

Operador:

Boa tarde, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados relativos ao 1T11 do Banco Santander Brasil S.A.. Presentes aqui estão o Sr. Marcial Portela, Diretor Presidente; o Sr. Carlos Galán, Vice-Presidente Executivo – CFO; e o Sr. Luis Felipe Taunay Ferreira, responsável pela área de Relações com Investidores.

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela Internet, no site de Relações com Investidores do Banco Santander, no endereço www.santander.com.br/ri, onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para download. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação do Banco. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas.

Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banco Santander, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria do Banco, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do Banco Santander e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Marcial Portela, Presidente. Por favor, Sr. Portela, pode prosseguir.

Marcial Portela:

Boa tarde. Estou muito satisfeito por ter a oportunidade de compartilhar com vocês essa primeira apresentação de resultados do Santander Brasil, que também é a primeira vez que tenho a oportunidade de falar com vocês, dado que no curto tempo que levo aqui como CEO, ou Presidente do Banco, ainda não tive a oportunidade de falar com muitos de vocês. Mas aguardo a oportunidade, nas próximas semanas ou nos próximos meses, para encontrá-los.

Vou passar diretamente à apresentação, onde no primeiro slide, na página três temos as ideias básicas dos resultados do 1T11. A primeira ideia é que temos uma razoável expansão comercial, com um crescimento de pouco mais de 600.000 contas correntes novas, líquidas, em 12 meses. Temos aberto nos últimos 12 meses 141 agências, e temos atualmente 2.600 funcionários a mais, todos eles na ponta para atender aos nossos clientes.

A segunda ideia é que temos a integração concluída. A nova plataforma tecnológica já é uma realidade. Tivemos alguns problemas com nossos clientes, temos ainda uma necessidade de que os nossos funcionários possam familiarizar-se mais com o jeito de fazer as coisas na nova plataforma, mas acho que foi um grande sucesso e hoje já podemos contemplar a integração pelo retrovisor. É uma realidade passada, e temos para frente uma nova realidade, que nos permitirá focar muito mais no cliente.

A terceira ideia é que o volume de negócios, tanto em crédito como em captação, tem estado acima dos 20% no período anual. Depois falaremos em detalhes disso. A quarta é que a

margem financeira tem uma clara melhora de qualidade, que começa já a notar-se nesse trimestre.

O quinto ponto é que nossas despesas gerais cresceram mais do que, possivelmente, o mercado esperava. Estão na casa de 12% em 12 meses, praticamente *flat* com o trimestre passado. E a última é que temos um lucro líquido de R\$2,1 bilhões no 1T11, 17,5% maior que no 1T10 e 8% maior que no 4T10.

Quanto ao cenário macroeconômico, eu gostaria de dizer simplesmente que o crescimento do PIB estimado por nós é próximo a 4% para este ano de 2011, uma inflação que está puxando fortemente o nível superior da banda do Banco Central, com uma previsão de estar no patamar acima de 6% para o final do ano, inclusive antes. Por isso também, a taxa de juros, a taxa Selic que estimamos para o final seria no patamar de 13%, com uma taxa de câmbio de R\$1,55 para o final do ano.

Como vocês conhecem muito bem, vou simplesmente passar o olho pelas medidas macroprudenciais que têm sido adotadas nos últimos cinco meses, iniciando no mês de dezembro passado, que foi uma retirada de liquidez do sistema de R\$70 bilhões por aumento de compulsórios; um aumento também da exigência de capital em determinadas operações de longo prazo em crédito; um aumento do imposto do IOF sobre as operações de créditos com pessoa física; e uma restrição ao fluxo externo de capital de curto prazo, com aumento do IOF e também impondo compulsórios sobre operações vendidas de câmbio nos bancos.

Quanto à nossa estratégia, levo aqui diretamente como Presidente do Banco somente dois meses, não há câmbio sobre a estratégia que tem sido desenhada há dois anos. Nós continuamos ampliando nossa capilaridade; abrimos 31 agências no 1T, incrementamos o número de clientes de conta corrente nos últimos 12 meses em mais de 600.000. Então, continuamos crescendo.

Queremos ter presenças maiores em diferentes regiões do País, e continuamos com um programa de incremento de agências tal como vocês conhecem, no patamar de 100, 110 novas agências neste ano, das quais já temos operacionais quase 1/3, 31 durante o 1T.

Quanto ao processo de integração, só queria indicar que tem sido um projeto enorme, como são todos os projetos de renovação tecnológica em um banco grande, como era o Banco Real. Vou indicar somente que temos 6 milhões de horas de desenvolvimento da plataforma de IT para fazer essa integração dentro do modelo que desenhamos no início da integração, que é um modelo onde tentamos reunir as melhores práticas, comerciais especificamente, das duas instituições, e hoje podemos falar que temos uma plataforma moderna de IT muito boa, que reúne as melhores práticas dos dois bancos, que tem um *set* de produtos e serviços muito completo.

E com a unificação de marca que já foi feita ao final do ano passado, temos todos os elementos, uma equipe profissional muito forte de *managers*, todos esses elementos para poder focar muito mais diretamente em tudo aquilo que se refere à qualidade do atendimento para nossos clientes e qualidade dos serviços que prestamos aos clientes.

Dentro desse processo de construção da franquia, continuamos fazendo parcerias, como é a parceria com a Zurich em seguros, porque, finalmente, não somos seguradores por vocação. Nós somos pessoas de serviços financeiros no sistema bancário, e para nós o seguro é um elemento da distribuição que pode ajudar nossos clientes a terem proteção.

Então, somos fundamentalmente distribuidores de produtos de seguros, e com a expertise que tem a Zurich, achamos que teremos uma capacidade de oferta de produtos muito maior, de mais qualidade da que podíamos fazer sozinhos.

Quanto aos números da Santander Adquirência, que é um dos projetos iniciados há um ano, somente queria destacar e indicar que no 1T deste ano atingimos já 83% do faturamento da quantidade de transações que foram feitas durante todo ano de 2010. Então, o recorrido e o patamar em que estamos são muito satisfatórios para nós. Continuaremos na mesma direção de trabalho, também de construção da franquia.

Quanto aos negócios, temos dois slides que falam sobre a carteira de crédito. A primeira está expressa no IFRS. Somente vou me referir à parte que está abaixo no lado esquerdo, para indicar que temos um *mix* muito equilibrado e balanceado da carteira de crédito entre os diferentes segmentos que trabalhamos.

Com esse 33% de pessoa física, quase 25% de pequenas e médias empresas, 27%, muito semelhante também para as grandes empresas, e com 16% de financiamento ao consumo.

Quanto aos números da carteira de crédito, vamos olhar diretamente o Brazilian GAAP para que vocês possam comparar com mais facilidade. No total de Brazilian GAAP, na parte direita, vocês podem olhar os números de quase R\$170 bilhões de carteira, especificamente de crédito, com um crescimento de quase 18% em 12 meses e no trimestre de 2,7%.

Se incluirmos aquelas operações que têm riscos semelhantes a crédito, mas que são de outra natureza instrumental, falaríamos de um total de carteira de crédito que chamamos de ampliada de quase R\$180 bilhões, com um crescimento de 21% em 12 meses, e de 3,5% na variação trimestral.

O interessante é que temos um bom crescimento de 18%. Eu acho que está bom, mesmo que ainda abaixo do crescimento do sistema, e acho que pode ser uma boa velocidade de cruzeiro estar no patamar ao redor dos 20% nos próximos meses.

Quanto a determinados produtos específicos, vocês podem olhar no slide 14 que o consignado tem tido um crescimento de quase 35%, incluídas as compras de carteira, mas ainda assim com a dedução daquelas carteiras que foram compradas no ano passado, teriam um crescimento muito expressivo. Achamos que na presente situação do mercado podemos ter nesse ano um crescimento muito forte também de crédito consignado.

Quanto a veículos de pessoa física o crescimento foi de 5,4%, os cartões perto de 29% e no imobiliário aproximado de 32%, um crescimento muito bom na parte de imobiliário relativo à pessoa física, um crescimento de 32,5% como falamos.

Quanto à captação total temos um crescimento também de 18% no ano e de quase 5% no trimestre. Com uma captação dentro do balanço de 26%, com uma variação trimestral de 5 p.p. Também é interessante para nós destacar os R\$168 bilhões de captação de clientes com os R\$170 bilhões de carteira de crédito, indicando que temos um equilíbrio e um balanço muito bom entre o passivo e o ativo, e indicando que aquela parte que tem a ver com os clientes está muito balanceada, muito equilibrada em termos de liquidez e que não temos problemas que outros sistemas financeiros têm de desbalanceamento entre ativo e passivo.

Quanto aos resultados, na norma IFRS, o lucro antes de impostos do 1T tem um crescimento de 25% nos últimos 12 meses e crescimento também de 2,2% no trimestre. Entanto que o lucro líquido cresce 17,5% em 12 meses e aproximadamente 8% no último trimestre. Eu acho que é um crescimento que no contexto macroeconômico atual está muito bom, é muito sano.

Quanto às receitas totais, e logo falaremos um pouco da margem de juros líquida, temos uma margem de intermediação que cresce já em dois dígitos, a 11,5% e no trimestre 2,2%, com umas comissões que estão na casa dos 10% em 12 meses e 3,2% no trimestre. Enquanto os resultados de operações financeiras têm uma diminuição de 53% nos 12 meses. Tudo isso junto leva as nossas receitas totais nos 12 meses perto de 7%, 6,6%, e quase 4% no trimestre.

A boa notícia é que a margem de juros líquida vem crescendo nos últimos trimestres, passando a representar de 74% da margem a representar, no 1T, 78% com uma diminuição do peso daqueles ingressos de margem que não tem relação com os clientes. Eu acho que essa é uma boa indicação de que a franquia vem adquirindo mais e mais corpo e velocidade.

Quanto às comissões líquidas, temos um crescimento no ano de 10% e de 3% no trimestre, onde todos os efeitos das regulações que tenham ocorrido nesse período de 12 meses têm um impacto nas tarifas bancárias com um decréscimo de 7% no trimestre e no ano, enquanto que os seguros e a capitalização, os fundos de investimento e os cartões de crédito têm um avanço expressivo, números muito importantes no período de 12 meses e também no período trimestral.

Quanto às provisões de crédito líquidas, no período de 12 meses há uma diminuição de quase R\$500 milhões com 18% a menos, enquanto que no trimestre há um acréscimo de 8% comparando o 1T11 com o último trimestre do ano anterior. Logo, Carlos e o Felipe vão se referir mais especificamente a esse ponto. Então, se olharmos as receitas totais líquidas e provisões de crédito, temos um crescimento de quase 18% nos últimos 12 meses e 2,7% no trimestre.

No capítulo de despesas, no período anual obtivemos um crescimento de 12% que está refletindo, ainda que falemos depois mais especificamente caso vocês desejem principalmente sobre as despesas de pessoal, que teve um crescimento de 19%, muito expressivo, e as depreciações e amortizações com 18%. Aqui, as despesas de pessoal que estão refletindo é um incremento de pessoas que foi produzido no ano passado e que no ano passado impactou somente uma parte do ano, enquanto neste ano impactará diretamente em todo o ano, assim como também temos alguns impactos das novas agências que foram abertas dentro do 1T deste ano e que terão o peso dos custos dentro de todo o ano.

Ainda assim, com tudo isso, continuamos a ter sinergias que vão um pouco adiante, um pouco acima do que estava previsto quando falamos das sinergias da integração, há pouco mais de dois anos, frente os R\$1,8 bilhão a menos de custos; estamos em quase R\$1,9 bilhão de menor custo, o que seria o custo inercial das projeções normais de inflação e o crescimento.

Então, nada de novo, nada que não fosse contemplado previamente. É razoável esperar para este ano crescimento de custos de despesas gerais e amortização na casa de 10%, 11% ao final do ano.

Quanto à qualidade da carteira de crédito, vou diretamente ao Brazilian GAAP. Temos uma inadimplência que nos últimos três trimestres teve uma evolução de 4,2% em setembro, 3,9% em dezembro e 4% em março, tem uma recuperação muito pequena na inadimplência *over 90* dias. Quando falamos da inadimplência *over 60* dias, temos no mesmo período 5% no mês de setembro de 2010, 4,7% em dezembro, 5%, igual a setembro, no mês de março.

Aqui, somente indicar, porque depois podemos nos referir mais especificamente, não devemos esquecer que normalmente, na minha experiência nas integrações tecnológicas, normalmente a inadimplência tende a subir um pouco. Neste caso, eu acho que entre o efeito sazonal e os

efeitos derivados da integração, não damos muita importância a essa leve recuperação na inadimplência *over* 60 dias.

E também, na outra parte, as coberturas passam de 120 no 1T10 para 142 no 1T11. Portanto, temos uma situação confortável de cobertura e não temos preocupações especiais relativas à inadimplência.

Tudo isso somado dá os indicadores de performance com uma eficiência que piora um pouco, levemente, mas que está na casa dos 30%, 35%, que, na minha experiência, é o nível máximo razoável de indicador de eficiência. Quando você chega aos níveis de 30%, 35%, as preocupações não devem estar prioritariamente dirigidas à eficiência, e sim dirigidas mais a outras variáveis do negócio, para ter a segurança de que o negócio é sustentável no futuro.

Quanto à recorrência, eu falaria a mesma coisa, estamos no patamar de 60%. Acho que dentro deste ano deveria tender a melhorar um pouco. O *return on asset* fica na mesma posição, de 2,2%. O *return on equity* está em 19,4%, um pouco mais, mas na mesma região do ano anterior, enquanto o Índice de Basileia está em 22,7%, com uma pequena redução, também, em relação ao 1T10.

Então, como conclusão, para não repetir sempre o que já foi falado, eu diria que temos foco na expansão comercial, continuaremos nessa mesma direção nos próximos trimestres. Já está concluída a integração, olhamos para ela pelo retrovisor, e agora podemos ter o foco muito mais diretamente em alcançar níveis de excelência no relacionamento com clientes, na qualidade do serviço aos clientes.

O volume de negócios está crescendo na casa dos 20%, tanto na carteira de crédito como na captação de clientes. E é bastante expressiva a melhora na margem financeira, que ano passado, vocês se lembram, estava muito *flat* durante o ano; as despesas gerais crescem 12% e é razoável esperar crescimentos de 10%, 11% para este ano. E o lucro líquido está no patamar de R\$2,1 bilhões no 1T, com esse crescimento de 17,5% a mais que no 1T10, e 8% acima do último trimestre.

Então, muito obrigado pela sua atenção. Quando vocês quiserem, podemos iniciar a sessão de perguntas.

Carlos Firetti, Bradesco Corretora:

Boa tarde a todos. Minha primeira pergunta é em relação à recuperação de crédito, que cresceu nesse trimestre. Eu sei que vocês explicaram no *call* em inglês, mas poderiam explicar um pouco o processo, o aumento da recuperação nesse trimestre e o efeito disso também na despesa de provisão de devedores duvidosos? Obrigado.

Marcial Portela:

Muito bem, Felipe, o nosso *manager* de *Investor Relations* vai responder à pergunta.

Luis Felipe Taunay Ferreira:

Carlos, no processo de integração dos dois bancos, existia critérios diferentes para como era contabilizado quando havia acordos com empréstimos que já tinham sido baixados a prejuízo. No caso do Banco Real, quando havia uma renegociação, não era ativada essa renegociação, e a entrada de *cash flow* era direto em recuperação. A prática do Santander, e da média do mercado, é reativar a operação quando há a renegociação, por um lado, e então você acaba reconhecendo o montante total em recuperação.

Por outro lado, como você acaba provisionando 100% do empréstimo no momento inicial, na hora em que você ativa, também tem um impacto de R\$300 milhões incrementando a margem bruta.

Carlos Firetti:

Está claro. Obrigado.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Boa tarde a todos. Minha pergunta é um *follow-up* dessa pergunta do Firetti, sobre a recuperação de crédito vindo do ABN. Eu queria só confirmar que o valor total dessa operação foi R\$300 milhões, e se tudo isso, provavelmente, foi para a letra H, que deve ter ido.

Luis Felipe Taunay Ferreira:

Sim, é verdade. Até, no outro *call*, eu entendi que a Regina tinha perguntado de NPL, mas ela pergunta, na verdade, de E-H. Então, os R\$300 milhões não impactam o NPL, mas impactam, sim, o E-H. Então, da variação de quase R\$800 milhões que você teve de E-H no trimestre, R\$300 milhões são explicados por isso.

Se você tirar esses R\$300 milhões, você verá que o E-H como percentual total da carteira subiu no trimestre 14 b.p., em vez de subir 31 b.p., que é o que aconteceria se você não fizer o ajuste.

Thiago Batista:

OK. Obrigado.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Marcial Portela para as considerações finais.

Marcial Portela:

Muito obrigado pela sua atenção. Espero ter a oportunidade nas próximas semanas de poder unir-me com vocês, em diferentes situações, em diferentes lugares também. Estou muito satisfeito por ter a oportunidade de interagir com vocês. Obrigado, e boa tarde.

Operador:

Obrigado. 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.”