

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. Andre Parize, Diretor de Relações com Investidores.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão em modo de escuta apenas, 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 por meio do webcast serão priorizadas. Caso 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 alguém precise 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 empresariais do Banco Santander Brasil, projeções e metas operacionais e financeiras com base em convicções e premissas da Diretoria, bem como em informações atualmente disponíveis. 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, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Os investidores devem estar cientes de que as condições econômicas gerais, as 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. Andre Parize. Por favor, Sr. Parize, pode prosseguir.

Andre Parize:

Bom dia a todos. É um prazer dar as boas-vindas a vocês à teleconferência de resultados do 1T20 do Santander Brasil, que serão apresentados em mais detalhes pelo Diretor Financeiro, Sr. Angel Santodomingo.

Passo a palavra ao Sr. Angel.

Angel Santodomingo:

Bom dia a todos. Obrigado, Andre, e sejam bem-vindos à apresentação dos resultados trimestrais do Santander Brasil. Obrigado por se juntarem a nós hoje. Eu realmente espero que todos vocês estejam bem.

Dado o cenário atual, eu tentarei comentar os resultados do 1T20, bem como as principais medidas recentes para enfrentar esse novo ambiente.

Basicamente, vou falar sobre a nossa estratégia e depois daremos uma rápida olhada nos resultados do Grupo Santander, que foram apresentados hoje. Em seguida, darei mais detalhes dos resultados trimestrais e depois passaremos às considerações finais.

Passando para o slide quatro, vamos falar sobre nossos quatro *stakeholders* principais: nossos clientes, nosso pessoal, a comunidade ou sociedade e nossos acionistas. Então, começando pelos clientes, como vocês provavelmente já viram nas últimas semanas, continuamos totalmente comprometidos em atender nossos clientes. Reconhecemos que, em uma situação como a que estamos enfrentando hoje e nessas últimas semanas, os bancos são um pilar importante da sociedade como um todo e adaptamos nossa operação de várias maneiras para atender a essas necessidades dos nossos clientes.

Temos anunciado muitas ações, incluindo medidas anunciadas em conjunto com outros bancos brasileiros, e também aumentamos os limites dos cartões de crédito de todos os clientes adimplentes. Por exemplo, também estamos oferecendo linhas de crédito garantidas por imóveis. Esse é um bom produto para ajudar os proprietários a enfrentar a crise atual, mas tem uma penetração muito limitada no Brasil.

A situação atual também acelerou nossa evolução digital. Aceleramos alguns de nossos projetos. Já lançamos uma grande variedade de produtos digitais. Quando pensamos no futuro, vemos isso como um caminho de mão única.

O feedback de nossos clientes sobre nossa postura tem sido excelente e bastante positivo até agora, e isso se refletiu em nosso NPS, que, como vocês podem ver, ficou em 58 pontos no fim do trimestre e, no 2T, já atingiu mais de 60 pontos. Então está claramente melhorando durante a crise.

No próximo slide, vamos falar sobre funcionários e pessoas. Vimos que conseguimos fazer mudanças consideráveis em nossa operação em tão pouco tempo. Os altos níveis de engajamento dos funcionários que mostrei nos trimestres anteriores foram essenciais para aumentar a produtividade, mesmo trabalhando em casa.

Fizemos algumas coisas diferentes, incluindo, por exemplo, aproximar as equipes de liderança de todos os funcionários, disponibilizar profissionais de saúde para nossa equipe ou adiantar o 13º salário. Esse é um salário adicional que é pago aqui no Brasil, o qual pagaremos em alguns dias, no final de abril. Em nossa opinião, isso é uma indicação clara de que o Banco está realmente comprometido com o engajamento dos nossos funcionários, do nosso pessoal.

Passando para o slide seis, é assim que nós nos movimentamos na sociedade ou no país. Lançamos uma edição especial do já tradicional Amigo de Valor, que é uma campanha anual de doações, com recursos dedicados exclusivamente a cinco projetos hospitalares de combate ao COVID-19. Diferentemente das edições regulares, o Banco doou um real para cada real arrecadado.

Entre outras iniciativas, podemos citar uma ação conjunta com o Itaú e o Bradesco, em que os três bancos doaram 5 milhões de kits de testes rápidos e 15 milhões de máscaras e abriram uma linha de crédito para os fabricantes de máquinas. E, com o intuito de oferecer muito apoio a todos os profissionais de saúde, desenvolvemos soluções específicas para suas necessidades, com serviços dedicados e produtos de parceria ou seguro.

Finalmente, no próximo slide, apresento um primeiro resumo dos nossos resultados. Nossa carteira de crédito aumentou mais de 20% em relação ao ano anterior, e o lucro líquido foi 11% superior ao registrado no mesmo período do ano passado. O retorno sobre o patrimônio líquido atingiu 22,3% no período, um novo recorde histórico.

Com o novo cenário que estamos enfrentando, como vocês podem imaginar, o segmento digital está crescendo ainda mais rápido do que antes, enquanto, obviamente, o segmento físico continua perdendo força. As transações digitais já representam 82% do total, e o comércio eletrônico está ganhando força rapidamente.

Passando para os resultados do Grupo Santander, não vou parar muito aqui, pois eles já foram publicados hoje cedo. O lucro líquido antes das provisões ou itens extraordinários alcançou € 1,9 bilhão, e, como já havia acontecido nos trimestres anteriores, o Santander Brasil foi responsável por 29% dos lucros do Grupo, o que demonstra a importância relativa da nossa subsidiária.

Vamos passar para o slide 11, onde começamos a apresentar as principais linhas dos nossos resultados. Na frente de receitas, a margem financeira bruta cresceu 12% ano a ano, refletindo o volume que vocês verão mais adiante em nossa carteira de crédito.

Na comparação com o trimestre anterior, ela permaneceu praticamente estável devido à nova regra para o cheque especial.

Ela apresentou um desempenho mais estável em relação aos trimestres recentes, ou até mesmo uma variação negativa, devido ao cenário competitivo, principalmente no setor de aquisição, e à forte base de comparação na atividade de emissão de cartões. Além disso, lembrem-se de que temos a questão da sazonalidade, que comentarei mais adiante.

No lado das despesas, as provisões cresceram em linha ou um pouco abaixo da carteira, e as despesas gerais aumentaram em linha com a inflação no período, permanecendo abaixo do crescimento da receita, melhorando ainda mais nosso índice de eficiência, o qual, como você pode ver à direita do slide, atingiu um novo mínimo – ou máximo, dependendo de como você deseja considerar as notícias positivas – de 37%. Assim, como mencionado acima, fechamos o trimestre com um lucro líquido de quase R\$ 3,9 bilhões, ou R\$ 3,85 bilhões, com retorno sobre o patrimônio acima de 22%, conforme mencionado anteriormente.

No slide 12, mostramos a evolução da nossa margem financeira bruta, que totalizou quase R\$ 13 bilhões no primeiro trimestre, aumentando 12% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior e ficando em linha com o trimestre anterior. Como vocês sabem, apresentamos uma nova abertura da margem financeira bruta: a margem com clientes diminuiu 0,5% em relação ao trimestre anterior, permanecendo quase estável, afetada principalmente pelo novo marco regulatório para cheque especial e por *spreads* mais baixos, refletindo a reversão na tendência de mudança do *mix* da carteira de crédito observada nos últimos trimestres, o que significa que a carteira de grandes empresas cresceu mais rápido que a de pessoa física.

A margem com mercado aumentou 6% em relação ao trimestre anterior, refletindo taxas de juros mais baixas no trimestre e, como ocorreu no passado, volatilidade em relação a momentos anteriores.

No próximo slide, vamos analisar nossa carteira de crédito. Aqui, podemos ver alguns dos pontos que mencionei antes. A carteira de crédito atingiu R\$ 378 bilhões no final de março, com aumento de 22% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

O ponto principal aqui é que estamos crescendo nos quatro segmentos, tanto na comparação trimestral quanto na comparação anual. O segmento de pessoa física continuou registrando um desempenho positivo na comparação anual, sustentado pelo desempenho contínuo do consignado e do crédito pessoal, e registrou um crescimento um pouco mais suave em relação ao trimestre anterior.

O financiamento ao consumo também manteve uma boa evolução, com tendência semelhante àquela registrada pelo segmento de varejo. As carteiras de PMEs e grandes empresas também tiveram um trimestre bom.

Pela primeira vez desde 2015, a carteira de grandes empresas registrou um crescimento ano a ano maior que a de pessoa física. Essa é a mudança de *mix* a que eu estava me referindo antes. Talvez vocês se lembrem que vimos essa tendência acontecendo nos últimos trimestres, não só no último, e ganhando força com o passar dos trimestres, e também vemos isso acontecendo agora.

E, finalmente, essa é uma informação nova que queríamos colocar aqui neste slide, o percentual colateralizado do nosso portfólio. Temos 64% da carteira de pessoa física colateralizada, sendo, portanto, de alta qualidade, com um forte crescimento na comparação anual e trimestral. Portanto, fica claro que temos mais exposição ao segmento de pessoa física, mas estamos altamente colateralizados e essa colateralização está crescendo bastante.

Passando para a captação, no slide 14, vocês podem ver que ela aumentou muito tanto em relação ao mesmo trimestre do ano passado quanto em relação ao trimestre anterior. Todos os seus componentes tiveram um bom desempenho, exceto, como vimos no passado, o instrumento mais caro, as letras financeiras. Essa dinâmica está alinhada à nossa estratégia de otimizar nossos custos e volumes de captação em níveis que suportam o crescimento da nossa carteira de crédito.

Com o surto de COVID-19, observamos um movimento claro de fuga para qualidade, beneficiando assim os instrumentos de captação no balanço. E não estamos vendo uma reversão dessa tendência agora em abril.

No próximo slide, temos a evolução das taxas. E, aqui, começamos a ver alguns impactos da crise do COVID-19. A pandemia causa volatilidade do mercado e menos transacionalidade, impactando, por diferentes motivos, administração de fundos, cartões e seguros.

O desempenho na comparação trimestral também é atribuído à sazonalidade, especificamente no seguro. Lembrem-se de que sempre temos um 4T com forte desempenho em seguros e, quando comparamos o 1T com o 4T, sempre temos essa evolução negativa.

Na comparação ano a ano, a redução de 1% foi causada principalmente pelo fraco desempenho em cartões, refletindo o cenário competitivo no negócio de aquisição e na atividade de emissão de cartões. Além do que eu disse em termos de concorrência,

gostaria de lembrá-los também que, no 1T19, registramos uma receita adicional como resultado de um contrato comercial específico.

Passando para a qualidade no próximo slide, em termos gerais, eu diria que continua saudável, com diferentes movimentos que podemos comentar mais tarde. Pensamos que a qualidade do crédito se deteriorará de forma limitada, mas se deteriorará no futuro próximo.

Indo para os números, depois de atingir o melhor nível desde o IPO no 4T19, a inadimplência de curto prazo retornou para uma posição mais normalizada, em uma comparação histórica. O segmento de pessoa física deteriorou-se em relação ao trimestre anterior, que foi muito baixo, talvez uma baixa histórica, e o segmento de pessoa jurídica atingiu 1,6%. Esse é realmente o melhor desempenho já registrado.

Com uma inadimplência acima de 90 dias estável, o segmento de pessoa jurídica também se deteriorou em relação a um trimestre anterior muito baixo.

O índice de cobertura de 194% permanece em níveis semelhantes aos registrados no passado. De qualquer forma, acreditamos estar preparados para enfrentar esse novo cenário que está diante de nós, com uma boa qualidade de ativos e modelagem de risco precisa.

No slide 17, você pode ver o desempenho da provisão para créditos de liquidação duvidosa no trimestre. Farei alguns comentários aqui, complementares à qualidade, que mencionei antes. Na comparação ano a ano, tivemos um crescimento de 19%, em linha com o ritmo de crescimento da carteira de crédito, permanecendo, portanto, estável na comparação ano a ano em termos de custo de risco e superando em 20 bps os 3% registrados no trimestre anterior.

Em termos de produtividade e custos, podemos ver a tendência no período. As despesas totais permaneceram em linha com a inflação no período, crescendo 4% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior e elevando nosso índice de eficiência a um recorde histórico.

O destaque aqui ficou com as despesas com pessoal, se vocês me permitirem destacar um pouco do desempenho, que mostrou uma evolução bastante controlada, refletindo o foco no controle de custos que compartilhamos com vocês.

Nosso objetivo é aumentar o nosso foco em melhorar a produtividade. Portanto, isso é um esforço contínuo, e estamos focando ainda mais lá, pois consideramos que seja fundamental para proteger nossa lucratividade nesse ambiente desafiador. Nosso esforço para industrializar um setor não industrializado continua e está ainda mais forte.

Passando para capital e liquidez, continuamos registrando bons números. E acho que, mais importante do que se eles são bons ou não, é a questão de nos sentirmos à vontade para enfrentar este novo cenário em que estamos entrando.

Nosso índice de Basileia alcançou quase 14%, 13,8%, o CET1 ficou em 11,4% e o índice de carteira de crédito/captação com clientes foi de 98% no final de março.

Com isso, vamos passar para as considerações finais, nos dois últimos slides, que mostram nossa visão em termos de tomar as decisões corretas. No ano passado, se

vocês se lembram, comecei a comentar com vocês em setembro, acho que foi nos resultados do 3T, que estávamos claramente tomando novas decisões para enfrentar um 2020 difícil. Obviamente, não sabíamos sobre o tipo de crise que estamos enfrentando, mas já começamos a fazer mudanças conforme venho comentando com vocês nos últimos trimestres.

Além disso, temos ajudado nossos clientes, como mencionei. A originação total no segmento de PMEs totalizou quase R\$ 70 bilhões desde março de 2019, sempre com a nossa visão conservadora do risco.

Comentamos o possível endividamento de algumas partes da economia, alguns segmentos, especificamente cartões, etc., nos quais já estávamos prestando atenção, conforme havíamos afirmado publicamente.

A fuga para a qualidade que mencionei antes tem se mostrado acertada, pois construímos uma marca de investimento mais forte, e isso está claramente funcionando diariamente. Tudo isso faz com que nosso foco em produtividade e lucratividade seja ainda mais importante ou mais forte.

Obviamente, estamos finalizando um trimestre em que a crise começou a ser percebida. Teremos um 2T mais difícil. Eu acho que isso não é novidade para ninguém, especialmente no canal físico. Acho que podemos falar um pouco mais sobre isso na sessão de perguntas e respostas, mas posso compartilhar com vocês algumas de nossas experiências.

O custo do crédito pode aumentar no curto prazo. Mas, novamente, a experiência e os procedimentos de modelagem de risco, por exemplo, alguns dos quais vimos na última crise, nos dão alguma capacidade de reação.

Os segmentos de grandes empresas e PMEs são clientes que tendem a aumentar a transacionalidade e o volume com o Banco. E mantemos nossa opinião de que a liquidez claramente não é um problema. Somos muito fortes em liquidez, como vocês viram, não apenas em índices, mas no desempenho dos passivos no balanço.

E acho que continuamos sendo um banco engajado, com forte liderança e com fortes linhas estratégicas sobre como devemos reagir e como devemos nos adaptar a esta crise.

Então, era isso, em poucas palavras, que eu queria compartilhar com vocês, e acho que agora podemos abrir a sessão para perguntas e respostas. Obrigado, Andre.

Victor Schabbel, Bradesco BBI (via webcast):

Dado o impacto nos índices de capital, bem como o cenário mais desafiador daqui para em diante, devemos esperar uma remuneração menor em 2020 e 2021?

Angel Santodomingo:

Vou explicar melhor aqui. Em termos de remuneração, como vocês provavelmente já viram, anunciamos ontem à noite, no fechamento do mercado, um dividendo de R\$ 890 milhões, ou aproximadamente US\$ 200 milhões, equivalente a um pagamento de 25%. Isso está em linha com a visão anunciada pelo Banco Central de que o pagamento máximo seria de 25%.

No passado, nos trimestres anteriores do ano passado, esses proventos giravam em torno de R\$ 1 bilhão por trimestre. Portanto, não estamos muito longe da nossa remuneração tradicional para os acionistas.

Eu sempre disse a vocês que pagaremos a remuneração, que ela sempre será uma consequência do retorno sobre o patrimônio e do crescimento dos ativos ponderados pelo risco, considerando um certo nível de índice de capital que queremos manter. E hoje temos mais ou menos esse nível de índice de capital.

Nesse trimestre, tivemos basicamente três impactos no nosso capital. Um é o que eu já mencionei, o crescimento de ativos ponderados pelo risco; o segundo está relacionado às posições de marcação a mercado, que, como você sabe, são marcadas a mercado contra capital, e os mercados certamente têm se mostrado negativos ou voláteis; e o terceiro é LPA.

Isso vai depender, obviamente. Como eu disse, temos cerca de 300 bps de capital suficiente em comparação com as exigências de capital e o nível mínimo. Portanto, não sentimos, nesse sentido, nenhum tipo de necessidade ou medida adicional.

E tomaremos decisões sobre a remuneração com base nos valores que eu mencionei a vocês. E, obviamente, dentro das regras do Banco Central, que limitam essa remuneração até 30 de setembro. Então, até esse momento, o pagamento máximo permanecerá em 25%.

E nós vamos tomar uma decisão. A posição atual é: "Ok, vamos ver o desempenho do 2T. O resultado que apresentamos, a força, a transacionalidade etc.", e então tomaremos uma decisão.

Andre Parize:

A próxima pergunta é relacionada à qualidade dos ativos. Temos uma pergunta de Mario Pierry, do Bank of America: "Vocês podem explicar a estratégia de um índice de cobertura de reservas baixo antes de uma provável crise na qualidade de ativos?"

E esta outra pergunta é de Jorg Friedemann, do Citi: "Apesar do aumento nas provisões neste trimestre, a cobertura diminuiu. Sabemos que a visibilidade da qualidade dos ativos é limitada até o momento. Mas o que vocês acham que é uma cobertura confortável para passar por esse período complicado?"

Angel Santodomingo:

A evolução do índice de cobertura, que compartilhei com vocês em ocasiões anteriores, é consequência das nossas provisões e dos critérios de provisionamento, que podem ser o mínimo de acordo com os regulamentos do Banco Central ou critérios mais conservadores, que aplicamos em cada um dos casos.

Portanto, nosso índice de cobertura tem mudado nos últimos trimestres, nos últimos trimestres e anos, mas basicamente, nos trimestres, entre 190 e 210 - se a memória não me falha. Portanto, estamos basicamente onde já estivemos, novamente, como consequência de nossos critérios de provisionamento.

A verdade é que não sabemos o que nos aguarda. Mas também é verdade que temos nossa maneira comprovadamente acertada de ver isso e a forma como temos lidado com isso, juntamente com todas as medidas que o país está tomando - lembrem-se, por exemplo, das últimas medidas anunciadas, incluindo dois meses de folhas de pagamento pagos aos trabalhadores de PMEs, com 85% desse valor financiado pelo tesouro. Se você somar todas essas coisas, achamos que temos bons índices de cobertura e boas políticas de provisionamento.

Mais uma vez, nós nos adaptaremos à realidade dos próximos meses, mas nos sentimos satisfeitos com os índices que apresentamos.

Marcelo Telles, Credit Suisse (via webcast):

Vocês estão pensando em concentrar as despesas de provisionamento no começo do período, antes da deterioração esperada na qualidade dos ativos? O Banco simulou um cenário de estresse? O que poderíamos esperar em termos de custo de risco e CET1 nesse cenário?

Angel Santodomingo:

Novamente, as políticas de provisionamento dependerão do que vai acontecer. Obviamente, poderíamos ter feito uma provisão genérica enquanto aguardamos e observamos o desempenho da qualidade. Estamos vendo uma redução na transacionalidade e na atividade.

Isso significa que haverá dois tipos de componentes a serem considerados aqui. Um é o que acontece no lado da oferta, em termos de empresas, provocando desemprego, e o outro é a força da retomada do consumo.

Já estamos vendo países, tanto na Ásia quanto na Europa, em que a retomada das atividades está sendo muito forte. E eles já estão em 90% do que costumava ser o pico. Então, você tem todo tipo de argumento aqui para ir em qualquer direção.

É por isso que, quando discutimos internamente, preferimos esperar para ver o desempenho do país em vez de tomar decisões antes disso, que também é absolutamente justo. Mas essa era a nossa posição aqui.

Em termos do CET1, como mencionei, o impacto no CET1, no futuro, dependerá dos mercados e, obviamente, do crescimento de ativos. Avaliar o capital por meio do custo do risco é bastante difícil, porque você terá que pensar em um crescimento extremamente forte das provisões para que você não destrua o capital.

Portanto, não acredito que o CET1 será afetado. Obviamente, isso depende do lucro que geramos. E, novamente, das mesmas variáveis que mencionei antes, para mantermos um índice de capital decente e confortável.

Mas não acredito que o índice de capital será afetado negativamente por enquanto, obviamente, exceto pelo fato de que o lucro vai variar dependendo do andamento das coisas.

Tito Labarta, Goldman Sachs (via webcast):

Vocês podem comentar sobre as expectativas de crescimento do crédito neste ano? Vocês esperam uma desaceleração significativa daqui para a frente, principalmente considerando o crescimento sólido no trimestre?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Tito. Como eu mencionei na apresentação, vimos um padrão diferente comparado com o passado. Obviamente, quando a crise começou, havia uma demanda por liquidez no segmento de PME's e grandes empresas, e nós atendemos parte dessa demanda. Quando as medidas começaram a chegar, as coisas ficaram mais confortáveis ou mais calmas porque consideramos apenas as últimas duas semanas de março, que é quando a crise começou, no dia 16, e as medidas estavam sendo discutidas, mas não haviam sido aprovadas ou anunciadas formalmente.

O que eu espero daqui para a frente é que esse padrão que vocês viram, não especificamente as porcentagens, não me entendam mal, mas o padrão de crescimento um pouco mais intenso nas PME's e nas grandes empresas do que no varejo provavelmente seja mantido. Isso tem muito a ver também com a atividade de varejo.

Eu compartilho com você o que está acontecendo na rede física. A transacionalidade está diminuindo, dependendo do que estamos falando, ficando por volta de 20%, 30%, 40%. Você tem dados públicos, por exemplo, sobre o setor automotivo, em que já observamos quedas de 60% em algumas partes do país. Tem um pouco de tudo.

O que está acontecendo também, e posso compartilhar isso com vocês, é que, em abril, as coisas estão voltando de um mínimo. Nós estamos voltando. Estamos reabrindo parte das agências que fechamos. Temos aproximadamente 3.500 agências e, dependendo do momento, tínhamos entre 500 e 800 delas fechadas. Agora, estamos reduzindo isso ao mínimo, seguindo as regras locais, municipais ou estaduais.

Então, com a volta, veremos como essa transacionalidade evolui. Portanto, sua pergunta refere-se ao volume para a pessoa física, mas meu entendimento é de que o padrão continuará por algum tempo em linha com o que eu disse.

Otávio Tanganelli, Credit Suisse (via webcast):

Parabéns pelos resultados. Vocês podem dar mais detalhes sobre a aceleração do volume da Getnet. Vocês podem explicar os fatores que levaram a esse aumento e a sua sustentabilidade?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Otávio. Você tem dois comportamentos aqui. Vou falar primeiro sobre o mercado de cartões e depois vou passar para a Getnet. Você tem uma evolução, que eu mencionei na apresentação. Forte concorrência e preços, afetando basicamente o

lado do crédito, não do débito; o lado do crédito do negócio de cartões afeta os adquirentes e os aluguéis.

E isso é negativo. Isso tem sido negativo há algum tempo, e ainda estamos vendo uma tendência negativa, que não é a mesma no lado do débito. Isso é um pouco do comportamento macro da indústria e do que estamos vendo.

Se você levar isso em consideração, como mencionei, por exemplo, especificamente em cartões, estamos vendo a transacionalidade cair entre 30% e 40% devido ao isolamento e à menor capacidade de clientes ou pessoas de interagir e consumir, tudo se somando na mesma direção.

Nesse sentido, abril, por exemplo, provavelmente será um mês difícil para essa parte do negócio.

Dito isto, na Getnet, continuamos com a mesma política que mencionei, que mantém nosso *mix*, novamente, no varejo e no atacado, usando redes externas para vender nossos terminais, especificamente a maquininha, que também ainda tem sido um sucesso, posicionando-nos rapidamente em uma parte do mercado onde não estávamos presentes há dois anos, realizando muitos esforços de eficiência. Veremos quando os números públicos forem divulgados, mas acreditamos que temos o menor custo unitário por transação.

Considerando tudo isso e o tipo de serviços integrados com o Banco, comércio eletrônico, *marketplaces*, etc. que oferecemos aos nossos clientes, continua sendo uma boa história, uma história de sucesso.

Mas, novamente, é complicado, em termos de competitividade e preço, em um ambiente competitivo, que venho compartilhando com vocês há algum tempo.

Carlos Gomez, HSBC (via webcast):

Vemos o impacto do hedge cambial, que é muito grande entre os números contábeis e gerenciais. Devemos esperar alguma reversão nos próximos trimestres?

Angel Santodomingo:

Carlos, essa é bem fácil. Essa posição de câmbio, o que acontece é que gera DTA, e esses DTAs são deduzidos do capital. Seguindo a regulamentação atual, os ativos ponderados pelo risco no índice ou no peso são de 300%. É isso que temos aqui em termos de consumo de capital.

Vai depender do câmbio e da evolução do mercado. Eu disse a você, temos o câmbio e temos a marcação a mercado do negócio. Os princípios contábeis determinam que coloquemos isso contra o capital.

Não vejo um problema aqui. O que vejo é que isso dependerá da evolução, do que veremos daqui para a frente. Mas essa diferença é exatamente o que mencionei e a razão pela qual o capital evoluiu; uma das três razões que eu mencionei sobre por que o capital evoluiu nessa direção.

Domingos Falavina, JPMorgan (via webcast):

Quanto dos empréstimos atuais, agora vencidos, vocês renegociaram? Quanto vocês provisionaram para cada real renegociado?

Angel Santodomingo:

Domingos, obrigado. Eu acho que vocês têm as informações sobre a carteira que foi renegociada. Pelo que eu me lembro, é algo em torno de R\$ 5 bilhões a R\$ 4,5 bilhões. Esses são os números que estamos compartilhando com vocês.

Sua pergunta é importante porque é verdade que, agora e no futuro, a frente de recuperação e de renegociação provavelmente será um dos focos de todo o setor. E, especificamente, posso garantir que esse será um dos nossos focos.

Já fizemos algumas mudanças. Fizemos no passado. Quando mencionei a vocês que começamos a tomar decisões em setembro, uma delas era essa, de nos concentrarmos nas recuperações.

Como você sabe, criamos um departamento forte dedicado a essa atividade. Temos retornos, o que também desempenha um papel importante nessa atividade, na atividade da carteira em atraso. E fortalecemos isso há apenas algumas semanas, ou há uma semana, em que reunificamos todas essas atividades, fortalecemos esse departamento, continuando o que fizemos em setembro do ano passado.

Portanto, é um foco claro daqui para a frente, e sentimos que, falando estrategicamente, essa é uma das linhas principais para os próximos trimestres.

Thiago Batista, UBS (via webcast):

Você pode comentar sobre o fundo de aproximadamente R\$ 20 bilhões por mês criado pelo governo federal para financiar pequenas empresas? Os bancos estão concedendo empréstimos usando esses recursos? Você pode comentar sobre os principais riscos desse fundo? E o resultado esperado para esse produto?

Angel Santodomingo:

Thiago, vou resumir o que foi anunciado e o que nós, bancos, fizemos. O que está acontecendo é que, para esses clientes dos segmentos de grandes empresas e PMEs, há um critério específico em termos da receita desses clientes. Estamos falando especificamente das PMEs.

Para as PMEs que já são nossas clientes – portanto, essa não é uma posição competitiva entre os bancos –, nós, bancos, pagaremos diretamente dois meses de folhas de pagamento aos funcionários das PMEs que desejem fazer isso.

Só com base na taxa Selic. Estamos falando de um *spread* zero. Uma taxa de 3,75. Trata-se de um financiamento de três anos com seis meses de carência, em que o Tesouro garante 85% do valor e o banco garante os outros 15%.

Em termos de liquidez, 85% são provenientes do Tesouro e os outros 15% referem-se à legalização do congelamento das reservas compulsórias. Portanto, em termos de

liquidez, não há impacto e, em termos de qualidade, temos uma garantia do Tesouro de 85%.

Uma pergunta que me fizeram em algum momento foi: o que acontece em caso de inadimplência? Tentamos recuperar esse valor. E, se esse valor não for recuperado até o final dos três anos, a carteira de crédito inadimplente será leiloadada no fim do período, será vendida a quem quiser comprar. Como vocês sabem, temos muitos investidores interessados nessas carteiras.

Então é assim que funciona. É uma forma de ajudar nossos clientes atuais. É importante notar que, como eu mencionei, estamos oferecendo isso aos nossos clientes atuais, o que significa que nós os conhecemos. Estamos confortáveis com eles porque são nossos clientes. Portanto, não é um cliente novo que devemos investigar ou analisar e ver qual é o seu perfil de risco.

Thiago Batista:

Apenas um pequeno complemento com relação à qualidade dos ativos. Você tinha comentado sobre a evolução, etc. Eu quero saber um pouco mais sobre dois pontos. Primeiro, observamos uma pequena deterioração no índice de inadimplência acima de 90 dias no segmento pessoa jurídica. Você pode nos dar mais detalhes sobre essa interação? Se isso estava concentrado em um cliente específico, ou não, ou no segmento?

E a segunda pergunta, quando analisamos as provisões brutas sobre a *NPL formation*, neste trimestre, esse índice foi muito menor do que nos trimestres anteriores. Algo próximo a menos de 80% neste trimestre, contra cerca de 90% no trimestre anterior.

Você pode comentar um pouco sobre por que o Banco fez provisões muito abaixo da média histórica quando olhamos para a *NPL formation*?

Angel Santodomingo:

Obrigado pela pergunta. Com relação ao índice de inadimplência acima de 90 dias, é verdade que, na pessoa jurídica, acho que a evolução foi de 1,3 para 1,6. Alguns comentários. Primeiro, você tem esse tipo de comportamento dependendo dos nomes, como você disse. Podemos ter alguns nomes entrando e saindo, dependendo do tamanho, e isso muda esse número.

Em segundo lugar, viemos de uma baixa histórica. 1,3 foi a baixa histórica. Se você comparar ano a ano, ainda estamos próximos ou abaixo do que tínhamos um ano atrás, ou três trimestres atrás. Especificamente, o comportamento no trimestre deve-se a esse tipo de nomes que entram e saem, causando essa volatilidade no trimestre.

A segunda pergunta estava relacionada à *NPL formation*. A *NPL formation* ficou em 1,4% no trimestre. Ficava acima de 1%, se me lembro corretamente, às vezes abaixo de 1%, mas a média histórica era de 1,2%, 1,3%, 1,4%. O provisionamento, como você disse, depende do trimestre. Lembrem-se, novamente, de que provisionamos seguindo as regras que mencionei anteriormente. Às vezes, pode ser 100%, 90%, 80%, 85%, dependendo do trimestre e, especificamente, dependendo do momento.

É muito difícil analisar isso trimestralmente, porque, dependendo do trimestre, do momento, se ocorrer no final do trimestre ou no início do trimestre, se considerarmos os critérios de perda esperada, se estiver em um estágio específico, o momento afeta o trimestre. Portanto, é difícil extrapolar um número específico em um dos trimestres.

O que eu diria é que, de novo, o provisionamento está crescendo. Está crescendo em linha com a carteira. Vemos comportamentos diferentes, dependendo dos segmentos, em termos de qualidade, mas continuamos satisfeitos com o nível de provisionamento neste estágio. E vamos adaptar isso ao que acontecer neste trimestre, no próximo trimestre, etc. Tomaremos essas decisões com base no comportamento efetivo da nossa carteira.

Domingos Falavina, JPMorgan:

Obrigado pelo complemento. Basicamente, o que me chamou a atenção, e eu tenho que ser honesto, foi que você mencionou que vocês estão sendo prudentes na forma como veem o risco. Estamos comparando basicamente os seus resultados aqui; nos EUA, por exemplo, vimos um provisionamento 4x maior relacionado ao coronavírus. Nós olhamos para sua controladora, o Santander Espanha. Eles fizeram um provisionamento de cerca de € 1,6 bilhão, e isso é pós-imposto, então provavelmente é de cerca de € 2 bilhões. E analisamos o seu nível de provisionamento e, enquanto sua carteira de crédito aumentou 22%, suas provisões cresceram 20%. Vocês provisionaram menos que a *NPL formation* nova do trimestre.

Você pode dizer que vão esperar a inadimplência para fazer o provisionamento, que é a regra do Banco Central. É diferente de dizer "estamos adotando uma postura conservadora". Parece que agora o PIB está sendo revisado para baixo em geral, e você está falando em cobertura antes do trimestre.

Portanto, se você puder explicar por que acha que vocês estão sendo cautelosos ou se vão esperar que sejam realmente forçados a fazer o provisionamento, pois estamos tendo dificuldades para conciliar essas duas ideias.

Angel Santodomingo:

Primeiro, não diria que estamos queimando cobertura. O que eu diria é que a cobertura, como mencionei, tem ficado tradicionalmente entre 190, 200, 210. Nós nos sentimos confortáveis com esses níveis, e também ficamos confortáveis com algo em torno de 170.

Eu mencionei antes disso - é uma consequência e não uma variável. Você mencionou, por exemplo, nossa controladora. Eles estão operando com 70% de cobertura. O que isso lhe diz? Apenas diz, mais uma vez, que é uma consequência do provisionamento, que, a propósito, se mostrou o caminho certo durante as diferentes crises, tanto no nível do grupo como no nível do país. Portanto, eu não extrairia muitas consequências disso.

A comparação com os Estados Unidos, novamente, é difícil, Domingos, porque as carteiras são diferentes, há muita volatilidade entre os bancos, por isso a quantidade de provisionamento que foi feita lá. Mas gostaria de lembrá-lo que aqui temos 64% da carteira de pessoa física colateralizada. Você não tem financiamentos imobiliários nos Estados Unidos.

Eliminando essas comparações fora do Banco, não estou tentando passar uma imagem de otimismo ou uma imagem positiva; estou tentando ser factual. E facticidade aqui significa que o comportamento que estamos vendo é o que estamos registrando. Mencionei na apresentação que o 2T será um trimestre difícil. Reconhecemos isso e nos adaptaremos ao comportamento que observarmos em nossas carteiras.

A única coisa que eu disse é que nos sentimos confortáveis com nossa maneira de encarar os riscos. Obviamente, isso significa que nos adaptaremos ao comportamento de risco observado no nível do país.

E também mencionei que o custo do risco se deteriorará. Mas acreditamos que temos capacidade para isso. O 2T será melhor que o 1T? Eu acho que não. Mas temos muitas variáveis, e eu mencionei um exemplo antes, posso construir um cenário positivo, com os exemplos da Alemanha, da China ou da Nova Zelândia, e posso construir um cenário mais negativo, que é um processo de isolamento mais longo, no qual o consumo e a transacionalidade são afetados por mais tempo.

Mas, de qualquer forma, o 2T será um trimestre negativo em comparação com o 1T, porque já estamos no final de abril, e estamos começando a ver como a sociedade voltará à atividade normal ou para um nível de atividade que possa ser classificado como próximo ao normal.

Esta é a nossa forma de ver isso, reconhecendo que as coisas vão piorar.

Thomas Peredo, BTG Pactual:

Eu gostaria de fazer duas perguntas. A primeira é sobre a alíquota do imposto. Ela permaneceu praticamente estável na comparação ano a ano, apesar de não haver pagamentos de juros sobre capital neste trimestre e um aumento na CSLL. Portanto, gostaria de um pouco mais de detalhes sobre por que a alíquota do imposto ficou estável.

E a segunda pergunta é: como o Banco tratará o período de carência de 60 dias com os clientes? Isso seria contabilizado como empréstimos renegociados? Deveríamos observar um aumento no 2T nesta linha ou será contabilizado em outra linha específica no balanço? Como podemos acompanhar isso no futuro? Obrigado.

Angel Santodomingo:

Com relação à segunda pergunta, Thomas, não, a menos que, obviamente, eles entrem em uma situação de inadimplência. Será tratado como um empréstimo normal. Obviamente, forneceremos números assim que os tivermos. Divulgaremos todos esses dados com transparência em termos de valores e diversificação, e os diferentes valores em termos de número de clientes e empresas, etc., que estamos começando a conceder a eles. Mas eles serão tratados como normais se o desempenho for normal.

Sobre a alíquota do imposto, Andre, você gostaria de fazer um comentário?

Andre Parize:

Thomas, em relação à alíquota do imposto, o que aconteceu nesse trimestre foi que o impacto cambial causou prejuízos fiscais enormes, que poderíamos usar exclusivamente durante esse trimestre. Por isso, e também na comparação com os próximos trimestres, também tínhamos janeiro e fevereiro com 40% ainda, e somente em março, os 45%.

Então, olhando para o futuro, a nossa ideia é de que a alíquota do imposto vai aumentar? Sim. Esperamos um aumento na alíquota efetiva do imposto no futuro. Então foi basicamente o impacto do câmbio que pudemos usar durante o trimestre.

Operadora:

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Agora eu passo a palavra ao Sr. Angel Santodomingo para suas considerações finais.

Angel Santodomingo:

Muito obrigado pela participação. Espero que tenhamos conseguido esclarecer suas dúvidas e os números. Como acabei de mencionar, estamos entrando em um 2T que será difícil, mas ainda nos sentimos confortáveis com relação à nossa capacidade de superar crises.

Eu realmente espero que vocês estejam se sentindo bem e se cuidando, tendo em vista o cenário atual, e estou ansioso para ver ou ouvir vocês nos resultados do próximo trimestre. Obrigado.

Operadora:

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