

Operadora:

Boa tarde, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados relativos ao 2T12 do Banco Santander S.A.. Presentes aqui estão o Sr. Marcial Portela, Presidente Executivo – CEO, o Sr. Carlos Galán, Vice-Presidente Executivo – CFO, o Sr. Oscar Rodriguez Herrero, Vice-Presidente Executivo de Risco – CRO, e o Sr. Luiz Felipe Taunay, responsável pela área de Relações com Investidores

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela Internet, no site de Relações com Investidores do Banco Santander, no endereço www.santander.com.br/ri, onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para download. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação do Banco. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Gostaríamos de informar que perguntas só poderão ser feitas através do telefone. Caso você esteja conectado pelo *webcast*, sua pergunta deverá ser enviada diretamente para a equipe de RI, pelo e-mail ri@santander.com.br.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banco Santander, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria do Banco, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do Banco Santander e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Marcial Portela. Por favor, Sr. Portela, pode prosseguir.

Marcial Portela:

Boa tarde. Muito obrigado pela presença de todos que estão ouvindo esta teleconferência. O índice que temos para o dia de hoje abordará sobre o cenário macroeconômico, os principais destaques do período, as principais linhas de resultado em nossa atividade comercial.

Em relação às perspectivas macroeconômicas, gostaria de destacar quatro ideias. Depois de um fraco começo de 2012, o consenso de mercado aponta para uma recuperação da atividade econômica no 2S. Para atingir o crescimento de 1,9% neste ano, o 3T e o 4T deverão crescer a um ritmo de 1,7% cada um. Isso contribuirá para um crescimento do PIB em 2013 de 3,5% para 4%.

A segunda ideia é relativa à inflação. A estimativa é que, nos próximos meses, a inflação esteja com dados melhores, fechando o ano de 2012 ao redor do ponto central da meta do Banco Central. O Focus dá um número de 4,9% para o final do ano.

Em termos de taxa de juros, o mercado espera uma queda, encerrando o ano em 7,5%. E por último, em relação à taxa de câmbio, a estimativa é encerrar 2012 a R\$1,95 por dólar.

Passando para os destaques do 1S12 com respeito ao ano anterior, eu gostaria de compartilhar com vocês seis pontos. O Banco atingiu R\$3,230 bilhões de lucro líquido no 1S12, o que representa uma queda de 4% relacionada ao mesmo período do ano anterior.

A carteira de crédito cresce 17%, desacelerando nos últimos dois trimestres. As receitas totais mostram uma favorável evolução, crescendo 19%, com destaque para a margem financeira, que cresce 21%.

O controle dos gastos com crescimento de 9%, despesas para provisões de crédito crescem 36% no período comparado com o mesmo período do ano anterior, e, por último, destaque também para a solidez do balanço. O Banco segue tendo uma situação muito confortável, tanto em matéria de capital como em índice de cobertura.

No 1S temos um lucro líquido de R\$3.230 milhões. Comparado ao 1S11 o lucro líquido apresenta uma redução de R\$146 milhões, equivalente à queda de 4%. No trimestre, mostra uma queda de 17%. Em termos de lucro por ação, no 1S12 alcançamos R\$1,7 por ação.

Observando a conta de resultados, gostaria de destacar três pontos: o primeiro é que o semestre mostra um aumento nas receitas. A margem financeira cresce 21% em 12 meses e 4% no trimestre; a receita de prestação de serviços reduz 4% no trimestre e cresce 11% em 12 meses.

O segundo ponto é que há um maior custo de crédito; uma maior PDD, que é o resultado de créditos de liquidação duvidosa. O resultado de PDD cresce 47% em 12 meses e 23% no trimestre.

O terceiro ponto é o controle das despesas. Despesas, sem incluir amortização e depreciação, crescem 9% em 12 meses e apresentam queda de 1% no trimestre, enquanto a margem financeira cresce R\$302 milhões no trimestre, devido a uma maior contribuição da receita do crédito, que aumentou R\$312 milhões. Vale ressaltar a resiliência do spread de crédito, que cresce 60 b.p. no 1S. A margem de depósitos cai 14%, e a terceira parte do gráfico, outros, que inclui ROF, cresce 30%.

Observando a carteira de crédito, tivemos um crescimento da carteira ampliada de 3% no trimestre e 17% em 12 meses. A carteira de crédito tem uma boa diversificação entre segmentos. A principal alavanca de crescimento do Banco é pessoa física, que cresce 4% no trimestre e 14%, ou R\$8 bilhões, no ano.

O segmento de grandes empresas mostra importante evolução, devido em parte à variação cambial, crescendo 5% no trimestre e 16% no ano.

O atual cenário macroeconômico tem provado ser mais desafiador, e mostrou uma desaceleração no crescimento do PIB maior que o esperado, tendo um impacto negativo na qualidade creditícia do Brasil.

Apresentamos um índice de inadimplência acima de 90 dias de 4,9%, com aumento de 60 b.p. em 12 meses, em linha com a evolução do mercado. No trimestre, houve uma desaceleração, demonstrando um aumento de 10 b.p. ajustado pela venda de carteira executada no 1T12, assim como foi comentado na última teleconferência.

O índice de inadimplência de pessoa física acima de 90 dias cresce 10 b.p. no trimestre, enquanto o de pessoa jurídica permaneceu estável, ambos ajustados pela venda de carteira. Os indicadores que antecedem a inadimplência e a estabilidade observada nos índices de

inadimplência são sinais que confirmam nossas expectativas de que a inadimplência deve melhorar no 4T12, se beneficiando da aceleração econômica.

Há uma deterioração na qualidade do crédito no mercado que também afetou o Santander Brasil, impactando a despesa de PDD, que cresce 47% em 12 meses e 27% no trimestre. Já mencionamos que o resultado de PDD do Santander Brasil tende a apresentar uma maior variação devido ao *mix* da carteira de crédito.

Receitas de recuperação de crédito também aceleraram, crescendo 65% no trimestre. Dito isso, nossa expectativa é que o resultado de PDD deve melhorar no 2S deste ano em linha com a evolução positiva dos indicadores de inadimplência, como mencionei anteriormente, e também de uma melhora no indicador que antecede a inadimplência e que melhora no 2T 40 b.p. Esta tendência está alinhada com o cenário econômico positivo de agora até 2013.

Quanto a receitas de prestação de serviços e tarifas bancárias, o 1S12 somou o montante de R\$4.843 milhões, com aumento de 11% em 12 meses e queda de 4% no trimestre. A maior responsável por esse crescimento foi a linha de cartões, que cresce 35% em 12 meses. Além disso, serviços de recebimento e operações de crédito crescem 20% e 15%, respectivamente.

Devido ao efeito sazonal de renovação de apólices de seguros que se concentram no 1T do ano, apresentamos uma queda de 28% no trimestre, levando à redução do total de comissões. Esta queda foi semelhante no ano anterior, e previsivelmente será semelhante também em 2013.

Como parte da nossa estratégia de eficiência em custos, as despesas, sem incorporar depreciação e amortização, reduziram 1% no trimestre, com um crescimento de 9% no acumulado do ano. As despesas totais, incluindo depreciação e amortização, diminuem 1% em três meses e aumentam 11% contra o 1S do ano passado, devido a investimentos e expansão comercial.

Mantemos nossa estratégia de eficiência em custos, com uma melhora 1,7 p.p. no trimestre e 3,5 p.p. contra o 1S11. O índice de recorrência atingiu o valor de 63% no 1S12, apresentando uma piora de 2,1 p.p. no trimestre. Em 12 meses, permanece *flat* no acumulado.

Considerando os indicadores de rentabilidade, a rentabilidade sobre os ativos atingiu o valor de 1,6% no 1S12, com queda de 0,3 p.p. em três meses e 0,2 p.p. em 12 meses. O retorno sobre o patrimônio líquido alcançou 12,9% no 1S12, apresentando uma piora de 2,7 p.p. no trimestre e 2 p.p. contra o 1S do ano passado.

Os ativos totais do nosso balanço alcançam o montante de R\$421 bilhões, com crescimento de 5% no trimestre e 4% no ano. O patrimônio líquido atingiu R\$51,1 bilhões, com aumento de 1% em três meses e 12% em 12 meses.

Nosso índice de Basileia continua alto, em 21,9%, sendo que o Tier I é 19,9% e o Tier II é 2%. Além disso, nossa cobertura da carteira apresentou aumento no trimestre e continua em patamares confortáveis, atingindo o valor de 137,7%.

Em relação aos depósitos, letras financeiras continuam tendo forte evolução, com crescimento de 83% em 12 meses, influenciando o crescimento de captação de clientes, que atingiu R\$186,5 bilhões e apresentou crescimento de 8% em 12 meses e queda de 1% no trimestre. Letras financeiras ganham importância em nossas captações devido a seu prazo de no mínimo dois anos, proporcionando estabilidade ao funding.

A captação de balanço alcançou R\$194,8 bilhões, com crescimento de 12% no ano e 2% no trimestre. Considerando fundos, a captação total somou R\$333,1 bilhões, com um crescimento de 11% em 12 meses e 2% no trimestre. É importante ressaltar que a relação crédito/depósitos continua bem equilibrada, alcançando a taxa de 106%.

Para finalizar, como conclusão gostaria de ressaltar seis pontos deste semestre com respeito ao 1S do ano anterior. O primeiro é que o Banco atingiu R\$3.230 milhões de lucro líquido no 1S12, o que apresenta uma queda de 4% comparado com o ano anterior. Em relação ao volume de atividade comercial, a carteira de crédito cresce 17% e a captação de clientes cresce 8%. Em termos de receitas totais, temos um semestre que mostra uma favorável evolução anual, com um crescimento de 19%, melhorando o nosso índice de eficiência em 3,5 p.p..

Outro fator que impulsionou a melhora do índice de eficiência foi o controle de gastos, com queda de 1% no trimestre e aumento de 9% em 12 meses. O resultado de provisões de crédito também cresceu no semestre. A despesa bruta de PDD cresceu 36% no período, e o índice de inadimplência acima de 90 dias cresceu 10 b.p. no trimestre, considerando a normalização do índice no 1T, que exclui a venda de carteira, e 0,6 p.p. em 12 meses.

Por último, a nossa solidez do balanço. Apresentamos um índice de Basileia de quase 22% e um índice de cobertura de quase 138%, que são níveis muito confortáveis. Portanto, como destaque, o forte o crescimento comercial, crescimento de receitas em consonância, melhores spreads, controle de gastos, aumento das provisões, do qual eu imagino que haverá alguma pergunta. Estamos bem confiantes na recuperação da economia no 2S, o que deverá resultar em um entorno mais favorável para o negócio bancário.

Muito obrigado pela atenção, e podemos passar às perguntas.

Regina Sanches, Itaú BBA:

Obrigada por atenderem as minhas perguntas. Eu tenho duas perguntas. A primeira é que eu vi um crescimento do número de clientes, e também do número de contas correntes no trimestre, cerca de 2%, mas as receitas de prestação de serviços, especificamente relacionadas a contas correntes, caíram no trimestre contra trimestre. Vocês têm feito alguma campanha de redução de fees para atrair novos clientes? Depois eu faço minha próxima pergunta.

Marcial Portela:

Obrigado, Regina. Vou tentar dar uma resposta para sua pergunta, no sentido de que nós, muito especificamente, não temos prevista uma campanha de atração de clientes pela via de uma diminuição de comissões. Nós continuamos dentro da nossa atividade comercial, no mesmo patamar, uma atividade que está chegando, espero, nesse 2S ao que eu tenho chamado em outras situações de velocidade de cruzamento comercial nossa. Então, temos uma atividade muito forte relativa ao negócio de aquisição, que, no fundo, é uma estratégia de aproximação e captação de pequenas e médias empresas.

Quanto a indivíduos, já iniciamos, aproveitando a situação do mercado, uma atividade forte no primeiro dia do ano, dia 3 de janeiro, com a nossa força comercial nas agências. Continuamos com a mesma estratégia. Então, não temos uma campanha, uma ideia de atração de clientes via diminuição de comissões.

Regina Sanches:

Perfeito. Então, essa queda no trimestre eventualmente é porque se utilizou um pouco menos os serviços? Porque me chamou a atenção o fato do número de clientes ter subido, o de contas correntes também ter aumentado, mas a receita relacionada à conta corrente ter caído um pouco no trimestre.

Marcial Portela:

Pode ter algum assunto de sazonalidade, mas não tem nenhum assunto relevante para poder comentar quanto ao número de clientes. O semestre tem sido positivo em incorporação de clientes. É parte da sazonalidade do ano, simplesmente.

Regina Sanches:

Perfeito. A minha outra pergunta é em relação ao *guidance* específico que vocês tinham dado para 2012 e 2013, de um crescimento de resultados, de *earnings*, de 15% a 17%. Queria saber se está mantido esse *guidance* dos dois anos; eu sei que é para dois anos, não é especificamente para o ano de 2012. E se vocês pretendem de fato rever alguma coisa de algum desses *guidances* que vocês deram, tanto de crescimento de crédito ou do próprio crescimento de *earnings* após ter tido essa desaceleração econômica, que levou a maiores provisões nesse trimestre. Essa é a minha segunda pergunta. Obrigada.

Marcial Portela:

Quanto a essa segunda pergunta, Regina, nós temos sido bastante estáveis quanto ao *guidance* relativo também a esse assunto bem específico. Alguns concorrentes elevaram muito o *guidance* alguns meses atrás para este ano e para 2013. Nós de fato continuamos dentro do *range* de 15% a 17% para o período.

Achamos que quando você enxerga todas essas variáveis que podem incidir no crescimento do crédito, incluindo a variável dos bancos públicos também, com a aceleração que eles têm experimentado, nós ficamos bem confortáveis mantendo o *guidance* de 15% a 17% para o mesmo período, que pode ser em um ano mais próximo do 15%, da parte inferior do *rango*, e outro ano mais perto do 17%. Mas, por enquanto, não temos motivos para mudar o *guidance*.

Quanto ao assunto da mudança do patamar de crescimento da atividade econômica no País no 2S e a repercussão que isso pode ter no sistema e no Banco também, estamos confiantes que a inadimplência pode estar agora no pico, ou perto do pico, e que deveremos enxergar uma estabilização no 3T, para chegar a um patamar de início de queda no 4T12.

O assunto que possivelmente é mais relevante também é qual será o patamar de inadimplência para os próximos anos, se será um patamar mais próximo do que foi o final do ano passado, ou se pode ser um patamar mais na linha do que foi o ano de 2010. Claramente, nós temos uma expectativa bem melhor para os dois próximos trimestres.

Regina Sanches:

Perfeito. Muito obrigada.

Tiago Batista, Itaú:

Boa tarde, pessoal. Só uma dúvida rápida. Portela, você comentou no *call* em inglês sobre o *downgrade* que vocês fizeram nos *ratings*, mas não ficou muito claro para mim se essa mudança foi *one-off*, esse é o primeiro ponto, e segundo, se foi concentrada em alguns clientes ou se foi uma coisa mais generalizada.

Oscar Rodriguez Herrero:

Tiago, muito obrigado pela pergunta. O *downgrade* do *rating* pode ser considerado como algo normal, de acordo com a evolução macro e dos resultados dos clientes, e a situação dos clientes. Não é uma coisa que nós esperamos ver olhando para adiante, logicamente condicionado a eventos que podem acontecer em termos econômicos no País. Respondi sua pergunta?

Tiago Batista:

Mas foi concentrada em poucos clientes, teve algum segmento específico? Foi uma coisa concentrada ou foi uma coisa mais generalizada?

Oscar Rodriguez Herrero:

Foi mais generalizada. Não teve concentração em nenhum segmento.

Tiago Batista:

Perfeito. Obrigado.

Wesley Okada, Goldman Sachs:

Boa tarde a todos. A minha pergunta é em relação ao *business* de veículos. Nós vimos que o Banco estava crescendo em um ritmo bastante acelerado e nesse último trimestre desacelerou um pouco a velocidade de crescimento. Queria entender com vocês como é a estratégia do Banco daqui para frente nesse segmento e como está se comportando a questão de inadimplência no *business*. Obrigado.

Marcial Portela:

Obrigado, Wesley. Quanto ao negócio de carros, eu gostaria de mencionar dois assuntos. Nós temos um objetivo de, em termos de cota de mercado, ficarmos bem confortáveis com o nível de cota ao redor de 16%, que é o nível onde estamos hoje. Nós temos feito um ganho nos últimos 12, 14 meses de 1 p.p. aproximadamente.

A queda que o negócio sofreu durante o 2T deste ano tem a ver, também, com o fator de diminuição de fabricação e venda de carros no Brasil durante o período, com essa situação da atividade econômica pior do que era esperado. Então, nos adaptamos a essa situação.

É certo também que já no ano de 2011, no 3T iniciamos algumas medidas quanto aos critérios de admissão de risco para financiamento de carros, que colocaram filtros mais exigentes para a concessão de créditos. Mesmo assim, temos mantido esse nível de cota de mercado; temos a sensação de que nos próximos meses, daqui até o final do ano, o mercado vai acelerar e os níveis de financiamento para a compra de carros novos e usados podem atingir um patamar bem melhor do que tem sido esse 2T.

Um dado que também é interessante, é que o que estamos enxergando é que as safras que iniciaram no ano de 2011, no 3T, apresentam uma situação historicamente baixa em termos de inadimplência, bem mais baixas do que tem neste momento a inadimplência da parte de financiamento de carros.

Wesley Okada:

Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Marcial Portela para as considerações finais. Por favor, Sr. Portela, pode prosseguir.

Marcial Portela:

Como encerramento, o que eu gostaria de transmitir que nós temos uma visão muito positiva olhando no longo prazo para o Brasil. É por isso que estamos também colocando na mídia uma campanha com o slogan 'investindo forte no Brasil'. Nós acreditamos muito na situação de longo prazo deste país e temos um olhar bem positivo para o 2S deste ano.

No que se refere à indústria bancária, nós enxergamos um 2S também bem melhor, muito relacionado também a uma diminuição da inadimplência, portanto uma diminuição do custo em termos de provisões de crédito. Confiamos que essa previsão será confirmada nos próximos meses, e nos encontramos na próxima apresentação de resultados. Obrigado, e boa tarde.

Operadora:

A teleconferência do Banco Santander está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”