

Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos ao *conference call* para discutir os resultados do segundo trimestre do Banco Santander Brasil. Aqui presente está o Sr. Angel Santodomingo, Vice-Presidente Executivo – CFO, e o Sr. André Parize, *Head* de Relações com Investidores.

Todos os participantes estarão 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, através do site www.santander.com.br/ri, onde a apresentação estará 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, solicitamos que retornem à fila.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta audioconferência, 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, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho, pois envolvem riscos, incertezas e premissas e se referem a eventos futuros que, portanto, 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, portanto, conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

Agora passo a palavra ao Sr. Angel Santodomingo. O senhor pode prosseguir, por favor.

Angel Santodomingo:

Obrigado e bom dia a todos. Muito obrigado por participarem do *call* de resultados do 2T16 do Banco Santander Brasil.

Antes de começar, eu gostaria de iniciar me desculpando pela mudança do horário deste *call*. Como sabem, nunca fazemos esse tipo de coisa. Portanto, tentaremos evitar quaisquer mudanças no futuro. Mas, dessa vez, devido a questões inevitáveis, não conseguimos manter o horário original.

Começando com os resultados, como podem ver pelo sumário, eu basicamente tentarei cobrir os seguintes tópicos: iniciarei mencionando os principais pilares do Santander Brasil, e em seguida falarei sobre os resultados do Grupo Santander, uma visão panorâmica do cenário macro, os destaques do resultado do trimestre, a evolução do trimestre e a atividade econômica, e, por fim, as conclusões sobre o que foi apresentado hoje.

Em primeiro lugar, gostaria de tratar dos quatro principais pilares estratégicos do Banco, que são um reflexo das mudanças estruturais que estamos tentando realizar dentro do Grupo aqui no Brasil.

Nossa estratégia comercial visa apoiar os clientes e suas empresas. Para tanto, continuaremos a investir em nossa franquia de varejo, construindo a nossa plataforma de multicanais e aprimorando nossos canais digitais.

Vale destacar que 73% de todas as transações já são feitas através de nossos canais digitais. Na verdade, atingimos a marca de 5,5 milhões de clientes digitais no 2T16, representando um aumento de 36% em um ano. Além disso, tivemos 100% de nossas agências já operando com tecnologia de biometria, para atender mais de 2,4 milhões de clientes já cadastrados nesta ferramenta.

Ainda falando sobre isso, mais de 2 milhões de clientes que tínhamos antes, agora esse número aumentou para quase 3 milhões de clientes.

Ainda falando sobre a transformação digital, durante os últimos dois meses lançamos mais de dez novas funções do nosso aplicativo móvel. Todas essas ações se traduziram em mais transacionalidade, gerando maior satisfação de clientes e menor número de reclamações. Na verdade, em junho atingimos a sétima posição no ranking de reclamações do Banco Central, o que mostra que essa é nossa melhor posição, historicamente.

O segundo pilar é nosso foco no negócio. Nossa base fiel de clientes continua a evoluir positivamente, atingindo 3,4 milhões de clientes desde junho de 2016, um aumento de 13% sobre junho de 2015, aumentando, portanto, os resultados finais.

Lançamos simultaneamente em 12 países o Select International Global Services, que é uma oferta global de produtos e serviços que reforça nossa posição como o único banco internacional com escala no Brasil. Além disso, continuamos a reforçar o nosso negócio de cartões de crédito e crédito consignado. O valor total de crédito deste segmento cresceu 1,6% e 7,2% no trimestre, respectivamente; e também estamos desempenhando um papel mais importante no segmento de agronegócio.

Falando sobre a nossa posição de liderança, devo dizer que estamos amplamente posicionados através de uma oferta integrada, incluindo serviços de varejo e atacado, e produtos para os nossos clientes através de plataformas fortes e já existentes.

Eu gostaria de destacar algumas delas: *Global Corporate Banking*, GCB, que já é líder na área de financiamento de projetos e operações de câmbio. Tirando vantagem da nossa liderança na área de financiamento ao consumo, estamos lançando uma nova plataforma digital e novas parcerias.

GetNet foi o primeiro a aceitar todas as bandeiras de cartão de crédito, refletindo já ganhos continuados de participação de mercado. Estamos também investindo e ganhando participação de mercado no negócio de gestão de ativos. Na verdade, ganhamos 62 b.p. de participação de mercado no segmento de varejo no trimestre, crescendo mais que qualquer outro concorrente.

Finalmente, com relação ao quarto ponto que é gestão de risco e eficiência, eu gostaria de destacar o seguinte: a execução dos nossos planos de negócios de passivos entrega resultados iniciais, como demonstrados nos seguintes slides.

Eficiência em novas iniciativas mantém crescimento das despesas bem abaixo da inflação, e a diferença entre o crescimento de custos e a inflação foi de 370 b.p., quase 4 p.p. no 1S16. O índice de inadimplência caiu 10 b.p. devido ao nosso modelo de gestão de risco incomparável, nossos modelos, clientes e etc. E finalmente, a posição de estrutura de capital e liquidez continua bem sólida.

Passando para o slide oito, hoje, o Grupo Santander, como talvez os senhores já saibam, também apontou resultados do 2T16 gerando um lucro líquido de mais de €1,6 bilhão. Os resultados da *unit* brasileira são muito importantes para o Grupo. Na verdade, o Brasil representou 19% do resultado do Grupo no 1S16.

Voltando ao nosso País, falando agora sobre o cenário macro, está claro que o País continua passando por um processo de ajustes, mas também fica claro que já temos diversas variáveis econômicas apontando para o início de um período de estabilização.

No tocante à política monetária, vale mencionar a comunicação clara do Banco Central de trazer a inflação anual para o centro da meta oficial até o final de 2017. Tendo dito isso, espera-se que a inflação chegue a cerca de 7%, caindo ainda mais durante 2017, abrindo espaço para uma política monetária menos restritiva.

No tocante ao câmbio, os fluxos comerciais e financeiros foram significativos, rolando um superávit comercial em 12 meses de US\$40 bilhões, enquanto o investimento estrangeiro direto no mesmo período chegou a US\$79 bilhões. Essa situação deve fazer com que o Real permaneça relativamente forte no curto prazo.

Na verdade, temos números da nossa conta corrente; novamente, continuamos a manter menos de 2%, na verdade 1,7%, de um déficit de contas correntes no País, o que são níveis, como podem imaginar, bem confortáveis.

Por fim, acreditamos que a combinação da melhora dos índices de confiança e a capacidade do Governo de implementar reformas estruturais, juntamente com a consolidação fiscal, nos levará a um aumento de investimentos públicos e privados, focados na melhoria da produtividade e, conseqüentemente, na retomada do crescimento.

Passando agora para o nosso desempenho, no slide 12, acreditamos que apresentamos um conjunto sólido de resultados. Começando com as questões do balanço, nos quadros em cinza, a posição de liquidez e capital do Banco permanece confortável. A carteira de crédito, obviamente reflete o cenário econômico, enquanto as métricas da qualidade do ativo permanecem estáveis, com aumentos no índice de cobertura e um custo de crédito que reflete o ambiente atual.

Com relação às receitas, elas tiveram um desempenho positivo devido à maior transacionalidade por parte dos clientes, e também pela gestão eficiente dos gastos, que reflete a evolução dos custos.

Finalmente, todas essas questões resultam em um lucro líquido que subiu quase 9% no trimestre, chegando a R\$1,8 bilhão, o melhor resultado dos últimos cinco anos.

Falando sobre o desempenho específico, como já dito antes, vocês podem observar neste slide que tivemos um total de R\$1,8 bilhão de lucro líquido no 2T16, com um crescimento de 8,8%, como já mencionado. No 1S16, quando comparado ao mesmo período de 2015, o lucro líquido aumentou 4,8%, o que destaca que estamos no caminho certo em direção a resultados mais resilientes e sustentáveis. Isso, portanto, é um dos principais pontos do Santander Brasil, pois estamos entregando resultados durante os últimos anos de forma contínua trimestre contra trimestre.

No slide 15, vemos as principais linhas do nosso resultado, sobre as quais eu mencionarei mais detalhes nos próximos slides. Mas deixem-me falar agora sobre os principais destaques. Com relação às receitas, a margem financeira bruta aumentou 2,8% sobre o 1T16 e 5,4% sobre o 1S15. Como já foi dito, tudo isso reflete o atual cenário macroeconômico.

Comissões aumentaram 7,7% no trimestre, e também apresentaram forte recuperação ano contra ano de 11,9%, já apresentando um crescimento de dois dígitos.

No lado dos gastos, PDD aumentou de forma controlada em 3,7% no trimestre, apresentando um crescimento de 11% ano contra ano e no semestre. Despesas gerais ficaram estáveis no trimestre e cresceram 5,1% no 1S16 quando comparado ao 1S15, o que, ainda assim, está bem abaixo da inflação, como já mencionei. Como resultado, o lucro líquido total atingiu R\$3,5 bilhões no 1S16.

Esse conjunto de resultados, como já devem ter observado, ficou bem abaixo do consenso de mercado em todas as linhas da demonstração de resultados.

No slide 16, vemos a evolução da nossa margem financeira bruta, que atingiu R\$7,8 bilhões no 2T16, 2,8% acima do trimestre anterior e mais de 4,4% na comparação ano contra ano. Este é um ponto importante com relação à margem financeira de clientes, que teve um aumento geral entre todos os segmentos. A margem financeira bruta de clientes subiu a despeito dos baixos volumes, motivada especialmente pelos spreads, como podem ver no gráfico da direita, tanto em crédito e spreads como na mudança do *mix*, que subiu bastante nos últimos dois trimestres, de forma que a margem de crédito melhorou os spreads por causa da mudança de *mix* e preços mais elevados.

Com relação a depósitos de clientes, a margem financeira e os spreads já demonstraram os primeiros sinais de nossos esforços em gestão de passivos, o que já foi comentado com os senhores nos últimos trimestres.

Além disso, tivemos mais um trimestre de bom desempenho nas atividades de mercado. Então, os três conceitos que estão presentes na margem financeira também tiveram bom desempenho.

Falando sobre volumes, no slide seguinte, a carteira de crédito ampliada atingiu R\$308 bilhões, o que representa uma queda de 1,2% no trimestre e 4% nos últimos 12 meses. Obviamente, é uma tendência natural considerando o fraco cenário macroeconômico atual. De qualquer maneira, se ajustarmos pela variação cambial, a carteira ficaria estável no trimestre.

Por tipo de cliente, vale notar o desempenho da carteira de pessoas físicas, que cresceu 1,4% sobre o trimestre anterior e 6,5% nos últimos 12 meses. Empréstimos consignados e hipotecários continuam a ser os principais vetores de crescimento.

Financiamento ao consumo teve queda de 2,3% trimestre contra trimestre, um reflexo do fraco mercado de veículos. De qualquer modo, nosso modelo é extremamente eficiente, e, com isso, conseguimos ganhar 30 b.p. de participação de mercado no ano mediante o cenário atual mantendo, assim, nossa liderança no setor de financiamento de veículos. Tanto a carteira de PMEs quanto a de grandes empresas refletem novamente o enfraquecimento mencionado devido ao cenário macroeconômico.

No slide 18, podemos ver a evolução das captações. Captação total, incluindo aquelas que estão fora do balanço, atingiu R\$518 bilhões, um aumento de 1,1% no trimestre e 5% em 12 meses. Captação de clientes aumentou 1,7% no trimestre e 4,5% em 12 meses.

Deixem-me destacar o desempenho positivo dos depósitos à vista, que aumentaram tanto em 12 meses quanto no trimestre, refletindo a maior vinculação com os clientes. Ainda mais, esse aumento na penetração de clientes também teve impacto na evolução dos fundos de investimentos, que aumentaram 4% em três meses e quase 26% em um ano, ganhando mais 62 b.p. de participação de mercado no segmento de varejo.

Falando sobre comissões, como já vínhamos dizendo, cresceram como consequência das nossas melhorias na carteira de produtos e serviços juntamente com maior vinculação da nossa base de clientes. Como resultado desta melhoria, as comissões e tarifas bancárias apresentaram uma evolução significativa no 2T16.

No trimestre, as comissões subiram 7,7% com um crescimento quase generalizado entre os conceitos, especialmente aqueles que se referem à transacionalidade, tais como contas correntes e cartões.

A receita total de prestação de serviços atingiu R\$6,4 bilhões no primeiro semestre, quase 12% acima do mesmo período do ano anterior. Portanto, vale notar que as receitas com comissões e tarifas bancárias já atingiram um crescimento esperado de dois dígitos para o ano.

Falando agora sobre a qualidade do ativo, no slide 20, eu gostaria de destacar alguns pontos: a carteira de inadimplência de 15 a 90 dias aumentou 70 b.p. no 2T16, basicamente em função de um caso específico de grandes empresas. Consequentemente, isso não deve ser visto como uma piora generalizada do segmento. Na verdade, excluindo-se este feito, a inadimplência teria aumentado apenas 20 b.p., continuando a deterioração que é reflexo do cenário macroeconômico.

Inadimplência acima de 90 dias permanece controlada e em níveis confortáveis, especialmente considerando o atual cenário macroeconômico. No trimestre, caiu 10 b.p., com uma melhora de 30 b.p. na carteira pessoa física e crescimento de 10 b.p. em grandes empresas. Isso continua a reforçar o fato de que o nosso modelo de risco é forte e sólido, e que todas as medidas adotadas e mencionadas aos senhores durante os últimos dois anos provaram-se acertadas. O índice de cobertura atingiu um nível confortável de 209% no trimestre.

No próximo slide, as provisões de crédito de liquidação duvidosa atingiram R\$2,5 bilhões no 2T16, representando um aumento de 3,7% em três meses e 7,6% ano sobre ano. Portanto, o custo de crédito aumentou em 30 b.p. e voltou ao nível do 4T15. Continuamos a ver a evolução sob controle e alinhada à realidade econômica do País.

Passando ao slide 22, reforçamos um dos nossos principais pilares, visto que o controle de custos é um importante fundamento para o Santander crescer de maneira sustentável. Na verdade, no 2T16 as despesas totais permaneceram estáveis devido à forte e eficiente cultura já implantada há certo tempo.

As despesas somaram R\$4,4 bilhões, com aumento de apenas 0,3% no trimestre e 5,1% no 1S16. Comparando com níveis de inflação, praticamente a estabilidade no trimestre comparada com 1,75% de inflação, nós ganhamos quase 2% em termos reais e, quando comparado ano-contra-ano, 5% contra quase 9% de inflação, representa um ganho de 400 b.p., mais precisamente 370 b.p. em termos reais.

Continuamos comprometidos a manter essa disciplina de controle de custos, e como já mencionamos em diversas ocasiões, esperamos entregar um crescimento de despesas abaixo da inflação pelo quarto ano consecutivo em 2016.

O próximo slide mostra os índices de desempenho, que também, apresentam uma melhoria geral. O índice de eficiência melhorou tanto trimestralmente quanto anualmente e atingiu 48,5%. Recorrência, da mesma maneira, aumentou de 70% para acima de 75%, e toda vez que melhoramos esse indicador, como os senhores já sabem, trazemos mais previsibilidade e resiliência aos nossos resultados. Graças a esses avanços, o retorno sobre o patrimônio subiu novamente para 13%.

Continuamos comprometidos com a melhoria contínua da nossa lucratividade e tudo isso foi feito com melhoria tanto do lado da liquidez quanto no índice de capital.

No slide 24, os senhores podem notar que nossa liquidez e posição de capital permanecem sólidas, como mencionei, com fontes de captação estáveis e uma adequada estrutura de captação. O índice *loan-to-deposit* estava abaixo de 85%, o que é uma posição confortável. O índice de Basileia ficou em 17,7%, com um aumento de 120 b.p. sobre o trimestre anterior.

Nossos índices de capital permanecem, como já mencionei, em uma posição sólida, com nível de CET 1 na proporção que eu mencionei, de 15,3%, e o índice de Tier 1, índice de capital, de 16,5%.

Finalmente, no último slide, a partir dos resultados do 2T16, eu gostaria de destacar os seguintes pontos: em primeiro lugar, tivemos melhores resultados com melhoria nos indicadores de desempenho de maneira sólida e, como mencionei, também recorrente.

Em segundo lugar, a experiência dos clientes, que foi positivamente impactada por nossos serviços e canais digitais. Em terceiro lugar, o aumento de comissões reflete a nossa estratégia de aumento da vinculação com clientes e transacionalidade.

Quarto ponto, gestão eficiente de despesas ou maior eficiência na gestão de despesas, o que continua a ser um dos nossos pilares. Quinto ponto, a excelência em modelos de risco e nosso controle de risco, dando continuidade a uma evolução que já vimos observando nos últimos dois anos, mesmo considerando o atual cenário.

E, finalmente, como já mencionei no slide anterior, temos níveis confortáveis de liquidez e capital. Além disso, temos uma equipe engajada, boa infraestrutura de capital e um modelo comercial integrado, com importantes vantagens competitivas no mercado local.

Tudo isso permite que estejamos bem posicionados para entregar maior lucratividade e crescimento sustentável, executando as mudanças estruturais que mencionei dentro do Banco.

Muito obrigado, e agora estamos disponíveis para responder às suas perguntas.

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

Será que o banco poderia mencionar esse caso específico de uma grande empresa, que teve impacto na inadimplência em 2016? Ou se o banco utilizou as suas reservas? O senhor poderia mencionar em qual segmento essa grande empresa opera?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Mário. Como você já deve saber, essa é uma questão tradicional e a maneira de apresentar os resultados no Santander Brasil; nós não mencionamos nomes específicos.

Obviamente, o que posso dizer é que já provisionamos uma quantia importante para o lado de grandes empresas, e estamos totalmente confortáveis com os níveis de cobertura que temos. E provavelmente, também ligado a isso, o que fizemos foi remover o provisionamento que havíamos feito no passado daquilo que é chamado de adicional, que é um tipo de provisão não específica, para a provisão necessária dada a situação, que está considerada na informação que apresentamos.

Neste caso específico e não somente nele, apesar da mudança em 15 a 90 dias que obviamente chama a atenção, eu diria, em termos gerais, provando trimestre a trimestre, que tanto os níveis

de cobertura e provisão que temos hoje são absolutamente confortáveis. Não tivemos nenhuma surpresa nesse sentido.

Guilherme Costa, Itaú BBA (pergunta via webcast):

Observamos que os índices de inadimplência de menor prazo aumentaram substancialmente acima de 60 dias. Você comentou que a inadimplência aumentou principalmente em um caso específico na linha de grandes empresas. Minha pergunta é: vocês esperam também que uma deterioração ocorra na carteira de inadimplência acima de 90 dias ou isso será normalizado no próximo trimestre?

Ainda mais, o senhor poderia comentar quanto já foi provisionado para esse cliente, e se vocês começarão a colocar provisões adicionais?

Angel Santodomingo:

Eu acho que já mencionei, já respondi a última parte da pergunta. Se esperamos chegar a 90 dias? Obviamente dependerá da situação do cliente. O que fazemos é simplesmente refletir a realidade do cliente, e não mudamos essa realidade. Se o cliente permanecer na mesma situação, naturalmente passaremos para acima de 90 dias. Se alguma coisa mudar no decorrer do trimestre, então não posso antecipar nada agora, porque, na verdade, eu não sei.

Novamente, o mesmo comentário se aplica: este é um caso que chama a atenção, mas a política, o provisionamento e a maneira de cobrirmos esses tipos de casos, geralmente é algo normal, e não muda dependendo de nomes individuais.

Tito Labarta, Deutsche Bank (pergunta via webcast):

Como o senhor considera a melhoria da inadimplência? Ela pode continuar, ou isso foi uma melhoria pontual? O senhor acha que a qualidade do ativo melhora? Isso pode ser um pico para o custo do risco?

Angel Santodomingo:

Em termos gerais, o que estamos observando no tocante à qualidade do crédito é que, obviamente, estamos vendo o índice de inadimplência melhorando um pouco no trimestre devido à evolução de pessoa física e varejo. Isso tem a ver com o *mix* – e lembre-se que estamos crescendo naquilo que chamamos de consignado, estamos crescendo significativamente, tanto do ponto de vista de consignado quanto de crédito imobiliário –, e isso deve trazer menos pressão sobre os índices de inadimplência, e também, no custo do risco. Essa é uma questão.

A segunda questão é que como os senhores sabem, no financiamento de veículos, isso está caindo. Naturalmente, é um setor que agora está sofrendo significativamente. Portanto, essa carteira está caindo e isso também é refletido em uma atividade que, se analisarmos nos últimos cinco ou seis anos, pelo menos para nós, e acho que isso é algo aplicável a todo o setor, mas nós claramente passamos agora a pedir maior patrimônio aos nossos clientes quando financiam seus veículos, e com isso melhoramos um pouco essa linha de crédito.

A relação entre índices de inadimplência e qualidade de crédito tem muito a ver com como passamos de um cliente que acabou de ficar inadimplente para o provisionamento final. Não está diretamente ligado em bases trimestrais, como podem se lembrar.

E, depois, também temos algo a dizer com relação às recuperações e em termos de como podemos evitar que clientes fiquem inadimplentes. Estamos fazendo uma tarefa árdua. Isso é um

foco grande do Grupo e já temos um bom know-how. Já estamos sinalizando ao mercado, pelo menos nos últimos sete ou oito anos, que sabemos como lidar com esses momentos de baixo ciclo, sabemos como atender nossos clientes e tratar com a inadimplência inicial, e sabemos também como evitar inadimplência, mantendo os níveis de renegociação e reestruturação.

Não estou dizendo que estamos mudando os critérios. Na verdade, eles continuam restritivos como no passado, mas é verdade que temos um bom know-how nessa área, e acho que os números são bem claros nesse sentido.

Eduardo Nishio, Banco Plural (pergunta via webcast):

Como podemos comparar as condições econômicas atuais com seus outros pares? Como o senhor vê a qualidade do crédito evoluindo nos próximos trimestres? Qual seria o pico da inadimplência, a seu ver?

Angel Santodomingo:

Eu concordo que o cenário macroeconômico continua a ser negativo. Obviamente, continuamos a ter um cenário em que níveis do PIB e de atividade econômica estão bem abaixo do normal. Mas posso dizer que, nos últimos dois ou três meses, começamos a observar diversas variáveis que indicam uma estabilização maior. Talvez seja o início de uma pequena recuperação.

Estou falando sobre produção industrial ou PIB, sobre vendas através de cartões de crédito, refiro-me também ao índice de confiança, diferentes variáveis que são indicadores líderes que indicam essa recuperação. Isso significa que começaremos a ver uma forte e positiva recuperação no curto prazo? Não, mas não me surpreenderia se no 3T16 tivéssemos estabilidade ou próximo disso em comparação ao 2T16 ou que veremos uma evolução positiva no 4T16.

E se esse for o caso, normalmente, o que veremos é que em 2017 teremos duas coisas: começaremos a ver uma recuperação nos volumes, é claro que será diferente dependendo do tipo de produto e segmento, e em algum momento, isso estará ligado ao desemprego, o pico da inadimplência.

Quanto ao pico da inadimplência, eu sou um pouco cético à determinação de um tempo, de um período. Ele tende a variar de acordo com o pico de desemprego e a parte inferior do ciclo. Portanto, é difícil estimar.

Mas com o cenário macro atual, eu tendo a dizer que, indo em direção a 2017, teremos um ano com uma visão mais positiva sobre esses valores.

Flavio Yoshida, Banco Votorantim, e Mário Pierry, Bank of America/Merrill Lynch (pergunta via webcast):

Nós observamos uma melhoria nos spreads, mas eu gostaria de saber qual é a expectativa com relação aos spreads no futuro, considerando que a taxa Selic talvez venha a cair já neste ano.

Angel Santodomingo:

Sim, os senhores estão corretos, Flavio e Mário. Nós conseguimos aumentar os spreads dos dois lados no nosso balanço. Talvez eu devesse fazer uma distinção entre ativos e passivos.

No lado do ativo, fizemos um esforço para tentar trazer parte dos spreads a níveis mais altos, considerando a situação econômica e do setor financeiro. Em alguns casos, tivemos de aumentá-los, porque estávamos abaixo das práticas de mercado. Isso foi devido à maneira específica que

trabalhamos no Brasil com relação à vinculação de empréstimos diretos, e vinculação de como isso é captado de um lado específico; coisas ligadas a essas questões.

Do lado do passivo, como já mencionei em trimestres anteriores, já estamos, há dois ou três trimestres, começando a ver uma tendência no lado do passivo, na qual começamos a analisar e remodelar o nosso modo de tratar a linha do passivo. E isso tem a ver com preços, mas também com o *mix* e com o modo como focamos nessa área.

Dos dois lados do balanço, há a gestão de preços e devo também destacar o efeito do *mix*, não devemos esquecer o efeito do *mix* sobre essas duas questões. E, para o futuro, o que tentaremos fazer será manter o impacto positivo vindo dos spreads até que comecemos a ver alguma mudança do lado do volume.

Eu diria que essa é uma tendência provável não apenas para o Santander Brasil, mas também para outros no setor, porque quando começamos a observar alguma recuperação do lado dos volumes e pressão sobre os spreads, então a tendência às vezes muda. Essa será a estratégia daqui para frente.

Guilherme Costa, Itaú BBA (pergunta via webcast):

Você mostrou um aumento no *tax rate* devido a menor pressão dos créditos. Você poderia mencionar qual será o comportamento desses índices daqui para frente, considerando que talvez haja um declínio mais para frente?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Guilherme. Essa é uma pergunta que respondo todos os trimestres, e eu continuo a observar a mesma tendência. Eu acho que a tendência normal é marginal, e que isso deveria continuar a acontecer nos próximos trimestres, em 2017 e anos seguintes. Portanto, eu diria que é a tendência natural. Não espero nenhuma mudança dramática, mas uma mudança.

Guilherme Costa:

Uma pergunta sobre a carteira de crédito: o senhor espera um pico no 2S16? E quais os segmentos que devem liderar a ampliação dessa carteira de crédito até 2017?

Angel Santodomingo:

Eu já falei um pouco sobre o lado da carteira, mas eu diria que aqui temos análises diferentes por setores da economia que estão diretamente ligados ao consumo doméstico, que estão sofrendo mais. E, até o momento, considerando os movimentos do Real nos últimos um ou dois meses, porque o Real teve uma reviravolta, então até este momento os setores de exportação estão indo bem e liderando a evolução de volumes.

Em termos do varejo, eu diria que o consignado continuará a crescer; talvez também no lado do crédito imobiliário, a demanda existe. Ainda não vimos nenhum tipo de bolha do lado do setor imobiliário, portanto ainda vemos a necessidade de crescimento neste setor.

E eu também destacaria empréstimos para infraestrutura. Há muito interesse no nosso País e planos potenciais na área de infraestrutura, empréstimos para a área de infraestrutura, também de fora; e tenho certeza de que tanto clientes internos como investidores claramente terão interesse na evolução desta linha de crédito.

Domingos Falavina, JPMorgan (pergunta via webcast):

Quanto às suas comissões em contas correntes, quanto disso foi aumento nas contas correntes e quanto é esperado de aumento para o ano?

Angel Santodomingo:

Deixe-me falar um pouco mais sobre essas comissões e tarifas bancárias. Em primeiro lugar, como foi observado na apresentação, o que estamos fazendo reflete esse aumento na vinculação de clientes e transacionalidade, e também tem a ver com contas correntes, cartões, com o movimento geral de comissões e tarifas bancárias de nossos clientes.

O Santander Select, que é uma parte importante das comissões, está bem espalhado em comissões. Tomamos várias medidas, porque estamos tentando fazer a adaptação da utilidade de coisas como cartão de crédito para os nossos clientes.

Por exemplo, no passado, nós tínhamos um cartão de crédito que era gratuito, e alguns clientes não o utilizavam. Agora, nós mudamos a abordagem na hora de cobrança e comissões ligadas aos cartões de crédito. Se você utilizá-lo, ele continuará a ter a anuidade gratuita. Então, quando a pessoa começa a usar esse cartão de crédito que não era usado antes, ainda não pagará as taxas, mas gerará algumas tarifas.

Nesses tipos de decisões que foram tomadas, temos uma situação de ganhar/ganhar entre os clientes, e isso continua a refletir também nas comissões e na linha do demonstrativo de resultados. Nós tomamos medidas específicas para continuar a melhorar, e, como eu falei, buscamos uma situação de ganhar/ganhar com nossos clientes.

Alessandro Arlant, Bank of America (pergunta via webcast):

O senhor poderia nos lembrar qual a sua política de distribuição de dividendos? Houve qualquer tipo de restrição do Banco Central do Brasil para que o Santander Brasil faça pagamento de dividendos extraordinários aos seus acionistas?

Angel Santodomingo:

Com relação ao que foi mencionado em trimestres anteriores, como gerenciamos capital e como distribuímos capital aos nossos acionistas? Nós fizemos uma operação específica, como devem saber, há dois anos e meio, e o que tentamos é fazer a gestão desse *payout*.

Como devem saber, no passado, nós otimizamos essa distribuição de dividendos em termos locais, e chegou a cerca de 90% de *payout*. Nós temos que falar ao nível do Conselho, mas eu diria que a política de distribuição de dividendos daqui para frente deverá manter aquilo que fizemos no passado. Não consigo antecipar os níveis de distribuição, porque isso dependerá da decisão do Conselho, mas acho que a remuneração será tão boa quanto nos anos anteriores.

Se você se lembrar, em 2015 o rendimento foi perto de 4%, o que foi muito bom no setor financeiro. Tentaremos continuar remunerando nossos acionistas dessa mesma maneira.

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

Qual é o impacto para o Santander Brasil das incertezas na Europa relacionadas ao *Brexit* e ao relativo fraco índice de capital do Grupo? Isto significa que o Brasil terá que preservar capital? Isto diminui o apetite por aquisições?

Angel Santodomingo:

Mario, obrigado pela pergunta. Eu tentarei responder a sua pergunta relacionada apenas ao Santander Brasil. Em termos do *Brexit*, essa é uma realidade tanto para o Santander Brasil quanto para a economia brasileira. O impacto para este País é baixo, porque a dependência do Reino Unido, tanto em termos financeiros quanto em termos estruturais, comerciais, etc., é baixa. Obviamente que isso afeta o crescimento geral a nível global, e afeta a demanda para esse País. E isso significa atividades menores.

Mas eu acho que, em termos do tempo, as negociações já começaram a acontecer na Europa, mas não enxergo um impacto rápido aqui no próximo trimestre, ou até no próximo ano, para o Brasil.

Em termos de capital e aquisições e como gerenciamos isso, eu já falei sobre isso no passado. Nós temos o dever de analisar todas as oportunidades, tanto orgânicas quanto inorgânicas, que surjam em nosso setor financeiro.

Portanto, nessa situação, se no Brasil tivermos oportunidades, sempre iremos analisá-las. Analisaremos do ponto de vista estratégico e do ponto de vista financeiro, e estabelecemos um objetivo que tentamos perseguir. Isso já aconteceu no passado, fomos sempre muito abertos a esse respeito, com relação ao HSBC. Nós tínhamos um foco estratégico e analisamos até o máximo em termos financeiro. Foi isso o que fizemos e mantemos o mesmo posicionamento em ter parado em determinado nível, permanecendo com a mesma estratégia financeira e disciplina.

Eu diria que sim, analisamos qualquer tipo de movimento potencial inorgânico; fazemos análises, e se chegarmos a um final positivo, tentaremos levar a decisão a cabo.

Nossa posição e a situação estratégica é que achamos que o Banco está muito bem posicionado. Como já fizemos no passado, o que faria sentido seria em algumas lacunas bem específicas que possam agregar valor em um ou dois setores. Nesse sentido, pensaremos em ir adiante; mas, novamente, sempre seguindo a política do Banco.

Em termos de gestão de capital, já falei sobre essa questão. Nós pretendemos gerenciar a questão do *payout*. No momento, isso é o que tenho a dizer.

André Parize, *Head* de Relações com Investidores, está me dizendo que agora começaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas por telefone.

Rafael Frade, Banco Bradesco:

Bom dia a todos. Eu gostaria de um *follow-up* com relação à questão da margem financeira bruta. Se o senhor puder falar sobre esse trimestre, vimos uma boa melhoria no spread no trimestre. Portanto, eu gostaria de entender se esse é um nível em que veremos até mais melhorias nos próximos trimestres ou não. Se o senhor poderia, por favor, falar um pouco mais sobre esse assunto da margem financeira bruta.

E do lado do passivo, se o senhor pode dizer que vocês estão no melhor ponto em termos de melhoria, ou se seria possível obter melhorias adicionais de spread do lado do passivo.

Angel Santodomingo:

Muito obrigado. Se estivesse do seu lado, acho que extrapolar 40 b.p. do lado do ativo por trimestre seria um pouco otimista demais, pensando em termos dos próximos um, dois ou três anos.

Os esforços do lado do ativo continuarão a existir. Obviamente, tudo depende do efeito do *mix* e da situação geral, e também da demanda que temos em diferentes segmentos. Eu não gostaria de extrapolar exatamente sobre esses 40 b.p. daqui para frente.

Do lado do passivo, é outra história. Como já mencionei, essa maneira de tratarmos o passivo em termos de *mix*, de spreads e em termos daquilo que temos nos diferentes setores e como deveremos gerenciar a captação dos nossos ativos, eu já mencionei o plano, também passei alguns detalhes para os senhores, portanto, deste lado, eu diria que devemos esperar uma melhoria contínua, tanto em termos de margem financeira, como também de margem de crédito e spreads.

Obviamente, essa não é uma questão de evolução trimestral, é simplesmente uma questão de tendências, e continuaremos a executar isso nos próximos trimestres. Estou falando daqui a vários trimestres, e não um trimestre específico.

Eu poderia ser até mais positivo do lado do passivo que do ativo. Especificamente, tivemos uma pergunta anterior que tratava dessa evolução e do impacto mitigado pela questão dos volumes.

Rafael Frade:

Ok, perfeito. Obrigado.

Marcelo Cintra, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Minha primeira pergunta é apenas um *follow-up* com relação aos índices de cobertura e inadimplência. Com relação às provisões que o senhor mencionou, acho que estavam abaixo de R\$400 milhões, e quando o Banco aumentou suas provisões no 4T15, vocês estavam considerando eventos não-recorrentes, pontuais. Vocês continuarão a utilizar essas provisões adicionais e ainda as considerarão recorrentes neste trimestre? E qual é o nível de provisão adicional que vocês aceitam operar se conseguissem baixar em R\$1 bilhão? Depois farei um *follow-up* da minha segunda pergunta.

Angel Santodomingo:

Como o senhor disse, tivemos uma provisão adicional de cerca de R\$400 milhões. Desculpe, eu não ouvi bem sua pergunta porque o som não estava muito nítido, mas o que aconteceu foi que passamos para uma provisão exigida em um nível G de classificação, e essa provisão foi especificamente alocada. Como disse antes, eu não direi os níveis específicos de cobertura, mas destaco e ressalto que estamos muito mais confortáveis, neste caso.

Como já disse antes, isso chama a atenção porque é a inadimplência de 15 a 90 dias, mas essa é uma abordagem conservadora que usamos para lidar com esse assunto. Nós não vemos, obviamente, nenhum nome pequeno, mas isso não muda, de forma alguma, o modo como funcionamos.

Lembrem-se dos resultados do 4T15. Eu vim a vocês dizendo “hoje temos um nome específico que ainda tem algum problema de inadimplência de 15 a 90 dias”. Eu não me lembro quanto, mas estava subindo fortemente e é assim é a vida. Parte do nosso custo é ligada ao custo do crédito. Portanto, temos de tratar essa questão de forma coerente, homogênea e recorrente, e é isso que vem acontecendo no Santander.

Marcelo Cintra:

OK. Obrigado. E ainda falando sobre a qualidade dos ativos, houve R\$220 milhões de vendas na carteira. Aparentemente, você mencionou que se tratava de nível de risco H. Eu gostaria de entender se houve qualquer impacto na margem financeira com relação a essa alienação de ativos ou se foi irrelevante.

Angel Santodomingo:

Em primeiro lugar, não foi relevante; e, em segundo lugar, estávamos simplesmente fazendo nosso trabalho, como sempre. Tentamos otimizar. Acho que já falamos isso no passado, que analisamos as carteiras e tentamos sempre determinar se faz mais sentido manter a carteira conosco ou fora. Fazemos essa análise e, a cada trimestre, temos uma pequena quantia, dependendo do trimestre, de uma venda. Isso estava totalmente alinhado com a nossa política e foi muito marginal, não teve quase nenhum efeito.

Marcelo Cintra:

Perfeito. Se eu puder fazer uma terceira pergunta, hoje vimos que o Grupo Santander basicamente terminou as conversas com UniCredit para uma parceria na gestão de ativos. Eu apenas gostaria de entender se este movimento alteraria a estratégia do Santander Brasil em ter sua própria *asset management*, em que outros bancos locais tem ou até mesmo adquirem de volta as operações brasileiras ou ainda se não altera a estratégia local. Obrigado.

Angel Santodomingo:

Para o negócio local não mudará nada, porque lembre-se que estamos falando de um fato: o negócio local, sim, é afetado por causa das agências; tivemos um aumento de 25% em bases anuais. E comercialmente, estrategicamente falando, isso não muda nem um ponto.

Eu não gostaria de falar em nome do Grupo Santander, mas obviamente, se o Grupo Santander fizer qualquer tipo de movimento, iremos analisar. Mas sempre será no campo da *factory*, e não no campo daquilo que vendemos e remuneramos. Não me lembro se 75%, 70% ou 80% das comissões permanecem nas agências e o resto é alocado para a *factory*. Nós estamos falando desta parte da *factory*.

Operadora:

A sessão de perguntas está agora concluída. Eu gostaria de passar o microfone novamente para o Sr. Angel Santodomingo para suas considerações finais.

Angel Santodomingo:

Em primeiro lugar, eu não fiz uma introdução. Portanto, eu gostaria de fazê-la neste momento. Nós temos o André Parize, que agora foi incorporado ao Grupo, como *Head* de Relações com Investidores para o Santander Brasil. Ele, portanto, é a pessoa que tem feito as perguntas que foram enviadas pelo nosso website.

Em segundo lugar, meu comentário final é que espero que os senhores tenham visto que nossos resultados continuam sólidos e recorrentes, o que reflete uma contínua melhora no que vimos fazendo há diversos trimestres, e esperamos continuar a entregar resultados nessa mesma direção.

Esperamos vê-los novamente em nosso próximo *call* de resultados. Muito obrigado por sua participação e espero vê-los novamente no próximo trimestre.

Operadora:

O *conference call* do Banco Santander Brasil está concluído. Muito obrigada pela participação e tenham todos um bom dia.