

Tribanco fecha semestre com carteira de crédito de R\$ 1,7 bi

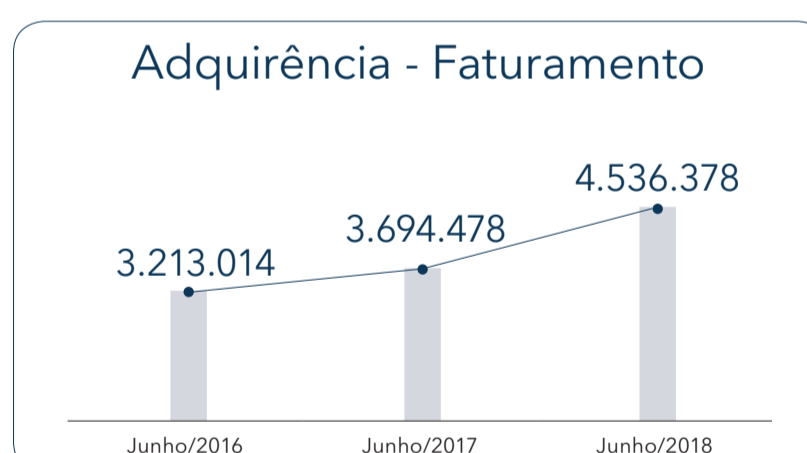
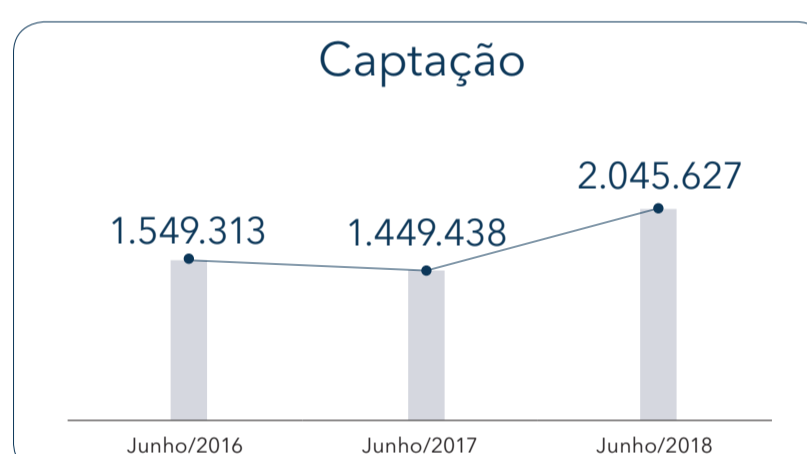
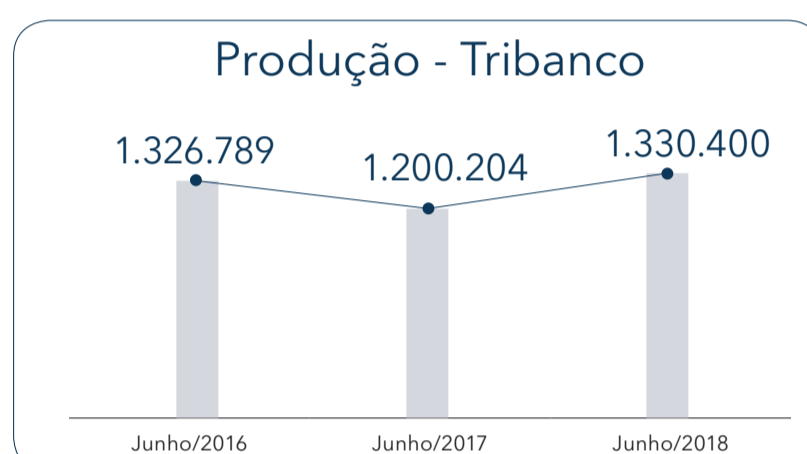
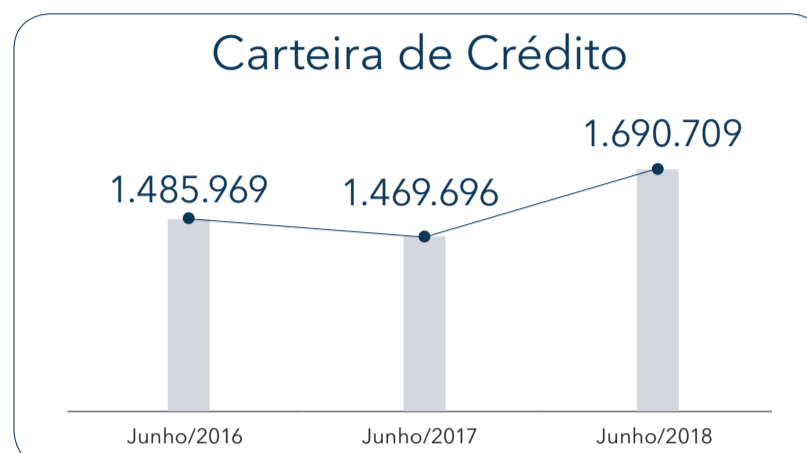
No primeiro semestre de 2018 o Tribanco registrou um lucro líquido de R\$ 25,1 milhões, valor que ficou dentro da expectativa para o período, em função da maximização do volume de investimentos estruturantes. Embora o volume de negócios tenha crescido e investimentos tenham sido realizados no período, o resultado da intermediação financeira foi afetado pela não realização de algumas receitas e, principalmente, pelo aumento da inadimplência. É importante destacar a forte expansão da base de clientes, que teve 17% de crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior, decorrente da estratégia de atuação pulverizada em multicanais.

A carteira de crédito cresceu 15%, a captação teve aumento de 41% e o número de cartões ativos ficou 7% maior. Nos ativos totais, o crescimento foi de 28% e o patrimônio líquido registrado foi de R\$ 442 milhões.

Os Ratings Nacionais Longo e de Curto Prazos emitidos pela Fitch Ratings seguiram com a nota A(BRA). Esses resultados são fruto de uma expansão planejada e projetada e que teve como base a estabilidade em que o Tribanco está fundamentado e a solidez e responsabilidade com a qual conduz seus negócios.

O Tribanco é uma instituição que faz parte do Sistema Martins - SIM -, e que atua há 28 anos fornecendo linhas de crédito, soluções financeiras e de gestão, serviços, meios de pagamento e seguros para os pequenos e médio varejistas, permitindo que eles desenvolvam seus negócios de maneira sustentável e perene.

Os serviços prestados pelo Tribanco estendem-se a toda a cadeia de valor, de fornecedores e varejistas a consumidores finais. As empresas Tribanco - que englobam Tricard, Tripag e Triseg - estão presentes em todos os Estados e em mais de 60% dos municípios brasileiros e atendem a 36 mil clientes.



Número de Clientes

36 mil

Patrimônio Líquido

R\$ 442 mi

Lucro Líquido

R\$ 25 mi

CARTÕES

Tricard fatura R\$ 1,3 bi no primeiro semestre e triplica faturamento do Cartão Empresarial

A Tricard fechou o 1º semestre de 2018 com faturamento de R\$ 1,3 bilhão. O Cartão Empresarial se manteve em forte ritmo de crescimento e neste primeiro semestre faturou 294% mais na comparação com o mesmo período do ano passado.

São elementos que contribuíram com esse desempenho a implantação de uma plataforma de apoio, direcionamento e atendimento a clientes, chamada "Sugar", que já resultou em um aumento de 12% no número de lojas ativas na comparação com o último semestre.

O semestre é marcado ainda pela implantação do rebranding da Tricard, com novos design e cores e a inclusão da bandeira "Tricard Mais", e ainda pelos investimentos em mobilidade e na construção de uma plataforma de relacionamento

com os clientes em que cada varejista poderá montar seu programa. A primeira delas será o "Clube Smart", com navegação gratuita nos pontos de compra e acesso a ofertas exclusivas e ao cartão Smart, com lançamento previsto para agosto.

A Tricard encerra o semestre com 55 totens de auto-atendimento implantados, 12 mil lojistas operando com a Tricard e 848 mil usuários ativos do cartão.

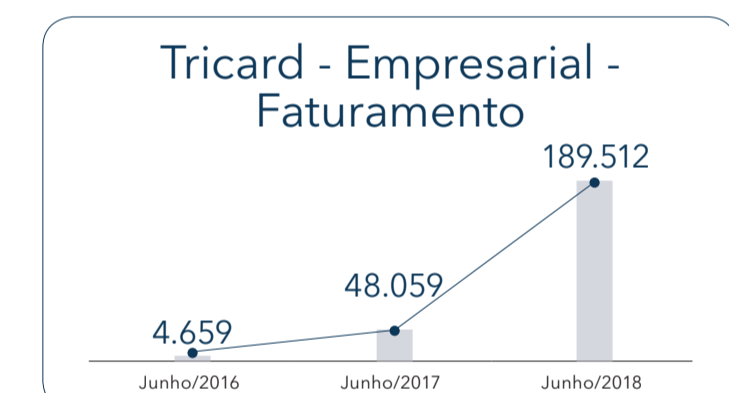
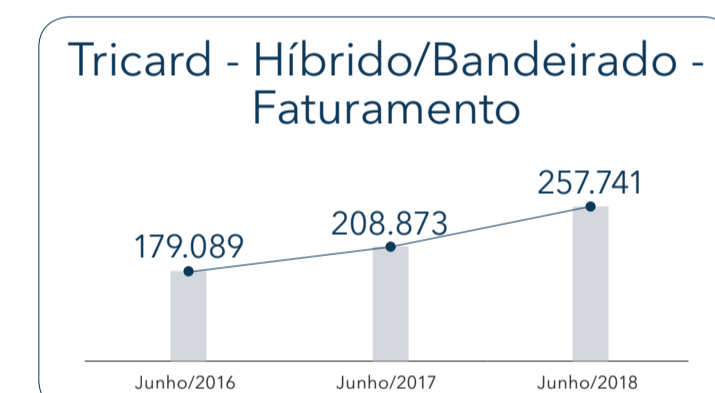
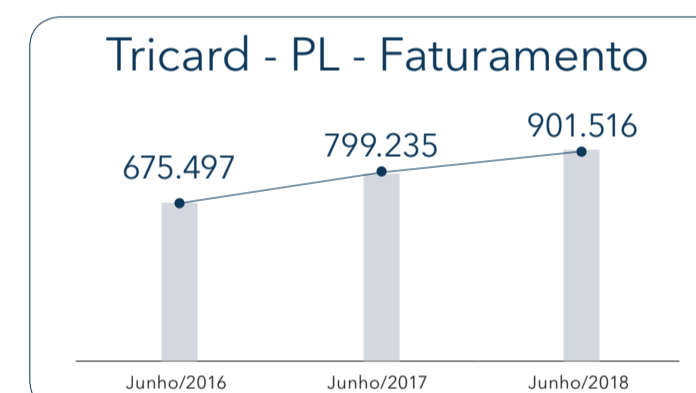
Outra novidade é a implantação do Cartão Super Empresarial voltado para clientes que compram nos atacarejos - um mercado que movimentou R\$ 130 bilhões de reais por ano.

Adquirência

O primeiro semestre de 2018 foi um período de grande evolução no desenvolvimento

da adquirência própria do Tribanco, dando continuidade ao trabalho de ampliação em escala nacional do processo de credenciamento de estabelecimentos comerciais (como farmácias, postos de gasolina e restaurantes).

O Tribanco também deixa a fase piloto e entra na fase de habilitação desses estabelecimentos para a aceitação das bandeiras Elo e Alelo. Mas a principal conquista deste primeiro semestre para a adquirência do Tribanco é a conclusão do MVP (minimum viable product) para aceitação das principais bandeiras de cartão do país, Visa e Mastercard, que já está em testes de produção em uma série de estabelecimentos e cujo lançamento será concretizado nacionalmente no segundo semestre.



ERA DIGITAL

Banco está pronto para expandir operações e crescer

O primeiro semestre de 2018 foi um período em que o Tribanco concretizou a reestruturação das áreas e negócios, ficando pronto para expandir suas operações seguindo o planejamento estratégico realizado para 2020. O Tribanco deixa de ser um banco analógico digitalizado e se torna um banco digital, em que toda a jornada do cliente poderá ser feita digitalmente. Foi um semestre de avaliação de processos, aprendizado e melhorias que permitiram que o banco ficasse pronto para essa nova etapa de crescimento.

A instituição ampliou tanto o perfil de clientes a serem atendidos quanto o número de produtos e soluções a serem oferecidos. Para isso, investiu fortemente nas áreas de prevenção de fraude, riscos, concessão de crédito e tecnologia e chega ao fim deste semestre com todas as plataformas digitais operacionais prontas para receber tanto os clientes pessoa jurídica quanto pessoa física.

O Tribanco segue tendo como sua principal área de atuação o foco em ser a melhor opção em soluções financeiras para os pequenos e médios varejistas, mas está pronto para atender também aos clientes pessoa física que fazem parte das comunidades em que estão inseridos estes varejistas. Os funcionários e clientes dos varejistas atendidos, bem como os moradores dessas comunidades - sejam eles pessoa física ou profissionais autônomos pessoa jurídica - são clientes em potencial e poderão contar com uma conta corrente, crédito e demais produtos e soluções financeiras oferecidas pelas empresas coligadas Tribanco.

O Tribanco Digital segue oferecendo soluções financeiras ao pequeno e médio varejista, soluções de proteção para o patrimônio e os ativos e soluções de crédito aos consumidores, que agora passam a ter também meios para realizar transações financeiras.

SEGUROS

Carteira de clientes da Triseg tem aumento de 65% em relação ao 1º semestre do ano passado

A exemplo dos demais negócios, a Triseg teve um semestre de resultados bastante positivos. Houve crescimento nas vendas do portfólio de ofertas para o cliente pessoa jurídica, tanto na comercialização realizada em balcão (alta de 194% na comparação com o mesmo período do ano passado) quanto nos produtos simplificados, e que são negociados em um modelo digital.

A carteira de clientes cresceu 65,5% e mais de 90% das operações de crédito estão hoje cobertas pelo seguro prestamista - o que representa mais proteção tanto para o cliente quanto para o banco. A adesão ao seguro para os cartões da Tricard teve um crescimento de quase 100% (também na comparação com o mesmo período do ano anterior) e foram pagos no primeiro semestre mais de R\$ 25 milhões em prêmios.

A Triseg seguiu trabalhando em seus clientes empresariais a cultura da necessidade de proteção, imprescindível à perenidade dos negócios, oferecendo soluções simplificadas de proteção, de fácil entendimento e contratação

e aptas a atenderem empresas com diferentes perfis econômicos, aliando a venda simplificada a condições significativamente mais atraentes do que as oferecidas pelo mercado.

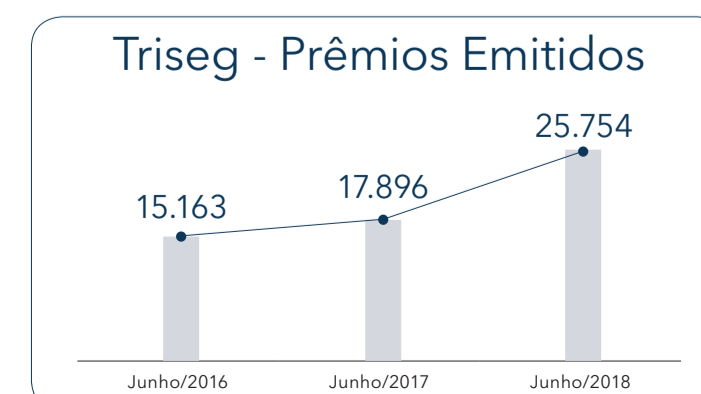
Uma inovação foi a utilização de canais digitais para estimular a contratação de seguro para os cartões Tricard (Smart Message), que conseguiu neste semestre uma conversão de 7%, número considerado positivo pelo mercado. Outra entrega significativa foi o portal de vendas, uma plataforma 100% digital que reúne tudo que o comercial precisa para ofertar os principais produtos de seguros.

Também nesse semestre a Triseg iniciou a construção de seu portfólio de produtos para a pessoa física, começando com um seguro Residencial Fácil, um produto de adesão completamente digital e simplificado e extremamente competitivo.

Outro destaque é o "Troco do Bem", um título de capitalização desenhado para a Rede Smart. Trata-se de uma solução para o problema

de troco das lojas que combina uma ação social e uma possibilidade de premiação para os clientes. Nas compras realizadas na Rede Smart, o cliente pode optar por arredondar o valor de sua compra em até R\$ 9,99. Metade do valor do troco é doado para a AACD, e a outra metade custeia a operação do sorteio. O doador concorre no mês seguinte, a um valor de 5.025 vezes o valor doado.

Vale destacar ainda a criação de um App em realidade aumentada, criado para facilitar e tornar mais atraente o processo de capacitação do comercial.



BALANÇOS PATRIMONIAIS		
Levantados em 30 de Junho de 2018 e de 2017		
(Em milhares de reais)		
ATIVO	2018	2017
Circulante/Realizável a Longo Prazo	2.518.408	2.118.284
Disponibilidades	238	286
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	629.865	429.187
TVM e Instrumentos Financeiros Derivativos	103.761	89.345
Relações Interfinanceiras	36.690	77.383
Operações de Crédito	1.222.779	1.111.506
Outros Créditos	467.629	367.515
Outros Valores e Bens	57.446	43.062
Permanente	376.556	149.012
Investimentos	319.310	107.178
Imobilizado de Uso	14.509	14.639
Ativos Intangíveis	42.737	27.195
Total do Ativo	2.894.964	2.267.296
PASSIVO	2018	2017
Circulante/Exigível a Longo Prazo	2.451.707	1.803.379
Depósitos	1.372.701	962.766
Recursos de Aceites e Emissão De Títulos	530.263	354.593
Relações Interfinanceiras	32.146	33.397
Relações Interdependências	7.181	8.728
Obrigações por Empréstimos e repasses	142.664	132.079
Outras Obrigações	366.752	311.816
Resultado de Exercícios Futuros	1.354	49
Patrimônio Líquido	441.903	463.868
Capital social	285.293	285.293
Reservas	156.610	178.575
Total do Passivo	2.894.964	2.267.296

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO		
Para os Semestres Findos em 30 de Junho de 2018 e de 2017		
(Em milhares de reais)		
	2018	2017
Receitas da Intermediação financeira	248.681	264.860
Despesas da Intermediação financeira	(139.146)	(141.651)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	109.535	123.209
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(72.979)	(62.935)
Receitas de prestação de serviços e tarifas bancárias	70.032	63.412
Despesas de pessoal	(60.938)	(59.173)
Outras despesas administrativas	(78.665)	(65.742)
Despesas tributárias	(14.923)	(14.365)
Resultado de participações em controladas	5.314	6.722
Outras receitas/despesas operacionais	6.201	6.211
Resultado Operacional	36.556	60.274
Resultado Não Operacional	508	(732)
Resultado Antes da Tributação Sobre o lucro	37.064	59.542
Imposto de Renda e Contribuição Social	(4.978)	(14.154)
Participações Societárias no Lucro	(6.961)	(6.650)
Lucro Líquido do Semestre	25.125	38.738

As demonstrações financeiras completas, auditadas pela KPMG Auditores Independentes, devidamente acompanhadas de parecer, sem ressalva, emitido em 21/08/2018, e o relatório de administração estão sendo publicadas no jornal "O Estado de Minas" em 23/08/2018

*Custo de ligação local - ligações originadas de celular nas Capitais e Regiões Metropolitanas.

Central de Operações
0800 979 33 55
3003 3366*

Atendimento Exclusivo para Deficientes Auditivos/Fala
0800 727 12 38

SAC - Serviço de Atendimento ao Cliente
0800 727 12 47

Ouvidoria
0800 727 40 17