

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 e CFO e o Sr. André Parize, Head de RI.

Todos os participantes estarão apenas como ouvintes durante a apresentação da Companhia, e, logo após, daremos início à sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Caso necessitem de assistência durante a apresentação, por favor, chamem a operadora digitando *0.

A transmissão ao vivo dessa audioconferência está disponível no site de Relações com Investidores do Banco Santander, no site www.santander.com.br/ir, onde a apresentação também está disponível para download.

Gostaríamos de informá-los que as perguntas recebidas pela Internet terão prioridade de resposta. Se quiser fazer uma pergunta por telefone, por favor, pressione *1. Uma vez que sua pergunta tenha sido respondida, pressione *2 para se retirar da fila. Cada participante terá direito a duas perguntas. Caso precisem de mais informações, por favor, solicitamos que retornem à fila.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banco Santander Brasil, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria do Banco, assim como também em informações atualmente disponíveis. Tais considerações futuras não são garantias de desempenho, pois 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 Brasil e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Passo agora a palavra ao Sr. André Parize. Sr. Parize, pode prosseguir.

André Parize:

Bom dia a todos. Meu nome é André e é um prazer dar boas-vindas a vocês na Teleconferência de Resultados do 2T18 do Santander Brasil.

Tivemos mais um trimestre com ótimos resultados, que serão apresentados pelo nosso CFO, o Sr. Angel Santodomingo.

Agora passo a palavra para o Sr. Santodomingo.

Angel Santodomingo:

Bom dia a todos. Obrigado por estarem aqui conosco em mais um trimestre, nos resultados do segundo trimestre do Santander Brasil.

Como podem ver, a programação cobrirá basicamente cinco pontos: as principais mensagens, os resultados do Grupo Santander, o cenário macroeconômico, os destaques específicos dos resultados, e eu vou concluir com as minhas observações finais.

Estamos felizes em mostrar que nosso ROE continua melhorando e chegou a 19,5%, o maior nível desde o IPO, há quase nove anos.

Vou detalhar melhor ao longo da apresentação os motivos que nos levam a continuar melhorando, mas posso adiantar que, na perspectiva financeira, tirar proveito de nossa alavancagem operacional tem sido fundamental. Ou seja, as receitas tiveram um crescimento três vezes maior do que as despesas, o que também nos levou ao nosso melhor índice de eficiência, como verão mais à frente.

Passando para o próximo slide, o crescimento rentável vem, entre outras iniciativas, do aumento rentável da participação de mercado em empréstimos e depósitos. Chegamos a uma participação de mercado de 9,2% em empréstimos e, agora, estamos acima de 10% em depósitos.

Tivemos ganhos de participação de mercado de forma consistente em todos os produtos, como podem ver, mas vou destacar alguns deles.

Veículos: mantemo-nos como líderes no financiamento de automóveis. Como mencionado ao longo dos últimos dois anos, nossa plataforma digital transformou a dinâmica do mercado de financiamento de veículos.

Em cartões, continuamos a apresentar um desempenho muito bom, com produtos diferenciados e um excelente aplicativo de cartão de crédito no setor: o “Santander Way”, como devem saber. Tanto o volume quanto as vendas de cartão de crédito continuam a ter um desempenho acima do esperado, com 1,2 milhão de cartões vendidos no trimestre.

A GetNet permanece como um dos principais pilares da nossa estratégia comercial. A receita continua crescendo e continuamos conquistando mais participação no mercado, ao mesmo tempo em que mantemos níveis saudáveis de rentabilidade. É bom lembrar que a importância da GetNet vai além de seus serviços de aquisição. Acreditamos que essa divisão seja um componente fundamental para potencializar as receitas do Banco e o relacionamento com os clientes.

Empréstimos consignados. Cerca de dois anos depois de remodelarmos esse produto, começando praticamente do zero, tivemos uma produção acima de 12% do mercado.

Em PMEs, o que fortalece nossa posição nesse segmento vai além das nossas ofertas financeiras. Fornecemos uma plataforma não-financeira exclusiva, o “Programa Avançar”, que ajuda os empresários em seus negócios. Já atingimos um milhão de clientes nesse segmento.

E, por último, mas não menos importante, agronegócios. Como já dito nos últimos trimestres, estamos nos esforçando muito nessa área. O aumento da nossa participação de mercado é um indicador claro de que adotamos a estratégia certa para expandir nossa base de clientes no agronegócio. Abrimos 16 Lojas Agro e vamos continuar expandindo.

No próximo slide, vocês podem ver que continuamos focados em oferecer melhorias na experiência do usuário para nossa base de clientes, tendo em vista que a satisfação do cliente é o principal pilar da nossa estratégia de continuarmos crescendo de forma consistente e sustentável.

O NPS (Net Promoter Score) é uma metodologia clara para mensurar nossa evolução nesse aspecto. Eu apresentei esse número pela primeira vez no trimestre passado, depois de falar sobre sua implementação desde o início de 2017, ou seja, faz um ano e meio que venho falando sobre isso.

Mantemos nosso foco de melhorar a experiência e a satisfação dos clientes, calculando esse NPS diariamente em todas as nossas agências e canais e, no trimestre, esse número aumentou para 51, como podem ver. Sabemos como é difícil aumentar esse indicador, mas estamos conquistando bons resultados nesse aspecto.

Também gostaria de comentar algumas das soluções inovadoras lançadas no último trimestre.

Meus Compromissos, uma ferramenta disponível em nosso aplicativo que mostra facilmente as obrigações financeiras do cliente de forma consolidada, facilitando o gerenciamento das despesas do mês. Isso aumenta nossa transparência com os nossos clientes.

SuperGet, nosso braço de aquisição focado em pessoas físicas e micro comerciantes, provendo serviços projetados para fornecer suporte em seus principais problemas, a preços competitivos e com agilidade superior.

Select Direct, uma plataforma para proporcionar uma melhor experiência aos nossos clientes Select, os quais têm rendimento médio alto em nossa segmentação e, ao mesmo tempo, aumentar nossa capilaridade no segmento Select.

E o PAB Itinerante, por exemplo, aprimorando a experiência no início (onboarding) de novos clientes de folha de pagamento.

Passando para os resultados do Grupo Santander, o lucro líquido do primeiro semestre, como provavelmente já devem ter visto, passou de 4 bilhões de euros, equivalente a R\$ 18 bilhões. Neste trimestre, o Santander Brasil representou 26% dos lucros do Grupo, mostrando a relevância dos resultados das subsidiárias brasileiras para o Grupo.

Indo para frente, a recuperação econômica no Brasil encontrou um obstáculo no segundo trimestre, com o conhecido impacto da greve dos caminhoneiros. Considerando os impactos diretos e indiretos, a greve por si só reduziu nossas estimativas de crescimento em 70 bps neste ano em relação à nossa expectativa anterior, impactando negativamente também algumas variáveis do mercado.

Acreditamos que essa deterioração seja de certa forma temporária, com alguma descompressão esperada no curto prazo. Obviamente, as eleições em outubro serão fundamentais para entender a evolução das variáveis econômicas e do mercado.

Agora vamos falar sobre o desempenho do Santander Brasil no trimestre. O lucro líquido chegou a um pouco mais de R\$ 3 bilhões, R\$ 3,02 bilhões, 6% maior que o do trimestre

anterior e 30% maior que o lucro líquido de do segundo trimestre de 2017. O resultado do primeiro semestre de 2018 foi 27% maior em comparação ao mesmo período do ano passado.

Nosso lucro líquido cresce de forma consistente na base trimestral há mais de quatro anos, e venho compartilhando esse resultado com vocês. Essa dinâmica mostra nossa capacidade de entregar resultados sustentáveis e resilientes.

No slide 13, apresentamos as principais linhas dos nossos resultados. Em relação à receita, a margem financeira teve um aumento de 15% em relação ao primeiro semestre de 2017 e de 3% na comparação trimestral. Refletindo a maior transacionalidade, as tarifas tiveram um aumento de 12% em relação ao ano anterior e de mais de 3% em relação ao último trimestre. Em relação às despesas, as provisões tiveram um aumento de quase 14% na comparação anual e uma redução de cerca de 2% no trimestre. O crescimento da carteira de crédito é essencial para entender a evolução na comparação anual.

As despesas gerais aumentaram 5% na comparação anual com o semestre e aumentaram 1% na comparação trimestral, mas ainda em um ritmo menor do que as receitas. Vou detalhar melhor esses importantes conceitos nos próximos slides.

O slide 14 mostra a evolução da margem financeira, que chegou a R\$ 10,5 bilhões no segundo trimestre, 15% maior que o segundo trimestre de 2017 e 3% maior em comparação ao primeiro trimestre de 2018.

Os destaques do trimestre foram: o NII de empréstimos aumentou 7% em relação ao trimestre, refletindo o forte crescimento da carteira de crédito e o efeito da mudança no mix.

As receitas de captação retomaram o processo de expansão e tiveram um aumento de 12% no trimestre, mesmo considerando com taxa Selic mantida em seu menor nível.

O conceito de outros perdeu um pouco de força em relação aos números do primeiro trimestre, mas ainda assim apresentou bons resultados, refletindo os resultados favoráveis de quatro elementos: pré-pagamento de negócios a receber, remuneração de capital, tesouraria e carteira de ALM.

Os dois têm como base a evolução de spreads e NII. É importante mencionar que o segmento de varejo agora representa 69% da carteira de empréstimos, em relação aos 65% de um ano atrás ou cerca de 60% antes disso.

Em relação à nossa carteira de crédito no próximo slide, tivemos um aumento de 13% no ano e de 4% no trimestre, o que consideramos um bom desempenho. Nossa participação no mercado continua em crescimento, do ponto de vista de rentabilidade.

Em relação ao primeiro trimestre de 2018, observamos um melhor desempenho em todos os segmentos nas comparações anuais.

A carteira de pessoas físicas manteve a aceleração e expandiu em 23% em 12 meses. Os empréstimos consignados, cartões crédito e imobiliários foram os principais impulsionadores do crescimento.

O desempenho do financiamento ao consumo se manteve com resultados extraordinários, com um crescimento de 4% na comparação trimestral e de 23% na comparação anual, colhendo os frutos das nossas estratégias de nossa plataforma digital e modelo individual de precificação.

Nossa carteira de PMEs continua acelerando, com um crescimento de 8% no ano e de quase 3% no trimestre.

E, por fim, a carteira de grandes empresas, que teria tido uma evolução negativa quando ajustada pelo impacto da variação cambial no trimestre, mas ainda com desempenho superior ao apresentado no trimestre anterior.

No slide 16, vocês podem ver a evolução do nosso financiamento. A captação de clientes teve um aumento de 2,5% no trimestre e de 8% em um ano, claramente por conta do nosso intenso esforço para aumentar os níveis de engajamento dos clientes. Com exceção do instrumento mais caro, as letras financeiras, todos os itens tiveram um desempenho positivo, refletindo a atividade e a vinculação dos clientes.

Os destaques dos trimestres são os depósitos a prazo e a poupança, que cresceram bem acima do sistema no último ano. O total de recursos captados teve um crescimento de 13% em relação ao ano anterior, similar aos 13% conquistados em ativos.

Temos uma visão clara de que o desempenho da receita de comissões está diretamente relacionado ao NPS, como podem ver no próximo slide. Isso resulta de um número maior de clientes engajados e ativos, preços adequados e melhorias na qualidade de nossos produtos e serviços, uma combinação que leva ao aumento da transacionalidade.

Comparando o primeiro semestre de 2018 com o mesmo período do ano anterior, tivemos um crescimento de dois dígitos nas receitas de comissões. Como dissemos antes, chegando a 12%, refletindo os bons desempenhos em contas correntes e cartões, entre outros.

Agora, vamos voltar nossa atenção para a qualidade dos ativos, no próximo slide. Os números totais melhoraram para ambos, no curto prazo e mais de 90 dias em atraso. O índice de inadimplência acima de 90 dias melhorou 10 bps e atingiu a sua taxa mais baixa, ou o seu nível mais baixo desde o IPO. Esse desempenho foi influenciado pela boa evolução dos segmentos corporativo e de PMEs. O índice de inadimplência de curto prazo também melhorou 10 bps, refletindo uma melhora de 30 bps no segmento de pessoas físicas.

Na nossa opinião, como já dito para vocês nos trimestres anteriores, essa é uma evidência clara de que nossos modelos de risco continuam muito confiáveis, dando-nos a segurança para manter o crescimento dos nossos negócios. Para corroborar ainda mais essa declaração, nosso índice de cobertura chegou a 219, o que, na nossa opinião, é um nível bastante confortável.

No próximo slide, você verá que as provisões para perdas com créditos, líquidas de recuperações, diminuíram 2% no trimestre e totalizaram R\$ 2,6 bilhões. Devo lembrá-los de que, ao mesmo tempo, nossa carteira de empréstimos teve um crescimento de quase 4% na comparação trimestral. Isso nos permitiu melhorar o custo do crédito para 3,2%, o que consideramos um nível saudável.

No slide 20, analisamos a evolução das despesas. O Santander Brasil continua a focar na disciplina de custos e em um *“lean mindset”*, tendo em vista que a direção não poderia ser outra. Continuamos a industrializar nossos processos, como mencionei anteriormente.

Em concordância com isso, as despesas totais cresceram apenas 1% em relação ao trimestre anterior, com um bom desempenho especialmente nas despesas com pessoal. No primeiro semestre de 2018, as despesas tiveram um crescimento de mais de 5%, ou seja, 1/3 da taxa de crescimento das receitas, como mencionei. Mais uma vez, nossa alavancagem operacional é fundamental para entender. Obviamente, o peso das despesas variáveis aqui explica parte da evolução.

Nossa perspectiva futura é de que os custos fiquem próximos da inflação, apesar de que o nível da intensidade comercial do Banco continuará a exercer pressão nesse aspecto, como eu disse.

O próximo slide resume nossos índices de desempenho. De modo geral, essas métricas evidenciam uma evolução positiva. Como resultado do que foi comentado no slide anterior, nosso índice de eficiência chegou ao melhor nível histórico, atingindo um nível menor que 40%, em 39,6%. A taxa de recorrência subiu para 88% no segundo trimestre de 2018, contra 83% em um ano, trazendo novamente mais previsibilidade e resiliência aos nossos resultados. Como dito anteriormente, graças a todos esses avanços, o retorno sobre o patrimônio chegou a 19,5%, o nível mais alto na história do Banco.

Em capital e liquidez, mantivemos números sólidos. Nossas fontes de recursos se mantiveram estáveis, com um índice de empréstimos/depósitos em 89% no final do semestre. O índice BIS do Santander Brasil chegou a quase 15%, em 14,8%, enquanto o nosso principal patrimônio, CET1 *fully loaded*, se manteve em um nível saudável de 12,4%.

Durante este trimestre, declaramos um pagamento de dividendos de R\$ 600 milhões, em linha com nossa prática de pagamentos trimestrais. Esse é o segundo pagamento trimestral deste ano, tendo em vista que já declaramos R\$ 1,2 bilhão em dividendos e juros sobre capital próprio.

Passando para as minhas considerações finais, vou concluir a apresentação com os principais destaques. O lucro líquido cresceu 27% na comparação anual em relação ao primeiro semestre de 2017, representando um valor sólido e sustentável para nossos acionistas. As receitas cresceram 14% em relação ao primeiro semestre de 2017, ecoando nossa estratégia focada no cliente. Qualidade dos ativos controlada, custos controlados que levaram ao nosso melhor índice de eficiência já apresentado, abaixo de 40%. E por fim, mas também importante, nosso retorno sobre o capital chegou ao nível mais alto de todos os tempos, em 19,5%.

Permanecemos bem posicionados para entregar resultados sustentáveis, como provamos para vocês nos últimos 18 trimestres, impulsionados por uma estratégia empresarial bem-definida, um crescimento orgânico e uma implantação disciplinada de capital. Quero lembrá-los que em todos os trimestres entregamos um crescimento contínuo no lucro líquido, por 18 trimestres, com exceção de um.

Gostaria de agradecer a todos pela atenção durante a apresentação e, antes de passarmos para a sessão de Q&A, vou passar a palavra para o Diretor de Relações com Investidores, André Parize. Por favor, André.

André Parize:

Antes de iniciarmos nossa sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de informar que adiamos a data do nosso Investor Day. O evento não será mais realizado no dia 31 de outubro e foi transferido para o 1T19. Isso é resultado do anúncio feito pelo Grupo Santander hoje de adiar o Investor Day para o início de 2019. Assim que tivermos a nova data, iremos informá-los.

Agora podemos iniciar a sessão de perguntas e respostas.

Lucas Lopes, Credit Suisse (pergunta via webcast):

Você poderia, por favor, detalhar melhor sua estratégia no SuperGet? Você está pensando em introduzir esforços de marketing em massa e soluções alternativas de saque, como cartões pré-pagos?

Angel Santodomingo:

Falei para vocês no trimestre anterior que temos o que chamamos de 'Vermelhinha', um pequeno POS que já está sendo oferecido por nossas agências, etc. Então, vamos nos dedicar ao SuperGet em linhas de negócios específicas na GetNet para essas máquinas POSs, com diferentes formatos e diferentes formas de adquirir ou usar o POS, tentando aumentar nossa presença nesse mercado.

Já começamos a fazer isso. Falei disso pela primeira vez há um ano, mas o que estamos reforçando é que estamos reforçando a presença nesse segmento do mercado com essa linha de negócios específica alocada na GetNet.

É basicamente isso. Teremos uma presença forte no lado digital, etc., mas a parte da execução poderá ser vista conforme formos progredindo nisso.

Mario Pierry, Bank of America/Merrill Lynch (pergunta via webcast):

Seu índice de CET1 vem caindo de forma constante e chegou a 12,4%, em comparação a 14,3% de um ano atrás. Você pode falar como isso pode afetar o crescimento de seus empréstimos ou o pagamento de dividendos daqui para frente?

Angel Santodomingo:

Mario, obrigado. Parece-me que essa vem do Mario, do Jorg e do Thiago. Eu sempre disse que queríamos ter níveis confortáveis em termos de capital. Vou recapitular um pouco a história aqui. Isso, com certeza, vem de uma posição com excesso de capital do IPO há muito tempo e que existia excesso de capital, coabitado durante alguns anos.

Iniciamos uma estratégia de ajustar esse capital, obviamente durante os últimos quatro ou cinco anos, e nossa ideia era estarmos sempre, em termos de *fully loaded*, na faixa de 12%, 12,5%, até 13%, e é esse nosso direcionamento.

No trimestre anterior, estávamos em 13% e, no anterior, se bem me lembro, estávamos em 12,6% ou 12,7%, algo assim. Ou seja, estamos sempre nessa faixa. Reitero que essa faixa *fully loaded* é a faixa na qual um Banco como nosso deve estar em um país como o Brasil.

Quando digo *fully loaded* é realmente *fully loaded*, com todas as deduções, sem compensações, sem adicionar quaisquer coisas que vamos compensar nos próximos anos, etc. Esse é o índice de capital *fully loaded*.

Respondendo à sua pergunta, anunciamos e aprovamos o pagamento de R\$ 600 milhões em dividendos, o que representa um aumento de 20% em relação ao mesmo período do ano anterior e é exatamente o mesmo valor pago no 1T. Portanto, acho que estamos passando para o mercado a mensagem que precisamos passar: vamos continuar entregando um bom rendimento de dividendos, como tem sido o caso nos últimos anos.

Mario Pierry, Bank of America/Merrill Lynch (pergunta via webcast):

Você poderia falar sobre como a volatilidade do mercado e a movimentação da curva de juros, em particular, impactaram as outras receitas de juros sobre o capital neste trimestre?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Mario. Como sempre, lembre-se de que nesta parte do P&L, no item de outros de NII, temos quatro elementos: a remuneração sobre o capital, temos as atividades de desconto de recebíveis da GetNet, temos ALM e temos a tesouraria.

Agora, como a volatilidade afetou? Para o bem ou para o mal, afetou a tesouraria, que é uma parte menor.

A movimentação da curva de juros, devo lembrar todos vocês que isso é um impacto de marcação a mercado no capital, o que quer que aconteça no trimestre. Outra coisa é que a provisão do ALM obviamente passa por essa linha do P&L, mas nós não negociamos. Eu já disse isto várias vezes: não fazemos negociações no ALM. O ALM é para outra coisa. O ALM tem como objetivo igualar e cobrir o balanço de maneira segura.

Sendo assim, respondendo à sua pergunta, a tesouraria é uma parte menor do impacto; tem sua volatilidade, até mesmo a volatilidade do mercado, e a outra parte, se for preciso, por meio do capital.

Thiago Kapulskis, BTG Pactual (pergunta via webcast):

Bom dia. A linha superior continua muito bem e superando as expectativas. Você vê margem para continuar expandindo a carteira de empréstimos nesse ritmo pelo resto do ano? Quais linhas mostram as melhores oportunidades, principalmente no segmento de pessoas físicas?

E a segunda pergunta é: a qualidade dos ativos permanece controlada, apesar do crescimento muito bom em empréstimos nos últimos trimestres. Você acredita que as provisões vão se manter nos níveis atuais daqui para frente ou haverá margem para

uma queda, especialmente se a economia tiver alguma recuperação, ajudando grandes empresas e PMEs?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Thiago. Na discussão do empréstimo, há certamente dois pontos a serem destacados. O primeiro ponto é como a economia e, em termos gerais, como o sistema financeiro é capaz de crescer. Continuo acreditando que atuamos em um país no qual o crescimento na casa de um dígito alto pode ser facilmente alcançado.

Outro ponto é como os bancos privados e públicos operam, etc., mas em relação ao setor financeiro, eu diria que considerando um PIB nominal de cerca de 6% ou 7%, sendo conservador, pensando nos próximos três a cinco anos, algo próximo de 1 p.p., 2 p.p., 3 p.p. ou 4 p.p., acima do crescimento nominal do PIB, considerando que o crescimento do empréstimo deve ser alcançado.

No nosso caso, sempre compartilhei com vocês que nossa intenção é continuar crescendo sempre de forma rentável. Então, não é queremos nos tornar maior ou o maior; não temos um objetivo em termos de tamanho, sempre vamos aumentar nossa participação no mercado se houver rentabilidade.

Portanto, como isso está acontecendo hoje, com a rentabilidade disponível, considerando nossos custos e nossa capacidade de execução, e é por isso que estamos expandindo nossa participação de mercado em produtos e segmentos, como visto durante a apresentação.

Vou tentar manter sempre a mesma mensagem em termos de crescimento de empréstimos daqui para frente, provavelmente ficando um pouco acima do nível do país e mantendo os ganhos de participação de mercado se isso for rentável.

Falei sobre o agronegócio, falei sobre as PMEs, sobre cartões de crédito e sobre crédito imobiliário. Portanto, há produtos nos quais acreditamos que nossa rentabilidade pode evoluir de forma positiva.

Já sua segunda pergunta, a qualidade dos ativos e como poderíamos evoluir, estamos prestes a ver o que acontece nas eleições, na situação política, etc. Mas, se o Brasil caminhar na direção certa em termos de evolução, no âmbito macroeconômico, acredito que estruturalmente há uma potencial redução no custo de risco.

Quero dizer estruturalmente, não de um player ou outro. O país deve tentar obter um custo menor de risco. E isso é só uma hipótese, pois vamos ter que esperar para ver como essa evolução econômica vai caminhar.

Se removermos isso da discussão, eu esperaria níveis similares daqui para frente. Tivemos um forte crescimento, como puderam ver, na carteira de empréstimos, o departamento de risco está fazendo um trabalho realmente fantástico. Eles estão atualizados, é o trabalho que fizeram durante os últimos quatro anos, mas a evolução e a consequência desse trabalho é o que vemos hoje, que somos capazes de manter provisões totais e um menor custo de risco. Mas espero que se mantenha perto dos níveis que vemos hoje.

Desculpe, preciso acrescentar na minha resposta que o efeito do mix também pode ter um impacto no futuro. Ele continuará atuando mais no varejo puro, além de grandes empresas ou empresas de médio porte em termos de crescimento relativo. Obviamente, isso afetará o custo do risco.

Eduardo Nishio, Brasil Plural (pergunta via webcast):

Parabéns pelos resultados, parabéns especialmente pela forte recuperação da rentabilidade, chegando a um ROE de 19,5% neste trimestre. Alguma estimativa de até onde o ROE pode chegar?

Angel Santodomingo:

Obrigado pelos parabéns, Eduardo. Como o André disse, como você sabe, tínhamos o Investor Day marcado para outubro e foi adiado, pois o Grupo Santander também adiou seu Investor Day de outubro para uma data próxima de fevereiro. Então, esse seria o momento que daríamos uma orientação clara, alguma perspectiva futura.

Agora, tendo dito isso, e levando em conta que postergamos o Investor Day por dois ou três meses, eu mantenho o que eu disse antes. Queremos manter a rentabilidade atual. Obviamente, as experiências anteriores não podem ser extrapoladas, então não contaria com centenas de pontos-base de aumento do retorno sobre o capital, como ocorreu nos últimos dois, três anos, ou trimestres.

Estamos totalmente focados no capital, no uso de capital, em todos os produtos e em todos os segmentos. Acompanhamos o lucro econômico, as diferenças entre o retorno sobre o capital e o custo do capital de forma contínua para cada segmento, para cada unidade, etc., e é assim que administramos isso.

Isso não vai mudar. Eu não ficaria surpreso se tivéssemos alguma volatilidade nessa relação daqui para frente, até porque, como eu disse antes, a cada trimestre, seja no índice ou em outras variáveis, levando em conta que batemos recordes em muitos deles, e em alguns pontos você pode ter um trimestre melhor.

Mas eu diria que a intenção de rentabilidade e de gestão de capital, a forma como temos feito nos últimos quatro anos é uma obrigação clara, e vamos continuar focando nisso.

Carlos Macedo, Goldman Sachs (pergunta via webcast):

A qualidade dos ativos para crédito ao consumo enfraqueceu sequencialmente, apesar de boa parte do crescimento ter sido impulsionado por empréstimos consignados. Você poderia falar sobre as tendências de qualidade de ativos no portfólio ao consumo? Devemos nos preocupar com o crescimento do mercado acima do que o Banco vem apresentando?

Angel Santodomingo:

Carlos, não vejo essa deterioração que você está falando. Não sei exatamente o que você quer dizer com crédito ao consumo. Se analisarmos, por exemplo, nossa unidade de financiamento de carros, obviamente vemos volatilidade, e continuamente ajustamos as decisões tanto em relação ao risco quanto ao comercial, mas isso é totalmente

normal. Não vejo um tipo específico de indicadores principais, ou vintage, ou aqueles acima de 90 dias ou acima de 60 dias, a análise diferente, não vejo um sinal vermelho.

Portanto, temos alguns comportamentos em diferentes segmentos, mas, como eu disse, continuamos de olho nisso, mas sempre direcionando esse olhar para o que essa posição é. Não estamos nessa posição hoje.

Jorg Friedemann, Citibank (pergunta via webcast):

O Banco estava posicionado para se beneficiar de taxas de juros mais baixas no Brasil. Quais medidas foram tomadas no trimestre durante a significativa volatilidade do mercado e qual é a nova sensibilidade da margem para as taxas de juros?

Angel Santodomingo:

Como dito antes, caso esteja se referindo à carteira de ALM, há um certo mal-entendido nisso. A carteira de ALM é estável, não é negociada de forma contínua, não gera resultados de forma contínua. Como eu disse, o acréscimo vai para o NII, por isso é uma posição para proteger o risco do balanço patrimonial. E, mais uma vez, é algo que tem um peso relativamente baixo.

Nossa sensibilidade hoje é um pouco maior que R\$ 200 milhões, R\$ 210 milhões, com uma redução de 100 bps, que é em torno de onde estivemos nos últimos trimestres.

Então, mais uma vez, minha principal preocupação com esse portfólio é de proteger o balanço patrimonial, não ficar focado no P&L.

Thiago Batista, Itaú BBA (pergunta via webcast):

A margem de crédito teve um forte desempenho, expandindo mais 20 bps na comparação trimestral. Na sua opinião, essa expansão foi causada apenas pela mudança no mix ou você tem alguma explicação para a expansão das margens de crédito? Você vê a possibilidade de mais melhorias daqui para frente?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Thiago. Falei na apresentação que, na evolução do NII, temos o impacto da mudança de mix. Isso está claro. Além disso, obviamente temos o impacto no volume. Temos duas variáveis aqui, volume e preço.

Em preço, se analisarmos por segmento, os spreads permaneceram estáveis ou com alguma pressão, dependendo do segmento, dependendo do caso. Se analisarmos o volume, como pode ver, ele é forte no lado de varejo, menos forte no lado de PMEs e ainda um pouco negativo, sem o impacto da variação cambial, em grandes empresas.

Portanto, eu diria que o volume e o mix explicam o que você está vendo. O ponto positivo aqui é que, se você analisar líquido de risco, estamos acima e positivos. Também recomendo que você analise isso.

Marcelo Telles, Credit Suisse:

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Muitas das minhas perguntas foram respondidas, mas quero saber mais sobre a forte melhoria em seu índice de eficiência no trimestre. Foi bem notável, abaixo de 40%. O que podemos esperar da taxa de eficiência daqui para frente? Você parece otimista em relação à evolução do NII, da margem financeira futura e você também vem fazendo um bom trabalho em termos de custo.

Você vê a possibilidade de sua taxa de eficiência melhorar ainda mais no futuro? Porque vimos que vocês expandiram a carteira de crédito, que cresceu bem acima do seu nível de despesas corporativas, e isso também explica boa parte da melhoria de sua taxa de eficiência. Então, isso é sustentável? Obrigado.

Angel Santodomingo:

Obrigado, Marcelo. Eu falei sobre isso antes, que essa é a menor taxa de custo/receita na história da Empresa, abaixo de 40%. Por que isso está acontecendo? No fim das contas, isso significa que estamos expandindo 3x mais em receitas quando comparamos aos custos.

Precisamos analisar as duas coisas, receitas e custos. Em receitas, eu realmente não perderia muito tempo em NII, crédito de NII, prejuízo de NII. Na teoria, o Banco tem um crescimento de 25% em clientes vinculados. O Banco conquistou 1,2 milhão de clientes digitais nos últimos 12 meses. O Banco está abrindo um número significativo de contas correntes no mundo digital. O Banco está vendendo mais de 100 mil cartões de crédito no mundo digital por mês, com um total de 400 mil cartões de crédito.

Então, o Banco está expandindo em termos de clientes. O NPL está melhorando, etc., e isso significa que a capacidade de receita do Banco permanece nesse nível que você mencionou. Portanto, nesse aspecto, a questão é se as receitas podem continuar fazendo isso. Que mantivemos continuamente nos 37 meses nos quais expandimos nossa base de clientes. 37, um após o outro.

Portanto, se o Banco continuar a se posicionar dessa forma e se continuamos a ter um aplicativo muito bom em cartões de crédito, um serviço muito bom nos financiamentos de automóveis, empréstimos consignados, aumentando nossa participação no mercado, agronegócio com forte crescimento, pois temos uma boa equipe fazendo isso, e estamos abrindo lojas etc., nossas receitas devem continuar crescendo. Isso depende de nós. Obviamente, do ambiente etc., mas depende de nós.

E, então, na discussão de custos, temos o fixo e o variável. Em relação às variáveis, o custo variável, geralmente temos um crescimento menor do que no negócio, mas obviamente temos uma relação nisso. O que fazemos é nos esforçarmos muito nos custos fixos.

E na discussão sobre custos, compartilhei com vocês anteriormente o que foi definido como a nova estrutura de operações, anunciada há cerca de três trimestres, acho que em setembro do ano passado, mais ou menos. E isso é analisar todo o processo, de ponta a ponta, analisando o custo unitário de cada item. Uma forma industrializada de analisar operações, analisando os processos, analisando o conceito antigo de *BackOffice*, que não existe mais. Atualmente, um player que mantém a ideia da divisão entre *BackOffice* e o *FrontOffice* está por fora de uma tendência que devemos ver daqui para frente. Portanto, entenda que a operação é parte fundamental da nossa forma de trabalhar.

Analisando as duas coisas, eu diria que poderemos entregar um bom desempenho nisso. Agora, se a proporção vai melhorar ou não, você pode entender, nós estamos no nosso melhor nível de todos os tempos, então eu preciso ser um pouco mais conservador nos meus comentários.

Domingos Falavina, JPMorgan:

Muito obrigado por responder à pergunta e, mais uma vez, parabéns pelo trimestre surpreendentemente forte. Duas perguntas rápidas. O primeiro é se você poderia detalhar um pouco mais a taxa efetiva de imposto. Eu acho que é novamente de 35% mas estamos trabalhando com 30%.

E a segunda pergunta é sobre consignados. Fiquei muito surpreso com o crescimento de 40% em consignados. Se puder explicar isso, se comprou a carteira nisso. O que exatamente você está fazendo? Como conseguiu tanto crescimento nessa carteira?

Angel Santodomingo:

Obrigado pelos parabéns, Domingos. Vou deixar o André responder à pergunta sobre taxa de imposto, o qual poderá dar mais informações, mas em relação a consignados, vou explicar um pouco do que temos feito.

Se analisarmos os últimos três ou quatro anos, não tínhamos rentabilidade, e quando digo que não tínhamos rentabilidade, isso não é do ponto de vista do lucro econômico, mas, sim, que tínhamos prejuízo em consignados. Éramos distribuídos por meio do que eles chamam de "correspondentes bancários", que é uma espécie de rede de terceiros, com a qual não sabíamos como lidar. Nas agências, foi o mesmo caso.

Há alguns anos, há três anos e meio, estabelecemos essa joint venture com o Bonsucesso, que é uma parceira industrial, e começamos a fazer toda a distribuição por correspondentes bancários externos da maneira certa. Isso está sendo extremamente bem-sucedido, com critérios de controle total de riscos. Estamos crescendo significativamente.

E acho que sobre nossa rede de distribuição interna, ela começou a atuar na direção certa com nossos clientes por meio das agências.

Então, você tem que somar as duas coisas. Hoje, estamos produzindo mais de R\$ 2 bilhões por mês de crédito consignado, que é o que você viu, 12% de participação de mercado na produção, provavelmente no backbook das ações. Chegamos perto de 9% na nossa participação de mercado, mas o alinhamento de ambos elementos trabalhando por si só, e também começando a atuar no mundo digital etc., tudo isso somado explica o bom desempenho de consignados.

André Parize:

Olá, Domingos. Em relação às taxas de imposto, temos dois elementos aqui. Em primeiro lugar, com o lucro líquido maior, temos uma suficiência de capital da amortização do ágio, que é muito menor que a anterior. E o segundo ponto é que declaramos dividendos durante o trimestre e, no primeiro trimestre, declaramos juros

sobre o capital. Essa é a principal diferença entre os trimestres em relação às taxas de imposto.

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Olá. Parabéns pelo forte trimestre. Minha pergunta volta à parte do webcast, em relação às margens. No passado, falamos sobre o impacto que o ALM tinha no seu NII. Você mencionou R\$ 210 milhões agora. Obviamente, há um efeito acumulado e falamos sobre como parte desse ALM seria executado até o terceiro trimestre deste ano e, então, esse efeito mudaria.

Esse ainda é o caso? Agora que estamos mais perto dessa época, vocês ainda vão continuar a se beneficiar do ALM após o terceiro trimestre? Ou isso ainda vai pesar no seu NII? Em caso afirmativo, qual você acha que será o impacto?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Carlos. Eu falei sobre isso continuamente nos últimos trimestres. É sempre algo vindo de parte do mercado. Isso não acontece. No fim das contas, como eu mencionei, o item "outros" não é, de longe, apenas ALM. Eu não concentraria a mensagem nisso.

O ALM obviamente depende da política monetária. Você já mencionou a sensibilidade que temos, uma redução de 100 bps. Vai ao longo do tempo; eu não estabeleceria o terceiro trimestre, pois isso é contínuo. O que ocorre é que continuamente refazemos os hedges do balanço patrimonial; obviamente, em diferentes níveis, com preços diferentes. E isso depende de como você faz o hedge desse balanço, o impacto em termos de tempo.

Mas, novamente, em termos do item 'outros' do NII, a volatilidade vem mais das atividades de tesouraria, na parte do banco de atacado. Não tem nada a ver com o ALM. E assim, essa volatilidade virá de lá.

O efeito duradouro do ALM dependerá novamente das movimentações nas taxas de juros, nossa produção em ativos e os tipos de crédito que usamos. Mas eu não diria, em termos de 3T ou 4T, que você vai ter uma grande surpresa para cima ou para baixo, eliminando o que eu disse, a volatilidade da atividade de tesouraria.

Rafael Frade, Bradesco:

Bom dia. Apenas uma pergunta complementar sobre esse ponto que você mencionou sobre o ALM ou como devemos interpretar esses outros resultados. Eu só gostaria de esclarecer a outra operação. Já falamos sobre isso anteriormente, mas gostaria de reafirmar que as outras operações de crédito, como FDIC, CRI e outras, estão neste item de 'outros', e não no NIM para créditos, então isso explica parte desse resultado. Queria só deixar isso claro.

E minha segunda pergunta, você falou sobre o crescimento no número de clientes que você teve. Gostaria de entender, analisando seu intangível, acredito que vocês gastaram um pouco mais de R\$ 1 bilhão em acordos exclusivos nos últimos 12 meses. Então, gostaria de entender um pouco sobre essa estratégia, especialmente em um momento em que está se tornando mais fácil transferir contas de folha de pagamento

de um banco para o outro. Então, gostaria de entender um pouco sobre como vocês vem essa estratégia de pagar por acordos de exclusividade daqui para frente. Obrigado.

Angel Santodomingo:

Rafael, obrigado. Vou tentar responder às duas perguntas. Não as entendemos muito bem, para sermos honestos. Se eu não conseguir responder, por favor, entre em contato com a área de Relações com Investidores para ser mais claro sobre a pergunta.

Vou esclarecer novamente o que está incluído no item de 'outros' do ALM. A remuneração de capital, os recebíveis, os descontos dos nossos negócios de adquirência. Não por ordem de importância, em terceiro há tesouraria e, em quarto, ALM. É isso que está incluído no item 'outros'. As outras atividades de crédito são de crédito e o restante das atividades de passivo são de passivo da margem de captações.

No intangível, não entendemos a questão. A única coisa em que posso pensar em intangíveis é que, quando adquirimos coisas, por exemplo, folhas de pagamento, porque podemos adquirir folhas de pagamento pagando ou não pagando; chegamos a um acordo com uma empresa, não pagamos e você vai até uma instituição oficial, como um governo estadual, no leilão de folha de pagamento. Quando fazemos isso, isso entra em intangíveis e os depreciamos ao longo do tempo.

Mas não sei se estou respondendo exatamente à pergunta. Caso não, por favor, fale com o departamento de Relações com Investidores que esclarecerá exatamente o que você deseja saber sobre os números.

Neha Agarwala, HSBC:

Olá. Obrigado por aceitarem minhas perguntas. Eu entendo sobre o ALM. Uma pergunta rápida sobre os spreads de empréstimo: vemos que seus depósitos para spreads de empréstimos aumentaram, como você mencionou, de 9,4 a 10,2, e estão diminuindo. Eu entendo que uma parte disso é por causa da mudança no seu mix de empréstimos de segmentos pouco lucrativos para aqueles mais lucrativos agora, mas essa mudança no mix de empréstimos já impactou os spreads mais altos ou você vê mais benefícios da mudança no mix de empréstimos entrando em spreads? E qual você acha que será o spread de empréstimos nos próximos trimestres? Muito obrigado.

Angel Santodomingo:

Obrigado, Neha. Você tem razão. O principal impacto na evolução do empréstimo que você viu, aumentamos os spreads de empréstimo em 20 bps, no trimestre, acho que foi de 10 a 10,20. Essa é a média, obviamente, e tem a ver com o mix.

Então, futuramente, se o mix continuar na direção que vemos hoje, e isso depende muito de como as grandes empresas e corporações evoluem, e eu mencionei que grandes empresas ainda estão no território negativo aqui. Obviamente, eles tiveram mercados de capitais e fontes alternativas de financiamento no passado, e houve, às vezes, alguma pressão nos spreads.

Portanto, se grandes empresas e corporações fizerem isso, chegaremos a um equilíbrio ou eliminaremos essa mudança de mix que vimos no passado, e eu diria que os spreads

devem ser estáveis, ou mesmo com alguma pressão, também dependendo da situação econômica que tivermos.

Se entrarmos em um forte ciclo positivo, obviamente eu deduziria que teremos alguma pressão de propagação. Se esse não for o caso, a pressão será menor. Mas isso tem a ver com o mix.

E, futuramente, eu relacionaria esse mix totalmente à situação do Brasil como a que temos hoje, que é basicamente de crescimento, mas não acelerado, se eu puder colocar dessa forma.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Olá. Obrigado pela oportunidade e parabéns pelos resultados. Eu só tenho uma pergunta sobre provisões adicionais. Se não estou enganado, você aumentou sua provisão adicional em cerca de R\$ 200 milhões neste trimestre. Gostaria de confirmar se essa despesa passa pelos ganhos recorrentes do Banco. Eu acredito que sim, mas queria confirmar. E por que o Banco reforçou suas provisões adicionais? Há algum caso corporativo específico? Você espera alguma deterioração no futuro? Por que o Santander aumentou sua provisão adicional neste trimestre?

Angel Santodomingo:

Sim, isso vai para o P&L, respondendo à sua pergunta. Já detalhei em relação ao risco, em relação à qualidade, por isso não vou repetir que não vemos nada preocupante nesse tipo de ação. Nós não temos uma resposta única para isso. Respondemos à forma de atuação do nosso departamento de risco, onde temos nossa análise interna de todos os segmentos e isso acaba gerando diferentes movimentações.

Gostaria também de enfatizar que, se não for em BR GAAP, mas no critério espanhol. Estamos desenvolvendo um bom conhecimento sobre o IFRS 9 e isso obviamente também leva a um excelente desempenho em termos de prejuízos esperados.

Então, não tem nada a ver com o fato de vermos um cenário melhor ou pior daqui para frente. Trata-se de caso a caso, segmento a segmento, produto a produto. Você tem que imaginar os detalhes à medida que isso diminui, e com essas movimentações entre os trimestres e os anos, mas o resultado é o que você viu, o menor índice em termos de inadimplência, bom desempenho e manutenção dos níveis de provisão.

Thiago Batista:

Obrigado.

Operadora:

Obrigado. A sessão de perguntas e respostas foi encerrada e gostaria de passar a palavra para o Sr. Angel Santodomingo para suas considerações finais.

Angel Santodomingo:

Obrigado a todos por participarem desta teleconferência sobre os resultados. Mais uma vez, foi um prazer apresentar-lhes os resultados do segundo trimestre de 2018 do Santander Brasil. Estou ansioso para vê-lo nos próximos trimestres. Obrigado.

Operadora:

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