

Operadora:

Bom dia e obrigado por aguardarem. Bem-vindos à teleconferência para falarmos sobre os resultados do Banco Santander (Brasil) S.A. Temos aqui o Sr. Angel Santodomingo, Vice-Presidente Executivo e Diretor Financeiro e o Sr. André Parize, *Head* de Relações com Investidores.

Todos os participantes estarão em modo de escuta apenas durante a apresentação, e depois iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Caso alguém precise de ajuda durante a apresentação, pressione *0 para entrar em contato com o operador.

O webcast ao vivo desta teleconferência está disponível no site de relações com investidores do Banco Santander, em www.santander.com.br/ri, onde a apresentação também está disponível para download.

Informamos que as perguntas recebidas via webcast terão prioridade de resposta. Caso alguém deseje fazer uma pergunta por telefone, pressione *1. Uma vez que a pergunta for respondida, pressione *2 para sair da linha. Cada participante tem direito a fazer uma pergunta. Caso necessite de mais informações, por favor volte para a fila.

Antes de prosseguirmos, esclarecemos que eventuais declarações prospectivas podem ser feitas durante esta teleconferência com relação às perspectivas de negócios do Banco Santander Brasil, projeções e metas operacionais e financeiras com base em convicções e premissas da Diretoria, bem como informações disponíveis atualmente.

Essas declarações prospectivas não são uma garantia de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições, tendo em vista que se referem a eventos futuros, e, portanto, circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Os investidores devem estar cientes de que as condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o futuro desempenho do Banco Santander Brasil e podem fazer com que os resultados reais sejam substancialmente diferentes daqueles contidos nas declarações prospectivas.

Agora, passo a palavra para o Sr. André Parize. Por favor, Sr. Parize, pode prosseguir.

André Parize:

Bom dia a todos. É um prazer recebê-los na teleconferência de resultados do Santander Brasil. Mais uma vez, tivemos um trimestre com números fortes, que serão apresentados pelo nosso Diretor Financeiro, o Sr. Angel Santodomingo.

Antes de passar aos destaques do trimestre, gostaria de lembrar que o Santander Brasil sediará seu primeiro Dia do Investidor no dia 8 de outubro, quando comemoraremos dez anos como companhia aberta.

Será uma grande oportunidade para discutir estratégia, ameaças e oportunidades com a alta administração. Confirme sua participação e, para mais informações, entre em

contato com nossa equipe de RI e acesse nosso site de RI. Agora, passo a palavra ao Sr. Angel Santodomingo.

Angel Santodomingo:

Obrigado, André. Bom dia. É um prazer estar com vocês aqui nesta manhã com um novo conjunto de resultados. Vamos começar com a ordem do dia, iniciando com as principais mensagens, passando em seguida para um slide curto sobre os resultados do Grupo Santander, que já foram publicados, então o cenário macroeconômico e, obviamente, vamos nos concentrar nos destaques dos resultados e nas observações finais.

Então, começando no slide 6, diria que nosso retorno sobre o patrimônio ficou acima do nível de 21%, atingindo mais uma máxima histórica e melhorando o trimestre. Continuamos gerando mais valor para nossos acionistas, com rentabilidade significativamente superior ao nosso custo de capital próprio.

No próximo slide, vocês vão entender melhor como conseguimos entregar esse desempenho. Sendo nossa alavancagem operacional e controle rígido das despesas com provisões, dois dos principais responsáveis por esses resultados.

No último trimestre, apresentamos os melhores índices de eficiência e de recorrência no setor financeiro brasileiro - principais contribuintes para a nossa lucratividade. Os níveis do primeiro trimestre foram superados neste trimestre em ambos os índices. Esperamos manter esse posicionamento melhor ou líder no setor.

De acordo com o Euromoney Awards for Excellence de 2019 - à direita no slide - fomos eleitos o melhor banco do Brasil e da América Latina. Acreditamos que isso reflete o atual posicionamento do Banco.

Por fim, destaco os 2 bilhões distribuídos como dividendos - juros sobre capital, no primeiro semestre deste ano, em comparação com o valor de 1,2 bilhão que distribuímos no ano passado, ou o valor de 1 bilhão de 2017 em relação ao mesmo período. Sendo assim, dobramos esse número em relação a 2017 e tivemos um crescimento de 78% em comparação ao ano passado.

No próximo slide, um dos principais pilares do Banco em nossa base de clientes, que manteve a expansão em ritmo acelerado. Esta evolução forte por um longo período, quase 50 meses consecutivos, como podem ver no slide, se deve ao nosso foco no atendimento ao cliente.

O NPS (*Net Promoter Score*) é a métrica - como sabem e tenho compartilhado com vocês - que a utilizamos como ferramenta para materializar as melhorias contínuas no atendimento ao cliente. Tivemos um crescimento de 8 p.p. em relação ao 2T18 e mantivemos o NPS estável em 59 pontos no 1T19. Acreditamos que níveis acima de 60 são saudáveis e fortes para um banco.

No slide 8, vemos os resultados do crescimento contínuo da base de clientes, um ganho rentável de participação no mercado. Chegamos a 9,5% em empréstimos e a mais de 11% em depósitos. Com base nisso, gostaria de destacar o desempenho dos seguintes produtos.

O segmento de Cartões reflete nossa oferta de produtos para todos os nichos, do segmento de baixa renda, com o cartão de crédito free, até clientes de alta renda, como,

por exemplo, com o *American Airlines Advantage Card*. Juntamente com o melhor aplicativo de cartão de crédito do setor, o Santander Way, resulta em uma oferta forte e que acreditamos que será ainda mais forte em breve.

PMEs: nosso sucesso no resultado da integração entre soluções financeiras e não financeiras, como o “Programa Avançar”, que ajuda negócios de empreendedores. Também lançamos recentemente o Santander Duo, onde combinamos contas de pessoas físicas e jurídicas em um único serviço, facilitando muito a vida dos microempreendedores.

Veículos: nossa plataforma digital combinada com nossa precificação baseada em risco continua sendo a base do sucesso que temos compartilhado com vocês ultimamente. Crédito consignado: atingimos uma participação de mercado ligeiramente superior a 10%, comparada a cerca de 0% há menos de 4-5 anos.

Nossa plataforma digital contribuiu definitivamente para esta conquista, juntamente com nossa estratégia de aumentar o número de empresas na maioria dos municípios para os quais processamos folhas de pagamento.

E por último, mas nem por isso menos importante, o agronegócio. Nosso processo de expansão continua no caminho certo, como parte de nosso plano de expansão para o interior do Brasil. Alinhado a isso, já abrimos 24 agro-lojas e temos planos de continuar expandindo esse número.

No slide 9, mostramos nossa abordagem para a gestão de ESG totalmente integrada ao nosso negócio. Estabelecemos vários compromissos que gostaria compartilhar com vocês, incluindo a eliminação de plásticos usados uma única vez em nossos escritórios até 2020; operações funcionando com 100% de energia renovável até 2025. Com todos esses objetivos, abrimos nossas agências nos finais de semana para promover educação e orientação financeira.

Assim, no primeiro semestre de dezenove, já alcançamos alguns marcos importantes que podem ver no lado direito do slide. O consumo de energia de fontes renováveis já chegou a 21%. Mulheres já estão presentes em 25% dos cargos de liderança e representam mais de 360 mil clientes ativos em nossa plataforma de microcrédito “Prospera”.

Passando para o slide 11, temos o lucro líquido e os resultados já anunciados do Grupo Santander para o 1S19. Neste semestre, o Santander Brasil representou 29% dos resultados do Grupo, mostrando a relevância dos resultados da subsidiária brasileira para o Grupo.

Agora, vamos focar no cenário macroeconômico. No contexto de uma dinâmica inflacionária bem-comportada, em conjunto com a manutenção do bom desempenho da balança de pagamentos, os fundamentos econômicos brasileiros permanecem positivos.

A atividade econômica registrou uma tendência de recuperação mais lenta que o esperado, mas os participantes do mercado testemunharam alguns progressos concluídos no que diz respeito à agenda de reformas estruturais, o que deve fazer com que os indicadores de confiança tenham melhorias.

Passando para o slide 15, temos o lucro líquido do Santander Brasil no trimestre, que chegou a R\$3,6 bilhões, 4% acima do trimestre anterior e 20% acima dos níveis do 2T18.

O resultado do primeiro semestre do ano foi 21% maior em comparação com o mesmo período do ano passado. Geramos em um semestre o volume total gerado, por exemplo, ao longo do ano de 2016, 2 ou 3 anos atrás. O crescimento da base de clientes, volume, custo e controle de provisões são os principais responsáveis pela nossa evolução.

No slide 16, apresentamos as principais linhas dos resultados do trimestre. Analisando a receita, a margem financeira (*net interest income*, ou NII) cresceu 5,3% na comparação trimestral, com um aumento de mais de 7% em relação ao 1S18.

As tarifas tiveram um aumento para um único dígito alto em relação ao primeiro semestre do ano passado e um crescimento de 3% em relação ao último trimestre. Analisando as despesas, tivemos um aumento de 8,8% nas despesas com provisões, refletindo os baixos níveis já mencionados do 1T19; e as despesas gerais tiveram um aumento acima da inflação, refletindo o lançamento de novos negócios.

Vou detalhar melhor esses conceitos importantes nos próximos slides. A margem financeira (*net interest income*, ou NII) totalizou 11,3 bilhões no trimestre, aumento de 5% em relação ao 1T19 e crescimento de 8% em relação ao 2T18, com os seguintes destaques: a NII de crédito teve um crescimento de 5% no trimestre e de 7% na comparação com o mesmo período do ano anterior, refletindo uma carteira forte de crédito.

Lembrem-se que esse aumento de 7% na margem financeira (*net interest income*, ou NII) de crédito, na comparação com o mesmo período do ano anterior, também reflete (ou inclui) os impactos regulatórios anunciados no 3T18. Então, fazendo esse ajuste, o aumento seria de quase 9%.

A margem financeira (*net interest income*, ou NII) de captação teve um crescimento de 4% na comparação com o trimestre anterior, devido aos maiores volumes médios. A linha de Outros teve um trimestre ligeiramente acima da média.

No slide 18, nossa carteira de crédito apresentou um aumento de 9% na comparação com o mesmo período do ano anterior, alcançando quase 320 bilhões até o final do ano. O segmento de pessoas físicas continuou a apresentar um bom desempenho, com um aumento de 18% em relação ao mesmo período do ano passado e de quase 4% em relação ao trimestre anterior. Cartões de crédito, empréstimos pessoais e consignados foram os principais responsáveis pelo crescimento.

O financiamento ao consumo mais uma vez apresentou um desempenho forte na comparação com o mesmo período do ano anterior, um aumento de 17%, refletindo nosso modelo de sucesso mencionado anteriormente. Nossa carteira de PMEs teve uma aceleração no trimestre, com um crescimento de 10% na comparação com o mesmo período do ano anterior, refletindo um NPS melhor no segmento, que tem ganhado força nos últimos seis trimestres.

Por último, a carteira de pessoas jurídicas, ainda atrasada devido à atividade arrojada do mercado de capitais em nossa estratégia focada em lucratividade.

Passando para o próximo slide, apresentamos o progresso da nossa captação, que no trimestre teve um crescimento maior do que nossos ativos. As captações de clientes

tiveram um aumento de 4,5% na comparação com o trimestre anterior e um aumento de 8% na comparação com o mesmo período do ano anterior, com destaque para os depósitos a vista e a prazo, com crescimento forte em relação ao último trimestre.

Os depósitos na poupança também tiveram um aumento, apesar de menos intenso, mas tiveram um ganho de participação de mercado muito acima do crescimento do sistema financeiro. As letras financeiras tiveram queda de 4% em relação ao 1T19.

Analisando as comissões, o desempenho é uma consequência direta da base de clientes no crescimento da transacionalidade. No 1S19, com um ambiente mais competitivo, tivemos um crescimento de 9% na comparação com o mesmo período do ano anterior, com desempenho positivo em cartões, conta corrente e seguros, lembrando que também tivemos o impacto regulatório no 3T18 e que, sem isso, esses 9% poderiam ter chegado a 10%.

No trimestre, tivemos um forte desempenho em todas as linhas, exceto em cartões, linha na qual tivemos uma taxa de receita acima da média no 1T19.

No próximo slide, temos a qualidade dos ativos do Santander. Em termos gerais, não vemos nenhum sinal piora na nossa carteira de crédito. Os atrasos de curto prazo e o índice de 90 dias apresentaram um desempenho praticamente estável no trimestre.

De forma geral, temos níveis bem confortáveis com base na precisão de nossos modelos de risco, garantindo confiança para continuar o movimento de crescimento em nossas operações. O índice de cobertura caiu para 191%, mas perfeitamente de acordo com nossa exposição ao risco.

No próximo slide, vão ver que as baixas provisões líquidas de recuperações aumentaram 8,8% no trimestre. É importante ressaltar que a provisão em nível para o 1T19 foi menor em relação aos dois trimestres, tanto o anterior quanto o posterior, provocando esse aumento. O custo do crédito chegou a 3,2 no 2T19, em linha com os trimestres anteriores.

No slide 23, vemos que os custos tiveram um aumento de 2% no trimestre e de 7% no ano. Tivemos um crescimento acima da inflação, devido aos novos investimentos em novas plataformas, anunciados nos últimos trimestres. Sendo eles: Pii, Ben, Santander Auto, Loop e etc. É possível ver o reflexo disso na linha de despesas administrativas.

Por outro lado, como podem ver, os custos com pessoal estão absolutamente controlados, tanto no ano como no trimestre, defendendo a mentalidade de controle de custos a que me referi em ocasiões anteriores.

Passando para o próximo slide, sobre os indicadores, que mostram uma boa evolução, exceto pelo retorno sobre os ativos. Os outros três indicadores - eficiência, recorrência e retorno sobre patrimônio líquido - apresentaram os melhores níveis históricos.

O índice de eficiência melhorou 70 bps, ficando abaixo de 39%, o índice de recorrência ficou acima de 89% e, como resultado, apresentamos nesta manhã um retorno sobre o patrimônio líquido com um crescimento de 20 bps em relação ao último trimestre, atingindo o maior nível histórico, de 21,3%.

Passando para capital e liquidez, continuamos a entregar números sólidos. Nossa captação permaneceu em um nível confortável, com um índice de empréstimos sobre depósitos de 90% e com bons índices e níveis de liquidez.

Até o final de junho, nosso índice Bis ficou em 16% e nosso índice CET1 ficou em 14%. Como mencionado, distribuimos 1 bilhão em dividendos (juros sobre o capital próprio), totalizando 2 bilhões no acumulado do ano, um aumento de cerca de 70% quando comparado ao 1,2 bilhão que distribuimos no ano passado no mesmo período.

Então, passando para as considerações finais e para concluir a apresentação, gostaria de destacar os seguintes pontos: as receitas tiveram um aumento de 8% na comparação com o mesmo período do ano anterior, fortalecendo nossa posição como empresa em crescimento; a qualidade dos ativos permanece controlada; a produtividade é consistentemente aprimorada, nos tornando uma empresa cada vez mais eficiente; e tivemos um crescimento de 21% no lucro líquido na comparação com o mesmo período do ano anterior, gerando retorno sobre o patrimônio líquido de 21,3%.

No geral, acreditamos que essas dinâmicas são indicadores claros de que estamos no caminho certo para continuar entregando resultados fortes e sustentáveis aos nossos acionistas. Gostaria de agradecer a todos pela atenção e agora estamos abertos para a sessão de perguntas e respostas.

Mario Pierre, Bank of America:

Bom dia e parabéns pelo trimestre. Gostaria de ouvir sua opinião em relação a sustentabilidade do ROI, levando em conta um cenário no qual as taxas de juros permaneçam baixas por um período maior. E qual é a visão da entrada das fintechs, qual sua principal preocupação - taxas menores ou concorrência?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Mario. Concordo com você que talvez vamos entrar em um período com taxas menores por mais tempo aqui no Brasil. Acho que já disse isso em vários trimestres. Mas é verdade que temos um Brasil mais estável. Me sinto otimista nesse sentido, o que significa que temos uma inflação controlada agora. Controlamos aspectos fundamentais, ou seja, um bom balanço de pagamentos ou reservas externas muito boas, etc, e o governo continua em tratativas sobre a política fiscal.

Assim, podemos ver esse cenário em que temos taxas menores por mais tempo. Acho que nesses cenários, na questão de sustentabilidade do retorno sobre o patrimônio líquido, etc., o que normalmente temos são duas coisas. Primeiro, o menor custo de capital e isso pode levar a níveis menores de rentabilidade. Isso pode acontecer ou não, dependendo da evolução da forte onda da economia.

Normalmente, também tendemos a ter mais concorrência, pois o volume está disponível. Basta ver o que aconteceu aqui no Brasil - e também compartilhei essa ideia com você várias vezes -, a participação de mercado de bancos públicos e privados se comportou de forma diferente. Quer dizer, com um crescimento muito bom em dez anos, os bancos públicos alcançaram uma alta participação de mercado, ganhando essa participação dos bancos privados.

Mas antes disso, o ciclo econômico positivo estava próximo de 60% e agora isso está revertendo. Quer dizer, agora os mercados são aproximadamente 50/50, e eu apostaria que esse tipo de comportamento vai continuar considerando que a maioria dos mercados foram tomados por bancos privados e, provavelmente, os bancos públicos vão ficar abaixo de 50%.

Então, isso também dá volume disponível a preços certos e com a rentabilidade certa para o sistema. Temos tanto uma economia positiva quanto um volume disponível em relação a alguns concorrentes. Então, ambas as coisas devem levar ao crescimento da margem financeira (*net interest income*, ou NII).

Para concluir minha resposta, em relação às fintechs da concorrência, o que vou dizer é que, como sabem, temos mais de 500 fintechs agora no Brasil, em diferentes áreas do setor financeiro, em termos de serviços. Compartilhei isso com você em vários locais. Quer dizer, esta concorrência ajuda a nos despertar e nos mantém acordados em relação à concorrência, em relação a como entregamos os serviços e produtos para os clientes.

Até certo ponto, alguns desses concorrentes vão ter números positivos em algum momento, e o Santander Brasil certamente não. Vamos entrar em um ambiente estranho ou concorrer afetando os preços apenas por causa do volume ou por uma questão de participação nos mercados.

Então, para resumir, eu diria que temos um cenário positivo que devemos aproveitar, com spreads provavelmente sob pressão, então o volume deve compensar os spreads.

Mario Pierre:

Obrigado.

Yuri Fernandes, JP Morgan:

Taxa de juros e margem financeira (*net interest income*, ou NII): poderia compartilhar sua sensibilidade às taxas de referência ou talvez à curva de juros de um ano? Especificamente, como uma redução de 100 bps nas taxas poderia afetar a margem financeira (*net interest income*, ou NII) no curto prazo e no longo prazo?

Angel Santodomingo:

Sim, Yuri. Obrigado. Acho que compartilhamos esse número com vocês. Temos uma sensibilidade de cerca de R\$ 250 milhões e R\$ 300 milhões dependendo do trimestre para uma movimentação de 100 bps na curva.

Gabriel da Nóbrega, Citi:

Vimos que sua carteira de crédito desacelerou no trimestre e reconhecemos que isso se deve ao fato de terem implementado uma estratégia agressiva de crédito há mais de dois anos. No entanto, se e quando a reforma previdenciária for aprovada no 3T, vocês esperam mudanças no apetite para a concessão de crédito em algum dos seus segmentos da carteira de crédito?

Angel Santodomingo:

Acho que o desempenho da nossa carteira de crédito reflete um pouco o que está acontecendo no país. Quer dizer, continuamos a ver um bom crescimento, ou crescimento positivo, na carteira de pessoas físicas; as PMEs vêm ganhando força nesse momento, nos últimos quatro, cinco ou seis trimestres; já as grandes corporações, mantiveram crescimentos estáveis ou negativos, devido a muitos elementos.

Eu diria: primeiro, temos a alternativa do mercado de capitais; segundo, os spreads estão sob pressão - e achamos que não entraremos em operações pelo menos sob nossos números, que não têm um certo nível de lucratividade; e, provavelmente, ainda, planos de investimento vindos de empresas de manufatura não foram desenvolvidos, esperando a economia se recuperar e também usando a capacidade ociosa disponível hoje na economia, tanto através do desemprego quanto da capacidade industrial não utilizada. Então, é assim que vemos o desempenho da nossa carteira.

Como visto, nós vimos uma forte mudança no mix nos últimos dois anos em nosso balanço, que costumava ser perto de 60 no varejo e hoje fica acima de 70 do total da carteira de crédito, refletindo o que eu acabei de dizer.

No futuro, já detalhei isso na minha primeira resposta, mas o que eu diria é que a tendência normal deve ser ver essas duas partes da carteira se estabilizarem com tendências semelhantes de crescimento e não ter essa diferença entre varejo e atacado. Essa seria a tendência futura.

Otávio Tanganelli, Credit Suisse:

Parabéns pelos resultados. Gostaria de um pouco mais de detalhes sobre os spreads. Vimos que os spreads de crédito continuaram a subir no trimestre, mas provavelmente como efeito do mix. Você vê alguma pressão na base produto a produto? Há algum segmento no qual a concorrência tem sido mais agressiva, reduzindo os spreads?

Angel Santodomingo:

Sim, Otávio. O que eu diria, e mencionei isso brevemente em minha resposta anterior, os spreads estão sob pressão e estão sob maior pressão quando vamos do varejo para pessoas jurídicas e grande corporativo. Então, eu diria que há mais pressão sobre pessoas jurídicas e grandes corporações.

Em relação ao varejo, eu diria que um pouco menos. Depende muito dos produtos, depende muito do momento, depende muito de uma determinada campanha de nossos concorrentes ou de nós mesmos, etc.

Temos todo mundo de adquirentes, e isso é bem conhecido por todos que estiveram sob pressão por algum tempo, mas eu diria que os spreads nesse ciclo mencionado e descrito antes tende a estar sob pressão.

Então, o que eu esperaria é que a margem financeira (net interest income, ou NII) provavelmente, em ativos, com alguma pressão, tendo em vista que o volume vai crescer e os spreads tendem a ser baixos ou com alguma pressão, enquanto a margem no passivo e as taxas tendem a compensar fórmula de rentabilidade.

Mas eu diria que, em termos gerais, o que vemos como spread estável ou mesmo em crescimento, no nosso caso, para todo o banco no trimestre está totalmente certo, por causa do efeito do mix que mencionei.

Tiago Binsfeld, Itaú BBA:

Qualidade do ativo: poderia fornecer mais detalhes sobre o aumento de inadimplência de curto prazo? Você vê algum risco de deterioração sistêmica ou esse é um comportamento normal da carteira?

Angel Santodomingo:

Mencionei isso na apresentação, não vemos tendências preocupantes quando comparamos segmento por segmento em termos de comportamento da qualidade do crédito. Como sabem, o risco de curto prazo é um índice que tende a ser volátil. No trimestre, acho que aumentou, se bem me lembro, 10 pontos-base, atingindo o mesmo nível que tivemos um ano atrás ou o mesmo nível que tínhamos no final de 2018.

Está variando entre 4 e 4,2, de forma contínua. Temos o efeito sazonalidade às vezes no final do ano ou no 1T, mas eu não diria que essa é uma tendência e os indicadores de curto prazo não vão resolver isso.

Mais uma vez, dois comentários importantes. O primeiro é sobre a mudança no mix que mencionei para vocês. Lembre-se que, considerando que o varejo vem crescendo nos anos 20 e as empresas em termos gerais têm tido crescimento 0 ou de pouco mais de um dígito, essa mudança no mix nos dois últimos anos pode ter um impacto no nível de provisionamento. Esse é um ponto.

O segundo ponto, que é um pouco mais estrutural, é que, no objetivo brasileiro que acabamos de mencionar, o custo do risco em uma economia positiva, em um ciclo positivo, com todas as ressalvas que mencionei antes, não deveria nos levar a uma evolução negativa. Então, eu diria que isso permanece estável ou até mesmo positivo, mas, novamente, com a ressalva e a hipótese de que temos um país positivo no futuro.

Tito Labarta, Goldman Sachs:

Você mencionou na divulgação um efeito pontual em cartões e taxas de aquisição no 1T. Qual a relação disso? Você espera que essas taxas continuem caindo?

Angel Santodomingo:

Não. Não sei se usei a palavra pontual ou pontuais, mas diria que temos esses efeitos típicos dependendo do volume e da atividade comercial em alguns trimestres que, mesmo se excluídos, ainda assim seria um crescimento positivo. Então, não é extraordinário, não é esse tipo de coisa, é puramente comercial o que tivemos no 1T. Levando em conta os volumes em algumas atividades, temos esse tipo de volatilidade entre trimestres.

Excluindo isso, como mencionei, estamos em um território positivo; então, não acredito que os negócios de cartão ou cartões de crédito vão apresentar uma evolução negativa no futuro. Esta é apenas uma questão pontual que eu quis enfatizar na apresentação para ficarem cientes disso.

Yuri Fernandes, JP Morgan:

Em relação à Getnet, a concorrência está ficando mais forte na indústria de pagamentos, que é uma das principais áreas de atuação do Santander Brasil e do Grupo Santander. Os volumes da Getnet desaceleraram de 30% em 2018 para 16% no 1T, chegando a apenas 6% agora; abaixo do crescimento da indústria no período, ou seja, implicando em uma perda de participação no mercado pela primeira vez em anos. Como endereçar isso? A Getnet vai ter preços mais agressivos? Ou terá um atendimento melhor?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Yuri. Teremos um atendimento melhor; esse é o tipo de política e estratégia que temos usado, não apenas com a Getnet, mas especificamente com todos os produtos e serviços do Banco.

Como sabem, para longo prazo lançamos uma oferta lucrativa há alguns meses, sendo lucrativa porque temos trabalhado muito no custo unitário de cada operação da Getnet já há alguns anos. Ser rentável é também o menor em termos de desconto de recebíveis para clientes de varejo. Assim, podemos alcançar ofertas “lucrativas” - novamente subjacentes e lucrativas - por sermos competitivos, basta fazermos nossa lição de casa em termos de custos unitários, etc.

Analisando a Getnet, você mencionou as porcentagens de limite. Novamente, com o mesmo argumento, falando de volumes, isso pode ser complicado às vezes. Repeti isso várias vezes: tanto na Getnet quanto fora da Getnet, não vamos sair correndo atrás de volume somente para termos volume ou termos participação de mercado.

Repare em nosso número de transações apenas neste trimestre e analise o número de transações com as quais estamos lidando, estamos em dois dígitos - acho que algo entre 12 e 13% de crescimento. Então, continuamos com boa atividade, obviamente selecionando os volumes certos ou evitando volumes que não são lucrativos.

E, respondendo sua pergunta, o Banco não tem o objetivo de ser maior ou crescer mais só para ter uma participação de mercado maior; vamos crescer em participação de mercado, esperamos crescer em participação de mercado, mas através de um esquema lucrativo.

Gabriel da Nóbrega, Citi:

Em relação à qualidade dos ativos, poderia comentar conosco por que aumentou as provisões no trimestre se a inadimplência caiu, a formação de inadimplência cresceu abaixo da taxa de crescimento de sua carteira e a cobertura permaneceu alta? Há algum indicativo na carteira de crédito com o qual estão começando a se preocupar?

Angel Santodomingo:

Uma coisa é a índice do balanço, o índice de inadimplência de 90 dias; outra coisa é o provisionamento. Com o provisionamento, temos um calendário, um critério, uma classificação das diferentes empresas e partes da carteira. Então, uma coisa obviamente conversa com a outra, mas não são imediatas no mesmo trimestre, até pelo que eu disse quanto às políticas diferentes que temos do ponto de vista regulatório e de nossos próprios critérios, que às vezes é mais conservador do que os níveis regulatórios.

A cobertura continua alta, como você disse, a formação da inadimplência ainda está baixa 1%, 1,1%, 1,2%, dependendo do trimestre. Então, como disse antes, não vemos um problema em relação à qualidade do crédito, conforme apresentamos continuamente a vocês.

Carlos Gomez, HSBC:

Tenho uma pergunta sobre a alíquota de imposto, que foi de 29% neste trimestre. Há alguma razão em particular para ter sido um pouco menor do que em outros trimestres? E você espera que o aumento de 5% nas propostas para reforma da Previdência Social seja aprovado? Obrigado.

Angel Santodomingo:

Obrigado, Carlos. Bem, você está certo, a alíquota de imposto foi de 29%. Isso é um pouco volátil, como pode entender perfeitamente, e esperamos que a alíquota de impostos seja de 30%, +30%. Entendo que você analisa apenas o número exato, mas tem essas pequenas variações ao longo dos trimestres.

Sobre o aumento de 5% que foi incluído na reforma da previdência, estamos aguardando para ver como isso vai evoluir. Se for aprovado, teremos um impacto positivo no curto prazo e um impacto negativo no médio e longo prazo. Isso tende ser compensado provavelmente em três ou quatro anos.

Mas não poderia dizer muito mais que isso. É um processo político, um processo entre o governo e o Congresso, depois que vamos descobrir como vai ser, quando for aprovado. Como sabe, em paralelo a isso, temos também a reforma tributária, então temos muitos fatores a serem considerados, e o melhor agora é esperar e ver como isso vai evoluir.

Carlos Gomez, HSBC:

No trimestre, os 29% também estão relacionados a um grande pagamento de juros sobre capital próprio? Você espera pagar menos no 2S19?

Angel Santodomingo:

Não. Pagar menos juros sobre capital próprio ou menor alíquota de imposto?

Carlos Gomez:

Juros sobre capital próprio.

Angel Santodomingo:

Não. Existe um regulamento em relação aos juros sobre o capital próprio. Pagamos 1 bilhão no 1T de juros sobre o capital próprio e pagaremos mais 1 bilhão no 2T de juros sobre o capital próprio. Isso depende do conselho, mas a estimativa normal seria que esse bilhão se repetisse no 3T, e ajustaremos os números no 4T.

Isso também vai gerar um pouco menos de volatilidade e uma postura mais fácil para vocês. Caso se lembrem do que aconteceu nos anos anteriores, tivemos um pouco de

volatilidade na alíquota do 4T, tendo em vista a soma do valor total ou o aumento no valor dos juros sobre capital próprio.

Assim, a ideia é estabilizar um pouco mais o intervalo de impacto que normalmente temos com a alíquota de imposto; tentar estabilizar um pouco mais a alíquota de impostos entre trimestres. Eu esperaria estabilidade tanto em relação aos juros sobre capital próprio quanto a alíquota de imposto.

Angel Santodomingo:

Como não temos mais nenhuma pergunta, gostaria de agradecer a todos pela participação e dizer que contamos com sua presença nos próximos trimestres. Obrigado.

Operadora:

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

“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 que foi transcrito pela MZ. Por favor, consulte o site de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais informações sobre condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”