

Operadora:

Boa tarde, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados relativos ao 2T14 do Banco Santander Brasil. Presentes aqui estão o Sr. Angel Santodomingo, Vice-Presidente Executivo – CFO; Sr. Carlos Galan, Vice-Presidente Executivo – CAO; e o Sr. Luiz Felipe Taunay, responsável pela área de Relações com Investidores.

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela Internet, no site de Relações com Investidores do Banco Santander, no endereço www.santander.com.br/ri, onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para download.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação do Banco. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Gostaríamos de informar que perguntas só poderão ser feitas através do telefone. Caso você esteja conectado pelo *webcast*, sua pergunta deverá ser enviada diretamente para a equipe de RI, pelo e-mail ri@santander.com.br.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banco Santander, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria do Banco, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não serão garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do Banco Santander e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Angel Santodomingo, Vice-Presidente Executivo – CFO. Por favor, Sr. Santodomingo, pode prosseguir.

Angel Santodomingo:

Boa tarde. Obrigado pela presença na teleconferência dos resultados do 2T14 do Santander Brasil. É um prazer para mim, esta é a primeira oportunidade para falar sobre os resultados, sobre a performance do Banco.

A agenda que eu gostaria de seguir é primeiro descrever a operação que anunciamos hoje, e depois ir à apresentação dos resultados para transmitir as principais mensagens que temos.

Como vocês sabem, o Santander anunciou hoje uma *joint-venture* com o Banco Bonsucesso, pela qual o Santander Brasil deterá 60% da *joint-venture*, e o Banco Bonsucesso terá 40%.

A criação é focada no crédito consignado e cartão consignado, com um investimento por parte do Santander de R\$460 milhões, e com um fechamento estimado ao final deste ano ou no princípio de 2015.

Esta operação tem suas vantagens. É uma operação continuísta em relação ao que começamos a fazer há um ano, um ano e meio, pela qual o canal externo do crédito consignado

começou a ser limitado. Esta é uma das principais causas da evolução do volume na carteira de crédito.

Com este acordo, o Banco Santander se mistura com possivelmente o melhor, ou um dos melhores especialistas do consignado, com um potencial de crescimento importante.

A mudança de patamar na capacidade de distribuição e comercialização de créditos consignados do canal externo é uma das vantagens. Além disso, há melhoras, tanto no front-office quanto no back-office, específicas e difíceis de se obter de outra forma.

Além disso, também, ampliamos nossa oferta de produtos a nossos clientes com cartão consignado, que poderá ser oferecido aos clientes aqui no Santander Brasil.

Falando do racional estratégico e financeiro, o racional estratégico é colocar foco em um segmento, em um portfólio chave, que obviamente tem menos risco e uma grande e alta capacidade de vinculação. Criamos um canal externo diferente do que limitamos há um ou dois anos, com um *player* que aporta expertise e plataforma, e a vantagem de uma *joint-venture* é que o *time to market* é mais rápido.

Quanto ao racional financeiro, esta *joint-venture* começa com uma carteira de aproximadamente R\$1,1 bilhão, 60% em crédito consignado e 40% em cartão. Nos números, estima-se que será acretiva ao EPS a partir de 2016, e essa acreção no EPS alcançará ao redor de 1% em 2017, com um *return on investment*, um ROI, neste ano de 17%, que fica nos critérios de rentabilidade para novos investimentos do Banco.

Em definitivo, como conclusão, nos possibilita ter um maior potencial em um *business* que achamos ser chave, onde podemos ter um crescimento significativo, com um *partner*, um sócio que aporta *know-how* e capacidade de *cross-sell*.

Feita a descrição da operação, passo aos resultados que apresentamos hoje. Começando pelo cenário macroeconômico do consenso, como vocês sabem, o mercado tem uma perspectiva macroeconômica sem muitas variações no curto prazo, mas com uma atividade mais baixa do passado, com uma inflação que permanecerá pressionada nos dois próximos anos, e que atingiu seu teto em junho.

O PIB, que desacelerou, como eu disse, possivelmente estará em patamares similares nos próximos meses, mas é possível que, dentro desses níveis, tenhamos um 2015 impactado positivamente pelos ajustes ou decisões econômicas, caso ocorram.

Em relação ao mercado monetário de câmbio, o mercado continua esperando o mesmo; ou seja, algumas mudanças em 2015. E nós continuamos acreditando que o Brasil superará os desafios econômicos no curto prazo, e que o País continua sendo uma oportunidade clara e forte de crescimento a longo prazo.

Entrando propriamente em nossos resultados, quero primeiro falar dos destaques, os principais pontos, o que achamos que são os principais aspectos a ressaltar do resultado.

Há três áreas de atenção: a área de balanço, a área de contas e resultados e a área de riscos.

No balanço, o Banco continua apresentando claramente uma solidez, com níveis muito confortáveis de liquidez e capital. O índice de Basileia atingiu 17,9%, com um capital Tier I de 16,3%. O *loan to deposit ratio* baixou aproximadamente 200 b.p., para 98%. A carteira cresceu 2% no trimestre, principalmente por grandes empresas, que cresceram 4%. E pelo lado do passivo, a captação de clientes cresceu 3%.

Outro ponto importante é o P&L. O lucro fica *flat*, em R\$1,4 bilhão no 2T, com aumento de 1%. Dentro do P&L, a margem financeira bruta reduziu 4% no trimestre, e como verificaremos mais à frente, na apresentação, isto é resultado principalmente do impacto do plano de otimização de capital, a operação de capital que fizemos no 1T, e de resultados fracos em mercados.

As comissões cresceram 2% contra o 1T14, e nas despesas continuamos apresentando uma boa performance, com um crescimento de apenas 1% em três meses, o que é um reflexo claro de que os planos de eficiência e produtividade que o Banco tem implementado ficam da mesma forma que no passado, e dão a rentabilidade que falamos.

Por último, na área de risco, o índice de inadimplência acima de 90 dias teve crescimento de 28 b.p. no trimestre, e a cobertura atingiu 159%. Mais adiante, vou elaborar sobre esses pontos.

Na página oito, o resultado que comentei, de R\$1,4 bilhão, com aumento de 1% no trimestre. No acumulado, alcançamos R\$2,9 bilhões, com uma redução de 2%. A evolução semestral obviamente está afetada pela operação de capital que eu mencionei. Desconsiderando esse efeito, o lucro líquido teria crescido 5% *year on year*.

A próxima página, o P&L, reflete que a indústria bancária no Brasil fica em um processo de adaptação ao novo ambiente que mencionei antes. A desaceleração na dinâmica do PIB impacta nas atividades do setor bancário, e a dinâmica de cada linha dos resultados deve ser analisada com isto em mente.

Falando das principais linhas e receitas, a margem financeira bruta, como eu disse, cai 4% no trimestre, o que é uma evolução explicada pelo impacto na carteira de crédito, pelos menores resultados de mercado e pelo plano de otimização de capital.

Falarei também, em alguns minutos, sobre a evolução do spread, para detalhar a evolução do NII, da margem financeira. Comissões crescem 2% em três meses, e a mesma coisa contra o mesmo período de 2013.

O segundo ponto para ressaltar é o menor resultado de PDD. A PDD fica em R\$4,8 bilhões no semestre, com um aumento de 4% no trimestre. Ano a ano, obviamente segue com uma queda importante.

Mais importante que isso, o custo de crédito, fica *flat* ao redor de 3,8% e 3,6% nos últimos três trimestres, teve uma redução importante em 12 meses, de 170 b.p.

Despesas sob controle, continuamos crescendo bem abaixo da inflação, refletindo nossos esforços para aumentar produtividade e eficiência. E como resultado, como eu disse, o lucro líquido apresentou um crescimento de 1% em três meses.

Passando à margem financeira bruta, acho que temos que analisar um pouco o que acontece aqui. A margem financeira bruta atingiu R\$6,7 bilhões no 2T, com uma redução de aproximadamente R\$300 milhões contra o 1T, e com um total de R\$13,7 bilhões no 1S.

Aqui, temos dois efeitos: a margem relacionada a negócios foi *flat*, como vocês veem na parte vermelha, quase *flat*, com variação mínima; enquanto outras margens reduziram 70% pelos dois conceitos que eu mencionei.

A variação em ambos os períodos pode ser explicada, principalmente, portanto, pela linha de outros. Esta linha explica quase que totalmente a variação trimestral, e aproximadamente 70% da variação no ano.

A redução na linha outros é resultado de dois fatores: primeiro, o menor resultado das atividades com o mercado, que também inclui impacto, obviamente, da maior Selic na margem financeira bruta; e segundo, o impacto da otimização de capital. De fato, o impacto da otimização de capital explica aproximadamente 50% da variação trimestral desta linha outros, e 40% da anual. Excluindo o impacto da otimização de capital, a margem financeira bruta teria reduzido 2,2% no trimestre e 7% no ano.

Como eu disse, a margem de crédito foi *flat* no trimestre. À direita, vocês têm o spread, e é interessante notar que, pelo terceiro trimestre consecutivo, o spread bruto oscilou em torno do mesmo nível. Isso indica que o processo de compressão do spread, que foi intenso durante os anos de 2012 e 2013, perdeu a força, porém ainda com alguns impactos sobre as receitas. Esperamos que para os próximos trimestres os spreads permaneçam em torno dos níveis atuais.

Considerando o volume, a evolução no trimestre é impactada pelo ritmo da atividade comercial mencionada anteriormente.

Como conclusão da margem financeira, pensamos que estamos fazendo uma trajetória, como já comentamos no passado, em formato de sorriso, e que, possivelmente, a evolução mantenha patamares passados.

Se passarmos a carteira de crédito, a carteira de crédito ampliada totalizou R\$279 bilhões, aumentando em 2% no trimestre. Isto se compara muito positivamente com a performance do trimestre passado, que, se vocês se lembram, foi negativa, em -1,5%, -1,6%.

A carteira é impactada por duas coisas, que foram mencionadas por nós no passado: consignado e pequenas e médias empresas. No consignado, não vou elaborar muito mais, porque lançamos hoje a operação Bonsucesso, e acho que fica claro onde estamos. Vale destacar, por exemplo, que a originação média no canal interno, que é o canal que estamos focalizando, no 2T14 foi 30% maior que no 1T14.

Com relação à PMEs, como vocês sabem, ainda estamos revendo o modelo. Continuamos a trabalhar nisso com a intenção de começar 2015 com uma proposta mais forte e sólida, em linha com o Santander Advanced, que é um modelo duro.

O Banco reforça que considera esse segmento estratégico não apenas localmente, como também globalmente. Estamos reforçando o segmento, e resultados mais tangíveis são esperados para 2015.

Se falarmos por segmentos, a performance de pessoas físicas foi afetada pelo consignado. Excluindo o consignado, esse segmento teria crescido 1,3% no trimestre, e quase 11% em 12 meses.

Em financiamento ao consumo, a carteira desacelerou devido às condições no mercado de veículos, mas a performance relativa é muito positiva, com um ganho de 120 b.p. em 12 meses em cota de mercado do Banco Santander. Como falei anteriormente, o crescimento de grandes empresas foi muito positivo.

Se falarmos de passivos, a captação de clientes atingiu R\$231 bilhões, com um crescimento de R\$26 bilhões em 12 meses, maior que o crescimento observado na carteira de crédito. Esta é a razão pela qual o índice crédito/depósito baixou 200 b.p., até 98%.

Quero ressaltar a boa performance do que chamamos de *core deposits*, vista e poupança, com crescimento anual de 18% e 2% no trimestre. Quero também ressaltar a performance dos fundos fora de balanço, com crescimento no trimestre que é metade de todo o crescimento do último ano.

Portanto, se incluirmos fundos de investimento, a captação total totalizou R\$400 bilhões, com aumento de 3% no trimestre, que são R\$29 bilhões, e 8% em 12 meses.

Passando a comissões, no 1S14 as comissões foram de R\$5,3 bilhões, com um aumento de 2% contra o último trimestre e também contra o mesmo período de 2013. É importante mencionar que a evolução anual foi impactada pela forma como a renovação das apólices de seguro de vida são reconhecidas, como explicamos na divulgação do 4T13, e pela venda das atividades de gestão de ativos, que também foi divulgada.

As comissões de seguros apresentaram redução de 7% em 12 meses, mas se excluirmos o impacto de reconhecimento de renovação de apólices, essa linha teria crescido 11% em 12 meses.

Em relação à administração de fundos, a evolução no ano foi impactada pela venda das atividades de gestão de ativos. Ajustando este efeito, as receitas de administração de fundos teriam crescido 7% no ano.

Se ajustarmos estes dois efeitos, vocês veem no slide que o crescimento estaria nos patamares de 8% em 12 meses, o que reflete possivelmente melhor os índices de atividade que o Banco tem nas comissões.

Despesas gerais seguem com uma performance muito positiva, subiram apenas 1% em três meses e 2% em 12 meses. Esta boa performance é resultado dos programas de produtividade e eficiência que falei, que são metas para vários anos. E continuamos prevendo o crescimento dos custos bem abaixo da inflação daqui para frente.

Entrando nos indicadores de qualidade de crédito, dois slides: um primeiro com índices de inadimplência e cobertura. Pode-se ver como a inadimplência acima de 90 dias aumentou 30 b.p., pressionada pelo aumento em pessoa física. Por outro lado, a inadimplência de 15 a 90, um importante *leading indicator*, melhorou 30 b.p. no trimestre.

Considerando essas duas tendências, observamos a qualidade do risco evoluindo com o ambiente econômico. O índice de cobertura teve uma queda no trimestre, até 159%, mas compara-se positivamente com o mesmo período do ano anterior e fica em um patamar confortável, em nossa opinião.

A outra parte de qualidade de crédito são custo de crédito e provisões de crédito, e achamos melhor vê-las separadas. Como vocês veem, a PDD foi de R\$4,8 bilhões no 1S14, com uma redução de 27%, mas no trimestre cresceu 4,5%. Temos três trimestres muito semelhantes em quantidade e também em custo de crédito, oscilando ao redor de 3,6% a 3,8%.

Para terminar a parte de indicadores, na próxima página vocês podem ver os indicadores de eficiência, recorrência e rentabilidade. A eficiência atingiu 49,5% no 2T, aumentando 20 b.p., que são explicados basicamente pela pressão nas receitas discutida anteriormente.

O índice de recorrência melhora 28 b.p. em três meses, e possivelmente é melhor ressaltar a rentabilidade. A rentabilidade sobre o patrimônio líquido alcançou 11,6%, com uma melhora de 42 b.p. contra o trimestre anterior e 74 b.p. no ano.

Claramente, esta é a outra parte do impacto do plano de otimização de capital. O impacto negativo no NII, na margem financeira, mas o impacto positivo aqui.

Os ativos totalizaram R\$487 bilhões, *flat* no trimestre e com um aumento de 7% contra junho de 2013. O patrimônio líquido excluindo ágio atingiu R\$50 bilhões, com um aumento de 4% no trimestre e redução de 4% no trimestre. Se considerarmos o ágio, o patrimônio foi de R\$58 bilhões.

Novamente, a redução anual do patrimônio líquido foi impactada pelo plano de otimização de capital, já mencionado várias vezes, que foi de R\$6 bilhões, como vocês possivelmente se lembram perfeitamente.

Finalmente, indicadores de liquidez e capital. O Banco tem uma posição de liquidez confortável, com fontes de captação estáveis e estrutura de *funding* adequada. *Loan to deposit* ficou em 98%, com uma queda de 2 p.p., que já mencionei, basicamente pela performance das captações, tanto no trimestre como no ano.

E finalmente, o índice de Basileia atingiu 17,9%, o maior entre grandes bancos brasileiros, com uma queda de 40 b.p. no trimestre anterior, que está composta, basicamente, como vocês sabem, do *core capital*.

Para terminar, gostaria de fazer nossas conclusões em cinco pontos. Primeiro que temos um banco sólido, tanto em liquidez como em cobertura e capital.

O segundo ponto é que a menor atividade econômica impactou o ritmo de crescimento dos negócios. Como resultado, a carteira de crédito cresceu 2% no trimestre e a captação de clientes melhorou 3% no mesmo período.

Em relação à qualidade dos ativos, terceiro ponto, a inadimplência acima de 90 dias aumentou 28 b.p. contra o trimestre anterior, mas a de 15 a 90 melhorou no mesmo período, como *leading indicator*.

Quarto ponto, como mencionamos na última teleconferência, 2014 continua sendo um ano com pressão nas linhas de receita. A evolução no 2T foi principalmente impactada pela redução da linha outras margens, que foi fortemente impactada pelo plano de otimização de capital. Por outro lado, a maior alavancagem obtida com o plano de otimização assegurou o aumento do ROE.

É muito possível que este perfil se mantenha durante os próximos trimestres, como já dissemos no passado, com um comportamento de controle de despesas e PDD, ainda não com reflexo nas receitas na parte de cima do P&L.

E quinto e último, os planos de produtividade e eficiência, que estão rendendo resultados esperados.

Mas novamente, o ponto mais importante é continuar com foco na transformação do Banco, com visão para o cliente, mantendo nossos esforços para aumentar a fidelização do cliente, para aumentar a transacionalidade com eles, e para garantir a oferta de produtos e serviços para cada grupo de clientes.

As prioridades da equipe de gestão são continuar entregando resultados, enquanto continuamos trabalhando na parte superior do P&L, como eu disse. Esta deve ser a situação para os próximos trimestres.

Muito obrigado, e agora passamos à parte de perguntas.

Eduardo Nishio, Brasil Plural:

Boa tarde. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta em relação à JV – perdi o começo do *call*, não sei se vocês já comentaram sobre esse assunto. Queria saber como a estrutura foi feita. Se vocês pudessem dar mais detalhes se o Bonsucesso está entrando com alguma carteira nessa JV, ou se ela começará com uma carteira totalmente nova. Se é parecido, por exemplo, com o molde que o Itaú fez com a BMG, se a carteira começa a crescer apenas a partir de agora.

E qual é a porcentagem que a originação do canal de vendas do Bonsucesso vai para essa JV? Se 100% da produção do Bonsucesso estaria indo para essa JV. Se tiverem maiores detalhes, eu agradeço. Obrigado.

Angel Santodomingo:

Obrigado. O funcionamento é claro. A *joint-venture* começa com R\$1,1 bilhão de carteira, que será nosso canal externo de consignado. Como vocês sabem, temos também um canal interno de consignado, que continuará fazendo *business* como faz hoje.

Essa carteira que vem do Bonsucesso se junta à *joint-venture* com know-how, com as plataformas, com pessoas etc. do Bonsucesso, que continuará fazendo *business as usual*.

O crescimento que essa *joint-venture* terá no futuro será forte, será, para nós, tudo o que venha pelo canal externo, e para o Bonsucesso a mesma coisa, de consignado e cartão de consignado. Além disso, temos a capacidade de começar a vender a nossos clientes os cartões de consignado.

A produção será 100% da *joint-venture* deste tipo de crédito. O ponto de partida, com nossos 40 pontos de agentes comerciais, tudo o que eles gerarem fará o crescimento da carteira.

Eduardo Nishio:

Perfeito. Só para ver se eu entendi, a JV já começa com R\$1,1 bilhão de carteira, e quanto vocês esperam de crescimento para essa carteira? Ou seja, vocês irão ‘accruar’ já com essa JV 60%, que é o seu *stake*, em termos de crescimento de crédito já no 3T, desse R\$1,1 bilhão. Certo?

Angel Santodomingo:

Não são públicos os dados do *business plan*, mas achamos que o crescimento desta carteira pode ser muito forte. Lembre-se que o mercado de consignado está crescendo fortemente e o Banco está caindo, está em terreno negativo com respeito ao que o mercado faz. Por isso a decisão que eu falei, de limitar o crescimento do canal externo. Nós teremos 60% da *joint-venture*.

Felipe, você quer comentar algo?

Luiz Felipe Taunay:

Nishio, um comentário: você falou do 3T, e na verdade a expectativa é que a execução dessa transação seja feita mais para o final do ano. Então, esse não é um impacto que deve acontecer agora no curto prazo.

Eduardo Nishio:

OK. Obrigado.

Angel Santodomingo:

Estimamos o fechamento no 4T, mas isso, como vocês sabem, é um processo.

Eduardo Nishio:

Muito obrigado.

Operadora:

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

Angel Santodomingo:

Primeiro, desculpem meu português, mas me foi um prazer apresentar os resultados desta importante operação do Banco Santander Brasil. Ficamos à sua disposição aqui no Banco no Brasil, especificamente no departamento de Relações com Investidores. Muito obrigado.

Operadora:

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

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”