

>> entrevista **PAULO HENRIQUE COSTA** / PRESIDENTE DO BANCO DE BRASÍLIA (BRB)

Em dois anos, mesmo em meio à crise sanitária da covid-19, o BRB cresceu e teve uma valorização espetacular: de R\$ 1,1 bilhão para R\$ 16,5 bilhões, com a criação do banco digital em parceria com o Flamengo. Banco se tornou líder no DF em crédito imobiliário na capital

Força do DF contra a pandemia

» ANA MARIA CAMPOS

O Banco de Brasília (BRB) tornou-se o principal apoio na política econômica e social do Governo do Distrito Federal (GDF) em meio à maior crise sanitária da história do país. Lançou dois programas de liberação de crédito e renegociação de dívidas para pessoas físicas e jurídicas

respirarem em meio a lockdowns, restrições e duas ondas severas da covid-19.

O novo programa, Acredita-DF, criado há um mês, liberou R\$ 1 bilhão de crédito. E o número de beneficiados dobrou. Numa outra frente, o BRB lidera o processo de construção do hospital acoplado em Samambaia. Liberou R\$ 3 milhões e tem captado recursos do setor produtivo. A unidade de saúde terá

Ed Alves/CB/D.A Press - 11/11/20



100 leitos para pacientes com o novo coronavírus. E não será desativada depois da pandemia.

O presidente do BRB, Paulo Henrique Costa, diz que essa é também a missão do banco: “Em momentos como esse, as instituições públicas dão um passo adiante e ajudam a atenuar o impacto das crises na vida do cidadão e das empresas”.

Enquanto isso, o BRB se tornou líder no DF em

crédito imobiliário. De cada 10 operações, quatro são fechadas com o BRB. Em dois anos e três meses, o banco cresceu, teve uma valorização espetacular — mesmo em meio a tantas adversidades — de R\$ 1,1 bilhão para R\$ 16,5 bilhões, com a criação do banco digital em parceria com o Flamengo. “O BRB se valorizou quase 1400% no governo Ibaneis”, afirma o presidente. Confira a entrevista:

Como tem sido administrar um banco num cenário caótico de pandemia?

De certa forma, um cenário como esse requer que as instituições mostrem força, e neste sentido um banco público é um parceiro importante, porque consegue atuar em várias frentes, visando melhorar a qualidade de vida da população. Essa é a nossa visão. O nosso planejamento estratégico reserva o papel de transformar a vida das pessoas. E a gente faz isso de muitas formas, pelas operações de crédito, pelas ofertas de investimento, pelos programas sociais que a gente opera e, agora, com uma atuação mais forte do Instituto BRB. Desde o início da pandemia, no ano passado, o BRB se posicionou de maneira muito firme, muita categórica. Nós já movimentamos R\$ 5,5 bilhões de recursos nos dois programas, o Supera-DF, de março a setembro, e agora o Acredita, que começou em primeiro de março.

Depois de 30 dias do programa Acredita, qual é o balanço? Qual é a diferença em relação ao Supera?

A essência dos programas é a mesma: o banco se colocar no mercado para ajudar as pessoas e as empresas a superarem as dificuldades. Então, tivemos redução da taxa de juros, ampliação ou concessão de prazos de carência e possibilidade de suspensão de parcelas por seis meses em todos os tipos de empréstimos. O objetivo era criar uma condição para que as pessoas possam passar por esse momento.

Os nomes dos programas mostram bem os dois momentos: Supera, quando se acreditava que a crise era passageira, por meses apenas, e Acredita, quando veio a segunda onda mais forte...

A escolha dos nomes não foi por acaso. Queríamos dar as condições para as pessoas superarem essa fase e acreditar. Todo mundo comemorou a chegada de 2021 para depois descobrir que era 2020.1. No Supera-DF, a gente atendeu 32.700 pessoas, 4.600 empresas e 180 mil pessoas por meio dos programas sociais. Se multiplicarmos por quatro, faremos de 720 mil por meio dos programas sociais do GDF, sendo que o DF tem 3,2 milhões de pessoas. Estamos falando de mais de 20% da população do DF atendida. E agora, no Acredita, a gente já atendeu até mais clientes. Essa, talvez, seja uma grande surpresa. A gente já atendeu 63.203 clientes nesse mês, contra 32.700 em seis meses do ano passado.

Depois de um ano de pandemia, as pessoas estão mais apertadas e precisando de mais crédito?

A gente atendeu mais pessoas físicas e menos jurídicas. Desse número que passei, de 63.203,

62.159 são pessoas físicas. A quantidade de empresas atendidas foi 1.181, ou seja, um quarto da quantidade de empresas atendidas no ano passado. A visão que eu tenho é que o ambiente econômico está mais desafiador, as pessoas estão precisando de mais dinheiro e as empresas já não têm mais condição de tomar crédito.

Quais são as exigências do banco para captar recursos?

Não é que a gente não está aprovando. É que as empresas não estão buscando. Existe um certo desalento. Falta de um cronograma claro sobre quando vêm as vacinas, ausência de uma visão de fim do túnel sobre uma solução econômica e, por que não, política? Talvez nós que vivemos aqui em Brasília sintamos mais essa questão política. Eu destacaria que os programas refletem momentos diferentes, mas têm o mesmo objetivo de ajudar a superação da crise, dos efeitos da pandemia, de gerar um impacto positivo. Essa marca de R\$ 1 bilhão alcançado no primeiro mês do Acredita é bastante relevante. Mostra que a gente pode superar o valor alocado no ano passado, mas o destaque é a procura pelas pessoas físicas. E menos pelas pessoas jurídicas que ainda aguardam uma clareza na evolução do ambiente econômico e sofrem de uma maneira mais forte esses impactos da extensão da pandemia.

O BRB tem sido um parceiro do governo na política contra a crise sanitária. Sem uma ajuda do BRB com liberação de créditos e outras iniciativas, seria mais difícil fechar atividades econômicas ou decretar restrições?

Em momentos como esse, as instituições públicas dão um passo adiante e ajudam a atenuar o impacto das crises na vida do cidadão e das empresas. A gente pode olhar muito bem o caso da Caixa, por meio do auxílio emergencial, e o BRB, por meio do programa de alocação de recursos para pessoas e empresas, por meio dos programas sociais e, mais que isso, entendendo que uma instituição que tem uma boa capacidade de gestão pode ajudar em outras frentes. A gente, por exemplo, aceitou o desafio de atuar em conjunto com a iniciativa privada, para construir um hospital, um hospital diferente, porque não é um hospital de campanha, é um hospital acoplado. Ele terá uma estrutura permanente, que fica um legado para a sociedade, com 100 leitos destinados aos pacientes do coronavírus neste momento, mas que depois, numa região populosa como Samambaia, vai poder ser utilizado para suprir o sistema de saúde.



Desde o início da pandemia, no ano passado, o BRB se posicionou de maneira muito firme, muita categórica. Nós já movimentamos R\$ 5,5 bilhões de recursos nos dois programas, o Supera-DF, de março a setembro, e agora o Acredita, que começou em primeiro de março"

"A questão central é a vacinação. A velocidade da vacinação é que vai determinar o impacto da pandemia e da recuperação econômica. Acredito muito que a vacinação vai ganhar velocidade, e que no último trimestre do ano teremos uma situação econômica melhor"

Como funciona essa parceria?

O BRB ajuda de duas formas. Primeiro, a gente fez uma doação de R\$ 3 milhões. Segundo, a gente atuou de maneira coordenada com o governo e com entes privados para captar os recursos remanescentes para fazer o hospital, que custa R\$ 14,5 milhões. Encontramos um amplo apoio do setor produtivo; não falamos de valores, mas houve apoio expressivo, uma colaboração fundamental.

Pensando friamente como acionista, essas ações trazem lucro ao BRB ou é uma questão apenas social?

Não é só o BRB que está fazendo isso. A gente vê que o BTG está fazendo, o Bradesco, o Itaú, o Santander, a Ambev, a Gerdau, a JBS. Tem um rol de empresas. Se a gente voltar no papel tradicional de uma empresa, ela visa

produzir riqueza e promover o bem-estar social. Então, a gente cumpre a nossa missão como empresa e gera empatia. Essa empatia é muito mais forte no BRB, sobrevivente entre os bancos estaduais. E a gente sempre se colocou como um banco competitivo, um banco que tem se modernizado, buscado agilidade, dado apoio ao setor produtivo, um parceiro da população nos seus sonhos, parceiro na construção da casa própria, de estímulo à atividade cultural, à atividade esportiva, preparação dos equipamentos públicos. O que a gente procura? Que o cidadão de Brasília perceba o bem que faz um banco público da sua cidade.

E a parceria com o Flamengo, um time do Rio? Traz benefícios para o banco?

Muitos. Em primeiro lugar, na minha visão, não existe espaço no mercado para instituições muito pequenas. Precisa ser competitivo, investir mais em tecnologia, nas pessoas, ganhar escala e gerar resultados suficientes para se modernizar. Então, desde a nossa chegada, a gente tinha um plano de expansão, em primeiro lugar, regional e, depois, nacional do BRB. Essa parceria com o Flamengo permitiu que a gente caminhasse nessa direção e transformatasse o BRB numa instituição mais conhecida no Brasil inteiro.

Quando o jogador faz um gol, o BRB é alçado ao plano nacional?

Isso é mensurável. E tem uma segunda parte. A gente procurou fazer um modelo de negócio com o Flamengo de parceria da construção de um banco digital. Nesses 18 meses de existência do banco, a gente abriu 270 mil contas. Estamos presente em todos os municípios brasileiros com mais de 40 mil habitantes, em 33 países e 5 continentes. Num mercado que o BRB não tinha presença, o mercado digital. Precisávamos de uma marca conhecida nacionalmente, com uma torcida grande e apaixonada, que pudesse girar essa alavanca para nossa expansão digital e nacional. E essa parceria tem cumprido esse objetivo porque é inovadora, envolve uma divisão de resultados das duas partes.

É uma aposta do ame ou odeie? Assim é o torcedor em relação ao Flamengo. Isso não afasta alguns clientes do banco?

Brincamos internamente que todo mundo é torcedor do Flamengo, uns contra e outros a favor. É por isso que a gente criou um banco novo do ponto de vista de conceito, de marca e plataforma. Criamos o banco Nação BRB e mantivemos a nossa essência, que chamamos de Banco Azul. A gente procurou separar essas duas plataformas para que numa

a torcida do Flamengo expresse o seu amor pelo clube e a gente consiga converter isso numa plataforma de negócios para o Flamengo e para o BRB, e do outro lado a gente deixou o Banco Azul, que não mistura essas questões.

Você é flamenguista também?

Eu me tornei. Quem torce pelo BRB tem que torcer pelo Flamengo. Internamente, os empregados dizem que quando o Flamengo faz um gol é um gol do BRB, porque a gente abre mais contas, faz mais negócios. Sou pernambucano, torcedor do Santa Cruz. Está na terceira divisão. Não tem perigo.

O BRB cresceu muito na área de crédito imobiliário. O que você tem de números em relação a isso?

A gente acabou de fechar o trimestre com a produção de R\$ 713 milhões de crédito imobiliário, ou seja, um número bastante significativo. Para você ter uma ideia, tínhamos produzido no primeiro trimestre do ano passado R\$ 278 milhões. Nós mais que dobramos, crescemos 156%.

No meio de uma crise...

Isso é curioso. Pelas características de Brasília, o mercado imobiliário está bastante aquecido mesmo durante a crise, por uma conjunção de fatores. Primeiro, as pessoas têm uma estabilidade maior de emprego, taxas de juros muito baixas, investimentos que não têm rendido muito, porque a Selic também está muito baixa. Além disso, as pessoas passaram a valorizar mais o espaço de casa, cumprindo o isolamento social. Então, quem não dava atenção passou a valorizar, e quem pode passou a procurar uma casa maior, um apartamento maior, saiu de um apartamento para uma casa. O ambiente residencial passou a ser mais valorizado. O mês de janeiro, segundo pesquisa da Ademi (Associação de Empresas do Mercado Imobiliário), foi o melhor mês da série em vendas de imóveis. A gente fechou o ano como líder do crédito imobiliário do DF. Fechamos o mês de fevereiro como líder. Isso é fundamental, porque também é uma operação que retém o cliente por muito tempo. Como normalmente a parcela do pagamento do crédito imobiliário representa muito do orçamento doméstico, é no banco que se tem o financiamento imobiliário que o cliente concentra os seus negócios e lá fica por muito tempo. Estamos falando de operações de 20 ou 30 anos.

Falando da questão de crédito imobiliário, o financiamento para a compra da casa do senador Flavio Bolsonaro atendeu a todos os padrões do banco?

Essa é uma operação estrita-

mente regular. Quem conhece o sistema financeiro sabe que é muito regulado, muito fiscalizado. Não posso ficar discutindo os números, mas uma pessoa politicamente exposta passa por um acompanhamento mais detalhado dentro do processo de concessão de crédito. A maioria dos nossos clientes que optaram pelo mesmo tipo de financiamento teve uma taxa mais baixa, de 3,40% mais IPCA, contra 3,65% mais IPCA. As pessoas perguntam pela renda, mas quem entende e lê a escritura vai ver que aquele campo que fala da renda é o seguro. Então, quando se fala da renda, ela só serve de balizamento. Como ali houve uma composição de renda dele e da esposa, só serve para dizer qual é o percentual que o seguro cobre. A totalidade da renda não está declarada ali, aquela não é a renda para fins de análise de crédito.

Passou por você?

O valor da operação não chega na alçada da diretoria. Qualquer banco tem valores de alçada. Abaixo de R\$ 10 milhões não chega na diretoria do banco. Não teve deliberação nossa, mas foi uma decisão colegiada. A gente, às vezes, entra num debate político sem ter nada a ver. Mas, somos líder de mercado no DF. De cada 10 operações de crédito imobiliário, quatro é com o BRB. Além disso, nosso principal cliente é o servidor público do DF e do governo federal. É natural que o BRB fosse um banco procurado.

Qual é a sua expectativa para os próximos meses em relação à recuperação da economia e redução da crise?

A questão central é a vacinação. A velocidade da vacinação é que vai determinar o impacto da pandemia e da recuperação econômica. Acredito muito que a vacinação vai ganhar velocidade, e que no último trimestre do ano teremos uma situação econômica melhor.

O programa Acredita-DF alcançou o patamar de R\$ 1 bilhão. E agora? Continua?

Sim. Até o final de maio, com a perspectiva de alocar R\$ 2,5 bilhões na economia do DF.

Com bons resultados, fica mais distante a possibilidade de privatizar o banco?

Um banco eficiente que impacta a sociedade, que gera resultado e que remunera adequadamente os seus acionistas não tem por que abrir essa discussão. O BRB se valorizou quase 1400% nesses dois anos e três meses do governo Ibaneis. Hoje o banco vale R\$ 16,5 bilhões. Valia R\$ 1,123 bilhão, uma valorização de 1369,38%. Não foi um bom investimento?