

**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 maiores informações serão fornecidas.

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

A transmissão ao vivo desta audioconferência está disponível no site de Relações com Investidores do Banco Santander, no site [www.santander.com.br/ir](http://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. Por favor, Sr. Parize, pode prosseguir.

**André Parize:**

Bom dia a todos. É um prazer dar as boas-vindas a vocês na Teleconferência de Resultados do 3T17 do Santander Brasil. Neste último trimestre, novamente tivemos algumas conquistas importantes, que serão apresentadas pelo nosso CFO, o Sr. Angel Santodomingo. Sendo assim, vou passar a palavra para o Sr. Santodomingo. Por Favor.

**Angel Santodomingo:**

Bom dia a todos. Aqui quem fala é Angel Santodomingo. Obrigado, André. Vou falar um pouco sobre cada slide, destacando as principais questões relacionadas aos resultados do terceiro trimestre.

O primeiro slide mostra os principais itens sobre os quais eu vou comentar. Para começar, vamos ver as principais mensagens; de forma resumida, no primeiro slide vou falar um pouco sobre os resultados do Grupo Santander, que já foram apresentados

hoje de manhã; em seguida vou resumir o cenário macroeconômico aqui no Brasil, também explicado em um slide; e depois vou mencionar alguns dos destaques do trimestre e, por fim, farei algumas considerações finais.

Então, vamos começar com o próximo slide. Uma das nossas principais mensagens obviamente é a rentabilidade. Nos últimos trimestres, sempre mencionei nossa decisão de continuamente melhorar nossa rentabilidade. O retorno sobre o capital chegou a 17,1% nesse trimestre; uma melhoria contínua ao longo dos últimos anos. Esse é o tipo de tendência que o Banco apresentou anteriormente e continua a apresentar.

No próximo slide, é possível ver nosso profundo comprometimento com um crescimento consistente e sustentável do lucro e da rentabilidade, tanto do lucro líquido quanto do retorno sobre o capital. No terceiro trimestre de 2017, aceleramos esse processo e registramos um crescimento de 37% no lucro líquido na comparação com o ano anterior e uma rentabilidade 400 bps maior na comparação com o mesmo período de 2016.

Essa dinâmica tem como base nosso segmento de varejo, que passou por uma profunda transformação comercial nos últimos anos. Isso representa 65% do lucro antes de impostos do Santander, comparado aos 42% de dois anos atrás.

No slide seis, podemos ver porque essa tendência se tornou possível: melhoramos a alavancagem operacional do Santander. Já falei sobre esse item nos últimos trimestres, mas acho que é importante entender a capacidade ou o potencial que temos de melhorar nossa alavancagem operacional no P&L.

As despesas estão controladas e nossas receitas têm um crescimento de quase 20%, portanto nosso índice de eficiência apresentou melhora significativa de aproximadamente 400 bps. Sendo assim é possível afirmar que essa dinâmica está otimizada. O crescimento advém também de outras iniciativas, como o aumento da participação nos mercados tanto de empréstimos quanto de depósitos, como podem ver no slide.

Há três mensagens nos próximos três slides que podem explicar como isso é possível e como isso funciona. No próximo slide, falamos primeiro sobre varejo. Por exemplo, no segmento de empréstimos consignados, tanto nos canais de distribuição externos - conhecido como Olé Consignado, uma de nossas subsidiárias - e internos - por meio da nossa rede de agências - tivemos um ótimo desempenho.

No trimestre, lançamos a plataforma digital de empréstimo consignado, que com certeza nos ajudou no processo de aumentar nossa participação de mercado, como podem ver no slide. Vou detalhar isso melhor mais para frente.

No segmento de cartões, novamente tivemos um ótimo desempenho do portfólio. Nossa visão é otimista em relação aos clientes em potencial nesse segmento, com produtos diferenciados, como o *American Advantage Card*. Uma informação que quero compartilhar com vocês e que é um indicativo da nossa força nesse produto é que no mês passado, nos últimos dois meses, ultrapassamos a marca de 400 mil cartões vendidos por mês.

Por outro lado, no segmento de PMEs, em agronegócios, por exemplo, como mencionei nos últimos trimestres, estamos trabalhando duro nessa área e isso pode ser visto aqui. O aumento da nossa participação de mercado é um claro indicativo de que adotamos a estratégia certa para expandir nossa base de clientes de agronegócio.

No segmento de PMEs em geral, o que fortalece nossa posição neste segmento não são só nossas ofertas financeiras. Como sabem, fornecemos uma plataforma não - financeira exclusiva, o Programa Avançar, que ajuda os empreendedores em seus negócios.

Tanto no segmento de varejo quanto no de PMEs, e sem esquecer da GetNet, que permanece sendo um dos principais pilares da nossa estratégia comercial, as receitas continuam a crescer em ritmo acelerado e continuamos a aumentar ainda mais nossa participação no mercado, ao mesmo tempo mantendo níveis saudáveis de rentabilidade.

Vale lembrar que a importância da GetNet vai além de seus serviços de aquisição. Acreditamos que esse segmento seja um componente fundamental do nosso plano de alavancar as receitas do Banco.

Este slide mostra a principal mensagem, com vários exemplos de porquê é como vamos ganhar participação rentável no mercado.

O próximo slide mostra a segunda mensagem, de que nosso principal segmento continua a todo o vapor, e se mantém na liderança e em crescimento. No segmento de Global Corporate Banking, permanecemos em posições de liderança em diversas frentes, como mercados capitais de ações, financiamento de projetos e câmbio.

No segmento de financiamento ao consumo, nossa plataforma digital + Negócios mudou completamente a dinâmica do financiamento de automóveis no país. O resultado disso é que atualmente quase todas as simulações de financiamento para automóveis do país são realizadas através do nosso aplicativo; esse número chega a mais de 90%.

Tivemos um aumento consistente e rápido de nossa participação de mercado rentável, sem prejudicar a qualidade dos ativos. Realizamos mais de 1 milhão de simulações por mês através deste aplicativo.

E a terceira mensagem, apresentada no próximo slide, é de 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 de nossa estratégia de continuarmos crescendo de forma consistente e sustentável, como comentei com vocês nos últimos trimestres e anos. E também compartilhei com vocês uma das nossas principais métricas, que é o NPS [*net promoter score*].

Abaixo apresento algumas soluções inovadoras que lançamos no último trimestre: Santander One, nossa plataforma digital que oferece consultoria financeira e soluções de investimento; empréstimos consignados digitais, soluções 100% digitais, disponíveis para nossos clientes ao longo de todo seu ciclo de vida e integrados às ofertas do Banco. Isso simplificou o processo, nos tornando mais eficientes.

E continuando com os pontos positivos que mencionei da plataforma digital de financiamento de automóveis, lançamos uma solução similar, focada em bens de consumo, a + Vezes, que já se tornou um sucesso, com mais de 160 mil simulações por mês, considerando que foi lançada há apenas dois meses.

Todas essas inovações, através do aumento da satisfação do cliente, nos ajudam a expandir nossa base de clientes digitais, vinculados e ativos, obviamente gerando uma

maior transacionalidade e, portanto, uma maior rentabilidade, como mostrarei a vocês quando formos falar do nosso P&L.

Passando agora para os resultados do Grupo Santander, não vou entrar em muitos detalhes, até por que, como sabem, esses resultados já foram apresentados hoje pela manhã.

O lucro líquido do Grupo Santander nos nove primeiros meses de 2017 totalizou € 5,6 bilhões, ou R\$ 21 bilhões. Os resultados da unidade brasileira são importantes para o Grupo como um todo. Na verdade, o Santander Brasil foi responsável por 26% do lucro nos nove primeiros meses de 2017.

No próximo slide, vamos falar sobre o cenário macroeconômico. A economia brasileira iniciou uma fase positiva de crescimento, com baixa inflação, moeda estável e com taxas de juros muito baixas, perto do nível mais baixo da história. Acredito que faz quase 60 anos que não tínhamos taxas de juros tão baixas.

Depois de dois trimestres com crescimento positivo, acho que posso afirmar que a recessão ficou para trás e que a economia deve crescer cerca de 0,7% este ano e, possivelmente, chegar a 2% ou até mesmo 3% em 2018, com boa parte das indústrias em expansão, apesar dos diferentes ritmos.

Vemos os primeiros sinais de recuperação do mercado de trabalho, com uma geração pequena, mas estável de novos empregos e que se combina à melhora no poder de compra dos salários.

Com a atual capacidade ociosa na economia, o crescimento não deve gerar pressões inflacionárias significativas. Na verdade, a previsão é de que a inflação permaneça abaixo da meta por pelo menos mais um ano, acompanhando a ociosidade do mercado de trabalho e a capacidade de capital, mas também devido aos ganhos de credibilidade e eficiência das políticas econômicas, fiscais e monetárias.

Com tudo isso, o país provavelmente terá as taxas de juros mais baixas dos últimos 60 anos, como mencionei.

A combinação do crescimento com a estabilidade e taxas baixas vão levar à uma expansão sustentável do crédito e ao desenvolvimento dos mercados de capitais.

Vou falar agora sobre o tema central da apresentação, os destaques dos resultados do terceiro trimestre. No slide 15, mostramos alguns detalhes sobre nosso desempenho nos nove primeiros meses do ano.

O crescimento de 35% no lucro líquido é explicado por uma série de fatores, obviamente. Alguns destes são: o crescimento da margem financeira bruta apoiado pela expansão da carteira de crédito e um ambiente saudável de spread, combinados a uma estratégia de sucesso nas atividades do mercado e maiores ganhos na NII de depósitos.

A maior vinculação de clientes levou a uma transacionalidade maior, impulsionando o crescimento das receitas de comissão. Mantivemos um controle rígido sobre a qualidade dos ativos e as provisões, algo feito já há alguns anos, e também mantivemos uma posição confortável tanto em liquidez quanto em capital.

No próximo slide, o lucro líquido do Santander Brasil totalizou R\$ 2,6 bilhões no trimestre, 11% maior que o trimestre anterior e 37% maior que o terceiro trimestre de 2016. Este é o 14º dos últimos 15 trimestres no qual registramos um crescimento do lucro na comparação entre trimestres.

Da mesma forma, nos nove primeiros meses de 2017 o lucro líquido teve um aumento de 35% na comparação com o ano anterior, e já está no mesmo nível do ano inteiro de 2016. Esta dinâmica confirma que estamos no caminho certo para manter resultados sustentáveis e resilientes.

No slide 17, apresentamos as principais linhas dos nossos resultados. Vou detalhar isso melhor mais para frente.

As receitas totais tiveram um aumento de 7% em relação ao trimestre anterior e de 18% em relação ao ano anterior. Vale destacar estas duas tendências da receita, 17% trimestre a trimestre e 18% ano a ano.

Essa tendência tão boa tem como base a dinâmica positiva do NII, margem financeira bruta, com um aumento de 8% em comparação ao segundo trimestre de 2017 e de 18% em comparação aos primeiros nove meses de 2016, refletindo o bom desempenho de todos os seus componentes, NII de financiamento e de crédito, assim como os outros.

As taxas novamente tiveram um crescimento sólido de 19% na comparação trimestral e anual, com um excelente desempenho em contas correntes, cartões de crédito e seguros, entre outras, portanto com transacionalidade ou clientes vinculados.

Com relação às despesas, a provisão para créditos de liquidação duvidosa teve um aumento em um ritmo bem controlado no trimestre, mas diminuiu substancialmente no ano, com uma redução de 9%. As despesas gerais tiveram um aumento, acima da inflação, de 6% em relação ao trimestre anterior e de 7% em relação ao mesmo período do ano anterior, mas ainda assim em um ritmo mais lento do que as receitas. Como resultado, o lucro líquido totalizou R\$ 7,2 bilhões no acumulado de 2017. Vou detalhar melhor os principais pontos nos próximos slides.

O slide 18 mostra a evolução do nosso NII, que chegou a quase R\$ 10 bilhões, um aumento de 19% em relação ao terceiro trimestre de 2016 e uma melhoria de 8% em relação ao segundo trimestre de 2017, que foi o trimestre anterior.

Antes de falar mais sobre os números, gostaria que prestassem atenção aos *spreads*. Visualmente eles parecem estáveis, mas levando em conta os reajustes na taxa Selic, no encerramento do dia ontem ficamos com uma taxa Selic que é quase metade da que tínhamos um ano e meio atrás, fica claro que o Banco administra essa variável de forma positiva e sólida.

Os principais destaques com relação a esses números são: NII de crédito, que continua com uma tendência ascendente, refletindo o nível estável e saudável de *spreads* e o crescimento da carteira de crédito. As receitas com financiamento voltaram a crescer, mesmo com a baixa taxa Selic que mencionei, e tiveram um crescimento de 4% no trimestre e de 35% na comparação com os primeiros nove meses de 2017, claramente mostrando que o plano de gestão de passivos que temos compartilhado com vocês nos últimos dois anos vem apresentando um impacto positivo no P&L.

Por fim, as atividades de mercado, inclusas no conceito de 'outros', teve outro bom trimestre, refletindo principalmente a posição do nosso balanço patrimonial frente a taxa Selic mais baixa. Na verdade, como vocês devem lembrar, é possível dizer que a receita com o NII de ativos está inclusa nesse segmento de 'outros'.

No próximo slide, apresentamos nossa carteira de crédito. Nossa carteira de crédito expandida registrou um crescimento de 8% no ano e de 4% no trimestre, chegando a R\$ 336 bilhões, o que consideramos um bom desempenho. De acordo com os dados mais recentes do Banco Central, o número total de crédito no sistema teve uma queda de 2% na comparação com o ano anterior, portanto o sistema ficou em -2% e o Santander Brasil em +8%, e os bancos privados tiveram uma redução de 1,3%. Sendo assim, os bancos privados ficaram em -1,3% e o Santander Brasil em +8%.

O portfólio de Pessoas Físicas continua com um desempenho sólido, expandindo 5% em relação ao trimestre anterior e 16% nos últimos 12 meses. Os principais impulsionadores do crescimento foram os empréstimos consignados, crédito rural e os cartões de crédito.

O segmento de financiamento ao consumo novamente registrou números sólidos, com uma expansão de 6% em relação ao trimestre anterior e de 16% em relação ao mesmo período do ano passado, ainda aproveitando os benefícios que mencionei da nossa plataforma digital de financiamento de veículos. Tenho dito isso para vocês nos últimos quatro ou seis trimestres. Nosso crescimento de dois dígitos no varejo se compara positivamente com a média de 4,6% do setor na comparação anual. Portanto estamos multiplicando por três.

O portfólio de PMEs também mostrou melhorias, embora ainda tímidas, tanto na comparação com o trimestre anterior quanto com o ano anterior. Vocês devem se lembrar que, no último trimestre, tivemos números praticamente estáveis e que agora estamos claramente indo em direção a uma curva positiva. Estamos confiantes de que este é o começo de um novo ciclo.

Por fim, o portfólio corporativo, que teve uma pequena queda esse trimestre, parcialmente refletindo a força dos mercados capitais e novamente com uma ótima melhoria em comparação ao desempenho do trimestre anterior que, devo lembrá-los, era bem negativo, em termos de delta do trimestre.

No slide 20, mostramos a evolução de nossa captação. Novamente, um cenário bastante positivo. O crescimento positivo na captação de clientes ainda reflete os clientes mais engajados, com um crescimento de 3% em relação ao trimestre anterior e de 6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Além disso, reduzimos de forma proativa o valor das letras financeiras, levando a um custo melhor de captação. Essas letras financeiras, como podem ver no slide, caíram de R\$ 67 bilhões para quase R\$ 39 bilhões. Então estamos falando de uma redução de quase R\$ 28 bilhões em um ano.

De forma geral, a captação total chegou a R\$ 594 bilhões no último trimestre, um crescimento de 5% em relação ao trimestre anterior e de 12% em relação ao mesmo período do ano anterior.

No próximo slide, como dito desde 2016, o crescimento da receita de comissões é uma consequência de clientes mais engajados, preços adequados e melhorias na qualidade



de nossos produtos e serviços, com essa combinação resultando no aumento da transacionalidade. Comparando o acumulado de 2017 aos primeiros nove meses de 2016, a receita total de comissões teve um aumento de 19%, refletindo o bom desempenho na maioria das linhas.

No trimestre, as receitas de comissões subiram 2,1%, devido aos bons resultados dos serviços de cartões e de cobrança, com especial destaque a gestão do caixa. No entanto, o segmento de seguros registrou o tradicional impacto sazonal durante o trimestre.

Vamos agora falar da qualidade dos ativos. A inadimplência de curto prazo continuou com uma dinâmica saudável, com uma queda de 30 bps no trimestre, com melhorias nos segmentos de pessoas físicas e jurídicas e de PMEs.

A inadimplência acima de 90 dias permaneceu estável no trimestre, em 2,9%. A inadimplência do segmento de pessoas físicas registrou uma melhoria pelo sexto trimestre consecutivo, já a inadimplência de pessoas jurídicas teve uma pequena melhora.

Em nossa opinião, esses números são evidências inegáveis de que a qualidade de nossos ativos permanece controlada, em níveis confortáveis. Essa tendência continua a refletir a força de nossa modelagem de risco.

Para reforçar ainda mais esta declaração, é importante notar que nosso índice de cobertura chegou a 230%, praticamente estável nos últimos dois trimestres, o que, em nossa opinião, é um nível saudável.

No próximo slide vocês podem ver que as provisões para créditos de liquidação duvidosa, líquidas de recuperações, totalizaram R\$ 2,4 bilhões no terceiro trimestre de 2017, praticamente estável, com um aumento de 3% em relação ao trimestre anterior e 14% menor em relação ao mesmo período de 2016. Apesar do custo de crédito ter aumentado em 10 bps, chegando a 3,3%, ainda consideramos esse nível confortável, especialmente quando comparado aos trimestres anteriores.

Passando para o próximo slide, podemos observar que as despesas tiveram um aumento acima da inflação em relação ao trimestre anterior e ao ano anterior. Vou detalhar melhor esses pontos. Essa dinâmica é consequência de uma maior atividade comercial e os impactos foram gerados principalmente por:

Primeiro: serviços terceirizados, refletindo as melhorias nos processos digitais, incluindo o desenvolvimento das plataformas diferentes, sobre as quais falei, neste trimestre e em trimestres anteriores. Segundo: publicidade e propaganda, maior intensidade de campanhas de marketing, para produtos e serviços novos e existentes.

Terceiro: processamento de dados. Maior número de transações e acessos através de diferentes canais, indicando que nossos clientes estão mais próximos do Banco e usando os nossos serviços com mais frequência. E, por fim, quarto: pessoal. A remuneração variável, especialmente no segmento de varejo, refletindo a melhoria significativa do desempenho.

No ano, e este é um número importante, as receitas totais tiveram um crescimento 2,6x mais rápido do que as despesas, indicando que aumentamos nossa alavancagem operacional, como dito no início da apresentação, e estamos no caminho certo.

Esses números claramente refletem a nossa história de crescimento do capital acionário, sobre o qual falei para vocês, tanto no passado quanto no futuro.

O próximo slide destaca nossos índices de desempenho. O índice de eficiência chegou a 44% no acumulado de 2017, uma melhoria significativa em relação ao mesmo período do ano passado, e manteve-se estável na comparação com o trimestre anterior.

O índice de recorrência nesses nove primeiros meses de 2017 ficou em 81,3%, acima de 80%, o que, em nossa opinião, é um nível que já oferece uma ótima previsibilidade e sustentabilidade para nossos resultados.

E, graças a esses avanços, o retorno sobre o capital melhorou ainda mais e chegou a 16,3% nos nove primeiros meses de 2017 e a 17,1% no último trimestre. Em comparação com o mesmo período do ano passado, tivemos uma melhoria notável, apesar do cenário macro desafiador no país.

Reforçamos nosso comprometimento, que é o mesmo dos últimos dois anos, de melhorar continuamente a nossa rentabilidade.

No slide 26, antes dos meus comentários finais, vocês devem ter notado que nossos índices de liquidez e de capital permaneceram em níveis saudáveis, com fontes estáveis de captação. O índice da carteira de crédito por captação de clientes manteve-se praticamente estável no trimestre, em um nível confortável de 85%, e o atual índice de Basileia é de 16,2%, com nosso capital em um nível saudável, Nível I de capital principal em 14,2% e Nível I, como podem ver no slide, em 15,2%.

Vou agora encerrar a apresentação de resultados do terceiro trimestre com algumas considerações finais e, em seguida, teremos a sessão de perguntas e respostas. O retorno sobre o capital chegou a 17,1% no trimestre, o que mostra uma melhoria significativa e continua bem acima do nosso *guidance* para 2018. Apenas para lembrar, nosso *guidance* foi de 15,6% até dezembro de 2018.

A receita total mantém um ritmo acelerado de crescimento, refletindo a dinâmica saudável da carteira de crédito, dos *spreads* e da atividade dos clientes. A qualidade de ativos está sob rígido controle, evidenciando nossa excelente modelagem de risco.

Aumentar a produtividade continua como uma das nossas principais prioridades, tendo em vista que nosso índice de eficiência teve uma melhoria de 390 bps em 12 meses.

O bom momento do Santander Brasil tem como base nossa forte máquina de varejo, que não somente leva a rentabilidade a um novo nível, mas também garante uma ótima previsibilidade para nossos resultados.

Permanecemos bem posicionados para oferecer um retorno sustentável sobre o capital, impulsionado por uma estratégia empresarial bem definida, crescimento orgânico e alocação disciplinada de capital.

Obrigado por sua atenção e agora estamos disponíveis para responder às suas perguntas.

**Lucas Lopes, Credit Suisse (pergunta via webcast):**



Qual foi o principal *driver* do significativo crescimento trimestral na linha de despesas operacionais? Esta linha inclui provisões para contingência de planos econômicos?

**Angel Santodomingo:**

Obrigado, Lucas. Tentei explicar na minha apresentação os quatro principais motivos. Mas a ideia geral é: temos uma franquia. Como mencionei, há um histórico de crescimento de capital, temos uma franquia que está crescendo, como podemos ver claramente, e isso significa que, em alguns trimestres, obviamente teremos uma certa volatilidade nessa linha, pois isso vai depender do trimestre, mas é possível ver que isso também se reflete em investimentos e custos

Estamos totalmente comprometidos, em nível de COMEX, em manter esse custo controlado. Com este tipo de reviravolta, com este tipo de histórico de crescimento, precisamos de disciplina de custos, pois há esse efeito de reação. Com o nosso crescimento, alguns itens podem ser mantidos, e então as despesas podem aumentar dependendo do que acontecer. E este não é o caso do Santander. Com certeza não.

Mas, além disso, precisamos admitir que esse crescimento deve ser financiado, deve ser apoiado pelo crescimento operacional.

Sendo assim, como eu disse no início, serviços terceirizados, publicidade e propaganda, processamento de dados e pessoal. Diria que, somando tudo, 40% disso são serviços terceirizados, serviços subcontratados e os outros 60% foram marketing, processamento de dados, comunicações.

É importante lembrar que tivemos, como eu mencionei, a remuneração variável devido ao forte desempenho que tivemos em diferentes áreas, especialmente no varejo. Passamos a contabilizar o delta, obviamente não o valor total do trimestre, e isso também teve um pequeno impacto. E um outro impacto menor foi o aumento dos salários no fim do trimestre passado, que também afetou essa variável. Resumidamente, é isso.

**Lucas Lopes (pergunta via webcast):**

Pelo que entendi a decisão não é da administração, mas você tem alguma informação se o Qatar está disposto a vender o restante de sua participação no Banco, agora que o período de *lock-up* já prescreveu?

**Angel Santodomingo:**

Obrigado, Lucas. Você está totalmente certo, essa não é uma decisão da administração. Só posso falar em fatos e impressões. O fato é que, como você disse, um pequeno grupo de *players*, pessoas físicas, argumentaram que, no final do período de *lock-up*, teríamos um problema. Estamos quase no final do mês, então o tempo passou e, como mencionei em diferentes ocasiões, essa situação não era possível. A melhor resposta para esse tipo de questão é o tempo e o tempo vai passar e vai responder isso. Esse é o fato.

Agora, em impressões ou sensações, a administração tem a sensação de que hoje temos uma estrutura estável de participação acionária; o desempenho do Banco se reflete nesses acionistas. Não falo apenas dos majoritários, porque você deve imaginar

que temos uma relação próxima com muitos de nossos acionistas, e isso se traduz em acionistas estáveis.

Eles estão muito felizes, falando da base acionária como um todo, com o desempenho e estão ansiosos para ver os resultados dos próximos anos, se isso vai impactar os preços das ações e tenho certeza que sim.

**Thiago Batista, Itaú BBA (pergunta via webcast):**

Os resultados com negociação e o da linha “outros” tiveram um resultado realmente forte. O maior nível em termos absolutos ou em relação ao NII total. Poderia detalhar um pouco mais esse desempenho e também falar um pouco sobre as perspectivas futuras?

**Angel Santodomingo:**

Thiago, obrigado pela pergunta, é uma boa pergunta. Também tentei falar um pouco disso na apresentação, mas vou detalhar melhor. Como tenho dito, o posicionamento que tínhamos, não o que temos agora, mas o que tínhamos há muito tempo em termos de como víamos as taxas e as taxas Selic aqui. Ou seja, a posição do portfólio ALCO.

Posso dizer que gostamos de ser transparentes. Pelo que vejo, isso não é comum no mercado, mas gostamos de compartilhar com vocês a divisão entre crédito, passivo, NII e outros. Então, o crédito está crescendo, os passivos estão crescendo, o NII e por que temos todo esse crescimento?

Basicamente porque, eu diria, parte da margem de NII e parte da margem de passivos, mas mais a margem de NII, está nessa linha de 'outros'. E por que está em “outros”? Porque o portfólio ALCO está posicionado dessa forma. Claro que sabíamos, que previmos que isso poderia acontecer, o que vemos hoje, e nos posicionamos para ajudar.

Nos posicionamos não em termos comerciais, quero dizer, acredite, não vendemos nenhum centavo nas últimas diversas teleconferências, é apenas um posicionamento puro em termos de ajuda, que é parte do negócio do Banco, em termos de posicionamento do portfólio ALCO pelo tempo que queríamos.

A próxima pergunta seria: o quão sustentável isso é? Depende da agressividade. Ontem, tivemos a última redução da taxa de juros. Isso depende da agressividade da queda da taxa de juros. Isso tende a durar entre 12 e 24 meses. Prevemos que esse ainda seria o caso. Essa é a primeira parte da minha resposta.

A segunda parte da resposta é: além disso, 12 a 24 meses. Nós temos outros pontos de alavancagem através dos quais podemos compensar essas taxas mais baixas e a resposta é sim. A resposta é sim por causa de diferentes coisas, porque, como podem ver, estamos claramente aumentando nossa participação de mercado, então atualmente temos uma plataforma comercial forte e estamos aumentando nossa participação de mercado rentável.

Sempre destaco que é o mercado rentável, pois não queremos aumentar nossa participação apenas para sermos os maiores. Então, primeiro, volumes. Segundo, como podem ver, estamos gerenciando bem os *spreads* em um ambiente em que as

tendências normalmente seriam baixas. Estamos gerenciando isso de forma expressa. Terceiro, passivos, falei sobre esse plano de passivos há quase dois anos, como disse para vocês.

Anunciei este plano de passivos, com diferentes tipos de pontos de alavancagem e avisei que isso se desenrolaria nos próximos trimestres e anos. E foi isso que aconteceu. Quero dizer, o NII no segmento de passivos era de 300 milhões, 400 milhões, hoje está acima de 1 bilhão por trimestre. Isso já está acontecendo e ainda há uma certa capacidade nisso.

E, finalmente, como mencionei para você, as diferentes estratégias. O meu último ponto é que, além disso, eu focaria nas receitas totais, um Banco gera receitas totais com NII e com comissões, e o foco ou a força, se você estiver muito comprometido com seu trabalho comercial e seu posicionamento comercial no mercado, o swap fica ligeiramente entre os dois.

Às vezes há uma forte receita com NII, às vezes temos receitas de comissão mais fortes, dependendo dos produtos que os clientes selecionam, dependendo do cenário, dependendo das necessidades dos clientes do setor financeiro, então a receita total por cliente, as receitas totais no geral, a forma como os clientes vinculados usam o Banco e geram receitas é o que importa e é por isso que sempre compartilho com vocês a experiência do cliente, a satisfação do cliente, esse tipo de coisa que normalmente parece "enrolação", mas que no fim das contas é algo que realmente buscamos para sermos um *player* forte aqui no Brasil.

Desculpe pela resposta longa.

**Rafael Frade, Bradesco (pergunta via webcast):**

Poderia nos dar mais detalhes sobre a linha de despesas? Houve um grande aumento nas comissões. Isso está relacionado à consignados? Como funciona a contabilidade? Poderia explicar melhor e dar algumas referências sobre as perspectivas futuras em termos de crescimento?

**Angel Santodomingo:**

Obrigado, Rafael. Na linha de "outros", há assuntos diferentes, em termos gerais, infelizmente a linha que chamamos de 'outros' está relacionada ao negócio. Há custos variáveis gerados basicamente pelas nossas subsidiárias, falando da GetNet, da Olé Consignado, como deve lembrar, ou nossa frente de financiamento automotivo. Todas essas tarifas estão em forte crescimento por causa de nossos negócios, porque nosso negócio também está em forte crescimento, é uma das principais questões.

E obviamente, sempre que temos todos esses outros, e esse tipo de coisa, isso tende a ser um pouco volátil. Em outras teleconferências, não me lembro qual, acho que foi há uns dois ou três trimestres, fizeram essa mesma pergunta, pois naquele trimestre também tivemos uma alta nesse sentido, e temos esse tipo de volatilidade, pois, como pode imaginar, sempre há diferentes itens no conceito de 'outros'.

Essa é basicamente a justificativa, o excelente desempenho das subsidiárias e da atividade comercial, o aumento das comissões em termos do que temos investido ali e também o que pagamos através dessas subsidiárias para partes externas ou

correspondentes, como chamamos aqui, ou para outros pontos de vendas que não estão na organização.

**Rafael Frade (pergunta via webcast):**

Como você explica o forte crescimento em empréstimos consignados?

**Angel Santodomingo:**

Rafael, também falei um pouco sobre isso na apresentação. Vou falar um pouco mais, mas para lembrá-lo, tivemos dois tipos de ações aqui, duas frentes. Uma delas é a interna, que é através de agências, que normalmente vai diretamente para o cliente, e a outra é através da Olé Consignado, que é nossa subsidiária aqui, que também está focada em empréstimos consignados através de terceiros.

Falei sobre essa questão na sua outra pergunta, em termos de comissões. Então, por que esse crescimento tão acentuado? Primeiro, porque está ganhando impulso, você deve lembrar que a Olé Consignado tem um ano e meio de existência e está obviamente trabalhando muito bem. Este ano será fantástico para eles, estão claramente ganhando impulso, estamos focados e temos o produto certo e o posicionamento certo.

E, internamente, é a mesma coisa, e também temos essa nova plataforma digital que está começando a funcionar muito bem. Então, se você somar tudo isso, um bom posicionamento, boas ferramentas, boas capacidades comerciais e uma estratégia clara em termos do que queremos vender, por onde queremos vender. Isso explica o posicionamento certo.

Vale lembrar que a subsidiária Olé Consignado foi criada depois de encerrarmos nossa atividade através de terceiros há três ou quatro anos, porque não era nada rentável. Então, encerramos e fizemos uma *joint venture* com parceiros industriais, parceiros que sabiam como fazer isso e agora isso está claramente gerando frutos.

**Yuri Fernandes, JPMorgan (pergunta via webcast):**

Sobre ROE a longo prazo. Você já bateu sua meta de ROE para 2018 e a diferença entre a concorrência teve uma redução significativa. Você poderia falar sobre os objetivos da companhia para o ROE a longo prazo?

**Angel Santodomingo:**

Obrigado, Yuri. Você está certo, o retorno sobre o capital, nossa estimativa era de obter um ROE de 15,6% em janeiro de 2018, foi isso que compartilhamos com o mercado nos diferentes Investor Days que realizamos. E batemos essa meta no trimestre passado, ou seja, chegamos a esse número em junho desse ano.

Gostaria de dar algumas ideias. Primeiro, eu disse isso no último trimestre, não sei há quantos trimestres, espero que comecem a acreditar em mim agora. Eu disse que temos um forte comprometimento com a implantação de capital, foco no capital e rentabilidade do capital. Isso é algo que mudou muito aqui. Temos unidades comerciais que, entre as medidas de incentivo, têm retorno sobre ativos ponderados pelo risco.

Não se trata apenas de "precisamos ser mais rentáveis", realmente estamos comprometidos internamente em analisar o valor econômico agregado, o lucro

econômico gerado pelo segmento em uma base mensal. Então, este é o posicionamento.

Em termos de números, vou manter a política de não fornecer *guidance*. Gostaríamos de manter em ascendência, para que esteja claramente entre o que chamaríamos de comparável, etc. Gostaria de fazer um pedido aqui, sem extrapolar, como os administradores diriam, muitos deles provavelmente estão nos ouvindo hoje, não quero extrapolar as experiências passadas no futuro, por que obviamente temos um posicionamento muito forte em termos de crescimento do nosso ROE, mas, novamente, estamos comprometidos em aumentar nosso índice no futuro e em entregar esse resultado para nossos acionistas.

**Mario Pierry, Bank of America:**

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. Gostaria de fazer duas perguntas. A primeira relacionada à receita de comissões. Vimos um crescimento das tarifas de contas correntes de 33% em relação ao ano anterior.

Sua base de clientes está crescendo, mas não chega nem perto desse ritmo, então isso significa que você também teve um aumento no uso por seus clientes, pois acredito que você também está cobrando preços mais altos do que antes. Então minha pergunta é com relação à sua capacidade de continuar a aumentar as tarifas de conta corrente em um ritmo tão intenso.

A segunda pergunta é relacionada ao crescimento do crédito, como você ressaltou, o ambiente econômico no Brasil parece estar melhorando. Você teve um crescimento muito bom no segmento de crédito ao consumo, crédito para o varejo, no entanto, há a contratação de empréstimos corporativos. Quando você acha que o crédito corporativo vai começar a se recuperar no Brasil? Obrigado.

**Angel Santodomingo:**

Obrigado, Pierry. Duas boas perguntas. Primeiro: comissões, conta corrente, uso, você está totalmente certo. Tivemos um aumento maior das tarifas do que no número de clientes e isso é um claro reflexo do modelo do Banco. O que quero dizer com isso? Isso significa que estamos claramente e obviamente focados em ganhar clientes. No mês passado, ganhamos cerca de 80 mil clientes no varejo, em termos líquidos, claramente ganhando clientes, como mencionei, vendendo 400 mil cartões de crédito, mas tornando o Banco claramente muito mais transacional, com muito mais uso.

Muitos dos exemplos que dei, o aplicativo, os diferentes aplicativos ou diferentes soluções digitais, não quero focar somente no digital, porque não é só isso. Até mesmo mencionei neste trimestre o NPS, mas continuamente nos concentramos no *net promoting score*. O que isto significa? Angel, seja mais preciso.

Isso significa que por agência, por diferentes segmentos, por diferentes produtos, por diferentes idades, medimos o NPS e medimos semanalmente no nível da agência. O que significa que cada filial tem um objetivo semanal para melhorar o atendimento ao cliente. Fazemos isso porque sabemos que a experiência do cliente, a satisfação do cliente é exatamente a resposta para sua pergunta, mais comissões ou mais receitas, porque eles usam mais do Banco, não é por que cobramos mais, não é por que somos mais caros, não é isso que fazemos, é que eles usam mais os aplicativos.

Fizemos isso com cartões de crédito, fizemos isso com a conta corrente, e fizemos isso com todos os diferentes produtos que puder imaginar. A questão: ainda há margem? Ainda há margem e isso pode vir das contas correntes, ou da gestão de custos, ou de conceitos diferentes que temos em termos de comissões.

Esse é uma receita de capital leve, então ajuda bastante em termos de rentabilidade, então o resultado é bom não só por causa do P&L, mas também por causa da rentabilidade.

Sua segunda pergunta foi sobre o crescimento do crédito. Em termos de crescimento de crédito, você fez uma análise muito boa, o segmento de varejo com certeza tem um resultado melhor, com um pequeno resultado em PMEs e nenhum resultado ainda no segmento corporativo. Se analisarmos as grandes empresas, elas ficaram em -5% no trimestre passado. Neste trimestre, elas estão mais perto do território positivo.

No delta, na margem, elas estão melhorando, mas ainda não chegaram lá. Eu diria que você tem duas variáveis importantes aqui: uma é o mercado de capitais, o uso do mercado de capitais vai aumentar, então essas empresas vão ter acesso aos mercados de capitais, elas provavelmente vão usar isso. Novamente, voltando ao que eu disse em termos de comissões, em termos bancários.

O segundo ponto é, obviamente, o ambiente econômico. Em minha visão, o segmento de varejo ou de pessoas físicas vai continuar a crescer, as PMEs com certeza vão ganhar impulso, por causa do ambiente econômico e também por causa do que eu disse, o nosso plano de PMEs, com índices fortes de crescimento.

E, por fim, provavelmente as empresas maiores, dependendo das condições dos mercados de capitais. O desempenho do Banco está claramente acima do mercado, não quero me repetir, mas estamos totalmente confiantes de que estamos crescendo no momento certo e no ritmo certo.

**Tito Labarta, Deutsche Bank:**

Bom dia e obrigado pela teleconferência. Tenho outra pergunta sobre o crescimento do crédito. Mas sobre o crédito ao consumo, apenas em termos de sustentabilidade, seu crescimento é de cerca de 20% anual e, conforme os outros bancos começarem a crescer com a melhoria da economia, você acha que conseguirá sustentar esse nível de crescimento? Você vai precisar agir com moderação? Só quero ter uma noção se o crescimento vai se manter assim. Obrigado.

**Angel Santodomingo:**

Obrigado, Tito. Primeiro vou dizer porquê e depois vou dizer como. Por que estamos crescendo tanto? Isso claramente tem a ver com esta nova plataforma que estabelecemos há cerca de seis trimestres. Essa plataforma gerou muita economia de custos, mas claramente produziu um ambiente favorável para mercado no segmento de financiamento automotivo.

Temos várias ideias aqui, mas a ideia central é este aplicativo de simulação que está sendo muito usado, como mencionei na apresentação, chutamos que, já que não temos números oficiais, mas chutamos que mais de 90% das simulações feitas no país estão usando o aplicativo, então é um número muito alto, como você pode imaginar.



Sermos líderes neste segmento nos coloca em uma posição muito favorável para continuarmos a liderar no futuro. É uma grande flexibilidade, tanto para as concessionárias de automóveis quanto para os clientes e eles se posicionam de forma bem rápida com relação ao que querem e como querem.

Temos uma participação de mercado de cerca de 23%, podemos chegar a 24%, 25%, mas provavelmente não queremos aumentar mais que isso. Poderíamos aumentar nossa participação de mercado se quiséssemos? É claro que sim. Eu poderia aumentar muito mais a participação de mercado, mas obviamente tenho meus critérios e meus perfis, e eu vou ficar com eles.

Futuramente, acreditamos que teremos uma concorrência mais forte do que agora. Isso provavelmente vai acontecer e essa situação será mais que bem-vinda, então, futuramente, esse índice, esse ritmo deve diminuir, ficando em +20%.

Novamente, estamos falando de algo em torno de 10% do total, por isso tem um peso representativo, mas 10% é representativo, é um importante negócio líder, como mencionei, mas estamos falando de um impacto apenas em 10%.

#### **Carlos Macedo, Goldman Sachs:**

Obrigado. Bom dia e obrigado por responder as perguntas. A primeira pergunta, quero voltar para a pergunta que o Thiago fez sobre suas margens e sobre o impacto da sua posição de ALM. Analisando os primeiros nove meses de 2017, sua posição de ALM ou a outra posição de seu NII é de até 31% em comparação ao ano passado. Você precisa de bastante crédito para suas receitas com passivos, como você disse, com NII crescendo até 35%. Isso é realmente impressionante.

O que eu pergunto é: certamente parece que os ganhos de NII com passivos e de NII com empréstimos são muito mais sustentáveis do que os ganhos de NII com outros, por isso a pergunta. Se você normalizar o NII deste ano com seu ROE do ano passado fica em cerca de 14%, um pouco mais de 14%, não tão impressionante quanto 16,8% e ainda distante da sua meta para 2018, mas no caminho certo para chegar lá.

Quanto tempo devemos esperar? Você disse 12 a 24 meses. Quanto isso contribui para seu aumento de 31% nos primeiros nove meses? Quanto seu posicionamento de ALM contribui para seu aumento de 31% nessa outra linha?

A segunda pergunta é sobre o custo do risco, o custo do risco aumentou por três trimestres consecutivos, mesmo com a qualidade de seus ativos se mantendo estável, realmente com melhorias em pessoas físicas registradas. Pode falar um pouco sobre isso? Isso é apenas uma combinação de fatores ou algo mais que devemos analisar? Obrigado.

#### **Angel Santodomingo:**

Obrigado, Carlos. Na sua primeira pergunta, como mencionei anteriormente, acho que falei um pouco sobre essa questão. Você está certo, essa parte do NII está crescendo. Como mencionei, provavelmente, queremos ser muito transparentes e esse é o motivo pela qual compartilhamos com vocês o NII de ativos, passivos e de 'outros'.

É preciso compreender o que eu falei anteriormente também, sobre parte do NII de passivos e ativos estar em 'outros'. A atividade de ALM, novamente sem negociação,

sem isso, quando eu estava do outro lado, também entendia isso como um componente de negociação. Nós não negociamos aqui. Obviamente, a Tesouraria e outras partes do Banco negociam, mas nós, como um banco, não negociamos nessas posições.

O componente disso está posicionado para essas taxas Selic mais baixas. E, como você mencionou e repetiu, o efeito de 12 a 24 meses provavelmente ocorrerá se as taxas Selic continuarem a cair, como vimos nos últimos trimestres.

Seguindo em frente, mencionei que temos esse efeito, que não vai durar para sempre, mas vai durar, e, por outro lado, o Banco tem capacidade de continuamente gerar resultados tanto em ativos quanto em passivos. E acreditamos que temos essa capacidade.

Você deve analisar novamente, temos que analisar quando você fala de recorrência e quando fala de sustentabilidade, temos que analisar tanto o NII total quanto as receitas totais, de modo que o NII total tem sim essa capacidade, eu diria que sim.

No que diz respeito a ativos, já vimos o que pode ser feito e vamos melhorar no futuro. A mesma coisa sobre passivos, então, de forma geral, vamos continuar melhorando com um impacto não estrutural de todos estes no futuro.

Novamente vou fazer uma conexão com a minha resposta anterior em termos de comissão. Precisamos analisar as receitas totais, temos diferentes fontes de receitas totais, mais ou menos capital leve. Há momentos em que temos mais intensidade no NII, e em outros temos mais intensidade em comissões. No fim das contas, o que importa é a receita total por cliente, dependendo dos produtos, dependendo das diferentes coisas que eles exigem ou que precisam para vendermos.

Em termos de custo de risco, sua avaliação é correta em termos de aumento do custo de risco nos dois últimos trimestres, mas estamos falando em um aumento de 0,1%. Há dez trimestres o Santander Brasil é o melhor banco em custo de risco. Essa não costumava ser nossa posição, mas já se passaram dois anos e meio e podemos dizer que nosso processo de modelagem de risco em um ambiente como o que tivemos aqui no Brasil se provou bem-sucedido.

Então, sim, há um aumento do custo do risco se compararmos com o ano passado, foi de 4%, agora é de 3,3%, portanto, foi de 3,1%, 3,2%, 3,3%, mas também temos que comparar com o banco de 4%. Isso tem a ver com o *mix*, você está certo, Carlos, tem a ver com o *mix*, mas obviamente também tem a ver com um forte comprometimento e posicionamento do nosso departamento de risco em termos de entender o comportamento do cliente, em termos de entender a modelagem, em termos da proximidade do negócio, em termos de proatividade, mantendo uma posição de independência, considerando o crescimento de nosso volume e de nossa posição em termos de participação de mercado.

#### **Thiago Kapulskis, BTG Pactual:**

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de perguntar. Tenho duas perguntas. A primeira, em termos de despesas, é claro, seu crescimento é muito bom, mas as despesas estão um pouco acima da inflação. Minha pergunta é: vocês conseguiriam aumentar as despesas abaixo da inflação, especialmente se o cenário macro não ajudar? E há algum crescimento de desaceleração ou algo assim? Essa seria a minha primeira pergunta.

E minha segunda pergunta, também sobre o ROE. Obviamente, os resultados são muito bons em termos de rentabilidade, mas é óbvio que você tem uma diferença estrutural em relação aos seus concorrentes, que atuam em negócios que demandam uma quantidade menor de ativos, como seguros e também gestão de ativos. Vocês estariam dispostos a adquirir ou atuar mais nesses segmentos futuramente, para que então sua capacidade de melhorar o ROE possa ficar ainda mais forte? Essas são minhas duas perguntas, obrigado.

**Angel Santodomingo:**

Obrigado, Thiago. Em termos de despesas, já detalhei os conceitos de porque estamos crescendo em termos de porcentagens e em termos de confiabilidade ou a relação que estes aspectos têm com a evolução do Banco e a força do Banco em termos de receitas. Eu diria o que já disse antes, o forte comprometimento da administração em controlar os custos e falo do COMEX, do comitê da administração.

Estamos muito empenhados em tentar manter essa capacidade de alavancagem operacional para permitir que as receitas aumentem e que possamos controlar as despesas. Sempre dissemos que vamos tentar nos manter perto da inflação, então a resposta para sua pergunta é sim, vamos tentar nos manter perto da inflação. Precisamos entender que a franquia está crescendo bastante.

Como disse na apresentação, nosso crescimento é de 2.6x em termos de receitas em comparação com as despesas, mas isso não significa que não vamos pressionar os custos. Vamos pressionar os custos e vamos continuar a alavancar essa capacidade operacional do P&L do Santander Brasil. Então, você deve ver o resultado desses esforços no futuro, novamente compreendendo que temos receitas com forte crescimento. Temos que investir, temos que expandir.

Sobre ROE. Vou detalhar, já fiz esse exercício algumas vezes com vocês, mas vou detalhar melhor, nós atuamos no setor de seguros e de gestão de ativos. Na verdade, você viu os números, os fundos de gestão de ativos tiveram um ótimo crescimento, acima de 20% no ano, e parte das tarifas que você viu na linha de P&L provêm de ambas essas atividades, seguros e gestão de ativos.

Nós registramos, dependendo do negócio, 60%, 70%, 80% dessas tarifas no P&L. É verdade que não temos uma fábrica, nós a vendemos. O Grupo, como você sabe, está passando por um processo para recomprar ou readquirir o negócio de gestão de ativos. Então, futuramente, sabemos que esses dois negócios são muito fortes em termos de capacidade de agregar valor e P&L.

Queremos desenvolver esses negócios e também continuar a crescer com eles. Eu diria que temos um ROE que ainda é menor que o nosso ritmo, mas diria que nossa capacidade de continuar a melhorar a nossa rentabilidade claramente inclui ou vai incluir essas duas áreas.

**Operadora:**

Obrigada. 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:**

Muito obrigado a todos por participarem e por suas perguntas. Diria que foram bem interessantes e bem intensas. Espero vê-los durante esse trimestre e, claro, em nossa próxima apresentação trimestral. Muito obrigado e tenham um bom dia.

**Operadora:**

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