

Operadora:

Boa tarde, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados relativos ao 3º trimestre10 do Banco Santander Brasil S.A.. Presentes aqui estão o Sr. Carlos Lopez Galan, CFO e Diretor de Relações com Investidores, e o Sr. Luis Felipe Taunay Ferreira, 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 teleconferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

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 Galan, CFO e Diretor de Relações com Investidores. Por favor, Sr. Carlos Galan, pode prosseguir.

Carlos Lopez Galan:

Boa tarde a todos. Obrigado pela presença. Basicamente, o que queremos compartilhar com vocês são as principais características da evolução e performance do Banco durante os primeiros 9 meses do ano. Falaremos em cinco capítulos, no primeiro falaremos um pouco da perspectiva do cenário macroeconômico, no segundo falaremos um pouco das principais linhas de nossa estratégia em diversos produtos e diversas atividades, depois falaremos de como evoluiu o negócio nos primeiros 9 meses de 2010, especialmente no 3º trimestre de 2010..

E por último, dois capítulos em que falaremos de como evoluiu a conta resultados no 3º trimestre e no acumulado dos primeiros 9 meses, e alguns tópicos sobre como evoluiu a carteira de crédito e como está a qualidade do portfólio, com uma reflexão final, comentários sobre como avaliamos o desempenho do Banco nos primeiros 9 meses.

Vemos que a economia real do Brasil está em um ponto ótimo, o crescimento que esperamos para o final deste ano estará perto de 8%. Claramente, o Brasil se diferencia da maioria dos mercados ocidentais, e a expectativa que temos em termos de 2011 é que haverá uma moderação. Achamos que o crescimento ótimo, saudável para o Brasil deveria estar na casa de 4% a 5%, projetamos isso já para 2011, achamos que isso trará uma melhor pressão para esse grande debate hoje no Brasil, que é como irá evoluir a inflação, onde achamos que possivelmente o Banco Central entrará em um novo ciclo de aperto monetário em 2011, e isso levará a uma moderação também das questões inflacionárias.

Portanto, estamos projetando para 2011 algo como 5% para a inflação, e um pouco de estabilidade também quanto à moeda Real para os próximos meses. Portanto, achamos que é um cenário propício, um cenário bom para a atividade financeira.

Lembremos que no Brasil, hoje, parte do processo de bancarização é fruto de duas importantes realidades: a primeira realidade é a incorporação das classes médias e a melhoria da população quanto à receita das famílias. Por exemplo, falar que nos últimos cinco anos a classe C aumentou em 30 milhões, e toda a pirâmide está melhorando durante os últimos anos.

A segunda realidade é que com esse cenário e com toda a necessidade de investimento em infraestrutura, a queda na taxa de desemprego segue marcando recordes desde que nasceu a métrica de desemprego no Brasil, e nossa expectativa é, pelo menos no curto prazo, uma tendência positiva para os próximos meses. Portanto, um cenário saudável para seguir esperando uma expansão de crédito, ao menos no curto prazo.

Quanto à estratégia, falar que o Santander Brasil é o terceiro maior banco privado em ativos totais no Brasil. Estamos com uma cota de 11% dentro do que é o sistema financeiro brasileiro; mais ou menos 16% dentro do que são os bancos privados, e algumas senhas importantes de identidade. Atendemos a 10,6 milhões de clientes; a base de clientes nos primeiros 9 meses cresceu mais de 330.000 clientes ativos, como define o Banco Central do Brasil.

A segunda senha importante é que já começamos a entregar parte da expansão comercial, parte da expansão de agências que tínhamos nos comprometido; neste trimestre foram abertas 30 novas agências.

E a terceira senha que acho importante destacar é que tudo que foi o 3º trimestre foi caracterizado por uma importante aceleração comercial, tanto na parte de crédito como na parte dos depósitos; logo falaremos em mais detalhes. E por último, falar que o Banco atingiu o patamar de R\$5,4 bilhões de lucro líquido nos primeiros 9 meses, sempre no critério IFRS, que é o critério que nós usamos para divulgar nossos resultados.

Olhando um pouco parte de nossa estratégia é importante, como sabem, durante o processo do IPO parte de nossa estratégia era crescer o número de clientes na casa de 2 milhões em quatro anos. Basicamente, estamos falando de crescimento de clientes ao redor de 500.000 clientes por ano, e depois do primeiro ano, podemos falar que o ano foi satisfatório. Crescemos as contas correntes, ou seja, clientes que têm conta corrente e transacionam conosco, mais de 520.000 clientes, um crescimento de 5% sobre a base ativa.

Porém, também temos que falar que hoje servimos a mais de 24 milhões de clientes. Este dado que está à esquerda da apresentação mostra, além dos clientes que têm atividade, (transacionam conosco de um jeito mais ativo) aqueles clientes que são “mono-produtistas” e que são atendidos ou distribuídos por redes complementares, como Aymoré, que normalmente a maioria desses clientes tem um financiamento de veículos, ou através de forças externas, como temos na unidade de cartões, que também tem um cartão de banco.

A ideia aqui, faz parte de nossa estratégia, é tentar vincular, tentar melhorar o relacionamento, com esses clientes que têm um produto, mas que não tem uma conta corrente aberta e não tem o Banco como o primeiro banco, ou o banco com que eles transacionam, tentar vinculá-los, tentar bancarizá-los conosco, e essa é parte da estratégia que vamos seguir.

A respeito de outra linha importante de atuação, lançamos no 1º trimestre a proposta de aquisição. Gostaríamos de falar que em setembro parte dos compromissos que tínhamos definido quando fizemos a proposta de valor com esse produto está na trilha, está dentro do que esperávamos. Já temos 75.000 estabelecimentos credenciados, basicamente, 25% do

compromisso de um plano que definimos para três anos, até 2012, ou seja, estamos com uma boa velocidade. Já temos abertas mais de 15.000 novas contas no segmento de SME. Este produto é uma importante alavanca para o segmento de SME, que é praticamente onde estamos atuando inicialmente.

Ou seja, basicamente a estratégia com esse produto é atuar no setor com orçamento menos atendido, ou menos bancarizado, é onde estão as forças focadas na primeira onda de comercialização. E também é importante falar que junto a essas estratégias a unidade de cartões está nos dando uma importante melhora, cresceu em transacionalidade de cartões ao redor de 24% em um ano. Também queremos destacar que há praticamente dois, três meses estamos, através de nossas máquinas, ofertando as duas bandeiras: a bandeira MasterCard e a bandeira Visa.

Por último, como a terceira grande linha de atuação do Grupo, todo o processo de integração está dentro do plano que foi definido. Lembremos que foi um plano definido em 2008, com uma abrangência de três anos; ou seja, praticamente estamos nos últimos passos do processo de integração. Muito foi feito, e basicamente gostaria de falar para vocês sobre três conceitos.

O primeiro conceito é que basicamente já estão feitos os testes com um número importante de clientes. Primeiro foi feito um teste com funcionários que também são clientes do Banco. Este fim de semana foi feito um teste mais abrangente, mais de 100.000 clientes de PF e PJ das regionais de Piracicaba e Limeira, com seis agências envolvidas. Praticamente todos os testes foram satisfatórios, portanto a ideia é já terminar todo o processo de integração tecnológica no 1º Semestre do próximo ano, quando haverá o *big bang*.

Ao mesmo tempo em que estamos fazendo todos estes movimentos de integração tecnológica, outro movimento significativo, que declara a comercialização do Banco, e da marca do Banco com os clientes, que será a unificação da marca. A unificação da marca será feita nos próximos dias, concretamente na primeira semana do mês de novembro, onde basicamente mudaremos as fachadas, as agências do Banco Real para o nome Santander. Basicamente, como falo, está dentro de tudo o que foi definido pelo plano estratégico.

E importante também, como característica para a integração, é a captura de sinergias, onde, como sabem, nos comprometemos a capturar R\$2,4 bilhões em três anos, R\$800 milhões por ano; R\$800 milhões de captura de sinergias em 2009, R\$800 milhões de captura de sinergias em 2010, e outros R\$800 milhões em 2011. Basicamente, estamos um pouco mais já entrando na última fase desse projeto, onde estamos um pouco acima do que estaríamos esperando a este momento de tempo; estaríamos capturando R\$145 milhões, estamos R\$1,5 bilhão, quando para este período estaríamos projetando que deveríamos ter capturado R\$1,4 bilhão. Portanto, otimistas. Como sabem, trimestre a trimestre mostramos esta informação, e trimestre a trimestre estamos capturando de um jeito um pouco mais acelerado do que tínhamos previsto. Portanto, estamos confiantes de que o remanescente que fica até os R\$2,4 bilhões, temos fontes identificadas de novas ondas de oportunidade e estamos confiantes de que o atingiremos em 2011.

Entrando no capítulo de negócios, vou simplificar para vocês algumas referências à evolução comercial da carteira de crédito mais em BR GAAP que em IFRS, simplesmente para simplificar a comparabilidade com os concorrentes locais.

Em termos de BR GAAP, muito similar também em IFRS, a evolução de crédito foi no trimestre bastante satisfatória, 5,5% de crescimento no conjunto de tudo que é crédito, claramente mostrando uma aceleração com respeito aos trimestres anteriores. E o mais importante, esses 5,5%, se anualizarmos este crescimento, estaríamos falando que o ritmo atual de crescimento comercial de crédito no Banco está na casa dos 22%.

Mais importante, como está estruturado este crescimento, onde basicamente queremos construir um banco de varejo; pessoa física crescendo no trimestre 6,8%. E um capítulo a destacar, crescimento de SMEs, de pequenas e médias empresas, onde basicamente houve uma aceleração significativa e cresceu 10,9% no trimestre, mostrando clara recuperação daquele 1,7% que mostramos no 1º trimestre de crescimento, e que claramente foi um indicador do comportamento que estávamos tendo com o mercado nesse segmento, que estava bem abaixo deles.

Nós esperávamos que com essa aceleração que tivemos no 3º trimestre estaríamos já no 4º trimestre atingindo um pouco o ritmo de crescimento que estão mostrando nossos concorrentes. Vamos ver como evolui o 3º trimestre, saiu um ontem. Claramente, neste segmento neste trimestre esperamos melhorar nosso comportamento vis-à-vis o dos concorrentes, e a ideia seria de que se continuarmos com este ritmo no 4º trimestre poderíamos, pelo menos neste segmento, crescer durante todo o exercício de 2010 na mesma linha que o resto dos concorrentes.

Por último, falar que os outros dois segmentos, segmento de financiamento ao consumo, onde basicamente aqui estamos mostrando a evolução do financiamento de carros, claramente um produto que é afetado pela concorrência nos bancos públicos, onde basicamente os bancos privados estão crescendo um dígito. Aqui, o Banco priorizou que a Companhia fosse rentável, é a nossa prioridade, a Companhia já durante todo esse exercício está sendo rentável, e o segundo é manter esse índice de rentabilidade da Companhia, combinando também uma melhora do *mix* entre carros novos e carros usados.

Portanto, aqui os bancos privados estão crescendo menos que os bancos públicos, nós estamos em linha com eles, é o segmento mais afetado pela concorrência dos bancos públicos, e nosso objetivo é priorizar a Companhia antes de crescer mais que o mercado.

E o último segmento é grandes empresas, que está mostrando um crescimento no trimestre de 2,2%, e indicar que o trimestre está afetado pela taxa de câmbio. Se descontarmos o efeito da taxa de câmbio, o crédito como um todo no trimestre passaria de 5,5% a 6,2%, e se incorporarmos este efeito no que é exclusivamente o segmento grandes empresas, de 2,2% passaríamos a um crescimento algo perto de 5% no trimestre. Em qualquer caso, comparado com nossos concorrentes estamos crescendo em nível interanual bem acima deles, e portanto, também, achamos que estamos na direção correta.

Portanto, a avaliação que fazemos é positiva, especialmente naqueles segmentos onde temos um desempenho pior, claramente recuperamos e esperamos que este trimestre seja um trimestre de mais consolidação e de ficar mais perto do que era o *lack* ou a ressalva que tínhamos no 1º trimestre, e fazemos uma avaliação positiva.

No conjunto do trimestre, indicar que o Banco conseguiu crescer o crédito em mais de R\$8,3 bilhões, foi o maior crescimento histórico em volume valor absoluto que o Banco teve em um trimestre, portanto achamos que é uma boa performance quanto à concessão de crédito.

Olhando os produtos, aqui claramente também mostramos uma nova realidade do que esperávamos, não só para o Banco Santander, se não para todas as instituições financeiras, produtos com uma melhor garantia e produtos com um vencimento maior são os que estão liderando o crescimento, produtos como o consignado, onde mostramos um crescimento de 40%, ou crédito imobiliário, onde estamos mostrando um crescimento de 30%, estão ganhando espaço e estão crescendo mais aceleradamente que os produtos tradicionais.

Isso vai fazer também que possivelmente, me referirei depois, é um pouco da equação de resultados dos bancos brasileiros tenha um perfil um pouco diferente, com produtos de mais qualidade, mas de menor spread, ganhando espaço, e possivelmente todo um índice de inadimplência e de custo de crédito inferior aos *standards* que estamos acostumados.

E por último, na questão comercial, é importante mostrar o crescimento que tivemos da captação no 3º trimestre. No 3º trimestre, a captação como um todo, a soma de captação de balanço e fundos de investimento, cresceu na casa de R\$8 bilhões, ou seja, o crescimento comercial, soma de crédito mais soma de captação mais fundos, do trimestre foi excepcional, foi de R\$16 bilhões.

Mencionar que basicamente o Banco começou uma nova estratégia com um aumento do que é a captação de balanço, com a captação de clientes crescendo no trimestre 7,4%, e diversificada em cada um dos produtos da captação, vista cresceu 6,7%, poupança cresceu 4,4%, prazo cresceu 9,8%, e tudo o que é compromissado cresceu 5,8%. Basicamente o que nós gostaríamos é de acompanhar o crescimento esperado de crédito com uma evolução semelhante na captação de balanço.

E também os fundos mútuos, que aqui, por estratégia de rentabilidade, continuam mostrando a nível interanual um crescimento de dois dígitos, crescimento de 15%, que em conjunto com Depósitos, está fazendo com que o Banco como um todo cresça 4%.

Lembrar que desde o IPO e de forma deliberada, o Banco desacelerou, especialmente a dependência que tinha de captação de prazos e CDBs institucionais. Por isso temos essa queda de 25%. Foi uma definição, porque o Banco estava com recordes de liquidez, e agora o que estamos é tentando um pouco balancear, equilibrar um pouco mais com essas contas de financiamento o crescimento do crédito.

Entrando já no capítulo do resultado, os cinco pontos de destaque do trimestre: O primeiro já falamos que é a aceleração da atividade, tanto na parte de crédito como de captação. O segundo destaque seria toda a questão de um crescimento de resultados, tanto anualmente como trimestralmente. Trimestralmente estamos crescendo 10% versus o 2º trimestre, e a anualmente estamos crescendo 1,39%.

O terceiro é que este crescimento de lucro está sustentado pelo que falamos de abrir as mandíbulas como diferença de crescimento entre o que são as receitas e o que são as despesas. As receitas estão crescendo na casa dos 8% anuais, e as despesas estão estabilizadas em 1%, 1,5%, ou seja, quanto mais cresce a diferença entre o que temos entre o crescimento das receitas e o crescimento das despesas, mais sustentabilidade, mais recorrência vamos ter, mais apreciação em nosso resultado, e é parte um pouco do modelo de constituição de valor que queremos fazer.

E o quarto elemento que me parece muito destacado nesse trimestre é a melhora significativa que têm todos os indicadores da carteira, e a melhora que temos na cobertura. E por último, como derivada de todos os pontos anteriores, uma melhora generalizada nos indicadores de gestão e, mais especificamente, no que é um dos indicadores onde queremos um pouco estabelecer, parte do nosso compromisso de convergência com os concorrentes locais, que é o índice de rentabilidade, no qual o trimestre anualizado mostrou um crescimento – sempre insisto no critério de IFRS e normalizando o *goodwill* – em uma aceleração em termos de rentabilidade e atingiu o patamar de 19% de rentabilidade anualizada.

Como falei, é um crescimento sólido, um crescimento trimestre a trimestre que estamos mostrando enquanto lucro líquido. O trimestre foi de R\$1,9 bilhão, R\$167 milhões mais do que o

trimestre anterior, que apontou a R\$1,7 bilhão e 32% a mais do que o mesmo trimestre do ano anterior.

Como se estruturou esse resultado, esse lucro? Foi basicamente uma qualidade que falamos, adequada em respeito às receitas totais todas as linhas da receita tiveram um comportamento positivo. Margem de intermediação no trimestre cresceu 2,9%, as comissões cresceram 3,9%, o conjunto do que consideramos ou denominamos margem básica bruta cresceu 3,1%. E também o que é um resultado um pouco mais volátil, que é a captura de outras receitas, que basicamente incorporamos porque são ou resultados de operações financeiras ou atividades com mercados de diferentes ordens, e também aqui há atividades com clientes, onde basicamente retomamos o patamar que perdemos no 2º trimestre. Basicamente recuperamos os R\$380 milhões de contribuição no trimestre, que é mais ou menos perto – ou pelo menos o que esperaríamos – de contribuição desta linha.

O conjunto das três linhas deu que as receitas totais cresceram no trimestre 4,6%. E quando olhamos as comissões com um pouco mais de detalhe, os principais conceitos que lideram o crescimento no trimestre encontramos fundos de investimentos, encontramos cartões de crédito, e encontramos atividades de mercados de capitais e de comércio exterior.

Quando olhamos a nível interanual, tudo o que são atividades transacionais são as que estão liderando hoje o crescimento das comissões. Crescimento das comissões que é muito mais por vendas de serviços do que por precificação. Ou seja, quero dizer que todos ou praticamente a maioria de todos os crescimentos que temos é por que estamos fazendo mais volume de negócios, mais volume de serviços. E é o caso, por exemplo, do crescimento que observamos em seguros, crescimento interanual de 28%, ou o caso de cartões de crédito que observamos, 26%, ou o caso, por exemplo, de mercados de capitais, que está crescendo 33%. Todas as atividades são de vendas de produtos ou vendas de serviços.

Algo importante a que me referia anteriormente era que um pouco da estrutura de resultados do Banco está mudando. Está mudando porque, quando olhamos as receitas totais líquidas de provisões, mostramos um crescimento expressivo no trimestre de 14,4%. Porque, basicamente, a receita total, poderíamos pensar que, tendo um crescimento 4,6%, um pouco mais moderado – aqui as receitas, principalmente a parte de margem de financiamento, onde em nosso relatório podemos comprovar que tivemos uma compressão dos spreads. E isto é claramente uma tendência, porque produtos, como mencionamos anteriormente, com uma melhor garantia estão ganhando espaço dentro do que são os créditos e portfólios de crédito, porém têm menor spread, têm um melhor comportamento na inadimplência e, portanto, o conjunto da equação é positivo, com menos spread, mas com menos inadimplência e, em nosso caso, isso se manifestou e se registrou em um modo consistente e importante no 3º trimestre, com esse crescimento de 14%.

Achamos que isto vai ser um pouco a tendência para os próximos meses, para os próximos trimestres, onde produtos que têm uma melhor garantia e um melhor comportamento de inadimplência vão continuar ganhando espaço. Me refiro a tudo o que é crédito imobiliário e os consignados. E que também vão fazer com que as durações dos ativos continuem alongando-se e que isso também vai afetar os níveis de inadimplência a que estamos acostumados.

Por último, antes de revisar os indicadores, me refiro às evoluções das despesas, onde basicamente o Banco está balanceando a expansão comercial, o crescimento que temos de infraestrutura com a captura de sinergias, e portanto estamos crescendo bem abaixo da inflação. Anualmente estamos crescendo 1,4%, e trimestralmente, embora o acordo com o sindicato com respeito ao dissídio, o crescimento estará bem abaixo do que esperamos que se comporte a indústria neste trimestre, crescemos 3%.

E todo este conjunto de desempenho fez com que tivéssemos uma melhora de 160 b.p. no índice de eficiência. Já basicamente no 2º trimestre atingimos patamares semelhantes aos dos concorrentes locais no *ratio* de eficiência. Uma melhora na recorrência, que achamos que ainda temos espaço de melhora significativo. Aqui basicamente, na medida em que aumentemos este índice, teremos mais sustentabilidade e mais previsibilidade no que é a conta de resultados.

Na parte de rentabilidade medida como rentabilidade sobre o capital médio, com um registro de 17,3%. A evolução do trimestre anualizado apresenta um desempenho superior a 19%. Portanto, achamos que também acelerando a rentabilidade, e, como sabem, este é um dos objetivos que é tentar convergir em termos de rentabilidade com os concorrentes locais.

Por último, algumas ideias com respeito à evolução da carteira. As provisões mostraram uma queda significativa, de mais de R\$400 milhões com respeito ao volume de provisões criadas no 2º trimestre. Atingimos R\$1.811 milhões versus 2.854 milhões no 2º trimestre, uma queda de 20%, 19,5%, e no conjunto de todo o ano uma queda de 27%. Também é verdade que estamos comparando com um ano que eualaria que foi um pouco estressado pela crise, e que obviamente todos os bancos estão voltando a patamares pré-crise.

Basicamente ainda achamos que temos espaço a melhorar nos próximos meses. Agora como veremos todas as tendências, e se vemos tanto em IFRS como em Brazilian GAAP, nós nos referimos em Brazilian GAAP, por exemplo, inadimplência acima de 90 tem uma melhora no conjunto das carteiras de PF e PJ de 50 b.p., de 4,7% passamos a 4,2%. Essa melhora de 50 p.b. é quase idêntica tanto a parte de pessoa física quanto na parte da PJ.

O mais importante, quando estamos olhando indicadores adiantados como é o acima de 60, essa também segue uma tendência favorável, 60 b.p. de melhora, de 5,6% a 5%. E aqui, um pouco do que nós achamos, é o quarto trimestre de melhora consecutiva, de melhora de todos os indicadores de inadimplência, achamos que, como falamos, temos algum espaço de melhora, mas esperamos que em algum ponto entre os próximos dois ou três trimestres, deverá se estabilizar.

Um entorno muito favorável, achamos que as carteiras, as novas já estão comportando bem também, mas achamos que em algum momento, como falei, nos próximos trimestres deverá se estabilizar.

Estamos fazendo uma administração prudente porque estamos aproveitando também para melhorar a cobertura que temos sobre as carteiras acima de 60, e de fato conseguimos melhorar quase 25 pontos desde o ano passado, onde mostramos uma cobertura de 108% e já temos ou passamos a 133%.

Em suma, e como conclusão, destaco novamente a grande aceleração comercial em crédito e captação, falar que passamos de crescimentos comerciais no 1º trimestre de R\$4 bilhões, no 2º trimestre de R\$11 bilhões, a crescimentos comerciais de R\$16 bilhões; ou seja, praticamente quadruplicamos a atividade comercial do 1º trimestre no 3º trimestre.

Segunda ideia importante, uma melhora significativa da inadimplência, que faz com que as receitas líquidas comecem, como há de se enxergar, eu acho, aqui, a equação, ou seja, a receita bruta menos despesa líquida de PDD, com um crescimento de dois dígitos expressivo e com uma tendência favorável.

E como terceira e última ideia, o lucro com crescimento consistente, o crescimento de qualidade nesse trimestre, 10% sobre o trimestre anterior, e a nível interanual um crescimento também expressivo na casa dos 40%.

Sem mais, eu passo a palavra ao moderador.

Thiago Batista, Itaú Securities:

Boa tarde a todos. Tenho uma pergunta sobre GetNet. No slide número sete vocês mostram a tabela que vocês atingiram 75.000 lojistas afiliados, que daria 25% de market share. Olhando o market share de volume, que vocês colocam o volume no quadro ao lado, calculando pelos dados da ABEC nos últimos 12 meses, vocês têm algo próximo a 1% de volume de market share.

Me parece que na estratégia de vocês de credenciar os estabelecimentos, vocês foram muito bem sucedidos, e como fazer agora? Qual a estratégia de vocês para incentivar o uso do cartão nesses estabelecimentos já adquiridos, que já passaram a ser adquirentes?

Carlos Lopez Galan:

OK. Obrigado, Thiago, pela pergunta. Efetivamente, como você falou, 75.000 estabelecimentos credenciados significa que dentro do objetivo que marcamos, de 300.000 a três anos estamos atingindo 25%, seja bem acelerado com respeito ao que esperamos poder capturar e comercializar e a criar.

Aqui a ideia, como você sabe, a proposta de valor que nós temos é que somos uma instituição financeira que pode ofertar tanto serviços de adquirência como serviços financeiros ao mesmo tempo.

A ideia aqui é que efetivamente o pequeno comércio, a pequena loja transacione conosco. Esse é o objetivo da proposta de valor, é uma proposta de valor que é um pacote de serviços, que não simplesmente adquirência e onde combina também os serviços financeiros, e a ideia é incrementar e aumentar a transação com eles, e efetivamente incentivar o uso de cartão e o uso da máquina ao máximo.

Essa é um pouco a proposta que estamos trazendo, estamos fazendo campanhas enquanto há diferentes propostas de valor, enquanto há volumes de transações com precificações diferentes, em função dessas transações e esses volumes de faturamento, e incentivando, com o objetivo claro de incentivar o uso dos cartões através de nossas máquinas.

Thiago Batista:

OK. Obrigado.

Operadora:

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

Carlos Lopez Galan:

Espero que o fato de não ter mais perguntas seja por que o meuportunhol foi claro, e ficou bem claro para todos os participantes que todos os conceitos que queríamos passar.

Obrigado pela presença a todos vocês, e novamente destacamos um pouco que o Santander no 3º trimestre, a evolução comercial foi bastante satisfatória, que ainda falta bastante para fazer. Estamos em um processo importante de integração e ainda faltam trimestres relevantes à



**Transcrição de Teleconferência
Resultados do 3º trimestre de 2010
Santander (SANB3 BZ)
28 de outubro de 2010**

frente, nossa situação e posicionamento com nossos clientes é claro ao mercado, mas achamos que estamos no caminho certo. Muito obrigado pelo tempo, e até mais.

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.”