheiro em qualquer ATM do Banrisul. Esse *token* é gerado por um *TSP – Token Service Provider* – e somente pode ser usado no mesmo dia, com controle de tentativas de acerto no momento do saque.

O novo serviço estará disponível para *Android*, *IOS* e *Windows*, quando será disponibilizado nas lojas de aplicativos (*app stores*). Com tecnologia própria do Banco, este é o primeiro serviço que será disponibilizado aos clientes, entre outros projetos com tecnologia *Mobile*.

BENEFÍCIOS PARA OS CLIENTES

- ⊙ Nas operações de desconto conduzidas pelo BOC o borderô será gerado antes do registro, não sendo necessário que o cliente vá até a Agência em duas oportunidades.
- ⊙ Aumenta a disponibilidade de processamento para arquivos com grande quantidade de títulos.
- ⊙ Aumento das informações para consultas no Office Banking.
- ⊙ O cliente terá acesso às informações de cobrança antes do horário comercial devido ao processamento mais ágil do novo sistema.

BENEFÍCIOS PARA AS AGÊNCIAS

- ⊙ Organização das transações do sistema por menus.
- ⊙ Aumento das informações para consultas.
- ⊙ Facilidade para o preenchimento dos campos evitando erros operacionais.
- ⊙ Simplificação de processos diminuindo o número de telas para execução das atividades.
- ⊙ Disponibilização mensal das informações referentes à movimentação de cobrança dos clientes, permitindo maior controle gerencial das áreas de negócios.
- ⊙ Disponibilização de nova *IN*, mais clara e objetiva.

Inovação em formas de cobrança

Nova Plataforma de Cobrança – **Febraban**

Com o objetivo de reduzir o volume de fraudes em boletos de cobrança e modernização do sistema de boletos de pagamento, a cobrança bancária, iniciou-se em 2015, o projeto Nova Plataforma de Cobrança, dirigido pela Febraban (Federação Brasileira de Bancos) em conjunto com a CIP (Câmara Interbancária de Pagamentos).

Alguns procedimentos foram iniciados e serão concluídos até dezembro/2016, para que, em janeiro/2017 a nova plataforma esteja em pleno funcionamento. As fases do projeto consistem no encerramento da oferta da cobrança sem registro para novos beneficiários; início da base centralizada de beneficiários (em junho de 2015, todos os bancos passaram a informar seus beneficiários cadastrados, indicando, ainda, se possuem algum tipo de ocorrência ou suspeita de fraude em boletos); término da migração da cobrança sem registro para a registrada; e início da operação da base centralizada de títulos (nesta última etapa, prevista para janeiro de 2017, todos os bancos repassarão para a CIP os dados dos seus títulos registrados e, no momento do pagamento, todas as instituições deverão, obrigatoriamente, consultar a base centralizada, liquidando os boletos de acordo com as informações e valores indicados pelo banco emissor).

Além da mitigação do risco de fraude, o serviço de cobrança passa a ofertar novas vantagens, destacando-se, em especial, a possibilidade de pagamento interbancário de título vencido, redução de inconsistências e rastreabilidade das emissões e liquidações. Entretanto, cabe ressaltar como ponto fundamental o trabalho de migração da cobrança sem registro para a registrada, pois se trata de ação essencial para um satisfatório cumprimento do projeto, garantindo a segurança e inovação ao produto cobrança de títulos.

Novo sistema de cobrança – **Sistema BOC**

O sistema BOC foi desenvolvido para substituir o BDL, para o desenvolvimento operacional do serviço. O BOC será feito pela Intranet no Ambiente Operacional e sua utilização será intuitiva aos usuários, por apresentar-se em plataforma WEB. As garantias (contratação, recomposição e limites) passarão a ser controladas pela Unidade de Crédito, ficando com o BOC a pesquisa dos títulos aptos/inaptos para utilização das operações.

A EDUCAÇÃO CORPORATIVA TAMBÉM FAZ O NOSSO BANCO SER GRANDE!

Desde sempre, a aposta está nas pessoas

Para tornar-se o grande banco do sul, o Banrisul tem investido fortemente em um dos principais alicerces da instituição – seu quadro funcional. Por quase 90 anos, o Banco, por meio da Gestão de Pessoas, vem implementando a política de valorizar o bem-estar e qualidade de vida de seus funcionários, de promover concursos, conceder benefícios e proporcionar programas de formação e qualificação.

Atualmente o time Banrisul é formado por 11.276 funcionários, nove diretores, 564 estagiários e 3.172 terceirizados (julho/2016). A idade média de empregados do Banco é de 42 anos,

mas a maior faixa etária concentra-se entre 26 a 35 anos. O tempo médio de Banco é de 15 anos e o nível de escolaridade predominante entre os empregados é superior completo.

INGRESSO NO BANRISUL

Em 2015, a instituição realizou um concurso público para escriturário. Dos 118 mil inscritos, 3.965 foram aprovados. Desse total, já foram admitidos 300 funcionários lotados na rede de agências do interior do RS. O Programa de Estágios também promoveu uma seleção pública com 11 mil candidatos inscritos dos quais 1.264 foram aprovados.

OPORTUNIDADE PARA TODOS

Programas, benefícios, processos seletivos para ascensão, política de avaliação por desempenho baseado na meritocracia, remuneração variável, incentivos de graduação e pós-graduação, campanhas comerciais fazem parte do leque de atrativos para quem almeja a carreira bancária. Por meio do “Promove”, que é o instrumento de identificação de empregados, podem ser feitas solicitações, transferências e análise de ascensão.

Programas que viabilizam o bem-estar e qualidade de vida foram criados e implantados pelo SESMT, como grupos de corrida, de caminhada e de bicicleta, que já fazem parte da rotina de muitos colaboradores. O Programa Orienta surgiu para reduzir conflitos entre gestores e colaboradores, problemas de saúde e dificuldade para equacionar um problema.



NOVOS FUNCIONÁRIOS - TREINAMENTO CS SERRARIA

É A EDUCAÇÃO DA EMPRESA SENDO DISSEMINADA POR QUEM MELHOR ENTENDE DELA MESMA: OS PRÓPRIOS COLABORADORES.

Em parceria com a Unisinos, os educadores do Banrisul passam por treinamentos específicos para desempenhar o papel de instrutor, autor, revisor e tutor no Programa de Instrutoria Interna.

PARA O SEGUNDO SEMESTRE, ESTÃO PREVISTOS...

- ⊙ O Laboratório de Liderança e a Formação de Gestores, além de cursos via EAD com palestrantes renomados que oportunizarão o acesso de todos os colegas a conteúdos exclusivos.
- ⊙ As primeiras turmas presenciais do Programa de Capacitação em Excel e Access, totalmente desenvolvido internamente, com foco nas necessidades do Banrisul.



50 ANOS DE EDUCAÇÃO CORPORATIVA

Universidade Corporativa



BANRIRUNNERS



NOVOS FUNCIONÁRIOS - MUSEU

QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

A Educação Corporativa, que comemora 50 anos, tem obtido resultados significativos com seus projetos, como a Escola de Líderes, o Programa Primeira Gerência, o Programa de Desenvolvimento Gerencial e o Programa de Incentivo à Qualificação Superior, entre outros. O Banco também investe em certificações profissionais, cursos de idiomas, especializações, seminários, palestras e congressos.

INCLUSÃO

O Festival de Cinema Acessível é uma ação educativa que apresenta longa metragens com janela de libras, legenda explicativa e áudio-descrição, envolvendo empregados estudantes de libras, com deficiência e interessados da comunidade.

DIFERENTES PÚBLICOS

Para as equipes da DG, são oportunizadas capacitações de alta complexidade e de aprimoramento técnico. Para a rede de agências, o foco é o atingimento dos resultados estratégicos. Também é importante destacar os treinamentos de negociação de dívidas e de grafodocumentoscopia que impactam diretamente no desempenho, seja na recuperação de créditos ou na prevenção de fraudes.

ASCENSÃO PROFISSIONAL

A UC vem inovando nos Programas de Formação, contemplando uma série de conteúdos voltados ao desenvolvimento de competências técnicas, comerciais e administrativas.

EDUCAÇÃO EM TODOS OS LUGARES

O EAD acumulou entre 2015 e 2016, 150 mil horas de treinamento, com média de 22 horas por empregado. Já são 90 cursos na plataforma. Em 2016, alinhado à campanha comercial de Recuperação de Crédito, o EAD Banrisul certificou mais de seis mil colegas no Crédito Bom.



Tecnologias

- Home Banking.
- M-Banking.
- Office Banking.
- Banrifone.
- Terminais de Autoatendimento.
- Rede de Agências.
- Banriponto.

Um grande banco garante

SEGURANÇA

para você usar os serviços
de qualquer lugar.

Abra já sua conta.

SAC: 0800.646.1515
Deficientes Auditivos e de Fala: 0800.648.1907

Ouvidoria: 0800.644.2200
Deficientes Auditivos e de Fala: (51) 3215.1068

 /banrisul  @banrisul

www.banrisul.com.br

 **Banrisul**
O grande banco do sul.