

Operadora:

Boa tarde, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência de resultados relativos ao 2T13 do Banco Santander (Brasil) S.A.. Presentes aqui estão o Sr. Carlos Galán, Vice-Presidente Executivo – CFO, o Sr. Oscar Rodriguez, 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. Carlos Galán, Vice-Presidente Executivo – CFO. Por favor, Sr. Galán, pode prosseguir.

Carlos Galán:

Boa tarde a todos, e obrigado pela presença de todos que estão ouvindo esta teleconferência. A agenda que temos para o dia de hoje abordará uma visão sobre o cenário macroeconômico, os principais destaques do 1S13, a evolução da performance do 2T e da atividade comercial, e faremos considerações finais.

Em relação às perspectivas macroeconômicas, gostaria de destacar quatro ideias. A primeira, desde o trimestre passado, o consenso de mercado para 2013 e 2014 revisou o crescimento do PIB algumas vezes, atingindo 2,3% em 2013 e 2,6% em 2014. No último relatório, nosso departamento econômico também revisou essa estimativa para baixo, para um crescimento perto de 2% em ambos os anos.

A segunda ideia, com relação à inflação, a expectativa do mercado, e nós também temos a mesma visão, indica que o Banco Central manterá a inflação abaixo do teto da meta para 2013 e 2014, com crédito abaixo de 6%: 5,8% para 2013 e 5,9% para 2014.

Terceira ideia, em termos de taxa de juros, o mercado espera que aumente, encerrando o ano em um patamar perto de 9,25%. Nós, neste caso, estamos estimando que o fechamento de 2013 será perto de 9,5%, e esperaríamos um maior aperto para 2014, atingindo 11% a Selic.

A quarta e última ideia é que, em relação à taxa de câmbio, projetamos, nós e o mercado, uma depreciação moderada do Real, encerrando 2013 em patamares entre R\$2,25 e R\$2,30, e um pouco superior em 2014, entre R\$2,30 e R\$2,35.

Por último, queria fazer uma consideração, que apesar de o cenário macroeconômico permanecer muito desafiador com a recente volatilidade, estamos confiantes nos fundamentos de longo prazo do Brasil e na estabilidade do emprego.

Passando pelos destaques do 1S13, gostaria de compartilhar com vocês seis aspectos. O primeiro, o Banco atingiu R\$2,9 bilhões de lucro líquido no 1S, 10% abaixo do mesmo período do ano passado, e R\$1,4 bilhão no 2T.

Dois: a carteira de crédito ampliada cresceu 4% no trimestre, aceleração comparada ao trimestre anterior, e 9% em 12 meses. Terceira ideia, receita total, margem mais comissões, reduziu 1,5% no trimestre e 3,5% em 12 meses. Receitas líquidas após resultado da PDD permaneceram *flat* no trimestre e reduziram 3% no ano.

Quarta ideia, despesas totais, sem incluir depreciação e amortização, cresceram 2,6% em três meses e 1% contra o 1S12. Quinta ideia, a inadimplência reduziu 60 b.p. no trimestre, com melhora tanto na PF quanto na PJ. O resultado de PDD reduziu em três e em 12 meses.

E por último, mantemos uma solidez de balanço. O Banco segue tendo uma posição muito confortável, seja em índice de cobertura e inadimplência, seja em índice de Basileia, e também melhorando os índices de liquidez.

O resultado do 2T13 foi de R\$1,4 bilhão, 4% ou R\$63 milhões abaixo em comparação ao mesmo trimestre de 2012, e 7,2%, ou R\$109 milhões abaixo do trimestre anterior.

No 1S13 tivemos um lucro, incluindo 100% do ágio amortizado, de R\$2,9 bilhões, redução de 9,8%, ou R\$318 milhões em 12 meses. Isso implica em um lucro por ação anualizado de R\$1,54 no período.

Como comentamos algumas vezes, nós estamos lidando com uma mudança estrutural relacionada a uma mudança no *mix* de produtos da carteira de crédito, com menores spreads, mas também com menor custo de cliente. Neste ambiente, o Banco está buscando melhorar a eficiência e a produtividade estrutural. Os timings dessas dinâmicas não estão sempre alinhados.

Como já mencionamos anteriormente nesta transição, nós acreditamos que o 1S13 é o período mais desafiador em termos de crédito relacionado à dinâmica da margem financeira da mesma. Por outro lado, começamos a ver a compensação no resultado de PDD, e a dinâmica de base de custo, que deve ter um comportamento mais duradouro no futuro.

Vale notar que parte da mudança de *mix* tem sido impulsionada pelo Banco, já que estamos mudando o foco comercial e política de crédito para produtos mais colateralizados.

Os resultados do 2T refletem esta transição. Passando pelas principais linhas, primeiro, receitas afetadas pelo crescimento moderado do crédito, importante mudança de *mix* de produtos e lento crescimento econômico.

A margem financeira bruta cai 3% no trimestre e 8% em 12 meses. Prestação de serviços de tarifas bancárias crescem 2% em três meses e 13% contra o 1S12. Menor resultado de PDD, conforme antecipamos. O resultado de PDD totalizou R\$6,6 milhões, redução de 5% em três e 12 meses. Redução do custo de crédito de 40 b.p. comparado com o 1T, e de 70 b.p. contra o 1T12.

Por último, controle das despesas gerais com crescimento bem abaixo da inflação. As despesas totais crescem 2,6% no trimestre e 2,4% em 12 meses. Excluindo depreciação e amortização, cresceram 2,6% em três meses e 1% no ano.

Em resumo, o resultado antes de impostos está em linha com o trimestre anterior, enquanto maiores impostos e minoritários nos levam a uma redução de 7% no trimestre no lucro líquido.

A margem financeira bruta atingiu R\$15,1 bilhões no 1S13, redução de 8% contra o mesmo período do ano anterior. Na comparação trimestral, a margem reduziu 2,9%, ou R\$220 milhões, e é composto por

duas principais linhas: 70% da redução são explicados pela linha 'outros' e 30% relacionados à margem de crédito.

Em relação a outras margens, ou à linha 'outros', que inclui remuneração de capital, posição de balanço e resultados de tesouraria, a redução no trimestre é basicamente explicada pelo fato do resultado do trimestre anterior ter sido forte, ou seja, efeito base.

Levando em consideração as condições do mercado, os resultados nesse trimestre foram relativamente sólidos, e logicamente estão na linha que sempre pode ter alguma volatilidade.

Em relação à contribuição da margem de crédito, mesmo com uma melhor evolução no crescimento do crédito, com 2% no trimestre no saldo médio, isso não foi suficiente para compensar a redução de 50 b.p. nos spreads no mesmo período. Isso é devido ao fato que 2/3 da redução dos spreads são impulsionados pelo efeito *mix*, e 1/3 por mudança de preços por produto.

Mesmo com o Banco trabalhando em um cenário de compressão, a velocidade da redução dos spreads foi maior que a esperada. No último trimestre, nós dividimos essa expectativa com vocês em um tom mais moderado, mas este não foi o caso. Isso é devido ao fato que a mudança do *mix* de produtos continua em um ritmo maior que o antecipado. Visando torná-la mais tangível, o saldo dos produtos rotativos com spreads muito maiores reduziu a "*mid teens*" no ano, enquanto a carteira total cresceu um dígito.

Olhando para o futuro, esperamos que o ritmo desta tendência seja normalizado, o que implica que, nos próximos trimestres, essa dinâmica será mais estável. Entretanto, veremos adiante, nesta apresentação, como o resultado da PDD começa a reduzir e, como consequência, nós esperamos que a margem relativa ao crédito após provisões comece a melhorar nos próximos trimestres.

Observando a carteira de crédito, ela tem crescido em linha com os competidores privados. A carteira de crédito ampliada totalizou R\$266,7 bilhões, um aumento de 4% no trimestre e 9% em 12 meses.

Nossa carteira de crédito apresenta uma boa diversificação entre segmentos, sendo metade em PF e metade em PJ. O crédito direcionado continua sendo o destaque do crescimento, tanto para empresas como para famílias.

Por segmentos, temos crédito à pessoa física, que cresce 1% no trimestre e 5% no ano, o financiamento imobiliário sendo a principal alavanca, com 31% em 12 meses. Financiamento ao consumo totalizou R\$37 milhões, alta de 2% em três meses e 1% em 12 meses. Pequenas e médias empresas reduziram 2% no trimestre e subiu 6% em 12 meses.

Eu gostaria de chamar a atenção de vocês para uma tecnicidade: no BR GAAP, o desconto em fluxos realizados de cartões de crédito não é contabilizado na carteira de crédito. Como estamos focando nesta atividade, a evolução do crédito relacionado a atividades neste segmento é subestimada. Se fizermos esse ajuste, a evolução trimestral e anual para este segmento seria de -0,5% e -9,8%, respectivamente. Por último, grandes empresas cresceram 8% em três meses e 10% contra junho de 2012.

Em termos de indicadores de crédito, o indicador antecessor da inadimplência de 15 a 90 dias continua a mostrar uma tendência positiva, sendo que apresentou uma melhora de 40 b.p. em todos os segmentos contra o trimestre anterior. Desta forma, atingiu 4,5% no total, quando na PF atingiu 6,4% e na PJ, 2,7%.

Em 12 meses, a inadimplência 15-90 dias apresenta melhora de 60 b.p.: 120 b.p. em PF e 10 b.p. na PJ, enquanto a inadimplência acima de 90 dias, *over 90*, atingiu 5,2% do total da carteira de crédito, queda de 60 b.p. no trimestre e alta de 30 b.p. em 12 meses.

A evolução no trimestre está ligeiramente melhor que a perspectiva compartilhada com vocês anteriormente. A inadimplência de pessoa física alcançou 7,1%, com redução de 90 b.p. no trimestre, em linha com a nossa expectativa. A inadimplência no segmento PJ reduziu 30 b.p. no trimestre, para 3,5%. Esta melhora ocorreu antes do que havíamos compartilhado com vocês no trimestre anterior, já que esperávamos que o pico do ciclo da inadimplência PJ fosse nesse trimestre. Ademais, o indicador da formação de inadimplência, o *NPL formation*, reduziu 13% em 12 meses.

Vale ressaltar que a melhor futura da inadimplência sempre estará condicionada a potencial evolução do entorno macroeconômico.

O resultado de créditos de liquidação duvidosa totalizou R\$6,6 bilhões no 1S13, com redução de 5% no trimestre e em 12 meses. A evolução trimestral pode ser decomposta em duas linhas: despesa bruta de PDD, que caiu 2%, enquanto a receita de recuperação de crédito subiu 30%.

A evolução anual na PDD implica em uma queda de 70 b.p. no custo de crédito, em linha com a nossa expectativa. Ainda acreditamos em uma melhora moderada e gradual no custo de crédito.

A receita de prestação de serviços e tarifas bancárias do 1T13 somou R\$5,5 bilhões, com aumento de 13% contra o 1S12 e 2% no trimestre. Basicamente, a melhoria dessa performance é devida a mais negócios e às atividades e transações com clientes.

É importante mencionar que a sazonalidade da receita de seguros, relacionada à concentração da renovação das apólices no 1S13, distorce as evoluções e o spread nas comissões. Corrigindo esse efeito e a sazonalidade, a receita de prestação de serviços e tarifas bancárias cresceria ao redor de 9% no trimestre, com uma boa diversificação.

Destaques em termos anuais, no crescimento das receitas e comissões, temos a corretagem de custo de colocação de títulos, que cresceu 47% em 12 meses e apresentou uma boa evolução no trimestre, crescendo 32%; temos também cartões, que apresentaram um crescimento de 33% *year over year*, suportado pelo ritmo acelerado das comissões de negócios de adquirência; e por último, as receitas de seguros, que cresceram 16% contra o 1S12.

Como parte da nossa estratégia de adaptar o Banco ao novo ambiente bancário, pretendemos melhorar nossa produtividade comercial e nossa eficiência operacional. Para isso, o Banco tem implementado um plano que inclui, entre outros, aumentar a alavancagem operacional, otimizar processos e estruturas, usar canais de distribuição mais baratos, e diferenciação de serviços para grupos diferentes de clientes.

Como resultado, as despesas operacionais, sem incorporar depreciação e amortização, subiram 2,6% no trimestre e 1% em 12 meses. Considerando depreciação e amortização, as despesas totais aumentaram 2,6% em três meses e 2,4% contra o 1S12.

Esses números mostram que o Banco está mantendo um importante ciclo de investimentos, focado em arrastar as plataformas operacionais do Banco a este novo ambiente, enquanto se esforça para conter as despesas operacionais.

A respeito dos indicadores de performance, o índice de eficiência atingiu 45,2% no 1S13, com aumento de 250 b.p. contra o 1S12. O índice de recorrência atingiu o valor de 69,2% no acumulado de 2013, uma melhora de 630 b.p. em 12 meses.

A rentabilidade sobre os ativos, o ROAA, atingiu o valor de 1,3% no 1S, com redução de 30 b.p. no ano. Finalmente, o retorno sobre o patrimônio líquido, ROAE, alcançou 11,4% no acumulado de 2013, apresentando uma redução de 200 b.p. contra o mesmo período do ano anterior.

Nossos ativos totalizaram R\$457 bilhões, um aumento de 5% no trimestre e 8% contra junho de 2012. Em termos de patrimônio líquido, este atingiu R\$53 bilhões, um crescimento de 3% no trimestre e 9% em 12 meses. Considerando o ágio, o patrimônio líquido alcançou R\$64 bilhões.

Quanto a outros indicadores, o índice de cobertura acima de 90 dias alcançou 132%, aumento ao redor de 800 b.p. em relação ao trimestre anterior, permanecendo em níveis confortáveis. O índice de Basileia permaneceu no mesmo nível do trimestre passado, 21,5%. Continua sendo o maior entre os maiores bancos brasileiros, sendo composto principalmente pelo Tier 1.

Olhando captações, a captação do balanço total atingiu R\$227 bilhões, com crescimento de 4% no trimestre e 16%, ou R\$32 bilhões em 12 meses. É importante notar que nossa fonte de captações tem crescido a um ritmo maior que nossa carteira de crédito, o que leva a melhorias nos índices de liquidez. A

relação crédito/captação total melhorou 10 p.p. e está abaixo de 100%, e a relação crédito captação de clientes, mais estável, melhorou 4 p.p. e atingiu 106%.

A captação total incluindo fundos de investimento cresceu mais de R\$12 bilhões no trimestre, ou 3%, e mais de R\$38 bilhões, ou 11%, em 12 meses. Fundos de investimento alcançaram R\$144 bilhões, um aumento de 2% em três meses e 4% em 12 meses. Visando um fortalecimento da vinculação com o cliente, o Banco acredita que deva aumentar as atividades de *funding* com eles.

Para concluir, gostaria de terminar esta apresentação dividindo algumas observações finais. Em primeiro lugar, o principal ponto, estamos em um processo de transição do modelo bancário no Brasil em relação aos menores spreads. Os desafios relacionados a esse processo de transição aumentaram no curto prazo, devido à atividade econômica mais lenta, que impactou o crescimento sobre nosso portfólio de crédito.

Queremos que a nossa carteira de crédito cresça em linha com os concorrentes privados, com pelo menos a mesma qualidade das novas safras de originação.

Além disso, o Banco está lidando com a alteração do *mix* de produtos da carteira de crédito, com o processo de compressão de spreads. Acreditamos que a maior parte do impacto já foi revisada, e o ritmo da compressão dos spreads no futuro estabilize-se gradualmente.

Segundo, relacionado ao ponto anterior, a qualidade dos nossos ativos começa a melhorar devido à mudança de *mix* de produtos da carteira, entre outros. Nosso custo de crédito apresentou queda, e isso sugere que a nossa margem de crédito líquida deve melhorar progressivamente.

Terceiro ponto, nosso modelo de negócios está evoluindo junto com este novo ambiente, intensificando a segmentação de clientes, com o intuito de garantir que as demandas dos clientes sejam melhor atendidas, com custo de base apropriado.

Este processo visa fortalecer a vinculação dos clientes em buscar nossas atividades com eles, além das atividades de crédito, tais como serviços e depósitos de investimentos.

Por último, estamos trabalhando na redução dos nossos custos estruturais. O Banco possui um programa de produtividade e eficiência de longo prazo para adaptar sua base de custos à nova realidade do sistema bancário. Esperamos crescer o custo bem abaixo da inflação por um longo período de tempo.

Obrigado pela atenção, e daremos início à sessão de perguntas e respostas.

Jorg Friedmann, Merrill Lynch:

Muito obrigado pela oportunidade. Boa tarde a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira sobre receita de serviços. Vocês já anunciaram que estão em negociação para a aquisição total da GetNet. Eu sei que vocês não poderão falar abertamente sobre valores neste momento, mas eu gostaria de entender como o Santander vê a aquisição desta companhia agregando estrategicamente, e para o resultado do próprio Banco, a partir do momento em que a aquisição for consolidada.

Qual é o sentido final desta operação e o que vocês acreditam que pode trazer de resultado adicional? É só aquele *stake* que hoje não está dentro da joint venture, ou vocês acham que conseguem acelerar ainda mais, e por que, a geração de serviços? Depois eu faço a segunda pergunta.

Carlos Galán:

Obrigado, Jorg, pela pergunta. Efetivamente, primeiro, estamos no *due diligence* da operação com GetNet. Estimamos que o fechamento da mesma seja para o 4T13, e divulgaremos e compartilharemos com todos vocês os dados financeiros e maiores informações sobre a parceria, a compra da operação da GetNet.

Basicamente, o racional da operação é, primeiro, ter muito mais flexibilidade no que é a operação, ter um pouco da gestão e administração do processamento dentro dos standards, e dentro do que é a gestão do Banco. Isso é a primeira ideia.

A segunda ideia é, também, com esse intuito de flexibilidade, tentar melhorar tudo que é o custo e o processamento. Entendemos que podemos ter ganhos específicos no que é a despesa corrente de todo o processamento.

A terceira ideia, e isso não acontecerá no curto prazo, porque as atividades de GetNet serão incorporadas dentro das atividades do Banco, com essa flexibilidade e com essa ideia de melhorar a base de custos, é tentar aumentar a comercialização da adquirência, e aumentar o ritmo de evolução deste importante produto.

No que tange a 2013, o que posso compartilhar é que, hoje, o Banco, quanto à adquirência, tem ao redor de 5%. É verdade que anos atrás queríamos atingir 10%, e 10% segue sendo um objetivo de curto prazo.

A ideia seria aumentar esse objetivo de 10% com a incorporação de GetNet, mas em um processo de três a cinco anos, e a ideia é que achamos que hoje estamos muito focados no que foi a comercialização da adquirência para pequenas e médias empresas.

Se fizermos a leitura que temos, e fizermos um *breakdown* entre pequenos varejistas, entendemos que já teríamos uma cota ao redor de 10%. Porém, é verdade que em grandes varejistas, que dão mais massa, que dão mais volume, porém spreads diferentes, entendemos que este movimento com incorporação de GetNet será uma das alavancas importantes para acelerar este processo.

Em suma, achamos que neste ano estaremos abaixo de 10%, mas no médio e longo prazo, possivelmente compartilharemos com vocês que estabeleceremos um objetivo de médio prazo acima de 10%, e parte desse movimento de incorporação de GetNet tornará possível essa aceleração, insisto, para médio e longo prazo.

Jorg Friedmann:

Perfeito. Só um pequeno *follow-up*, Galán, uma parte que eu acho que é bastante importante do racional dessa transação que você mencionou, a base de custos: você pode compartilhar conosco como que você está pagando pelos serviços da GetNet hoje? Você paga um custo fixo por transação? Esse custo aumenta e diminui conforme o número de transações aumenta?

Carlos Galán:

Hoje, o muito que posso compartilhar com vocês é que temos um esquema fixo e variável. Temos uma comissão fixa, independentemente do volume, e logo o variável, que depende do volume. Esse movimento nos ajudaria em ganhos de escala, e em diminuir o custo variável que temos hoje dentro da parceria com eles.

Jorg Friedmann:

Perfeito. A minha segunda pergunta diz respeito aos créditos renegociados. Eu notei que ao longo desse ano, nos últimos 12 meses, os créditos renegociados têm crescido ainda em um patamar bastante forte, 17%, bastante além dos 6% que vocês estão crescendo na carteira total.

Eu percebi, também, que a cobertura dessa carteira vem gradativamente caindo desde dezembro de 2012, quando ela estava em 51,2%, atingindo agora 48,7%. Será que vocês poderiam dar um pouco mais de cor aqui sobre como vocês veem essa carteira e o que basicamente está sendo incluído nessa carteira renegociada, e quais são as tendências, não só para crescimento dessa carteira ao longo desse final de ano e também do provisionamento dela.

Carlos Galán:

Aproveitando que temos aqui o nosso Chief Risk Officer, Oscar, por favor.

Oscar Rodriguez:

Muito obrigado pela pergunta. O crescimento da carteira renegociada está em um nível normal dentro de um processo de saída de um ciclo de alta inadimplência. Como nós temos conversado nos últimos trimestres, o Brasil sofreu em 2012 e 2013 um crescimento relevante da carteira em atraso, e quando nós falamos aqui de crédito renegociado, estamos falando de operações que tem um atraso ou clientes que têm um atraso superior a 60 dias e que nós fechamos um acordo de pagamento do risco de dívida do cliente.

É normal que ainda mantenha um crescimento maior em função de que temos um estoque de carteira que continuamos a trabalhar fortemente, em primeiro lugar, para dar uma solução e uma viabilidade aos clientes. É um efeito totalmente normal.

A queda na cobertura também é um efeito normal, nós quando, por política conservadora, fechamos qualquer tipo de negociação, nós mantemos o nível de PDD dessa operação até que o cliente realmente demonstre que vai cumprir o acordo que fechou com o Banco.

Como nós iniciamos o processo de renegociações há alguns trimestres, alguns clientes fecharam acordos em 2012, final de 2011, que estão terminando de pagar os acordos e o avançado, o nível de pagamento dos acordos, e, conseqüentemente, começa a produzir um efeito, um processo de reversão de provisões, de acordo com o que foi visto na 2.682 pelo Bacen.

É também um processo normal, nós continuamos com um foco, e para mim o crescimento da carteira de acordos é um sinal de que o time de recuperações, a função de recuperações, está fazendo seu trabalho, logicamente, na medida como já está acontecendo hoje. A carteira em atraso, as entradas de carteira em atraso reduzem, nós deveríamos voltar a ver uma diminuição da carteira de acordos como um efeito normal.

Não sei se respondi sua pergunta.

Jorg Friedmann:

Sim, perfeito, Oscar. Só para eu entender, existe alguma carteira específica que esteja agregando mais esse crédito renegociado recentemente ou que esteja preocupando mais em relação a essa cobertura?

Oscar Rodriguez:

Como carteira preocupante relacionada com as renegociações, não. Logicamente, nós continuamos acompanhando muito de perto todos os portfólios e especialmente o impacto nas carteiras de empresas que principalmente possam ter o ritmo de crescimento do PIB, mas, por enquanto, não estamos observando nada de diferente do que temos visto nos últimos meses.

Jorg Friedmann:

Perfeito, obrigado.

Domingos Falavin, JP Morgan:

Boa tarde a todos, obrigado pela oportunidade. Eu notei o impacto desse trimestre, e eu queria entender um pouco como vai ser a contabilização da venda da Asset e que tipo de impacto nós podemos esperar no release do trimestre que vem. Depois eu faço a outra, obrigado.

Carlos Galán:

A expectativa que temos é a venda da Asset, primeiro que os resultados do trimestre e semestre não tem nenhum impacto da venda da Asset. Temos uma corporativa homogênea, como foi em 2012. Estamos

trabalhando na execução da operação, e entendemos que possivelmente possa fazer parte ou grande parte da operação feita dentro do 3T, final do 3T ou 4T.

Isso depende de uma autorização, passos legais que têm que ser cobertos. A ideia é muito desse resultado, tentar incorporá-lo dentro do que é o fortalecimento do Grupo. Essa é a ideia que se tem, mas esclareceremos um pouco como as valias que são registradas dentro do Grupo, mas antecipo que muitas delas serão para poder tentar destinar parte delas a dinâmica e fortalecimento do balanço, e melhorar o saneamento do mesmo.

Domingos Falavin:

OK. A segunda pergunta, eu sei que vocês têm um *disclosure* que vocês colocam de *net interest income* que inclui outros, tem a tesouraria entre outros lá dentro, olhando o IFRS *release*, é difícil de ver, mas aquele resultado da tesouraria poderia entrar um pouco nesse *net interest margin*.

Tem como vocês darem algum tipo de cor aí, de quanto que a tesouraria pesou, se sua expectativa de margem para o próximo trimestre vem ajudada um pouco por tesouraria, o que podemos esperar?

Carlos Galán:

Você praticamente estava dando a resposta da pergunta, ou seja, efetivamente, dentro do critério local não mistura o que é a margem financeira própria com o que são as atividades e resultados das operações financeiras, como IFRS. Esse é o que diferencia as dinâmicas efetivamente.

É verdade que o 1T foi bem acima do que seria o patamar normal de contribuição das atividades com o mercado ou vinculadas com o mercado, e nesse caso, no 2T foi inferior. Como se falava, tínhamos esse número normal, R\$600 milhões de lucro dos resultados das atividades financeiras, quando nesse 2T foi R\$200 milhões. Ou seja, temos 1/3 da contribuição que foi no trimestre anterior.

É uma atividade volátil, já antecipamos com vocês os patamares que, no critério local, entenderíamos que deveriam ser esperados, como previsto para todo esse exercício e insisto que no 1T, como falamos, estava bem acima dessa média que deveríamos esperar para todos os semestres e para todo o ano enquanto a contribuição de atividades é de tesouraria.

Domingos Falavin:

O nível mais normal seria em torno de R\$300 milhões e R\$400 milhões?

Carlos Galán:

Mais ou menos, exatamente.

Domingos Falavin:

OK, obrigado.

Regina Sanchez, Itaú BBA:

Boa tarde a todos. Eu tenho somente uma pergunta. Nós vimos alguns impactos que consideramos não recorrentes, vocês até colocaram destacado na linha de não-operacional, de ganho de R\$120 milhões relacionados ao aumento de capital da WebMotors, R\$120 milhões de ganho relacionado ao fundo imobiliário, mas também com impactos negativos nessa linha do efeito de provisões para reestruturação e provisões trabalhistas, e também um impacto negativo de R\$95 milhões de baixas de ativo intangível.

Especificamente nesses R\$95 milhões de baixa de ativo intangível, é um caso relacionado ao direito de folha de pagamento. Eu queria saber quais foram os motivos desse *impairment*. É mais relacionado a esse cenário que você comentou de spreads mais baixos, de *fees* mais baixos do que vocês tinham esperado no *business plan*, clientes que deixaram de ser clientes do Banco? Qual o motivo maior desse *impairment* e se podemos esperar outros para frente ou não?

Carlos Galán:

Obrigado pela pergunta, Regina. Efetivamente tivemos efeitos não-recorrentes positivos que basicamente se compensam com efeitos negativos, se me recordo bem, houve o aumento de R\$5 milhões, algo assim, ou seja, praticamente neutralizado.

E com respeito à pergunta do saneamento, basicamente tem a ver com a limpeza que fizemos também de software, que também podíamos amortizar aceleradamente, e também com alguma limpeza que fizemos com algumas folhas de pagamento quando analisamos a rentabilidade das mesmas.

Simplesmente o processo de limpeza é um processo de cautela em que usamos esses não-recorrentes para limpar, para fortalecer capítulos do balanço.

Regina Sanchez:

OK. Então, provavelmente não se espera ter outros *impairments* para frente, relacionados à folha de pagamentos?

Carlos Galán:

Se considerarmos oportuno que a rentabilidade das folhas não esteja de acordo ao valor pago por elas, faremos um *impairment* no futuro, ou seja, podem ser reconhecidas como atividade recorrente e, ao mesmo tempo, ativações que temos de outros capítulos, como a tecnologia, onde o Banco considera que fosse antecipada porque não tem lógica mantê-la ativa, é algo que também faremos. Ou seja, como parte da atividade, eu falaria do fortalecimento permanente que buscamos dentro do Grupo.

Regina Sanchez:

Perfeito, muito obrigada.

Marcelo Telles, Credit Suisse:

Boa tarde a todos, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação à inadimplência, mais especificamente em relação às despesas de provisão. Eu sei que você comentou alguma coisa em relação a isso, mas se puder falar para nós se podemos esperar nos próximos trimestres uma redução adicional das despesas de provisão, e caso afirmativo, o que poderia mudar para piorar esse cenário?

Quer dizer, qual o nível de PIB que você acha que poderia começar a ter algum impacto na inadimplência? Deve crescer abaixo de 1,5%, se você puder falar isso para nós, eu agradeceria.

A outra pergunta é em relação aos créditos anormais, obviamente nós vimos que tem uma melhora na inadimplência, uma queda no estoque de carteira vencida, mas quando vemos a carteira anormal, ela caiu muito pouco, e se olharmos a formação de novos créditos anormais, o conceito de formação de novos créditos vencidos, vimos que tem um aumento importante, se somarmos os *charge-offs* de 21%, quando você teve, na carteira vencida, uma queda de 8%.

Então, eu queria saber um pouco se teve algum crédito que se tornou anormal, embora não esteja vencido, porque tem uma discrepância nesses números. Se puder ajudar e me aconselhar, eu agradeço.

Carlos Galán:

Obrigado, Marcelo, Oscar vai responder.

Oscar Rodriguez:

Obrigado, Marcelo. Quanto à primeira pergunta, logicamente, e como nós temos falado, nós entendemos que atingimos o pico de inadimplência e estamos seguros agora com uma tendência de melhora. Nós

entendemos que vai continuar nos próximos trimestres, na medida em que se normaliza todo o processo de alta de inadimplência e provisões que fizemos em 2012.

Em relação ao nível de PIB, que chegariam à base adicional, não temos encontrado uma correlação direta entre onde é o ponto onde fazemos uma mudança no nível de perda de crédito. O que se vê, é verdade que temos percebido isso, e as empresas se preparavam para um crescimento de PIB bem superior ao que está sendo realizado.

Algumas empresas, principalmente as empresas de médio porte e PMEs fizeram investimentos importantes e sofreram quando o crescimento do PIB não se traduziu em aumento de vendas e aumento de resultados por causa do aumento das despesas, inflação, e saiu por conta das receitas que não se concretizaram.

Consequentemente, houve um impacto, mas não encontramos um modelo estabilizado, falo certamente como seria o *break even point*, se consideramos que é fundamental para que se mantenha a atual dinâmica de produções, que o PIB permaneça crescendo nos níveis atuais, considerando o mercado, e qualquer surpresa positiva do PIB vai ajudar, porque gerará um crescimento, uma demanda mais forte do crédito.

Em relação à formação de créditos anormais, em primeiro lugar, se você está considerando no modelo desse indicador, que quando, por uma questão regulatória, como está definido o tratamento dos acordos de carteira em prejuízo, quando se fez um acordo da carteira em prejuízo, essa alteração é ativada, mesmo que o cliente esteja em dia pagando, está classificada como carteira anormal, e com um nível de 100% de provisão.

Isso faz com que esse indicador tenha uma volatilidade relacionada com a ativação da carteira, e se você olhar com uma perspectiva um pouco mais longa, nós temos nessa formação de crédito anormal, uma queda em relação à média do ano anterior, de 30%, que o trimestre anterior mostrou uma redução de 40%, estamos muito relacionados, pessoalmente não acho que seria o melhor indicador para acompanhar a evolução da qualidade da carteira, pelos motivos que já falei. Não sei se respondi suas perguntas.

Marcelo Telles:

Respondeu sim, muito obrigado, Oscar e Galán.

Eduardo Rosman, BTG Pactual:

Olá, boa tarde. Eu queria voltar nesse tema da receita de serviços. Como vocês mesmos lembraram, esse novo ambiente de negócios bancários, está exigindo dos bancos serem mais eficientes na parte de custo, e acho também que vai exigir uma melhora na parte de serviços.

Nós sabemos que o Santander GetNet está indo muito bem, mas acho que quando olhamos para o resultado do Banco, a receita de serviços ainda representa muito pouco da receita total do Banco, principalmente quando comparamos com os outros dois pares privados.

Nós vimos que nos últimos tempos o Banco vendeu a seguradora e vendeu a parte de gestão de ativos. Queria saber como que nesse ambiente mais difícil de crédito vocês vão fazer para melhorar a receita, e se é possível esperarmos M&A, aquisições, como vocês estão fazendo a aquisição do restante da GetNet, se é possível esperarmos alguma coisa em termos de serviços também.

Carlos Galán:

Obrigado, Eduardo. Não poderia estar mais de acordo com você. As condições de serviços têm que ser uma das alavancas fundamentais de crescimento, e o Banco entende isso, ele está focado em melhorar e aumentar a contribuição dentro da receita desse capítulo.

Estamos cientes que comparados com nossos *peers* ainda temos um volume inferior e que, logicamente, esse capítulo é uma oportunidade perante os próximos trimestres, e perante o crescimento do Banco para os próximos anos.

Eu falaria basicamente sobre duas coisas: a primeira, que é uma coisa que achamos fundamental, melhorar e aumentar a vinculação e a transacionalidade de nossos clientes. O novo CEO, hoje estive em uma conversa com jornalistas, e priorizava a estratégia do Banco, e esse era o plano que tínhamos. Se você se lembra do plano que foi feito há dois, três anos, o plano 3.1, em três anos virar o primeiro Banco de referencia de clientes, e esse vai ser o primeiro objetivo, o primeiro alvo para aumentar atividade e a transacionalidade desses clientes com nosso Banco. Teremos mais venda de serviços e mais venda de negócios para eles, e isso deveria ser o primeiro grande foco de trabalho, e é o grande foco de trabalho do Banco.

O segundo é complementá-lo com alguns movimentos. As vendas as que você se referia têm que ser lembradas, o que esta vendendo são as fábricas, ou seja, a distribuição e a comercialização desses importantes produtos, seja de fundo de investimentos, seja de seguros, seguem permanecendo no Banco, e essas operações corporativas têm um business de crescimento em ambos os casos.

Seguimos acreditando que, especialmente no capítulo de seguros, o caminho para percorrer o crescimento para os próximos trimestres estarão sustentados nos dígitos duplos, o Banco está crescendo 16%. É verdade que não gostaríamos, mas achamos que temos de diversificar essa venda de seguros em mais produtos e esperamos que os próximos trimestres nos ajudem com a parceira com a Zurich.

Quando a complementá-lo com algum movimento inorgânico, é verdade que o Banco gostaria, é verdade que há algumas atividades, por exemplo, consignado, especialmente com tudo que é crédito imobiliário, eu falaria como dois grandes focos. Enquanto há produtos no Banco, gostaria de explorar e complementar esse crescimento com os canais alternativos ou complementares com a distribuição nas agências.

É verdade, o Banco está focado em aumentar e melhorar essa linha. É basicamente um processo de crescimento orgânico, porém, não estaria brigado com um movimento inorgânico, mas, de qualquer forma, não enxergamos que esse movimento inorgânico seja importante para caminhar as dinâmicas do que seria o objetivo principal do Banco, que é crescer seus serviços com as atividades atuais e a base de clientes atuais.

Pensamos que parte do processo que se está fazendo de segmentação de seus clientes tem o intuito, precisamente, de poder ter mais produtos e serviços com seus clientes, por isso essa diferenciação de ofertas de valor e de produtos por segmentos.

O Banco está tentando fazer isso, mas estamos também fazendo uma nova segmentação para pequenas e médias empresas, e um pouco a visão do Banco, se estiver próximo e entender melhor seus clientes, naturalmente a vinculação da sazonalidade ajudará a aumentar as vendas e, portanto, também, os serviços que nós temos.

Eduardo Rosman:

Perfeito, ficou clara a resposta. Você me permite fazer mais uma pergunta? Eu queria saber qual a visão do Banco sobre esse crescimento muito forte que estamos vendo dos bancos públicos. O market share dos bancos públicos já passa dos 50%, eles estão crescendo 30%, contra o mesmo período do ano passado, contra 6% dos bancos privados.

Nós estamos, no fundo, com a dúvida se será que os bancos públicos estão vendo um cenário macro muito mais positivo que os bancos privados ou será que os bancos públicos estão acelerando porque eles não tem outra alternativa? Ou seja, se eles desacelerarem de forma rápida, aí que a economia não melhora e podemos ver um aumento da inadimplência de forma mais importante.

Eu queria que vocês comentassem um pouco como vocês estão vendo essa diferença, esse *gap* gigantesco entre banco público e privado que só está aumentando.

Carlos Galán:

Obrigado. Eu vou responder com minha opinião pessoal, e possivelmente vou me equivocar pela segunda vez. Eu achava que os bancos públicos iriam convergir com os bancos privados já nesse ano, e não é o caso, temos um diferencial, como você qualificou, gigantesco, e eu particularmente acho que o Brasil, crescimento sustentável nós temos, e continuamos a enxergar como 1,5x o PIB, ou seja, crescimento de 15%, dependendo do PIB, de ser entre 13%, 15%, é razoável, porém, logicamente, estamos assistindo a uma grande diferença entre bancos privados e bancos públicos.

Primeiro, eu acho que a qualidade da originação tem que ser mantida como até agora, ou seja, em um ambiente de tanta incerteza, nosso caso, como internacional, o conselho é manter os padrões de qualidade da originação. Portanto, aqui no Banco, a ideia é que temos de assegurar o crescimento de crédito, mas um crescimento de crédito com qualidade. Que não tenhamos de, dentro de quatro, cinco trimestres, novamente, revisar e surpreender por uma deterioração dessa qualidade.

A ideia é crescer em linha com os bancos privados. Vou retomar o início da resposta, eu acho que a tendência de crescimento dos bancos privados, os bancos privados estão convidando muito essas novas safras de originação, é verdade que estão muito mais voltados para créditos mais colaterais. Acho que paulatinamente os bancos privados irão acelerar moderadamente, gradativamente esse crescimento, e que os bancos públicos também deveriam ter uma diminuição, uma desaceleração desse ritmo de crescimento.

De fato, um deles, o Banco do Brasil já confirmou essa menor perspectiva de crescimento para esse ano, e eu acho que é uma questão temporal, mas que é difícil que os bancos privados vivam uma realidade diferente dos bancos públicos, afinal, a sociedade é única, e eu espero que com o tempo, pouco a pouco, irão convergir.

Mais devagar, isso sim, tenho de enxergar, um ano ou três trimestres e seguimos enxergando que o crescimento para o País estará e pode estar perto de 30% para os próximos anos. Isso é um pouco o que acho que será diferente.

O Oscar quer complementar algo.

Oscar Rodriguez:

Complementando o Carlos, na medida em que madurem as carteiras originadas pelos bancos públicos, a incidência de produção que vai ter para manter o nível de crescimento vai ser maior, esperando que ele sempre tenha o cuidado, como Carlos disse, tanto no perfil quanto de produtos que têm colateral, mas mesmo assim nos próximos trimestres somente pelo esforço de originação vai ser difícil que consigamos manter esse ritmo de crescimento, que de qualquer modo deve ser saudável para o mercado como um todo, na medida em que convirjam para níveis de crescimento sustentável.

Eduardo Rosman:

Perfeito. Muito obrigado pelas respostas.

Eduardo Nishio, Brasil Plural:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Minha pergunta é em relação à estrutura de mais empresas. Nós observamos uma queda semestral na carteira, e nós sabemos que o foco de vocês também se dá nessa carteira de médias e pequenas empresas.

Nós temos escutado dos bancos médios que a inadimplência nesse segmento tem aumentado, é difícil de você recuperar as garantias, tem sido bem difícil recentemente. Queria saber de vocês como vocês estão vendo esse setor, a inadimplência da carteira de vocês, e se realmente vocês também estão tendo dificuldade em crescer essa carteira por conta da recuperação das garantias.

E minha segunda pergunta é em relação à estratégia de vocês de crescimento da carteira total, em linha com os pares privados. Eu entendo que a situação macroeconômica esteja difícil, mas dado que vocês

têm o índice de Basileia e uma desalavancagem ainda em relação aos outros pares com uma folga bem maior do que seus competidores, não seria interessante vocês, agora que o outlook da carteira de inadimplência esteja melhor, crescendo um pouco mais acelerada do que os pares privados?

Carlos Galán:

Obrigado. O Oscar irá responder a primeira pergunta, e eu a segunda.

Oscar Rodriguez:

Eu diria que as PMEs foram o segmento que mais sofreu em termos de inadimplência no ano de 2012, relacionado, como falava anteriormente, com o que teve um impacto que realizaram investimentos para acompanhar o crescimento que esperava que acontecesse no Brasil e que não aconteceu.

É diferente do que são as grandes empresas, que fizeram um bom trabalho em captar recursos no final de 2009 e 2010, que estão até hoje em geral com situações fortes de caixa. As PMEs não têm essa capacidade de estrutura financeira, ou capital tão forte como as grandes empresas.

Consequentemente, quando o crescimento não aconteceu, e tiveram que suportar os investimentos com um custo de financiamento maior do que a receita associado ao mesmo, foram as que tiveram um impacto mais negativo em termos de inadimplência.

Esse ciclo dos nossos indicadores, estamos esperando que esteja se encerrando neste momento. Consequentemente, nós achamos que do segmento de PMEs deveríamos ter boas notícias para frente, como falava antes, logicamente condicionadas àquele entorno macro, e crescimento de PIB se mantenha nos ritmos que estamos falando.

Especificamente em nosso caso também impactou sazonalmente onde nós temos um crescimento mais significativo no crédito às PMEs no 2S do ano, e consequentemente o primeiro ano é mais devagar em termos de crescimento. Ao ter um menor denominador sofremos mais no indicador de inadimplência das linhas.

Eduardo Nishio:

Perfeito. Vocês estão vendo alguma dificuldade na recuperação de garantias?

Carlos Galán:

O Banco ainda que tenha uma posição muito forte de capital, aprendemos a acelerar se nós temos o convencimento e temos a segurança para trazer resultados mais desejados. É verdade que como a primeira ideia geral é manter a estabilidade dessas novas safras. A primeira prioridade, entendemos que temos que nos adaptar aos ciclos, aos entornos, temos que ter flexibilidade e nos adaptar a cada situação.

Entendemos a situação atual. Meu primeiro conselho é manter a qualidade dessa originacão. Não abrir mão do banco, ter capacidade para poder expandir e crescer, e abrir mão do que é manter essa qualidade nas novas originações. Primeira ideia.

Segunda ideia, nós gostaríamos, sim, de manter alguns produtos, alguns negócios. Nós gostaríamos de ganhar alguma cota, alguma penetração de mercado, seja, por exemplo, imobiliário como eu falei, seja também o consignado; ou seja, como estamos fazendo agora com a adquirência.

O Banco entende que no segmento de médias e pequenas empresas, a participação do Banco é inferior à participação natural que deve ter, e, portanto através desses produtos, ou através dessa atividade, entendemos que é a melhor fórmula para poder melhorar e evoluir, mas com um jeito de qualidade ativo que esteja de acordo com a atitude de risco que tem o Grupo.

A ideia é que o mínimo deveria estar evoluindo, crescendo em linha com as carteiras privadas, e seletivamente não em todos os produtos, não em todos os segmentos, e tentar crescer um pouco mais.

Insisto, esses produtos que mencionei anteriormente, onde o Banco entende que são produtos de alta transacionalidade, alta vinculação, quando os clientes viam porque o Banco tem uma situação, uma participação menor, ou porque estatisticamente entendemos que são produtos que ajudariam o Banco a evoluir em seu relacionamento com os clientes.

Eduardo Nishio:

Perfeito. Muito obrigado.

Só voltando à questão anterior, em relação à recuperação das garantias das PMEs. Vocês estão vendo alguma deterioração nesse item?

Oscar Rodriguez:

Em termos da execução das garantias, nós não temos percebido nenhuma mudança em termos da capacidade de executar as garantias do Banco. Nós temos uma atitude bastante proativa para procurar soluções que garantam a solvência e a qualidade do crédito na carteira com o PMEs, mesmo quando os clientes se encontram em dificuldades.

É verdade que temos observado um momento nas recuperações judiciais, um processo que foi criado para facilitar esses tipos de negociações, mas que do jeito que está funcionando hoje, não é sempre um elemento que facilita e que ajuda nos processos. Mas fora desse aumento das recuperações judiciais, eu não acho que tenha uma mudança em termos de execução de garantias.

Eduardo Nishio:

OK. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Carlos Galán para suas considerações finais.

Carlos Galán:

Muito obrigado a todos aqueles que estiveram presentes na conferência. E gostaria de convidar a todos, aqueles que tenham alguma dúvida, que contatem nossa equipe de relações com investidores que estará disponível para ajudar a todos vocês. Boa tarde.

Operadora:

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

“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.”