

Presidente do Banrisul, Cláudio Coutinho, anuncia banco com serviços 100% digitais

Em entrevista exclusiva ao Jornal da Manhã Edição Serra Gaúcha da Jovem Pan 92,5 FM, emissora do Grupo RSCOM, o presidente do Banrisul, Cláudio Coutinho, confirmou: o Banrisul, agora, é um banco 100% digital. A informação foi veiculada em primeira mão nesta terça-feira (7) e mostra aos clientes o cumprimento do planejamento e a inovação projetada pelo Banrisul com investimento superior a R\$ 240 milhões nos últimos nove meses para que isso fosse possível.

Dentro do plano estratégico de fomentar segmentos com crédito para acelerar o consumo e solidificar a produtividade, a inovação sempre foi ponto fundamental. De acordo com Coutinho, o Banrisul, hoje, supera marcas de varejo com maior potencial de investimento e orçamento. Mas, todas as ações da empresa estatal, são baseadas em olhar para frente e gerar facilidades para os clientes. “O Banrisul continua no seu plano estratégico de oferecer crédito em grande volume para pequenas e médias empresas, bem como para famílias e pessoas físicas para acelerar o consumo. Estamos em meio a uma grande jornada de digitalização do banco, de modo que você consiga levar ao cliente a facilidade para operar tudo com o celular na palma da mão. O Banrisul, agora, completou sua jornada inteiramente digital. O cliente, por exemplo, que quiser abrir sua conta, não precisa mais ir a uma agência, como celular ele abre a conta integralmente. Com esse mesmo celular ele pode contratar empréstimo, cartão de crédito, ele pode refinanciar consignado, mesmo que seja INSS, município ou estado, não precisa mais ir a uma agência. O



PRESIDENTE DO BANRISUL, CLÁUDIO COUTINHO

Banrisul coloca à disposição da sociedade gaúcha crédito a todo volume. Apesar do digital, nossas agências estão sempre abertas aos clientes. Fizemos uma parceria recente com o Sebrae, aderindo ao fundo de garantia do Sebrae, e estamos disponibilizando mais de R\$ 120 milhões para MEI's, micro, pequenas e médias empresas com uma operação muito adequada de prazos”, salienta o presidente do Banrisul.

Uma das vantagens da digitalização dos serviços, diante de um cenário em que surgem cada vez mais bancos 100% digitais, é o Banrisul contar com agências físicas em caso de necessidades dos clientes, conforme explica Cláudio Coutinho. “Existem muitos bancos inteiramente digitais e percebo a agonia de muitos clientes que tem alguma dúvida e não conseguem via digital, não tem como a pessoa ser atendida. Pensa, alguém no interior do Rio Grande do Sul se o banco tem agência em outros estados. Ele não tem com quem falar. No Banrisul, entendemos que isso é uma grande vantagem. Ele pode fazer tudo digital, mas se qui-

ser ir em uma agência, ele pode. Isso, no médio prazo, será muito valorizado. Um atendimento de classe internacional digital, mas também com agências, o Banrisul tem essa qualidade e diferencial”, reforça.

O investimento superior a R\$ 240 milhões para concretizar a digitalização hoje colhe frutos gerando uma carta de clientes mais ativa no dia a dia. “Nos nove meses terminados em setembro, foram investidos R\$ 240 milhões. O Banrisul inaugurou um novo data center, de classe mundial, o coração do banco, que fez parte deste grande investimento. Temos colhido com nossa Tecnologia da Informação grandes resultados. Fomos o primeiro banco brasileiro a se certificar na terceira fase do Open Banking, competindo com grandes bancos de varejo com orçamento muito maior que o nosso. Nossa tecnologia entrega a tempo e hora várias ferramentas para deixar a vida do cliente simples, na palma da mão”, diz Coutinho.

Mesmo com foco em inovar e liberar linhas de crédito para “CPF's e CNPJ's”, o Ban-

risul também é um financiador do agronegócio, que mesmo em dificuldades, foi o fator fundamental para alavancar o PIB do Rio Grande do Sul nos últimos meses. “O Banrisul tem na sua meta estratégica, crescer na sua participação no crédito ao agronegócio. Esse trabalho teve continuidade na nossa administração. Crescemos nos últimos 12 meses fin-

dados em setembro, na carteira de crédito rural, 31%. Um grande crescimento na safra, infelizmente com estiagem. Estendemos prazos e graças a Deus a próxima safra teve bons resultados em termos de colheita e preço, e os produtores puderam continuar saudáveis no ponto de vista financeiro. Continuamos com grande foco em financiar a cadeia. Estamos financiando um programa 365 com Embrapa, universidades e cooperativas, para fazer uma melhoria no solo gaúcho. O produtor recebe financiamento nosso e apoio dessa rede técnica 365. Seguimos na fronteira, sabendo que o mais importante nesse momento é crescer em produtividade para que nosso produtor seja competitivo a nível mundial”, fala o presidente do banco.

Na próxima quinta-feira (9), o Banrisul promove seu primeiro evento no formato Investor Day, denominado BanriDay. A reunião é aberta à participação dos investidores em geral, profissionais de imprensa e de mercado. A

transmissão ao vivo poderá ser assistida no Youtube: www.youtube.com/watch?v=nOrvIpGhyjQ. Ao longo da manhã, o presidente do Banrisul, Cláudio Coutinho, e os diretores executivos do banco, apresentarão suas principais iniciativas e qual a estratégia de atuação da empresa para o ano de 2022. Ao término das apresentações, haverá uma rodada exclusiva de perguntas e respostas. “Vamos falar do nosso histórico, projetos de expansão de créditos e produtos, nossa dedicação à inovação. Somos sócios-fundadores do Instituto Caldeira, que fomenta a criação de startups, e hoje já é uma realidade. Depois, o Banrisul abriu o Banritech, um HUB de inovação para apoiar empresas nascentes e aceleramos 30 startups esse ano. O Banrisul tem na inovação e o ecossistema de empreendedorismo uma meta: criar um cinturão em volta do Banrisul de empresas inovadoras que tragam soluções financeiras que alavancem todo relacionamento nosso com os clientes”, conclui Coutinho.

Modernizando e inovando, o Banrisul segue em cena. E o presidente Coutinho faz questão de reconhecer a equipe de trabalho pelos resultados, já que é uma estatal que, aos olhos do público, vai na “contramão” das demais, gerando lucro aos cofres do estado. “O Banrisul se renova e moderniza constantemente. E aí quero fazer um tributo a toda equipe do Banrisul, muito conceituada no mercado, da qualidade da nossa equipe. Um quadro funcional que faz a diferença. Atribuo esse sucesso do Banrisul ao seu quadro funcional que, sem dúvida alguma, é competente e motivado para levar o Banrisul como num banco eficiente”, finaliza.

A ENTREVISTA
COMPLETA VOCÊ
ASSISTE AQUI.



EXPEDIENTE

Jornal No Radar
é uma
publicação do



Diretor Executivo: Marcos Dytz Piccoli
marcos.piccoli@gruporscom.com.br
Diretora Comercial: Carla Adriana Pezzi
carla.pezzi@gruporscom.com.br
Diretor de Produto: Daniel Reche
daniel.reche@gruporscom.com.br

Gerente de Marketing Digital:
Marcelo Dytz Piccoli
marcelo.piccoli@gruporscom.com.br
Editor: Maicon Rech
maicon.camillo@gruporscom.com.br

Fone: 54 3455.3999
www.gruporscom.com.br
geral@gruporscom.com.br
comercial@gruporscom.com.br

Rua Marechal Deodoro, 101
7º andar - Centro
95700-160
Bento Gonçalves

Com bandeira Desco, Grupo Imec abre primeira loja em Porto Alegre

Rafael Furtado/Divulgação



UNIDADE, INAUGURADA NO ÚLTIMO DIA 07, GEROU 120 EMPREGOS DIRETOS

Com atuação no Interior do Rio Grande do Sul há 66 anos, o Grupo Imec anuncia a chegada da marca a Porto Alegre. A primeira loja na Capital está localizada na Rua Ramiro Barcelos, 430, bairro Floresta, antiga Copagra, e foi aberta ao público nesta terça-feira (7). A marca é o formato misto de supermercado e atacado do Grupo Imec e oferece mais de 7 mil produtos de mercearia, higiene e limpeza, perecíveis e bazar direcionados ao atendimento de consumidores finais e empreendedores com a necessidade de abastecer os seus negócios. O horário de funcionamento da loja será de segunda a sábado, das 8h às 22h, e aos domingos das 8h às 20h.

O Desco super&atacado se diferencia por oferecer praticidade em um ambiente de loja simples, de fácil circulação e com produtos de qualidade a preços mais baixos do que os praticados pelo mercado. Com fácil acesso a moradores da capital, a unidade da Ramiro Barcelos terá ampla área de venda e cerca de 120 vagas de estacionamento. Outro diferencial é o açougue com abastecimento em pass through. A rede conta com cartão próprio que proporciona 45 dias para pagamento e

ofertas exclusivas.

Segundo o diretor-presidente do Grupo Imec, Leonardo Taufer, os fundadores sempre tiveram a visão empreendedora e estratégica que levou o Grupo a expandir seus negócios para as cidades do interior do Estado, criando uma sólida relação com as comunidades em que está presente. “Expandir a operação chegando à cidade de Porto Alegre nos mantém orientados à vocação empreendedora dos nossos fundadores e acionistas e nos coloca cada vez mais alinhados ao nosso propósito de “Servir para Encantar”. Com certeza, a chegada à capital do Estado é um grande marco para o Grupo Imec”, ressalta Taufer.

Eneo Karkuchinski, diretor-comercial, lembra a trajetória da rede do interior que sempre teve o sonho de chegar à capital do Rio Grande do Sul. “É a realização de um sonho antigo do grupo de estar em Porto Alegre. É uma loja em que praticamos preço baixo todo dia. Trabalhamos com o menor preço sempre e isso facilita ao consumidor final, o dono do restaurante, da lancheria, de poder vir aqui e comprar com economia. A dona de casa vai encontrar uma loja gostosa de comprar,

onde encontramos todos os produtos importantes no dia a dia. E o transformador vai encontrar todos produtos de peça inteira para ter custo-benefício e transformar o produto no seu estabelecimento, tendo produto de qualidade com bastante economia”, salienta Karkuchinski.

Hugo de Souza, gerente da loja Porto Alegre, espera que o casamento entre Grupo Imec e a capital seja duradouro. “É uma grande motivação. É a primeira loja na capital. Sonhada. Querida. Espero que todo esse esforço da nossa equipe esteja a altura de todos os porto-alegrenses. Muita ansiedade por eles e por nós. Espero que esse casamento dê muito certo”, diz Souza.

A loja da Ramiro Barcelos gerou cerca de 120 empregos diretos e mais de 50 indiretos. Em 2021, foram inauguradas novas lojas Desco em Esteio, Santa Cruz do Sul, Montenegro e na Ramiro Barcelos em Porto Alegre. Para o próximo ano, o Grupo Imec confirma a abertura de mais uma loja em Porto Alegre, na Av. Juca Batista, esquina com a Av. Edgar Pires de Castro, ponto de grande movimentação na Zona Sul, e, na cidade de Alvorada, na Região Metropolitana.

LIVRE INICIATIVA

“2022 deve ser um ano difícil, mas com muitas oportunidades”

A pandemia parece, enfim, estar dando uma trégua e a vida volta, aos poucos, ao que consideramos normalidade. Mas nem mesmo quem é otimista prevê um 2022 fácil, especialmente em termos econômicos. “Neste ano, mesmo após a disseminação das vacinas contra o Coronavírus, tivemos muitas dificuldades, sobretudo em relação à falta de matéria-prima, problemas de logística e falta de alguns produtos. Mas, apesar de sabermos que 2022 também será um ano complicado, precisamos aproveitar as oportunidades que aparecerem”, analisa o presidente da Associação das Pequenas e Médias Empresas de Garibaldi (Apeme), o empresário do setor da Indústria Carlos Dendena.

Nessa semana o Banco Central divulgou a previsão do mercado financeiro para o IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), considerado a inflação oficial do país. O indicador subiu de 10,12% para 10,15% neste ano – foi a 34ª elevação consecutiva da projeção. Para 2022, a estimativa de inflação subiu 4,96% para 5%. “Obviamente que a inflação pós-pandemia atingiu também o Brasil, mas temos como expectativa que o próximo ano seja um período de dificuldade menos agressiva”, analisa.

Para Dendena, oportunidades não faltarão: “é o caso da China, que não está dando conta de abastecer boa parte do mundo como ocorria antes da COVID-19. É uma chance que temos de produzir mais internamente e importar menos, o que aquece a economia local”. Por fim, o presidente instiga um questionamento: “que legado a pandemia deixou para a sua vida? Analisar isso pode ser determinante para nos tornarmos pessoas e profissionais melhores”.

Dendena diz que a Apeme seguirá atuando fortemente para inspirar pessoas e inovar negócios. Para isso, diversas ações estratégicas estão sendo pensadas e colocadas em prática para o ano que vem. “A pandemia trouxe inúmeras consequências e obrigou a mudanças de planos e adiamento de projetos. Mesmo assim, nunca deixamos de atender nossos associados. Estamos bastante otimistas que em 2022 possamos retomar ideias que trarão ainda mais benefícios, comenta, adiantando como principal projeto a abertura de um “ecossistema de inovação”. A ideia é oferecer um local físico que reúna negócios potenciais, startups, empresas incubadas, além de departamentos de desenvolvimento e criação de empresas tradicionais.



QUER IMPULSIONAR O SEU NEGÓCIO?

ANUNCIE NA MAIOR COBERTURA DE OUTDOOR DA SERRA!

☎ 54 99915.8575 📱 MIRADOOR

MIRADOOR
MÍDIA EXTERNA