

Operadora:

Boa tarde, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados relativos ao 1T14 do Banco Santander Brasil S.A.. Presentes aqui estão o Sr. Carlos Galan, Vice-Presidente Executivo – CFO, o Sr. Oscar Rodriguez, Vice-Presidente Executivo de Risco – CRO, e o Sr. Luiz Felipe Taunay, responsável pela área de Relações com Investidores.

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

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

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

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

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Carlos Galan, Vice-Presidente Executivo. Por favor, Sr. Galan, pode prosseguir.

Carlos Galan:

Obrigado. Boa tarde, e obrigado pela presença na teleconferência dos resultados do 1T14. Antes de iniciarmos a apresentação de resultados, gostaria de fazer alguns comentários a respeito do Fato Relevante divulgado pelo Grupo Santander e pelo Santander Brasil.

Foi anunciada hoje pelo grupo controlador do Santander Brasil, no Brasil e nos Estados Unidos, uma oferta voluntária para a aquisição das ações minoritárias, de 25% aproximadamente, do Santander Brasil. Nesta oferta, os acionistas do Santander Brasil irão receber 0,70 das ações do grupo controlador para cada ação do Santander Brasil, o que implica em um prêmio em torno de 20%, segundo a cotação das ações de ontem.

Esta oferta não está condicionada ao nível mínimo de aceitação, e também é importante lembrar que, dentro desta oferta, o Santander Brasil continuará sendo negociado na Bolsa de Valores, no segmento tradicional, logicamente, pois não teremos como atender o *free float* de 25% que dava condição para permanecer no Nível 2 de governança.

Também é importante falar que a oferta estará condicionada a algumas aprovações legais, como são as aprovações pelos acionistas do Santander Brasil, também os acionistas do

Santander Espanha, dentro das respectivas assembleias gerais, e também na visão dos BDRs do Santander Espanha, a negociação que será feita na Bolsa de Valores de São Paulo.

Vocês têm a informação disponível nos sites do Grupo Santander e também do Santander Brasil, e atualizaremos pontualmente sobre os diferentes eventos dentro do processo desta oferta que, estimamos, termine, ou esteja executada no 4T14.

Voltando um pouco ao que é o motivo de hoje, a apresentação de resultados, a agenda abordará os seguintes pontos: teremos uma visão sobre o cenário macroeconômico, falaremos sobre os principais destaques do 1T14, falaremos sobre a evolução da performance de nossa atividade, e faremos as considerações finais.

Antes de começar, eu gostaria de mencionar que o resultado do trimestre foi também impactado pela implementação de nosso plano de otimização de capital que, como vocês sabem, já foi anunciado alguns meses atrás.

Esse plano de otimização teve um impacto dentro do lucro líquido de R\$ 22 milhões por mês. Uma vez que a execução do plano ocorreu no fim de janeiro, o impacto no trimestre foi de R\$102 milhões na margem financeira e R\$ 44 milhões no lucro líquido. Não fizemos o *restatement* dos dados de 2013 e, desta forma, as variações trimestrais e anuais foram impactadas pelo plano de otimização que mencionei.

Na próxima página, em relação às perspectivas macroeconômicas, apesar da perspectiva do Brasil continuar sendo um desafio e de não serem esperados grandes ajustes na economia, não vemos grandes descontinuidades.

A inflação permanecerá pressionada nos dois próximos anos, oscilando em torno do teto da inflação e dos *ranges* marcados pelo Banco Central. Além disso, o crescimento provável do PIB será ao redor de 2% para os próximos dois anos.

O crescimento para 2015 deve ser impactado pelos ajustes à política econômica. Mas, novamente, não acreditamos em aumentos significativos na taxa Selic, nem na taxa de câmbio.

Desta forma, continuamos a acreditar que o Brasil vai superar os desafios econômicos de curto prazo, e que o País deve continuar sendo uma oportunidade de crescimento no longo prazo.

Na página seis, passando pelos destaques do 1T14, eu gostaria de compartilhar seis pontos. O primeiro: o lucro líquido totalizou R\$1.428 milhões. Tanto na análise trimestral como na anual, o lucro antes de impostos evoluiu melhor que o lucro líquido, crescendo 2% no trimestre e 9% no ano.

Segundo, a carteira de crédito ampliada cresceu 7% em 12 meses. Captação de clientes continua crescendo acima da carteira de crédito. Assim, a relação entre a carteira de crédito e a captação de clientes melhorou 800 b.p. no ano.

Terceiro, receitas totais, margens mais comissões, reduziram 4% no trimestre e 6% em 12 meses. Entretanto, as receitas líquidas de resultado de PDD continuam a apresentar um resultado mais positivo: cresceram 6% em 12 meses.

O quarto ponto, despesas totais, incluindo depreciação e amortização, reduziram 8% em três meses e aumentaram 2% contra o 1T13, bem abaixo da inflação do período.

Quinto, a inadimplência acima de 90 dias melhorou 200 b.p. no ano, com melhoras em PF e PJ. O resultado de PDD reduziu 4% no trimestre e 30% no ano.

Sexto, e por último, solidez do balanço. O Banco continua em uma posição confortável em termos de índices de cobertura, liquidez e capital.

Na página oito, vemos o resultado da sequência trimestral, e no 1T, como falamos, o resultado do lucro líquido totalizou R\$1.428 milhões, aumento de 1,3% no trimestre e queda de 6% contra o mesmo trimestre de 2013. Considerando a normalização do impacto da otimização do plano de capital, o lucro teria crescido 4,4% no trimestre.

Na página nove, observamos como as principais linhas do resultado evoluíram. Elas foram impactadas não apenas pela sazonalidade do trimestre, como também pelo já comentado plano de capital, e também pela venda da Santander Asset Management, que aconteceu no 4T13. Tendo isso em mente, comentarei as principais linhas.

Receitas foram afetadas pelo crescimento moderado no crédito, a mudança no *mix* e o lento crescimento econômico. A margem financeira bruta reduziu 3% no trimestre. Excluindo o efeito da otimização de capital, a margem teria reduzido 1,5% no trimestre.

Prestação de serviços e tarifas bancárias caíram 8% em três meses, e cresceram 2% contra o mesmo período de 2013. A evolução foi impactada não apenas pela venda da Santander Asset Management, mas também por uma questão específica de seguros, que detalharei posteriormente na apresentação. Excluindo esses dois efeitos, as comissões teriam caído 2% no trimestre e cresceriam 11% no ano.

Melhor resultado de PDD. O resultado da PDD totalizou R\$ 2,3 bilhões no período, uma redução de 4% com relação ao trimestre anterior, e 30% em relação ao mesmo período de 2013. O custo de crédito reduziu 20 b.p. no trimestre e 200 b.p. no ano.

Despesas gerais estão sob controle, com crescimento anual bem abaixo da metade da inflação, e refletindo nossos esforços para aumentar produtividade e eficiência. As despesas totais reduziram 8% no trimestre e cresceram 2% em 12 meses.

Como resultado das dinâmicas anteriores, o lucro antes de imposto melhorou 2%, ou R\$42 milhões no trimestre, e 9%, ou R\$149 milhões em 12 meses. A taxa efetiva de imposto no trimestre foi um pouco acima de todo o ano de 2013, foi de 15,4%, versus 13,8% no 4T e 2,4% no 1T13, que foi beneficiado pela distribuição dos juros sobre capital próprio. Esperamos que a taxa efetiva fiscal para 2014 deva ficar dentro do *range* de 8% e 10%. De fato, em 2013, a taxa efetiva foi de 8%. Com maiores impostos no período, o resultado é um aumento de 1,3% no lucro líquido no trimestre.

Olhando a margem financeira e sua evolução, temos três pontos que gostaria de compartilhar com vocês. O primeiro ponto é a margem financeira bruta, que atingiu R\$7 bilhões, com uma redução de 9% em 12 meses; e na comparação trimestral a margem caiu 3%.

O segundo ponto é que 55% dessa queda no trimestre podem ser explicados pela queda de R\$116 milhões na linha de outros. Relembrando que esta linha reflete o resultado do *gap* estrutural da taxa de juros do balanço e a receita de clientes e atividades de tesouraria. A queda no trimestre na linha de outros é basicamente explicada pelo impacto da otimização de capital que, como falei, foi de R\$102 milhões no período.

Por último, como terceiro ponto, a margem de crédito reduziu 1,4% no trimestre, e 5,6% em 12 meses.

A evolução trimestral é explicada principalmente pela menor quantidade de dias no período e pelo menor ritmo de atividade comercial. A menor quantidade de dias no período impactou a margem de crédito em R\$133 milhões.

Na análise anual, a performance continua a ser impactada pela mudança de *mix*, causada pelo aumento da participação dos produtos de menores spreads e riscos. O ponto encorajador deste trimestre é que, pela primeira vez depois de seis trimestres consecutivos, o spread bruto da carteira de crédito apresentou um ligeiro aumento, de 10 b.p. no período. Isso resultou não apenas de um ritmo mais lento na mudança de *mix*, em linhas com as expectativas que dividimos com vocês anteriormente, como também do aumento dos spreads de produtos na originação.

Na página 11, observando a carteira de crédito, a carteira de crédito ampliada totalizou R\$275 bilhões, uma queda de 1,6% no trimestre e um aumento de 7% em 12 meses.

Os principais pontos da evolução do trimestre são: primeiro, o 1T é sempre mais fraco devido à sazonalidade, e logo temos também a valorização do Real, que impactou 40 b.p. na evolução trimestral. O terceiro capítulo que gostaria de compartilhar é que temos desafios específicos para crédito consignado e para pequenas e médias empresas, os quais impactaram a evolução como um todo do portfólio de crédito. Para conhecimento, excluindo o impacto do consignado na PF, o crescimento teria sido de 1,6% no trimestre e 11,4% em 12 meses.

Alguns pontos que gostaria de compartilhar com vocês dentro desses desafios:

Consignado: como já discutimos há alguns meses, estamos reestruturando nossa originação do produto no canal interno, o que explica mais de 50% da atividade deste produto. O Banco abriu mais de 100 escritórios perto das principais agências, e apesar de os volumes totais ainda serem fracos, eles mostraram boa evolução durante o trimestre. Esperamos que os volumes de originação continuem acelerando no canal interno nos próximos meses. Em relação ao canal externo, como comentei anteriormente, o Banco decidiu operar neste canal de forma mais tímida, até que uma solução mais estruturada seja implementada nele.

Também gostaria de compartilhar com vocês que, em pequenas e médias empresas, não estamos satisfeitos com nossa performance. Parte da fraca evolução se deve ao impacto dos novos padrões de originação implementados no ano passado, e também à sazonalidade. No trimestre, o Banco aumentou o montante de recursos aplicados neste segmento, e esperamos que pequenas e médias empresas apresentem um crescimento gradual positivo até o final do ano. Eu gostaria de reforçar que o Santander percebe esse segmento como uma oportunidade, e que continua a ser uma das alavancas em que o Banco está focando.

Com todas essas ressalvas, gostaria de mencionar que a evolução foi mais fraca do que o Banco esperava, e esperamos que o crescimento se acelere ao longo do tempo.

Em termos de indicadores de crédito, na página 12, a inadimplência de 15 a 90 dias atingiu 5,3%, um aumento de 60 b.p. no trimestre e 33 b.p. contra março de 2013. A maior parte desta evolução é um movimento sazonal, combinado com o impacto da quantidade menor de dias úteis, que impacta a dinâmica de renegociações.

A inadimplência acima de 90 dias atingiu 3,8% do total da carteira de crédito, aumento de 10 b.p. no trimestre e queda de 200 b.p. em 12 meses. A inadimplência para pessoa física permaneceu no patamar de 5,1%, *flat* no trimestre e uma melhora de 290 b.p. em 12 meses. Para a PJ, a inadimplência apresentou queda de 120 b.p. no ano, alcançando o nível de 2,6%.

É importante mencionar que melhorias futuras, advindas de melhorias nos produtos e segmentos, serão bem limitadas. A mudança no *mix* da carteira será chave para essas melhorias futuras.

Na próxima página, temos a sequência de evolução da PDD. Como consequência da melhora a qualidade dos ativos, a PDD totalizou R\$2,3 bilhões no 1T14, o que é uma redução de 4% no trimestre e 30% contra o 1T13. É o quarto trimestre consecutivo em que observamos uma redução no resultado da PDD, que está aproximadamente R\$1 bilhão abaixo do nível do 1T13.

O custo de crédito reduziu 200 b.p. em 12 meses, e a melhoria do custo de crédito, combinada com o aumento do spread bruto de crédito, leva a uma melhoria no spread líquido de PDD.

Na página 14, podemos ver como as comissões evoluíram. No 1T14, as receitas de prestação de serviços e tarifas bancárias alcançaram R\$2,6 bilhões, uma queda de 8% em relação ao último trimestre, e um aumento de 2% em 12 meses.

Além da sazonalidade do período, tivemos dois eventos relacionados às comissões: as comissões de seguro e venda da Santander Asset Management. Em relação às comissões de seguro, estas apresentaram uma redução de 20% em 12 meses e 18% no trimestre. Ambas as variações são impactadas pelo efeito sazonal da renovação das apólices, que se concentrava no início do ano, e a partir de 2013 passou a ser reconhecida em dezembro.

Estes impactos foram discutidos na divulgação de resultados do período anterior, e excluindo estes efeitos, tanto do 1T13 quanto do 4T13, as comissões de seguros cresceriam 12% em 12 meses e 9% em três meses.

Em relação à venda da Santander Asset Management, a administração de fundos, a evolução no trimestre foi impactada pela execução da venda da gestora no 4T. Ajustando este efeito, a receita de administração de fundos cresceria 10% no ano e 1% no trimestre. Como mencionamos anteriormente, ajustando esses dois efeitos, comissões reduziriam 2% no trimestre e aumentariam 11% em 12 meses.

Olhando as despesas totais, excluindo depreciação e amortização, caíram 9% em três meses e cresceram 3% em 12 meses. Incluindo depreciação e amortização, reduziram 8% contra o último trimestre e aumentaram 2% no ano, bem abaixo da inflação.

Como discutimos, a produtividade e a melhora da eficiência são metas para vários anos. O Banco tem implementado um plano que inclui várias iniciativas, entre elas a revisão do processo comercial no ponto de venda, a otimização do número de prédios administrativos, a melhora da distribuição comercial das agências, a otimização e integração dos *call centers*, e a otimização e simplificação dos processos gerais.

Olhando alguns indicadores de performance, o índice de eficiência atingiu 49,3% no 1T14, uma melhora de 180 b.p. no trimestre e um aumento de 500 b.p. em relação ao mesmo período do ano passado. Este aumento é explicado basicamente pela pressão na receita discutida anteriormente.

O índice de recorrência atingiu o valor de 66,3% no 1T14, uma melhora de 30 b.p. com respeito ao 4T13 e uma queda de 20 b.p. em 12 meses. O retorno sobre o patrimônio líquido alcançou 11,2%, uma melhora de 70 b.p. contra o trimestre anterior e uma redução de 80 b.p. no ano. Aproximadamente 50% da melhora no trimestre está relacionada ao impacto do plano de otimização de capital.

Na página, 17 os ativos totalizaram R\$486 bilhões, um aumento de 2% no trimestre e de 11% ano a ano. Quanto ao patrimônio líquido, excluindo o ágio, atingiu R\$49 bilhões, uma queda de 9% contra dezembro de 2013 e de 5% em 12 meses. Considerando o ágio, o patrimônio líquido alcançou R\$57 bilhões. A evolução do patrimônio líquido no trimestre decorreu principalmente pelo plano de otimização de capital, o qual restitui R\$6 bilhões de recursos aos acionistas.

No próximo slide, o índice de cobertura acima de 90 dias alcançou 177%, em linha com o trimestre anterior, e um aumento de 52 p.p. em 12 meses. Este índice permanece em níveis confortáveis. Como já indicamos, o Banco não tem uma meta para o índice de cobertura.

O índice de Basileia atingiu 18,3%, que continua a ser o melhor entre os grandes bancos varejistas brasileiros, e apresentou uma redução de 90 b.p. no trimestre, e é composto principalmente pelo Tier I.

No trimestre, a redução ocorreu devido a 36 b.p. explicados pelo efeito do impacto das novas regras de Basileia III para o ágio. Dado o fato que o ágio é amortizado no Brasil, esta regra funciona como uma retenção forçada de resultado, já que o dividendo é pago baseado no resultado que consideramos a amortização do ágio. Ademais, já que a maior parte do ágio será amortizada nos próximos dois anos e meio, pode-se argumentar que esse impacto é temporário e transitório.

18 b.p. são referentes também à implementação das novas regras de Basileia (do prejuízo fiscal, os DTAs, o ativo fiscal diferido e intangível).

Finalmente, baseado no balanço do Santander do mês de março, o impacto total de Basileia III adicional que esperamos é em torno de 30 b.p.

Na página 19, pode-se observar a evolução da atividade de depósitos, o que reflete nosso foco em clientes e sua vinculação. A captação de clientes alcançou R\$223 bilhões, um crescimento de R\$28 bilhões em 12 meses, maior que o crescimento na carteira de crédito, que foi R\$12 bilhões. Desta forma, houve uma melhora no índice de crédito e depósito de 800 b.p. em 12 meses, atingindo o patamar de 100%.

Gostaríamos de destacar a boa performance e resiliência dos nossos *core deposits*, à vista e poupança, que cresceram 22% no ano.

Captação total, incluindo fundos de investimentos, totalizou R\$391 bilhões, aumento de 1% no trimestre e R\$32 bilhões, ou 9% em 12 meses. Os fundos de investimento alcançaram R\$149 bilhões, uma alta de 3% em três meses e um aumento de 6% no ano.

Como conclusão, o resultado do 1T continua a mostrar o processo de ajuste pelo qual o Banco está passando com essas mudanças estruturais, e que está ocorrendo no sistema financeiro brasileiro.

Após vários trimestres de compressão de spreads, um ligeiro aumento do spread bruto de crédito ocorreu neste trimestre, o que reforça nossa impressão de que não vamos enfrentar a compressão de spreads que vimos no ano anterior. Mesmo que se espere uma melhora na evolução de spread, 2014 deve continuar a ser um ano com pressão nas linhas de receita.

A qualidade dos ativos melhorou substancialmente, com um *mix* de negócios mais resiliente. A margem de crédito líquida de PDD cresce pelo quarto trimestre consecutivo, e acreditamos que essa tendência positiva continue nos próximos trimestres. Os resultados continuam a representar o esforço do Banco para aumentar a produtividade e a eficiência.

Por último, em termos de atividade, estamos satisfeitos com o ritmo dos negócios de depósitos e funding, porém o crescimento do crédito está aquém do que enxergávamos, e estamos trabalhando para melhorá-lo.

Novamente, o ponto mais importante é continuar com foco na transformação do Banco com visão para o cliente, mantendo os esforços para aumentar a fidelização do cliente e aumentar a transacionalidade com eles, e para garantir uma oferta de produtos e serviços que seja mais adequada a cada classe de clientes.

Muito obrigado.

Regina Sanchez, Itaú BBA:

Boa tarde a todos. Eu tenho duas perguntas. Nem vou perguntar sobre a questão da oferta, porque acho que vocês explicaram bem, tanto no Fato Relevante quanto na apresentação; está bem colocada no site pelo Santander na Espanha. Acho que foi uma opção bem interessante para os acionistas.

Minha pergunta é relativa aqui ao Brasil. A primeira pergunta é a classificação do Tier I, que vocês colocaram o efeito dessa despesa financeira diretamente no patrimônio líquido. Queria saber se esse foi o entendimento do Banco, e se vocês acreditam que as demais instituições financeiras que passem a ter esse tipo de instrumento perpétuo, já seguindo as regras de Basileia III, poderão colocar essa despesa no patrimônio. E só queria que vocês confirmassem se eu li corretamente no release, que foi um impacto neste trimestre, em dois meses, de R\$42 milhões já líquido de imposto, direto no PL. Ou seja, se isso tivesse passado como despesa financeira, teria caído mais a margem financeira, o *net interest income* do Banco no trimestre, e também, eventualmente, até o lucro líquido teria reduzido no trimestre.

Só para entender se isso sempre estará no patrimônio líquido, e se é um entendimento que as demais instituições também seguirão, se foi uma orientação já feita pelo Banco Central do Brasil. E aí eu faço minha segunda pergunta. Obrigada.

Carlos Galan:

Obrigado pela pergunta, Regina. Em relação aos diversos impactos que o plano de otimização teve no período, vou confirmar, primeiro, que o impacto na margem financeira, impacto bruto pelas emissões e pela restituição, foi de R\$102 milhões, e o impacto *líquido*, ou seja, em nível de lucro líquido, foi de R\$44 milhões. E o impacto mensal que temos estimado, hoje, com os critérios atuais, seria de R\$51 milhões mensais na margem financeira bruta, e R\$22 milhões no lucro líquido mensal.

O fato de que a operação foi feita no final do mês de janeiro implica que simplesmente tivemos um efeito de dois meses, tanto bruto como líquido, pela operação de otimização de capital.

Com respeito a este mesmo capítulo, e com referência ao critério de registro, eu gostaria de fazer dois comentários. O primeiro é que a maioria dos países onde já foi implementada a Basileia III adotaram que os juros de *additional Tier I*, na maioria desses países, são os juros pagos pela emissão das *notes* de *additional Tier I* contra patrimônio, sempre que houver uma série de características.

Em nosso caso, foi proposto ao Banco Central que cumpriríamos dentro desse marco de Basileia III estas características. Uma delas é importante destacar, que é a discricionariedade de pagamento dos cupons, cujo pagamento seria aprovado periodicamente dentro do Conselho, além de outras características.

Portanto, ainda que não tenhamos a resposta formal do Banco Central, nossa interpretação está em linha com os marcos internacionais de adoção de Basileia III, portanto adotamos estes critérios, mas estamos esperando uma confirmação por parte do regulador deste entendimento que, como manifestei, é a interpretação do Banco.

Regina Sanchez:

Perfeito, Galan. Obrigada pela explicação detalhada. Minha segunda pergunta é em relação à aquisição do *stake* na GetNet. Queria que vocês comentassem um pouco mais qual é a perspectiva para esse mercado de adquirência, de cartões de crédito, como vocês veem a estratégia da GetNet para frente, junto com vocês. E se, até em função dessa oferta, as ações do Santander Brasil eventualmente venham a ficar com um *free float* muito pequeno, próximo de zero – acredito que a maioria dos investidores e acionistas acabarão aceitando a oferta –, existe algum estudo, ou alguma intenção de, depois, eventualmente listar ações da GetNet no mercado? Obrigada.

Carlos Galan:

Com relação à GetNet, gostaria de compartilhar três coisas. A primeira é que o movimento de GetNet é um movimento que entendemos como natural desde o plano, da iniciativa de meios de pagamento e adquirência dentro do Grupo.

A segunda é que entendemos que é uma aposta em um mercado onde esperamos crescimentos entre 15% e 20% nos próximos anos, e o movimento de novas tecnologias, existe um movimento cultural de uso no Brasil de uso de meios eletrônicos, meios alternativos, e de redução do uso de cheques para transações normais dos consumidores.

E terceiro, esse movimento procura ter uma aceleração em todo o processo. Como vocês sabem, iniciamos com adquirência há dois anos e meio, e a ideia, dentro do que é o arcabouço do Banco, é de uma maior capacidade de gerá-la, especialmente com os grandes varejistas, onde a questão de tecnologia, a questão de adequação às necessidades é mais relevante.

Por último, falar que, no curto prazo, a visão que temos é de gerar valor, mas gerar valor através da melhora da atividade comercial na adquirência. Adquirência é um produto que está contribuindo de forma importante para a melhora das comissões e dos serviços prestados a nossos clientes, e deveria ser a plataforma de alavancagem de muitas PJs, não simplesmente das pequenas e médias; também estar com esse movimento no segmento de pequenas e médias empresas.

Essa é a aposta, essa é a visão que temos, e, no curto prazo, não temos perspectivas além de gerar valor, crescer, e este movimento ajudará a tudo que é a geração de negócios.

Complementaria com um último ponto: além desse movimento de GetNet, o Banco está convencido dessa mudança que eu comentava, de uso de meios de pagamento no Brasil.

De fato, estamos ofertando, e agora mesmo faremos uma campanha importante de da Conta Conecta, onde basicamente ofereceremos também, através de um pequeno dispositivo, que qualquer pessoa física, em seu smartphone ou tablet, seja coberta através deste positivo em um POS também, para poder aceitar pagamentos dos clientes.

O Banco entende que esse é um mercado que tem múltiplas oportunidades, não simplesmente no segmento um pouco mais tradicional, que é a adquirência através da GetNet, mas também em outras alternativas, outras propostas de valor como essas que estamos comentando, de uma conta conectada, onde o Banco enxerga que a transformação de costumes dos clientes

deveria estar incorporando, aumentando esse tipo de transações através dos canais alternativos, onde o Banco gostaria de ter um papel especial.

Por isso, estamos fazendo uma série de movimentos, tentando acompanhar essa mudança de usos e costumes dentro do sistema financeiro brasileiro.

Regina Sanchez:

Perfeito, Galan. Você tem o nome desse produto? Desse dispositivo no smartphone para transferências e pagamentos?

Carlos Galan:

É esse que vocês já conhecem, que foi comercializado há alguns meses, o Santander Conectado. Vocês verão, imagino que hoje, já, comerciais a respeito, e qualquer informação adicional que você queira perguntar, podemos compartilhar e aprofundar com você depois.

Regina Sanchez:

Legal. Santander Conectado, então, é uma coisa maior, meios de pagamento. Muito obrigada pela resposta detalhada.

Felipe Salomão, Banco Brasil Plural:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Uma pergunta bem rápida: acho que foi mencionado no começo do *call* que existe um nível mínimo de aceitação para a oferta de aquisição das ações dos minoritários. Eu queria confirmar se é isso mesmo, se existe um nível mínimo, e qual é o nível mínimo. Obrigado.

Carlos Galan:

Obrigado, Felipe. A oferta é voluntária. Não existe nenhuma restrição ou número mínimo. A ideia, como incorporamos no Fato Relevante e na informação de suporte que vocês podem analisar em nosso site, é que é uma oferta em que os acionistas terão a opção de poder atender ou não, e, em qualquer caso, a ideia do Banco, como antes da integração com o Banco Real, a ação do Santander Brasil continuará listada dentro do mercado de valores brasileiro, pois não há nenhuma condição de aceitação, e para o sucesso da oferta, a execução da oferta.

Felipe Salomão:

Perfeito, Galan. Muito obrigado.

Marcelo Telles, Credit Suisse:

Boa tarde. Na verdade, tenho só um *follow-up* na questão do *tender offer* – desculpem perguntar de novo sobre este assunto. Está bem claro que realmente não tem um mínimo, mas, dependendo do nível de aceitação, existe algum nível de *free float* que poderia ser um *trigger* para fazer a deslistagem do papel, ou não, você pode ficar com o *free float* que for, por menor que seja, sem necessariamente deslistar a ação? Obrigado.

Carlos Galan:

Obrigado pela pergunta, Marcelo. Não, não temos nenhum objetivo, nenhum *target* para fazer *delisting* da ação do Santander Brasil. E gostaria de relembrar a todos uma questão que acho

muito importante: antes de fazer o IPO, que realmente não foi um IPO, o Banco, inicialmente, com a compra de Santander Banespa, a ação do Santander Brasil já estava listada. É verdade que com uma liquidez pequena, mas é uma ação que já estava listada dentro da Bolsa brasileira de valores. É a mesma ideia que teremos.

Seguramente, teremos esse volume mínimo de liquidez que tínhamos antes de fazer a oferta com a integração do Banco Real, e insisto que a ideia é não fazer nenhum *delisting*, e não temos nenhum *target* para fazer *delisting*.

É verdade que a liquidez e o *free float* diminuirão, e logicamente dependerá do percentual de acionistas que executem esta oferta, mas a ideia do Banco é permanecer com a ação do Santander Brasil listada, tanto aqui no Brasil quanto na New York Stock Exchange.

Marcelo Telles:

Perfeito, Carlos. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Carlos Galan para suas considerações finais.

Carlos Galan:

Obrigado a todos pela atenção. Como sempre, estamos à disposição para esclarecer qualquer dúvida que, depois, com mais tempo e depois de analisarem todo o material disponível a todos vocês, tenham a perguntar. Obrigado novamente, e até a próxima.

Operadora:

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

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