

Operadora:

Bom dia e obrigado por aguardarem. Bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Banco Santander (Brasil) S.A. Temos aqui o Sr. Angel Santodomingo, Vice-Presidente Executivo – Diretor Financeiro e o Sr. André Parize, Diretor de Relações com Investidores.

Todos os participantes somente poderão ouvir a apresentação e, após sua conclusão, começaremos a sessão de perguntas e respostas, momento no qual mais informações serão fornecidas. Caso precise de qualquer auxílio durante a apresentação, por favor, solicite a ajuda da operadora digitando *0.

O webcast ao vivo desta conferência está disponível no site de relações com os investidores do Santander, em www.santander.com.br/ir, onde a apresentação também está disponível para download. Informamos que as perguntas recebidas por meio do webcast serão priorizadas. Se desejar fazer uma pergunta por telefone, digite *1. Quando sua pergunta for respondida, digite *2 para sair da linha. Cada participante pode fazer duas perguntas. Caso necessite de mais informações, por favor acesse a linha novamente.

Antes de prosseguirmos, esclarecemos que eventuais declarações prospectivas podem ser feitas durante esta teleconferência com relação às perspectivas empresariais do Banco Santander Brasil, projeções e metas operacionais e financeiras com base em convicções e premissas da Diretoria, bem como informações atualmente disponíveis. Tais declarações prospectivas não são garantia de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições, tendo em vista que se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ocorrer ou não. Os investidores precisam estar cientes de que as condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do Banco Santander Brasil e podem fazer com que os resultados reais sejam substancialmente diferentes daqueles expressos nas declarações prospectivas.

Agora vou passar a palavra para o Sr. André Parize. Sr. Parize, pode prosseguir, por favor.

André Parize:

Bom dia a todos. É um prazer dar as boas-vindas a vocês na teleconferência de resultados do 3T18 do Santander Brasil. Tivemos mais um bom trimestre, e os destaques serão apresentados pelo nosso CFO, o Sr. Angel Santodomingo.

Por favor, Sr. Santodomingo.

Angel Santodomingo:

Bom dia a todos. Aqui quem fala é Angel Santodomingo. Vocês receberam o índice sobre o qual eu vou falar. Assim como em outros trimestres, vamos começar com as principais mensagens e os resultados do Grupo Santander que foram apresentados hoje de manhã. Em seguida, vou falar dos destaques macro, especificamente do 3T, e depois vou concluir com minhas observações finais.

No primeiro slide, primeiro quero compartilhar com vocês que estamos contentes de ver que nosso lucro líquido continua em ascensão. Chegamos a R\$3,1 bilhões no trimestre, com retorno sobre o patrimônio líquido de 19,5%, repetindo o maior patamar desde o nosso IPO, resultado claro de uma estratégia adequada. Obviamente, isso ocorreu em um ambiente com mudanças, e com a atenção do país provavelmente voltada para outras coisas.

No 3T, distribuímos R\$600 milhões, somados ao R\$1,2 bilhão distribuído anteriormente, totalizando R\$1,8 bilhão no acumulado do ano. Como sempre, acredito que a Diretoria deverá anunciar, até o final do ano, o valor total pago como dividendos.

No próximo slide, o bom desempenho dos clientes e dos colaboradores é responsável por esses bons níveis de rentabilidade. A base de clientes aumentou em diferentes perspectivas – ativa, vinculados e digital –, e isso é claramente fruto de nossos esforços para continuamente melhorar a experiência do cliente.

Como já mencionei, a satisfação do cliente é o principal pilar de nossa estratégia de continuarmos crescendo de forma consistente e sustentável. Acompanhamos nosso trabalho por meio do NPS (*Net Promoter Score*), que compartilhamos nos últimos dois trimestres e, como sabem, é medido diariamente em todas as nossas agências e canais.

No trimestre, nossa pontuação de NPS se manteve em ascensão, chegando a 55, aumentando assim 4 pontos. Como sabem e como mostrado, a Organização precisa trabalhar muito para aumentar esse indicador. No entanto, devo dizer que, claramente, estamos no caminho certo.

No próximo slide, sobre rentabilidade, clientes e colaboradores, tudo isso nos leva a ganhos rentáveis de participação de mercado. Permanecemos focados em rapidamente obter uma participação de mercado rentável em ativos e passivos.

Com base nessa ideia, gostaria de destacar o desempenho dos seguintes produtos: Crédito Consignado, com quase 10% de participação de mercado, refletindo o bom desempenho dos canais externos e internos de distribuição. A plataforma digital bem-sucedida, com certeza, contribuiu para a conquista.

Cartões. Produtos diferenciados e o melhor aplicativo de cartão de crédito do setor nos ajudaram a ter novamente um bom desempenho no trimestre.

Veículos, a plataforma digital somada à precificação com base em risco permanece como o cerne de nosso sucesso. Além disso, a plataforma *Cockpit*, nossa plataforma multidisciplinar que combina várias soluções para aprimorar toda a jornada de compra e venda de carros, tem sido fundamental em nosso posicionamento nesse negócio.

PMEs. Pela primeira vez, já atingimos 1 milhão de clientes. As melhorias na plataforma e na satisfação do cliente são essenciais para manter nossa base de clientes em crescimento.

Getnet. Mesmo com um cenário mais competitivo, continuamos conquistando participação de mercado com níveis rentáveis. É bom lembrar que a importância da Getnet vai além de seus serviços de aquisição. Acreditamos que seja um componente fundamental do nosso plano para potencializar as receitas do Banco.

E, por último, mas não menos importante, agronegócios. Nosso processo de expansão permanece no caminho certo, fazendo parte do nosso plano de expansão rumo ao interior do país.

No próximo slide, tudo isso obviamente tem como base processos melhores e mais industrializados. Em resposta aos processos mais eficientes e também refletindo o forte compromisso com custos, nosso índice de eficiência reduziu significativamente no último ano. Nossa perspectiva futura em relação ao setor bancário brasileiro é que a eficiência será uma das principais variáveis que vão diferenciar os bancos.

Passando para os resultados do Grupo Santander. O Grupo Santander, como sabem, conforme já foi divulgado hoje, atingiu um lucro líquido nos primeiros nove meses de €6 bilhões, equivalente a R\$25 bilhões. Neste trimestre, o Santander Brasil representou 26% dos lucros do Grupo, mostrando a relevância dos resultados da subsidiária brasileira para o Grupo.

Não vou entrar em muitos detalhes sobre o lado macro, pois temos muitas mudanças, mas quando a incerteza política do país tiver desaparecido, um ciclo econômico positivo poderá se consolidar no futuro. Um país com inflação controlada, baixas taxas de juros, contas externas mais fortes e planos de reformas estruturais deve se superar em um futuro próximo.

Passando agora para os destaques do resultado, como podem ver, o lucro líquido foi de R\$3,1 bilhões, cerca de 3% maior do que o trimestre anterior, que chegou perto de R\$3 bilhões, e 20% maior que no 3T17. Os resultados dos 9M foram 25% maior em comparação ao mesmo período do ano passado. Nosso lucro líquido tem crescido de forma consistente a cada trimestre por cinco anos consecutivos. Isso claramente resulta do crescimento da nossa base de clientes vinculados e da transacionalidade, combinados com um modelo de risco preciso e uma maior produtividade.

No próximo slide, apresentamos as principais linhas dos nossos resultados. Vou detalhar isso melhor mais para frente. Antes disso, com relação à receita, uma tendência positiva na margem financeira, aumento de 1,6% em relação ao 2T18 e de 12% em relação ao 9M17, refletindo o bom desempenho do passivo de crédito em tudo isso.

As comissões registraram uma dinâmica mista, também com crescimento sólido de 10% em relação ao ano anterior, e com uma queda de 3% em relação ao trimestre anterior, refletindo um nível elevado de incertezas com relação às eleições e ajustes de precificação.

Com relação às despesas, a provisão para créditos de liquidação duvidosa permanece sob controle e teve um crescimento mais lento do que a margem financeira em relação ao trimestre e ao ano anterior. As despesas gerais tiveram aumentos próximos aos níveis de inflação, como prometido. Assim, o lucro líquido totalizou R\$9 bilhões no ano até o momento.

Vou detalhar os diferentes números no próximo slide. O slide 15 mostra a evolução da margem financeira, que chegou a R\$10,6 bilhões, 8% maior que o 3T17 e 2% maior em relação ao 2T18.

Principais destaques. A margem de crédito permaneceu praticamente estável no trimestre. A carteira de crédito aumentou e o spread diminuiu, principalmente devido às mudanças na regulamentação dos juros rotativos de cartões de crédito.

A margem de captação manteve o processo de expansão, com crescimento de 6% no comparativo trimestral, mesmo com a manutenção da taxa Selic em seu menor nível. O item 'outros' também se manteve igual às médias do ano passado.

No próximo slide, analisamos nossa carteira de crédito. Nossa carteira de crédito ampliada teve um aumento de 13% no ano e de 3,4% no trimestre, chegando a R\$381 bilhões, o que consideramos um desempenho positivo. A carteira de pessoas físicas continua com um desempenho sólido, crescendo 4,6% em relação ao trimestre anterior e 22,6% nos últimos 12 meses. Empréstimos consignados, cartões de crédito e crédito rural, ou agro, foram os principais responsáveis por impulsionar o crescimento.

O financiamento ao consumo mais uma vez teve resultados fortes, com um crescimento de 4,2% no comparativo trimestral e de 20% no comparativo anual, ainda colhendo os frutos da nossa plataforma digital, como mencionei anteriormente.

A carteira de PMEs também apresentou melhorias e atingiu um crescimento de dois dígitos na comparação anual. Isso é algo que, para aqueles que estão acompanhando, vem ganhando força nos últimos trimestres, e agora já chegamos a dois dígitos. Tanto o serviço quanto o fato de chegarmos a 1 milhão de clientes são fatores responsáveis por esse crescimento. Permanecemos confiantes de que esse ciclo só está começando, e nossa base de clientes deve continuar a crescer com o nível de satisfação do cliente.

Por fim, a carteira de grandes empresas, que ainda está um pouco para trás, reflete o apetite limitado de nossos clientes no trimestre.

No slide 17, mostramos a evolução da nossa captação. O saldo de clientes teve um aumento de 3,7% no trimestre e de 9% em um ano, devido ao nosso consistente esforço para aumentar os níveis de engajamento do cliente e a base de clientes.

Todos os itens tiveram um desempenho positivo na comparação anual, exceto os instrumentos mais caros, as letras financeiras.

Gostaria de destacar a poupança, que teve um forte crescimento em comparação com o setor. Também devo mencionar os empréstimos imobiliários e o crédito agrícola, LCI e LCA, que cresceram quase 7% no comparativo trimestral, também acima do sistema no período. O total das captações em balanço teve um crescimento de 16% na comparação anual, o que consideramos adequado para apoiar o crescimento de da nossa carteira de crédito.

No próximo slide, temos uma visão clara de que o desempenho da receita de comissões está muito relacionado com o quanto os clientes usam e querem usar nosso Banco, por isso usamos o NPS, sobre o qual sempre falamos. Isso resulta de um número maior de clientes engajados e ativos, preços adequados e melhorias na qualidade de nossos produtos e serviços. Essa combinação leva ao aumento da transacionalidade.

Nos 9M18, a receita de comissões teve um aumento de 10%, com destaque para cartões, contas correntes e seguros. A queda no trimestre, de 3%, pode ser explicada por diferentes fatores, incluindo a sazonalidade em seguros, a fraca atividade de

mercado no segmento de grandes empresas antes das eleições, afetando a linha de colocação de títulos, custódia e corretagem e o reajuste de preços na linha de operações de crédito. Permanecemos confiantes de que a receita de comissões manterá a tendência positiva nos próximos resultados.

Vamos falar sobre a qualidade dos nossos ativos. A inadimplência de curto prazo continua a melhorar em ambos os segmentos, com queda de 20 bps no trimestre. Na nossa opinião, essa é uma evidência clara de que nossos modelos de risco continuam muito confiáveis, o que nos dá confiança para manter o crescimento de nossos negócios. A inadimplência acima de 90 dias se manteve praticamente a mesma, com movimentações dentro de um intervalo adequado. Novamente, o índice de cobertura ficou em 207%, ainda em um nível confortável.

Passando para o próximo slide, vocês podem ver que as provisões para créditos de liquidação duvidosa permaneceram estáveis no trimestre. Essa boa dinâmica resultou em mais uma melhoria em nosso custo de crédito, que chegou a 3,1%. Isso combinado com o forte crescimento da carteira de crédito e com a mudança de mix é prova incontestável de que estamos no caminho certo para melhorar a rentabilidade e de que o nosso modelo de risco é efetivo.

No slide 21, analisamos a evolução das despesas. Como eu disse anteriormente, a industrialização dos processos é uma das principais prioridades do Banco. Continuamos a focar na disciplina de custos e no *lean mindset*. Neste nove primeiros meses, nossas despesas tiveram um aumento um pouco acima de 4%, chegando a 4,4%, em linha com a inflação e substancialmente abaixo da receita, que foi de 12% (1/3), indicando que obtemos cada vez mais benefícios de nossa alavancagem operacional.

No trimestre, o aumento das despesas deve-se principalmente ao processamento de dados, refletindo um maior número de transações e acessos por meio de diferentes canais, o que indica que nossos clientes estão mais próximos do Banco e que utilizam nossos serviços com mais frequência.

Nossa perspectiva futura permanece a mesma: de que os custos fiquem em linha com a inflação, apesar do nível da intensidade comercial do Banco continuar a exercer pressão.

O próximo slide resume nossos índices de desempenho. Como resultado do que comentei no slide anterior, nosso índice de eficiência nos nove primeiros meses foi significativamente melhor, em linha com o trimestre anterior.

A taxa de recorrência subiu para 85% vs. 81% no mesmo período do ano passado, trazendo mais previsibilidade e resiliência aos nossos resultados. A queda no trimestre deve-se ao desempenho das comissões, como já mencionado. E tivemos novamente um retorno sobre o patrimônio líquido de 19,5%, igual ao do último trimestre e o maior dos últimos dez anos.

Em capital e liquidez, nossos números permanecem sólidos. Nossas fontes de captação mantiveram um nível confortável, com um índice de empréstimo sobre depósito de quase 89. O índice BIS do Santander Brasil foi de 15%, com um aumento de 20 bps do nosso CET 1 fully loaded, totalizando 12,6%.

Este é o cálculo fully loaded. Consideramos o impacto total dos próximos cinco ou seis anos; portanto, o impacto total da nova resolução do Banco Central, que considera ativos fiscais ou variação cambial. Não estamos limitando o cálculo a um determinado número de anos. Isso seria mais conservador.

Vou passar agora para minhas observações finais e conclusão da apresentação, gostaria de rever os principais destaques. O lucro líquido teve um aumento de 25% em comparação com os 9M17, o que representa um índice sólido e sustentável; a receita total teve um crescimento de 12% em relação ao ano passado, o que reflete o nosso estudo com foco no cliente; a qualidade de ativos se manteve controlada, o que comprova a nossa excelência em modelagem de riscos; os custos estão sob um rígido controle; e, por fim, nosso retorno sobre o patrimônio, já mencionado, de 19,5%.

Permanecemos bem posicionados para novamente entregarmos resultados sustentáveis, impulsionados por uma estratégia empresarial bem definida, um crescimento orgânico e uma implantação disciplinada de capital.

Gostaria de agradecer a todos pela atenção. Acho que agora podemos passar a palavra para o Sr. Andre Parize e, depois, vamos para a sessão de perguntas e respostas.

André Parize:

Antes de passar para a sessão de perguntas e respostas, gostaria de compartilhar com vocês que o Santander Brasil marcou o nosso *Investor Day* 2019, que estava programado para hoje. A reunião será no dia 8 de outubro de 2019, quando o Santander também comemorará dez anos como companhia aberta no Brasil e na Bolsa de Valores de Nova York.

Quero convidar todos vocês a se encontrarem com a nossa alta administração. Lembrando que mais detalhes serão fornecidos pela nossa equipe de Relações com Investidores o quanto antes.

Agora, podemos passar para a sessão de perguntas e respostas.

Carlos Macedo, Goldman Sachs (via webcast):

Obrigado por responder às perguntas. Seus spreads de crédito diminuíram pela primeira vez em muito tempo, apesar das contínuas mudanças favoráveis no mix. Essa reversão também apareceu nos resultados do 3T do Itaú. Ambos os bancos atribuem isso à pressão na carteira de consumidores. O que você pode dizer sobre a tendência futura dos spreads? Você acha que a pressão na precificação continuará contrabalanceando a mudança no mix e a melhoria na captação?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Carlos. Falando sobre os spreads, vou detalhar um pouco mais, pois acho que na pergunta você também pede uma explicação sobre esse spread.

Falando do NII, a primeira coisa que temos é o forte volume no varejo, e os spreads dependem desse segmento; portanto, devem continuar a evoluir como vimos antes.

De forma geral, tivemos uma certa pressão, especificamente quando analisamos as grandes empresas, temos visto também um pouco de pressão sobre o tipo de desconto de recebíveis em outros negócios etc., mas acho que esse é o tipo de tendência sobre o qual temos falado nas últimas semanas.

Especificamente neste trimestre, tivemos um impacto relacionado à regulamentação da margem financeira. Como você provavelmente sabe, em julho, tivemos uma nova resolução do Banco Central, que regula as taxas de juros sobre atrasos no pagamento de faturas de cartão de crédito. A resolução limitou a taxa rotativa do saldo negativo no cartão de crédito.

Esse é o principal motivo. Obviamente, também posso mencionar que tivemos pressão em outras partes do portfólio, mas essa é mais pontual. Deve-se um pouco ao saldo negativo, um pouco a consignados, mas volto a repetir que, às vezes, isso é até mesmo sazonal ou que faz parte de uma normalidade cíclica que geralmente ocorre nesse tipo de spread.

No futuro, não vejo outro impacto no spread do 4T em relação ao 3T, pois isso já aconteceu com essa mudança nos termos regulatórios, e ainda não vimos todas as mudanças na regulação. A mudança que mencionei aconteceu em julho, todos sabíamos disso, e esse é o tipo de impacto que acontece quando a regulação muda.

Lucas Lopes, Credit Suisse (via webcast):

Após a definição no cenário político, a administração considera aumentar o apetite ao risco?

Angel Santodomingo:

Mais do que o cenário político ou macroeconômico, acho que compartilhamos nossa posição em termos de como vemos o Banco navegando ao longo dos diferentes ciclos. A nossa tendência é de sermos um banco estável, por isso realmente tentamos evitar a volatilidade no processo de tomada de decisão. Estou falando de forma ampla aqui. Tentamos evitar grandes variações em relação ao direcionamento do Banco. O Banco está fortemente posicionado na direção certa em termos de produtos e serviços, especificamente, em termos de qualidade no atendimento ao cliente.

Analisando o último ciclo, as variáveis de crédito ficaram razoavelmente estáveis, melhorando, com um nível de apetite de risco semelhante. Sendo assim, há um movimento tático, e os ajustes finos dependem de como vemos as diferentes safras, etc. Contudo, acho que sua pergunta foi mais no sentido geral. Em relação aos ajustes finos, obviamente nós temos finos ajustes, mas isso ocorreu da mesma forma nos últimos cinco anos, e as variáveis de crédito foram as que você viu.

Temos uma perspectiva positiva em relação ao comportamento futuro do cenário macroeconômico. Isso significa que provavelmente vamos ver, estruturalmente, uma tendência positiva em termos de qualidade. Mas não vemos nenhum indício prévio de preocupação para os ativos, etc. Esse é o nosso posicionamento hoje.

Jorg Friedmann, Citibank (via webcast):

O que causou a queda de 25,7% em relação às comissões de empréstimo? Agradeço se puder detalhar um pouco mais esse aspecto.

Angel Santodomingo:

Sobre as comissões, falei um pouco sobre isso, sobre as principais coisas que estão acontecendo nesse aspecto. Vou detalhar um pouco mais, pois novamente temos impacto especial no comparativo trimestral.

Vou caracterizar um pouco isso. Primeiro, o ambiente que vimos, por exemplo, em termos de mercados, *pipeline*, atividades, etc., um trimestre mais brando, provavelmente relacionado à situação especial do país por causa das eleições, eleições que passaram, em termos de incertezas e em termos das possíveis evoluções futuras.

Eu diria que o *pipeline* é forte, está completo, especificamente em operações de renda fixa, mas também em ações. Portanto a tendência é vermos uma retomada já neste momento. Não estou preocupado com isso.

Em relação a seguros, isso é pura sazonalidade. Tem a ver com campanhas. Normalmente temos um 3T mais fraco, pois depende se temos uma campanha mais forte ou mais leve em um trimestre que temos esse tipo de variação. Lembre-se, por exemplo, de que o 4T, em seguros, é muito forte e provavelmente veremos um forte apetite.

E, em terceiro lugar, mas não menos importante, que é provavelmente um dos principais motivos, é outra mudança de regulamentação que aplicamos no trimestre, que afetou a linha de operações de crédito. Isso também tem a ver com o impacto desse regulamento, que explica quase 100% disso.

Novamente, o mesmo argumento: no 4T, não devemos ver esse tipo de variação, pois já aconteceu, então a variação trimestral vai novamente refletir.

Continuamos a ver um crescimento de dois dígitos, por isso não vejo problema nisso. O Banco continua com um crescimento forte em clientes vinculados, como eu disse, de 26%, em clientes ativos, no total de clientes e clientes digitais. Não vejo motivos para isso ter menos impulso no futuro.

Philip Finch, UBS (via webcast):

Você pode comentar se acha que existe um potencial de custo de risco menor?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Philip. Acho que falei um pouco disso na minha resposta anterior. Vemos o custo do risco controlado em termos de evolução. Não vemos sinais de processos deteriorados ou coisas assim em termos de como isso pode evoluir.

Eu associaria uma alta porcentagem disso ao cenário macro. Se o Brasil se fortalecer nos próximos trimestres ou nos próximos anos, acho que o custo do risco responderá a isso.

Novamente, há uma questão em aberto. Se temos um país em que a taxa de juros, inflação etc., continua controlada em níveis baixos, acho que estruturalmente o custo do risco deve ser menor. Mas essa é uma visão mais macroestrutural para o meio do ano.

Mário Pierry, Merrill Lynch (via webcast):

Você poderia detalhar melhor o aumento da inadimplência no setor de grandes empresas? Se trata de algum setor específico?

Angel Santodomingo:

Como sabe, não falamos sobre clientes, mas posso dizer que o pequeno aumento que você vê, de 1,7% para 1,8% ou 1,9%, tem a ver com um caso. Esse tipo de coisa, como sempre mencionei, quando se fala em empresas de médio a grande porte, quando se tem uma entrada ou saída, geralmente isso é visto como mais volatilidade na comparação trimestral. Em primeiro lugar, isso não é, de fato, importante.

Em segundo lugar, as provisões. Na verdade, você vê a taxa de cobertura em queda, o que explica isso. Ele entrou em inadimplência, mas já foi provisionado, então não é nenhuma surpresa. Novamente, não é significativo, mas, sim, temos esses tipos de aumentos e quedas do NPL, dependendo do trimestre. O total de inadimplência não varia, e grandes empresas responde a isso com uma reflexão sobre a cobertura, passando de 219% para 207%.

Thiago Batista, Itaú BBA (via webcast):

O Banco fechou 60 PABs no trimestre, mas abriu 14 novas agências. Você poderia detalhar melhor a estratégia futura para canais físicos? A redução de 172 funcionários se deve à redução do número de PABs?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Thiago. Nossa estratégia em termos de distribuição física é a seguinte. Primeiro, achamos que temos aproximadamente o tamanho certo. Não temos uma questão estrutural em termos de modificar estruturalmente nossa presença no país. Vou explicar melhor essa ideia, porque ela precisa ser detalhada.

A segunda questão importante aqui é que o nosso foco é o cliente. Queremos que o cliente decida usar o canal que ele desejar. A decisão é dele; não nos cabe decidir onde e como ele deseja usar o banco ou nos contatar.

O segundo ponto, um ponto importante é que isso é parte corriqueira dos negócios, mas também se deve à estratégia de ir para o interior do país. Nos próximos anos, vamos abrir o que chamamos de “lojas”. Essas serão lojas com um posicionamento em diferentes negócios – no agronegócio, em áreas onde tradicionalmente não atuamos, mas onde o país está indo bem.

Ao mesmo tempo, dada a história do Banco, temos áreas ou cidades onde a nossa presença é maior do que a necessária.

Portanto, a gestão da rede tornará o Santander Brasil mais interiorizado no país, comparando os próximos cinco anos em relação a hoje. Mas não esperamos nenhuma

mudança estrutural, de forma alguma. Aachamos que os 33, 34, 100 pontos de vendas entre agências e PABs, e as lojas que temos no país são suficientes.

O último ponto, e acho que compartilhei isso anteriormente, é o papel dessas agências. Essa é uma discussão em aberto. Provavelmente veremos um nível menor de transacionalidade em agências e um nível maior no lado digital. Já estamos perto de 81% das operações ou transações que passaram para canais digitais.

O papel da agência mudará daqui para frente e isso nos permitirá adaptar ou mudar a maneira como nos posicionamos em relação aos clientes. Isso não tem nada a ver com o presente, mas com o conteúdo e a maneira como queremos que a agência atue.

Carlos Macedo, Goldman Sachs (via webcast):

No trimestre, vocês reconheceram um ganho de aproximadamente R\$400 milhões com variações cambiais e provisões de devedores duvidosos na linha 'outras' de receita, em comparação com o ganho de menos de R\$6 milhões no 2T, quando o câmbio teve uma amplitude de variação maior. Você pode falar um pouco mais sobre esse ganho e sua sustentabilidade?

Angel Santodomingo:

Primeiro, se eu estiver correto, essas linhas tendem a ser voláteis por definição. Geralmente há várias coisas incluídas aqui e ali, como pode facilmente imaginar, e isso tem a ver com esse conceito da linha 'outras'.

Primeiro, o impacto positivo no trimestre é resultado de vários fatores. Alguns relacionados com negócios incluídos nisso, enquanto outros são mais externos ao negócio.

Por exemplo, correção monetária sobre provisões para processos judiciais e administrativos ou obrigações legais. Por exemplo, se bem me lembro, provisões para benefício de fundo de garantia, outras provisões e variação cambial. Nisso, por exemplo, temos uma grande parte relacionada à variação cambial de cartões de crédito, como sabe, e isso é puro negócio, ou relacionado ao negócio.

Como sabe, o que acontece é que entre o momento em que o cliente faz a operação e o momento em que você liquida a operação, você tem uma diferença em termos de variação cambial. Isso também impacta; e é um dos principais impactos.

Agora falando de variação cambial. Outro impacto que tem a ver com a variação cambial são nossas posições em capital fora do Brasil, em nossas agências no exterior, nas quais temos títulos, ou qualquer ativo, e também temos impactos de variação cambial.

Somando todas essas adições e deduções, elas tendem a ser voláteis, e o resultado disso é esse impacto que você mencionou neste trimestre.

Eu diria que o normal, se você me perguntar sobre tudo isso na margem, etc., é a normalização dessa linha, que deve ficar na média dos últimos trimestres ou anos, que é a situação normal. Acho que ficou mais do que explicado. André, permaneço à disposição se esqueci de explicar alguma coisa.

Domingos Falavina, JPMorgan:

Obrigado por escolherem minhas perguntas. Na verdade, complementando a resposta do Macedo, sua explicação. Se entendi corretamente, a maior parte desses efeitos do ganho de R\$430 milhões foi impulsionada por contas a pagar e despesas com cartão de crédito no exterior. Percebemos aqui uma desvalorização cambial do real, o que faria as contas a pagar no exterior aumentarem e, portanto, traria resultados negativos. Por outro lado, você também falou, não como a razão principal, sobre ativos investidos em subsidiárias estrangeiras, que teriam tido um ganho nesse cenário. Ainda estou um pouco confuso. Por que isso está na margem? Essa é a minha primeira pergunta.

Em segundo lugar, visto que temos uma desvalorização cambial, uma desvalorização do real em relação ao dólar, e um ganho nessa linha, agora que estamos vendo o inverso, o que significa que o BRL está valorizando, vamos ter uma perda?

Angel Santodomingo:

Domingos, acho que já detalhei isso. Novamente, no lado da variação cambial, aproximadamente metade e metade. Primeiro, o que expliquei sobre cartões de crédito, no momento do pagamento etc., e o segundo é o que você disse, os ativos nas agências fora do Brasil. Basicamente resulta da evolução que o BRL e o USD tiveram no 3T.

Obviamente, ao entrarmos no 4T, podemos ter esse tipo de momento inverso. Obviamente pode acontecer. Mais uma vez, essa linha é volátil por si só. Não me lembro de todos eles, porque comecei a fazer um *brainstorming* com você sobre todas as coisas que lembro que estão incluídas lá; as disposições, a atualização monetária, as questões trabalhistas, etc. Há uma espécie de adição e dedução. Alguns trimestres são mais positivos, outros mais negativos. Mas sobre a tendência que você mencionou, na variação cambial, eu concordo.

Domingos Falavina:

Angel, só para ter certeza de que entendi, se você for fazer o hedge dessa linha, seria em 'outras' margens, que é sua tesouraria, ou seria separadamente nessa linha?

Angel Santodomingo:

Mencionei os conceitos a você, Domingos, em termos de contabilidade, eles estão onde tem de estar. Eu não defino a contabilidade, então seguimos totalmente os princípios contábeis que são definidos.

Como pode imaginar, as auditorias internas e externas deram seus pareceres, suas linhas de ação e nosso departamento de contabilidade as aplica. Não temos a opção de colocar esse tipo de coisa em uma linha ou em outra.

Domingos Falavina:

Obrigado.

Jorg Friedmann, Citibank:

Obrigado novamente pela oportunidade. Gostaria apenas de esclarecer alguns pontos que ainda não entendi completamente. O primeiro, sobre a evolução do spread, você disse que a maior parte era proveniente de novos regulamentos em cartões de crédito, mas você também tem visto uma concorrência mais forte. Você poderia detalhar um pouco a contração, quanto foi devido ao regulamento e quanto foi de uma concorrência mais forte em outros produtos? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda, sobre sua explicação à minha pergunta sobre a contração das taxas de empréstimo que você atribuiu às mudanças regulatórias. Você poderia dizer quais regulamentos mudaram no trimestre para causar essa contração? Muito obrigado pelo esclarecimento.

Angel Santodomingo:

Obrigado, Jorg. Há duas coisas que preciso detalhar. Na verdade, o que eu disse em termos da resolução do Banco Central, novamente, isso se deve a uma mudança na resolução, que ocorreu em julho. Essa mudança limitou a taxa do rotativo do saldo negativo do cartão de crédito. Essa regulamentação vale para todos aqui no Brasil, algo que foi novidade no início deste trimestre e que basicamente explica a mudança no spread. Basicamente, a mudança no spread é muito grande.

As outras coisas que mencionei, mas novamente, por favor, não considere isso como algo que é mais importante, é basicamente isso. Os outros, posso mencionar os aspectos positivos e negativos, pois também estamos aumentando os spreads em outros produtos. Os outros fazem parte da rotina dos negócios.

Em relação à comissões, tivemos uma implementação de adiantamento aos detentores de depósitos. Essa é uma taxa que paramos de cobrar em julho deste ano, portanto, no início do trimestre, e isso explica, se bem me lembro, a queda no trimestre perto de 25% naquela linha nas operações de crédito.

Os outros dois conceitos são puramente de negócios. A questão do seguro que mencionei, é pura campanha, e a questão de ter menos operações nos mercados de ações e renda fixa, acho que todos vemos o que está acontecendo quando pensamos no número de empresas chegando ao mercado, ou esperando para entrar no mercado, e acho que a atividade será retomada no 4T.

Luiz Fernando Azevedo, Banco Safra:

Bom dia a todos. Minha pergunta é sobre a alíquota de imposto de renda. Parece que o efeito dessa alíquota de imposto de renda foi um pouco maior em comparação com os trimestres anteriores. Como você vê essa linha no futuro? Acho que no 4T podemos ver benefícios do JCP, mas como você vê isso em 2019? Obrigado.

André Parize:

Se bem entendi, a pergunta é sobre a alíquota efetiva de imposto. Nossa perspectiva para o ano de 2019 é de algo próximo ao que tínhamos até o 9M18. Neste trimestre, o que aconteceu é que, com a variação cambial, tivemos uma alíquota efetiva de imposto um pouco maior, principalmente nas operações de nossas agências internacionais. Basicamente, foi isso.

No futuro, desconsiderando o 4T18, pois teremos uma dinâmica diferente, mas para o ano de 2019, provavelmente ficará em torno dos 9M18.

Rafael Frade, Bradesco:

Bom dia. Tenho duas perguntas, a primeira seria sobre captação. Estou realmente surpreso com o forte nível de captação, e gostaria de entender se existe alguma medida específica em consideração ou se isso é apenas orgânico por causa dos novos clientes?

E a segunda pergunta é sobre sua operação de aquisição. Os volumes da Getnet são fortes, os volumes de aquisição são muito fortes, mas quando olhamos os ganhos da Getnet em suas notas de rodapé, eles caíram um pouco na comparação anual. Gostaria apenas de entender se estamos comparando a mesma coisa aqui e se você poderia detalhar um pouco mais sobre o ambiente competitivo que você está vendo. Obrigado.

Angel Santodomingo:

Obrigado, Rafael. Com relação à captação, acho que compartilhei com vocês os passivos e nossas contas em relação aos passivos do Banco e nossas medidas nesse aspecto.

Basicamente, o Banco tendo clientes mais ativos, etc., nos leva a ter um bom desempenho, ou pelo um desempenho melhor em relação aos passivos. Falei anteriormente sobre a poupança, que mostra claramente essas medidas. Se não me engano, tivemos 4 p.p. mais do que o mercado, estamos em 15% e o mercado está em torno de 11%. Esse é um tipo de produto bom tanto para o cliente quanto para o Banco, é bastante atraente. Isso significa que o NII vai para o P&L.

Continuamos a reduzir as letras financeiras. Emitimos algumas no trimestre apenas para manter alguma atividade nesse aspecto, mas também economizando em margem. Tivemos um forte crescimento nas LCIs e LCAs, que são as emissões sublinhadas, tanto no mercado imobiliário quanto no agronegócio, que também oferecem um bom custo.

Por exemplo, em LCAs já temos 9% de participação de mercado. Há alguns anos, essa participação era de quase zero. É uma boa alternativa às letras financeiras. Mais uma vez, um produto bom para o cliente, pois é bastante atraente em relação ao imposto.

Com tudo isso, continuamos a ter um bom desempenho. Temos R\$50 milhões na margem de passivos, o triplo em comparação há dois, três anos, ou quatro anos, quando a Selic era desse patamar. Então, absorvemos uma Selic que é metade do que costumava ser e, ao mesmo tempo, superamos-nos em termos de custo de captação.

Em aquisição, eu diria que a Getnet continuará a performar. Já estamos com 14% de participação de mercado. Mencionei várias vezes que acreditamos que até o final de 2018 poderíamos chegar a esse valor e já chegamos lá. Os níveis de atividade do negócio de aquisição continuam fortes. Dependendo de como você compara, 3x, 4x, 5x, quanto o mercado está crescendo, então o ganho é uma prova de que é uma parte forte do nosso esforço comercial para os clientes, mas isso não suprime os efeitos da realidade. Há, sim, um pouco de pressão sobre MDRs e antecipação de recebíveis.

É isso que vemos hoje no país. Há pressão sobre essa parte do negócio. Como você sabe, temos um mix diferente; temos muito mais varejo do que atacado, o que nos dá

um pouco de defesa em termos de comparação com todos os concorrentes, e com isso, continuamos a conquistar participação de mercado.

Esse é o tipo de situação ou movimentação estrutural que eu queria compartilhar com você.

Thiago Batista:

O Banco colocou R\$200 milhões em provisões genéricas neste trimestre, então a provisão genérica atingiu R\$2 bilhões. Se não me engano, essas provisões estavam classificadas como *rating C*, então provavelmente isso não está correlacionado com o seu caso específico. Você pode explicar por que o Banco reforçou suas provisões genéricas?

Angel Santodomingo:

Isso tem a ver especificamente com o método de trabalho do nosso departamento de risco e com os modelos de risco, etc., como classificamos os clientes, o crescimento da base de clientes. Lembre-se de que temos um crescimento forte de clientes, um crescimento forte no mundo do varejo, nas PMEs, etc. Isso tem a ver com o modelo. Se você crescer muito, como você disse, você provisiona mais, aumenta os níveis de provisionamento, no A, B, C, etc., mas não precisa ter um caso específico. Temos a questão do provisionamento, pois estamos crescendo. Tem a ver com isso.

Acho que é isso. Acho que não há mais nada. Muito obrigado pelo tempo que passamos juntos. Obviamente, nossa equipe de Relações com Investidores continua disponível para responder quaisquer perguntas, e os aguardamos nos próximos trimestres.

Operadora:

A teleconferência do Banco Santander Brasil foi encerrada. Agradecemos por sua participação. Tenha um bom dia.