

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos ao *call* de resultados do Banco Santander Brasil. Presentes conosco hoje estão: o Sr. Angel Santodomingo, Vice-Presidente Executivo e CFO; e o Sr. Luiz Felipe Taunay, Diretor de RI.

Todos os participantes estarão apenas como ouvintes durante a apresentação e, logo após, daremos início à sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso necessitem de assistência durante a apresentação, por favor, chamem a operadora, discando *0.

A transmissão ao vivo deste áudio será disponibilizada no site de Relações com Investidores do Banco Santander, www.santander.com.br/ri, onde a apresentação também estará disponível para download.

Gostaríamos de informá-los que as perguntas recebidas pela Internet terão prioridade de resposta. Se quiser fazer uma pergunta por telefone, por favor, pressione *1. Uma vez que a sua pergunta tenha sido respondida, pressione *2 para retirar-se da fila. Cada participante terá direito a duas perguntas. Caso precise de mais informações, solicitamos que retorne à fila novamente.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas, durante esta audioconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banco Santander Brasil, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria do Banco, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. 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 Brasil e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora passo a palavra ao Sr. Angel Santodomingo, Vice-Presidente Executivo e CFO. Por favor, o senhor pode prosseguir.

Angel Santodomingo:

Bom dia a todos, e muito obrigado por participarem do nosso *call* de resultados do 1T16. Eu passarei a apresentação, como sempre fiz, e depois passarei a perguntas e respostas.

A apresentação estará dividida em cinco blocos principais, sendo que o primeiro refere-se às principais mensagens, principalmente à nossa mensagem sobre a estratégia daqui para frente; depois eu vou me deter em um slide falando sobre os resultados do Grupo Santander, que já são de conhecimento público do mercado; depois falarei mais especificamente do Santander Brasil, falando sobre o cenário macroeconômico, destaques e resultados; e depois sobre o desempenho deste primeiro trimestre.

Agora falando sobre as quatro principais mensagens em termos da nossa orientação com os clientes, será o primeiro pilar estratégico do Banco. Aqui, eu gostaria de dar suporte ao nosso

negócio com clientes, e vamos continuar a apoiar a nossa franquia de varejo. São todos fatos tangíveis, não são apenas posições do Banco.

Na verdade, neste trimestre, ainda diminuimos o número de reclamações e estamos, na verdade, adiante no ranking com relação à concorrência.

Também, há um mês, lançamos nosso novo posicionamento que claramente retrata o nosso modelo centrado no cliente, tudo através da pergunta “o que a gente pode fazer por você hoje?”, que basicamente reflete o que queremos fazer com os clientes, estando mais próximos deles, não apenas hoje, mas também amanhã, sempre apresentando a melhor solução possível.

Continuamos, ao mesmo tempo, a construir nossa plataforma multicanal. Falarei sobre esse assunto alguns slides adiante, mas posso dizer que já ultrapassamos a marca de 5 milhões de clientes digitais.

No próximo slide, falamos sobre nossa plataforma integrada. Estamos bem posicionados através de uma oferta integrada que inclui produtos e serviços de atacado e varejo para nossos clientes. Talvez isso seja muito singular no Brasil, em termos de poder oferecer essa oferta integrada aos clientes.

Agora falando sobre o *Global Corporate Banking*, nesse quesito somos líderes em *project finance* e operações de câmbio, além de *equity*, onde somos também líderes hoje em dia nessas operações.

Para as PMEs temos a mais completa oferta dentre os bancos brasileiros, com um abrangente pacote de produtos e serviços financeiros e não financeiros, incluindo uma conta integrada com acesso de adquirência a uma mesa internacional, a uma plataforma com um banco de dados de colaboradores potenciais e uma plataforma de treinamento para empresários e seus colaboradores. É uma oferta singular para as pequenas e médias empresas.

E finalmente, a abordagem de atacarejo, uma palavra que une atacado e varejo, isso já foi mencionado a vocês, mas é uma realidade. Como exemplo, acabamos de fechar um acordo com uma empresa envolvendo 5.200 pontos de venda onde instalaremos uma solução integrada, incluindo as lojas e o resto dos serviços financeiros nas localidades de atendimento.

Depois, ainda perseguimos o controle de custo e gostaria de destacar que continuamos, e esperamos continuar a perseguir custos abaixo da inflação em 2016, assim como fizemos nos últimos três anos, já poupando mais de 15% em termos reais. Isso ainda está no foco do Santander Brasil.

E finalmente, gostaríamos de chamar sua atenção para alguns pontos estratégicos, principalmente a excelente gestão de riscos, que se mostrou tanto eficaz quanto preemptiva, especialmente considerando o atual cenário macroeconômico do Brasil. Como resultado, visto no próximo slide, nosso índice de inadimplência permanece sob controle, aumentando apenas 30 b.p. nos últimos 12 meses.

Portanto, além das nossas linhas de ação estratégicas, estamos bem posicionados, sendo o único banco internacional no Brasil com uma massa crítica. Somos uma referência nesse sentido,

com uma participação de mercado beirando 10% em vários negócios. Temos o tamanho e o escopo ideal para tirar vantagem das oportunidades de crescimento.

Já tendo nossa posição estratégica, agora eu gostaria de falar sobre os resultados do Grupo Santander. Como vocês sabem, o Grupo apresentou um lucro líquido de €1,6 bilhão, com aumento de 12% trimestre contra trimestre e 5% ano contra ano. 61% desse total vieram da Europa e 39% das Américas. Os resultados do Brasil, como vocês podem ver, são muito importantes para o Grupo, representando cerca de 1/5 do total.

Com relação ao cenário macroeconômico, deixem-me agora falar sobre como enxergamos a situação no lado macro e político. O ano passado, como sabem, foi marcado por uma transição, ajustando preços e consumo. Este processo ainda não está concluído, e, como resultado, em 2016 o País deve passar por uma recessão de cerca de 4%, ainda acompanhada por uma alta inflação de cerca de 7%.

Recentemente, a melhoria na perspectiva do Brasil, juntamente com alguma melhoria no cenário internacional, com expectativas de arrocho monetário mais relaxado nos Estados Unidos e uma recuperação no preço das commodities, permitiu que o Real se fortalecesse de alguma maneira. Além disso, observamos uma forte mudança na expectativa da Selic, agora prevendo um corte na taxa Selic mais para o final do ano.

O processo deflacionário poderia se intensificar se a moeda se fortalecesse mais, abrindo caminho para a flexibilização monetária, que deve ajudar na recuperação da economia.

Ainda continuamos a ser bem otimistas com relação ao futuro. O País continua sendo um dos mercados emergentes mais atraentes, se não o mais. Na verdade, o Brasil representa um baixo risco de crise financeira, reservas internacionais, forte solvência e níveis de liquidez, além de um bem reconhecido sistema bancário.

O Banco também possui instituições sólidas e um bônus demográfico, que são alicerces para o crescimento e favorecem vários setores da economia. Vemos o momento atual como uma oportunidade para o futuro, que poderia levar o País à retomada de um crescimento mais robusto e sustentável, com maior produtividade e importantes ganhos sociais.

Agora passando para os destaques dos resultados, neste slide apresentamos os três principais destaques, tanto com relação ao resultado como ao balanço. Primeiro falaremos sobre o *P&L*.

Os resultados do primeiro trimestre foram positivos e o principal destaque foi a posição de liquidez e capital do Banco, que continua absolutamente confortável. A carteira de crédito reflete o cenário econômico, como vocês poderão ver no próximo slide, e, no entanto, a base de clientes foi ampliada e a receita aumentou.

As métricas de qualidade do ativo permanecem estáveis, ou estão se deteriorando de maneira bem limitada e controlada. O crescimento do custo total permanece abaixo da inflação, como mencionado. Como resultado, o lucro líquido subiu 3%, chegando a quase R\$1,7 bilhão.

Agora, falando mais sobre o desempenho específico dos resultados do primeiro trimestre, como mencionado, o lucro líquido atingiu R\$1,66 bilhão no 1T16, 3,3% acima do trimestre anterior. Na

comparação ano contra ano, o lucro líquido subiu 1,6%, 1,7%, o que demonstra que estamos no caminho certo para resultados mais sustentáveis e resilientes.

E também, atingimos tudo isso através do aumento da nossa base de clientes, que chegou a quase 300.000 clientes vinculados nos últimos 12 meses, quase 650.000 clientes digitais, e aumentamos a base total de clientes em 1,5 milhão em 12 meses, atingindo 32,8 milhões de clientes.

No slide 16, mostramos as principais linhas do nosso resultado, que serão detalhadas adiante. Com relação às receitas, a margem financeira subiu 2,9% sobre o 4T15 e 6,4% desde o 1T15. A receita de serviços e comissões caiu 3,7% no trimestre devido ao impacto sazonal dos cartões de crédito e seguros, mas registrou uma forte retomada ano contra ano, de 9,3%.

A provisão de crédito caiu 12,2% no trimestre, voltando a níveis semelhantes aos do 3T15. Já comentamos isso na apresentação anterior de resultados, como comentado no 3T15, e na comparação trimestre contra trimestre apresentou um crescimento em 12 meses de quase 15%.

Despesas gerais caíram 4,8% quando comparadas ao trimestre anterior e cresceram 7,5% na comparação com o mesmo período de 2015, o que ainda está abaixo da inflação, mesmo considerando o dissídio coletivo de mais de 10,5%. Como resultado, como já mencionei, o lucro líquido ficou em R\$1,7 bilhão, 3,3% acima do 4T15.

Olhando cada linha individualmente, eu gostaria de me referir ao slide 17, que mostra a evolução da nossa margem financeira, que atingiu R\$7,6 bilhões no primeiro trimestre, aumento de 2,9% quando comparado ao trimestre anterior. Este aumento é explicado pelas atividades de mercado, que tiveram um bom desempenho no trimestre, assim como também a margem financeira do lado do passivo, que começou a refletir nossos já mencionados esforços neste lado do balanço.

A margem de crédito refletiu a queda nos volumes devido ao enfraquecimento da atividade econômica, mas vale destacar que os spreads da carteira de crédito aumentaram 10 b.p., tanto na comparação trimestre contra trimestre quanto em 12 meses. Os spreads mais altos por produtos mais do que compensaram o impacto negativo da mudança de *mix*.

A carteira de crédito ampliada totalizou R\$312 bilhões, o que representa um decréscimo de 5,7% no trimestre e 3,8% nos últimos 12 meses. É uma tendência natural, dado o desafiador cenário macroeconômico. Ajustada pela variação cambial, a queda no trimestre foi de 4,5%.

Por tipo de cliente, vale notar o desempenho da carteira de pessoa física, que subiu 0,9% no trimestre anterior e 7,2% nos últimos 12 meses. Empréstimos consignados e crédito imobiliário continuam a ser os principais vetores de crescimento. Financiamento ao consumo caiu 3,6% na comparação trimestre contra trimestre, refletindo o baixo desempenho do mercado de veículos.

Nosso modelo é extremamente eficiente, por isso somos capazes de ganhar participação de mercado mesmo com o cenário atual, mantendo ainda a nossa liderança.

Tanto a carteira de pequenas e médias empresas quanto a de grandes empresas refletem o enfraquecimento mencionado, que é resultado do cenário macroeconômico. No último caso, na carteira de grandes empresas, 30% da queda trimestral é explicada pelo fortalecimento do varejo.

No slide 19, vemos a evolução da captação de clientes. A captação de clientes atingiu R\$283,1 bilhões, uma queda de 1,7% trimestre contra trimestre e um aumento de 8,6% ano contra ano. A redução no trimestre pode ser explicada pelo desempenho diferente dos depósitos, refletindo novamente o cenário econômico, enquanto as letras financeiras estão aumentando para fazer frente ao pagamento de dividendos e depósitos compulsórios.

O bom desempenho dos fundos de investimento, como vocês podem ver, está subindo fortemente, tanto no ano quanto no trimestre. A captação total, incluindo os fundos de investimento, atingiu quase R\$513 bilhões, uma queda de 0,6% trimestre contra trimestre, e um aumento de 9,3% em 12 meses.

Falando sobre o lado de comissões do P&L, como resultado da nossa crescente vinculação com clientes, a receita de serviços evoluiu positivamente. A receita total de prestação de serviços atingiu R\$3 bilhões nos primeiros três meses de 2016, ficando em um nível bem surpreendente comparado com o passado, quase 9,3% acima do mesmo período do ano passado. É particularmente importante notar que as receitas de serviços evoluem na direção de um crescimento esperado de dois dígitos em 2016.

Na verdade, se excluirmos o efeito singular da venda do negócio de custódias, anunciado no ano passado, essa receita de comissões teria crescido 10,2% ano contra ano, o que seria um crescimento de dois dígitos, como já mencionei.

As tarifas de contas correntes refletem novamente a melhoria da relação com os nossos clientes. Na verdade, um crescimento de mais de 24% ano contra ano.

Na comparação trimestre contra trimestre, a queda de 3,7% foi impactada pela nossa tradicional sazonalidade na área de seguros e cartões de crédito. Excluindo o primeiro efeito, a receita de seguros, as comissões teriam subido 1,2% em vez dos mencionados -3,7%. Portanto, como já mencionado no início da apresentação, falando sobre receita de comissões, as comissões são uma medida da fidelidade da nossa base de clientes. Uma variável crítica em nosso modelo de negócios.

Agora falaremos sobre a qualidade do ativo, no slide 21. Aqui, devo destacar o seguinte: a carteira de inadimplência de 15 a 90 dias, ajustada para os fatos específicos anunciados no segmento grandes empresas no 4T15 – lembrem-se que eu mencionei isso durante a apresentação dos resultados do 4T15 – se agravou no trimestre, novamente refletindo os padrões sazonais e a deterioração da atividade econômica. Essa última razão, da situação econômica, também causou a deterioração da carteira de pessoas físicas.

Inadimplência acima de 90 dias aumentou em 10 b.p. no trimestre, com os segmentos grandes empresas e pessoas físicas permanecendo estável. Isso deveu-se a uma combinação dos nossos esforços contínuos, como um *mix* de crédito mais focado em produtos de baixo risco, um modelo mais robusto de conhecimento do cliente e um monitoramento mais eficaz da carteira. Finalmente, a cobertura chegou a 200% permanecendo em níveis confortáveis.

Em termos gerais, acreditamos que o atual cenário macroeconômico desafiador resulte em uma tendência de crédito moderadamente negativa nos próximos trimestres.

Passando a falar sobre o custo do crédito, a provisão de crédito, como vocês podem ver, atingiu R\$2,4 bilhões no 1T16, uma melhora de 12,2% sobre os últimos três meses, e o custo médio do crédito voltou aos níveis dos trimestres anteriores. Essa tendência pode ser parcialmente explicada pela normalização que se seguiu à recuperação no trimestre anterior, que foi anunciada, e que está associada, como mencionamos na ocasião, nos resultados do quarto trimestre, há questões específicas do segmento grandes empresas.

Agora passando para o slide 23, temos a evolução das despesas. Como mencionado anteriormente, o controle de custos é fundamental para o crescimento sustentável do Santander, para que continuemos a crescer de forma sustentável. As despesas caíram 4,8% no trimestre e subiram 7,5% nos últimos 12 meses.

Considerando o perímetro constante, gostaria de lembrar que isso significa excluir o impacto do Olé, que é a marca de consignado do Banco Bonsucesso, aquela *joint venture* de folha pagamento que tínhamos. As despesas teriam aumentado apenas 6% ano contra ano. Além disso, a evolução ano contra ano também foi afetada pelo processo de dissídio coletivo anual, que eu já havia mencionado anteriormente.

Olhando para frente, continuamos comprometidos com a nossa disciplina de controle de custos. Esperamos entregar um aumento de despesas abaixo da inflação também neste ano, já pelo quarto ano consecutivo.

O próximo slide trata dos nossos índices de desempenho. Houve uma melhora generalizada no trimestre. O índice de eficiência melhorou 60 b.p. e terminou o trimestre a 50,8%. Recorrência aumentou de 69,3% para 70,1%. Toda vez que melhoramos este indicador, trazemos mais previsibilidade e resiliência aos nossos resultados. Graças a esses avanços, o retorno sobre o patrimônio subiu para 12,6%. Como já mencionamos em diversas ocasiões, continuamos a buscar melhores resultados nessa área.

No slide 25, pode-se observar que a nossa posição de liquidez e capital permanece sólida, com fontes de captação estáveis e uma estrutura de funding adequada. O índice *loan to deposit* atingiu quase 88%, uma posição confortável e o menor número desde 2009.

O índice de Basileia ficou em 16,4%, um aumento de 70 b.p. sobre o trimestre anterior. Além de estarmos em um nível confortável, nosso capital é de excelente qualidade, com o índice de *Tier 1* de 15,1%.

Em resumo, no slide 26, nosso modelo de gestão provou sua eficácia controlando riscos, despesas e níveis de capital e liquidez. Portanto, construindo uma plataforma sólida, sobre a qual continuaremos a crescer com qualidade.

Na área comercial, tivemos avanços rápidos e importantes na nossa agenda digital, a qual, junto com nossos outros esforços, nos ajudou a melhorar a experiência dos clientes, além de reduzir o número de reclamações. Também mantivemos e ampliamos a nossa importância e presença em negócios estratégicos, exemplificada pelo fato de que a nossa plataforma de câmbio é a maior do País.

Com relação a investimentos, concluímos a aquisição total da ContaSuper, um negócio digital de pré-pagamentos com enorme potencial de crescimento.

O nosso portal Webmotors, já o maior site de compra e venda de veículos do Brasil, adquiriu a marca Busca Carros, que possui sete portais em importantes localidades na região Sul, com alto *market share*.

E no nosso negócio de consignado, nós finalizamos, como já mencionei, a troca do nome para Olé consignado do anterior nome Banco Bonsucesso.

E graças a todos esses esforços, geramos um impacto positivo tanto das nossas operações quanto do nosso balanço patrimonial. Esse foi o oitavo trimestre em que registramos crescimento de lucro líquido, desde o começo de 2014. Ganhamos mais clientes e os encorajamos a realizar mais transações conosco. Consequentemente, a lucratividade aumentou e nossos principais indicadores também melhoraram.

Para finalizar, acreditamos que temos o capital e a infraestrutura necessários, um modelo comercial eficiente e integrado e importantes vantagens competitivas, garantindo, portanto, que estamos idealmente posicionados para continuar a entregar cada vez mais lucratividade.

E agora, eu gostaria de compartilhar com vocês os dois últimos slides, em que temos algumas observações que serão do interesse dos senhores. Em primeiro lugar, nossas duas últimas contribuições à sociedade brasileira: o Teatro Santander, em São Paulo, que acabamos de inaugurar, e o Santander Cultural, em Porto Alegre, que já tem 15 anos.

No segundo slide, registramos nossa completa oferta de produtos e serviços no Brasil. Esse é o ecossistema do Santander e Santander Brasil, que demonstra o potencial e o posicionamento em cada um dos segmentos e áreas de atuação.

Muito obrigado pela sua participação, e agora abro para a sessão de perguntas e respostas.

Luiz Felipe Taunay:

Começaremos agora a passar pelas perguntas. Eu já recebi muitas perguntas, mas tentarei resumir as que se relacionam ao mesmo tópico. Começando pela carteira de crédito, recebemos uma pergunta do Eduardo Nishio, do Banco Plural, que pergunta como nós vemos a evolução do crédito para 2016 e 2017, dada a complexidade da carteira que vimos no momento.

Angel Santodomingo:

Obrigado. Como eu já mencionei durante a apresentação, à parte dos impactos cambiais e das questões pontuais, nós enxergamos a situação macroeconômica ou o ambiente, como algo que impacta a evolução da carteira. Essa é uma pergunta difícil, mas ainda mantemos a ideia de que o comportamento trimestre contra trimestre, em termos de indicadores econômicos, poderia se tornar positivo em algum momento no primeiro trimestre quando comparado ao trimestre anterior. Em algum momento, acreditamos que a economia irá se recuperar.

Outra questão tem a ver com o tamanho e a força dessa recuperação, mas achamos que poderemos começar a enxergar um território mais positivo nos próximos trimestres. Se este for o caso, deveríamos também ver um reflexo dessa situação sobre os volumes.

Portanto, espera-se uma perda de apenas um dígito positivo para este ano, dado o momento que enfrentamos e também para o ano que vem, eu até diria que talvez nos próximos três ou quatro trimestres.

Então, não mudamos nossa mensagem aqui, e ainda acreditamos que se a economia se comportar como mencionei, começaremos a ver esse tipo de comportamento.

Obviamente, os níveis de confiança serão cruciais neste contexto. Portanto, o momento geral em que o País se encontra, poderá evoluir nos próximos meses. Será, na verdade, um momento importante, que nos permitirá entender como a economia poderá evoluir.

Luiz Felipe Taunay:

Com relação à margem financeira, temos uma pergunta do Guilherme Costa, do Itaú BBA: “observamos que os spreads continuam a evoluir positivamente, a despeito da contração na margem de crédito. O senhor poderia comentar qual é sua expectativa para a margem financeira para 2016, principalmente considerado o cenário atual da Selic?”.

Angel Santodomingo:

A primeira coisa que devo dizer é que já incluímos na apresentação, na verdade, alguns números. Nós vemos uma queda na Selic até o final do ano. Somos um dos únicos bancos aqui no Brasil que já tiveram uma observação mais clara em termos de uma flexibilização monetária no final do ano, enquanto o consenso do mercado vai na direção contrária, de quase 150 b.p. de aumento de taxa de juros no ano. Portanto, acreditamos que a taxa Selic pode cair até o final do ano.

Mas o que acontecerá com a margem financeira? Eu já falei sobre volumes, mas estamos gerenciando os preços versus o *mix*. Vocês viram na última longa série de trimestres que, em termos gerais, conseguimos mitigar o efeito do *mix* com a gestão de preços. Acima de tudo, ainda temos uma quantidade baixa, e eu também falei sobre a margem financeira do lado do passivo.

De forma que eu ainda tenho uma visão bem positiva, mas ainda com quantidades baixas, do lado do passivo. Em termos da margem financeira, é claro que o impacto sobre o volume estará presente. Em termos de margem financeira de crédito, ainda estamos em território positivo.

E o terceiro componente, obviamente é o de mercado, portanto é mais difícil de prever.

Luiz Felipe Taunay:

Com relação à qualidade do ativo, recebemos seis perguntas: uma do Philip Finch, do UBS, Guilherme Costa, do Itaú BBA, Flávio Ioshida, do Banco Votorantim, Eduardo Nishio, do Plural, e Lucas Lopes, do Credit Suisse. Começando com as perguntas mais gerais, considerando o cenário atual, como o Banco enxerga a inadimplência daqui para frente? E mais especificamente, com relação a grandes empresas, considerando que vimos uma recuperação no trimestre anterior

de inadimplência que foi regularizada neste trimestre, como podemos esperar a perspectiva para grandes empresas daqui para frente?

Angel Santodomingo:

Obrigado. Em relação à qualidade do crédito, que é apenas uma das questões principais que atualmente estão presentes no Brasil, eu gostaria, em primeiro lugar, de dizer aquilo que eu mencionei na apresentação. Portanto, gostaria de repetir os esforços feitos pelo Santander Brasil nos últimos três ou quatro anos.

Está claro que estamos fazendo muitos esforços, porque isso vem sendo refletido claramente em nossos índices. Conseguimos fazer uma convergência forte em relação à Basileia; e não apenas estamos convergindo, mas também ainda permanecemos em um nível bem confortável em termos relativos.

Isso não é simplesmente uma mágica, obviamente. É reflexo do nosso profundo conhecimento do comportamento do cliente, entendendo os modelos, aumentando a diversificação, melhorando a exposição, etc. Na verdade, essa é uma tarefa que vem sendo desenvolvida por toda a operação do Banco nos últimos três, quatro anos.

Tendo dito isso, portanto, como enxergamos a qualidade daqui para frente? A tendência está se deteriorando. Como eu já mencionei também durante a apresentação que marginalmente está especificamente controlada, mas também reflete a situação em que nos encontramos hoje na economia.

Tentando diferenciar o comportamento entre diferentes segmentos, eu diria que esse não é o caso hoje, em termos dos índices de inadimplência, mas a tendência normal seria que o lado do varejo deveria ter um comportamento pior em termos relativos quando comparado a grandes empresas, porque à medida que a crise continua a estar presente, a capacidade de sobrevivência do lado do varejo obviamente é menor, e isso deve estar refletido.

Falando especificamente da inadimplência de 15 a 90 dias, eu posso aqui dizer algumas ideias. Uma vez que normalizamos o comportamento do quarto trimestre, que eu já mencionei na apresentação há três meses, com essa questão específica, que deveria ter sido resolvida naquele mesmo dia, e foi resolvida apenas algumas horas após o término da apresentação, nós decidimos manter aquilo que era real no momento da apresentação. Mas a deterioração do lado das grandes empresas, a inadimplência de 15 a 90 dias no trimestre, foi de 30 b.p. No varejo, como podem observar, foi 70 b.p.

Mas como podemos comparar isso? Como podemos colocar isso em um contexto? Se compararmos, por exemplo, com o 1T11, o 1T12, que foi o último ciclo de crédito em que a qualidade se deteriorou e a deterioração foi de 150 b.p., na média – 140 b.p. a 175 b.p., dependendo do trimestre –, para o varejo, o que se compara com os nossos 60 b.p. ou 70 b.p. de deterioração nesse trimestre. Então, estamos falando da metade dessa deterioração, num momento em que a crise já dura quase três anos.

A mesma comparação, em termos de grandes empresas, também teve quase a mesma conclusão; ou seja, 30 b.p. quando comparada a 90 b.p. de deterioração. Portanto, na

inadimplência de 15 a 90 dias, vemos uma deterioração, obviamente deveríamos ter uma deterioração, porque não seria real não enxergá-la. Tendo dito isso, em termos relativos é limitada, mas nos sentimos confortáveis em termos de como estamos controlando a situação.

E por que eu digo isso? Porque, como vocês já viram, no índice de inadimplência de 90 dias, a situação está controlada, estável, ou se deteriorando de maneira razoável, de forma que estamos fazendo o nosso trabalho em termos de inadimplência de 15 a 90 dias, tentando evitar que os clientes entrem numa inadimplência acima de 90 dias.

Nossa perspectiva para os dois índices é que a deterioração deverá continuar pelo menos até aquilo que falei antes, até que a economia comece a dar sinais de recuperação, mesmo que pequena.

Luiz Felipe Taunay:

Agora vamos às perguntas mais detalhadas sobre a qualidade do ativo. A primeira pergunta: será que a apreciação do Real contribuiu para a qualidade do ativo? A apreciação do Real faz com que a inadimplência registrada seja 5 b.p. mais alta do que seria se o Real não tivesse se valorizado. A segunda pergunta é “o senhor poderia explicar a drástica queda no nível PDD no 1T16 e será que isso está relacionado a algumas mudanças cambiais?”

Angel Santodomingo:

Em termos do câmbio, a resposta é não. A resposta é simples. O efeito de câmbio tem dois lados, dependendo se você comparar ano contra ano ou trimestre contra trimestre. E olhando o índice de inadimplência, ano contra ano houve um movimento de 3% para 3,3%, e grandes empresas de 2% para 2,1%, de forma que eu realmente não colocaria muita ênfase nessa questão, porque o que eu mencionei, antes, em termos de qualidade de crédito, não está sendo afetado.

Com relação à queda nas provisões no primeiro trimestre, eu repito aquilo que falei nos resultados do quarto trimestre: nós comunicamos que estamos fazendo esforços específicos para empresas e isso significa que no trimestre, naquele momento, nós passamos R\$ 2,4 bilhões para quase R\$ 2,8 bilhões de provisões, e agora o nível de provisão estão voltando aos níveis originais de 3.3%, quando comparados ao segundo trimestre.

O custo do risco é mais ou menos estável, 3,1%, 3,3%. Portanto, eu gostaria de destacar o comportamento do quarto trimestre e não tanto do terceiro trimestre. Os níveis normais de provisão novamente com uma deterioração potencial daqui para frente, de forma controlada.

Luiz Felipe Taunay:

Depois, tivemos também uma pergunta do Felipe Salomão, do Morgan Stanley, uma pergunta sobre a Sete Brasil: “como acionista, o senhor poderia me falar sobre a perspectiva desse negócio? E se o Santander já fez provisionamento de empréstimos e aporte de capital desses ativos”.

Angel Santodomingo:

Nós não falamos sobre clientes e nem níveis de provisões. Só posso dizer que isso não tem a ver com quem estamos falando. É um critério que o Santander Brasil utiliza em termos de provisão, e é uma posição absolutamente conservadora.

Luiz Felipe Taunay:

E finalmente, com relação à qualidade do ativo, há uma pergunta sobre se há qualquer tipo de venda na carteira de crédito.

Houve uma pequena venda de R\$ 21 milhões, e isso não teve impacto algum sobre qualquer tipo de métrica de inadimplência, ou um impacto sobre o PL.

Agora, mudando o assunto, há uma pergunta com relação a despesas operacionais, que vem do Carlos Daltozo, do Banco do Brasil: “outras despesas operacionais cresceram 49% trimestre contra trimestre e ano contra ano. Na verdade, qual seria o impacto disso, e o que pode ser esperado para os próximos trimestres?”

Angel Santodomingo:

Carlos, obrigado. Essas linhas são voláteis por si mesmo. Analisando os efeitos em termos de trimestre contra trimestre, ano contra ano, etc., parece ser um pouco difícil. Mas temos aqui algumas coisas: temos um ajuste atuarial de variações de ajustes monetários do lado do passivo, algumas despesas ou custos em termos de questões judiciais, despesas de Serasa, etc.

Como vimos no passado, essa é uma área muito volátil, portanto, é difícil fazer uma estimativa. É difícil enxergar uma linha de tendência trimestre contra trimestre, porque há uma lista completa de conceitos que se encaixam dentro dessa linha.

Luiz Felipe Taunay:

Falando sobre a alíquota tributária efetiva, temos uma pergunta do Philip Finch, do UBS, Lucas Lopes, do Credit Suisse, Guilherme Costa, do Itaú BBA, e Tito Labarta, do Deutsche Bank. A pergunta é: qual é a perspectiva para a alíquota tributária em vigor, e se o senhor pode também mencionar algo sobre a volatilidade da alíquota.

Eu responderei essa. Se observarmos, a alíquota tributária era 10,9% no trimestre, no ano passado a alíquota era 13,6% e em 2014 estava mais ou menos no mesmo nível. Então, a alíquota tributária que temos neste trimestre não é tão diferente da alíquota que tivemos no ano passado.

Se você observar o comportamento da alíquota no ano passado, houve algumas mudanças durante o trimestre, pelo pagamento de juros sobre capital, que faz com que haja um impacto na evolução trimestre contra trimestre. Hoje, olhando os números, como já indicamos no último trimestre, dissemos que esperamos uma alíquota tributária de 15% a 20%.

Recebemos uma pergunta sobre qualidade do ativo, do Metlife, do Felipe Perigo: “o senhor poderia falar sobre o nível de negociação e provisões, inadimplência e PDD nessa carteira?”.

Angel Santodomingo:

O que posso dizer é que, no relatório trimestral, os níveis que o banco vem aplicando em uma série de trimestres anteriores é absolutamente estável, se eu não estiver enganado. Portanto, não houve variações fortes aqui.

Continuamos, claro, a fazer um esforço constante, como já mencionei, no período de inadimplência de 15 a 90 dias, onde esperamos que, nos últimos trimestres, vejamos uma clara oportunidade para o Banco de estar mais próximo aos seus clientes.

Isso não significa nada além do que estou dizendo. Estamos apenas fazendo análises, e nosso departamento de modelo de risco está bem ativo em termos da verificação da saúde financeira dos nossos clientes.

Com isso em mente, tentamos encontrar soluções. Como venho dizendo há muito tempo, essa é a situação atual. Não há nenhuma variação muito forte. Sobre os números, como já mencionei no relatório de qualidade, continuamos a desempenhá-los da mesma maneira. Não apenas no Santander Brasil, mas o Grupo tem demonstrado ser muito capaz nesse território.

É claro que passamos por crises diferentes, em diferentes mercados nos últimos 10-15 anos, e a capacidade de renegociação, de recuperação etc., já é um fato comprovado. Portanto, estamos fazendo a mesma coisa aqui, o que significa que estamos otimizando nossa posição e conhecimento dos clientes para evitar impactos futuros.

Luiz Felipe Taunay:

Não temos mais perguntas vindas pela internet. Portanto, agora passaremos as perguntas via telefone.

Rafael Frade, Bradesco:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, uma é sobre impostos. No trimestre, eu vi que vocês utilizaram alguns créditos tributários que tinham no passado. Quanto mais vocês ainda têm para ser utilizado? E se pretendem utilizar isso durante o trimestre, ou talvez será mais concentrado em trimestres específicos.

Em segundo lugar, gostaria de ter uma ideia da relevância do impacto da mudança da taxa de juros nos resultados desse período. Se foi algo muito relevante ou não, e o que se pode esperar daqui para frente?

Luiz Felipe Taunay:

Muito obrigado, Rafael. A quantidade dos créditos tributários a ser utilizada é de R\$ 1,2 bilhão desde março de 2016. Como isso será utilizado com o tempo, dependerá das condições.

Com relação à sua segunda pergunta, o Angel responderá.

Angel Santodomingo:

Temos um ciclo de mercado em que isso passa pelo capital. Em termos gerais, não específicos, nossa carteira tem sido bem estável. Portanto, não estamos ativos, considerando a volatilidade do mercado e a situação do mercado financeiro em termos gerais, é claro que temos a nossa sensibilidade, mas eu diria que o impacto importante foi a política de preços e a evolução do nosso spread e o modo como estamos precificando nossos produtos e serviços.

Em termos da sensibilidade, como já foi dito no passado, 100 b.p. de diminuição/aumento de mais ou menos R\$ 400 milhões (€ 100 milhões). Como eu já disse, não fomos muito dinâmicos neste trimestre.

Rafael Frade:

Fazendo a última pergunta de outra maneira, o resultado aparece na outra linha da margem financeira. Houve um aumento com relação ao quarto trimestre. Qual seria um número ideal para considerarmos, o número do quarto trimestre ou o número do 1T16?

Angel Santodomingo:

Eu já disse no passado sobre o componente do mercado nos resultados do 4T, que tivemos um bom trimestre em termos de mercado e margens. Se tirarmos os pontos fora da curva, 1,3, 1,4 para 1,6, 1,7. Nós consideramos este um trimestre positivo em termos de mercado.

Será que isso seria o máximo? Eu não poderia dizer, porque muito dependerá das várias atividades que temos em termos de mercado, do tesouro e os nossos departamentos do banco de atacado. Tivemos um resultado bem positivo do primeiro trimestre, e continuaremos a desempenhar positivamente também no segundo trimestre. É difícil dizer, é difícil estimar, mas o senhor tem razão, esse foi um bom trimestre.

Rafael Frade:

Perfeito. Obrigado.

Domingos Falavina, JPMorgan:

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. 'Algumas das tendências são muito boas. Uma pergunta, apenas para entender: a linha "Outros parece bem volátil, mas como devemos pensar nisso versus os índices? Vimos uma redução significativa do índice olhando a curva de três a quatro anos nos últimos meses. Quanto desses resultados se beneficiaram desse corte do índice? E como podemos encarar isso daqui para frente, considerando os movimentos desse índice de 1 ano, 2 anos e essa linha.

Angel Santodomingo:

Domingos, eu não sei se você está se referindo à linha “Outros” na margem financeira ou “outros” na linha do custo.

Domingos Falavina:

Margem financeira, perdão. Eu vi que houve uma reclassificação, não é?

Angel Santodomingo:

Sim, obrigado pelo seu comentário. Isso não apenas tem a ver com movimentos específicos da Selic, ou movimentos da curva, melhor dizendo mas, como eu disse, tem muito a ver com as nossas atividades na área de tesouro. O nosso departamento de atacado está absolutamente bem posicionado, e devo lembrar-lhe que somos o primeiro no tocante ao câmbio, em termos de assessoramento de *equity* etc.

Eu não gosto da palavra outros, porque isso é basicamente mercado, mas, como eu já mencionei, foi um bom trimestre. Poderemos repeti-lo? Espero que sim. Tentarei repeti-lo? Sim. E como eu já disse, estamos tendo um bom segundo trimestre nesse sentido, mas eu não ligaria isso especificamente a esse fato, porque a volatilidade varia dependendo da situação, portanto o Banco pode se beneficiar mais ou menos. É difícil estimar.

Em termos gerais, se tiver que dizer alguma coisa, eu poderia analisar qual tem sido a evolução histórica e os *ranges* específicos, e ver como nos desempenhamos com relação a esses índices.

Domingos Falavina:

Desculpe, eu não tinha a intenção de pedir que o senhor fizesse uma previsão para cima ou para baixo, mas como foi o efeito direito sobre essa linha.

Luiz Felipe Taunay:

Domingos, temos os registros das atividades de *trading*, que já mencionamos, e é claro que temos a taxa de juros do mercado, mas não é uma coisa estrutural. Uma vez pode estar comprada, outra vez pode estar vendida. O que significa que, de forma estrutural, temos uma questão específica que varia bastante com o tempo. Portanto, é difícil lhe dar algum tipo de direcionamento.

Domingos Falavina:

Perfeito.

Angel Santodomingo:

É por isso que eu disse que, no final das contas, depende muito das atividades que podem afetar e que podem causar algum impacto. Eu não ligaria isso diretamente a uma quantidade X de *basis points*.

Domingos Falavina:

Muito obrigado.

Operadora:

Muito obrigada. A sessão de perguntas e respostas está agora encerrada, e eu passo novamente a palavra ao Sr. Angel Santodomingo para suas observações finais.

Angel Santodomingo:

Tivemos outro trimestre, e eu gostaria de ressaltar que continuamos a entregar, e não queremos ter um desempenho em um trimestre e depois o oposto em outro. A ideia é recorrência, ou seja, continuar a entregar consistência, e estamos gradualmente indo na direção certa. Queremos entregar aquilo que foi prometido ao mercado, e seguiremos nessa direção.

Muito obrigado pela sua presença neste *call*, e espero também contar com os senhores no próximo trimestre.

Operadora:

O *call* de resultados do Banco Santander Brasil está agora encerrado. Obrigada pela sua participação, e tenham todos um bom dia.