

Operadora:

Bom dia e obrigado por aguardarem. Bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Banco Santander (Brasil) S.A. Temos aqui o Sr. Angel Santodomingo, Vice-Presidente Executivo e CFO e o Sr. André Parize, Head de RI.

Todos os participantes estarão apenas como ouvintes durante a apresentação da Companhia, e, logo após, daremos início à sessão de perguntas e respostas, quando maiores informações serão fornecidas.

Caso necessitem de assistência durante a apresentação, por favor, chamem a operadora, discando *0.

A transmissão ao vivo desta audioconferência está disponível no site de Relações com Investidores do Banco Santander, no site www.santander.com.br/ir, onde a apresentação também está 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 sua pergunta tenha sido respondida, pressione *2 para se retirar da fila. Cada participante terá direito a duas perguntas. Caso precisem de mais informações, por favor, solicitamos que retornem à fila

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, 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, assim como também em informações atualmente disponíveis. Tais considerações futuras não são garantias de desempenho, pois 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.

Passo agora a palavra ao Sr. André Parize. Por favor, Sr. Parize, pode prosseguir

André Parize:

Bom dia a todos. É um prazer dar as boas-vindas a vocês na Teleconferência de Resultados do 2T17 do Santander Brasil. Neste último trimestre tivemos algumas conquistas importantes, que serão apresentadas pelo nosso CFO, o Sr. Angel Santodomingo. Então vou passar a palavra para o Sr. Santodomingo. Por favor.

Angel Santodomingo:

Obrigado, André. Bom dia a todos e sejam bem-vindos a divulgação de resultados do 2T17 do Santander Brasil. Vou falar dos resultados através de cinco tópicos, iniciando com as principais mensagens e os resultados do Grupo Santander, com breves informações sobre o cenário macroeconômico e então vou passar para os destaques do Santander Brasil no trimestre. Para concluir, vou fazer algumas considerações finais.

Então, passando para o slide quatro, na divisão comercial, novamente tivemos melhorias. Portanto, gostaria de enfatizar os avanços que fizemos neste último trimestre. Em empréstimos consignados, a marca Olé Consignado tem sido um elemento importante nas nossas vendas, desempenhando um papel fundamental no processo de expansão de mercado. Ao mesmo tempo, nosso canal interno também teve um bom desempenho.

GetNet: permanece com um dos principais pilares da nossa estratégia comercial. A receita continua a crescer em ritmo acelerado e continuamos a conquistar mais participação no mercado, ao mesmo tempo mantendo níveis saudáveis de rentabilidade. É bom lembrar que a importância da GetNet vai além de seus serviços de aquisição. Acreditamos que essa divisão seja um componente fundamental para potencializar as receitas do Banco.

Cartões: novamente tivemos um desempenho muito bom na divisão de cartões de crédito e de débito. Os cartões de débito tiveram um crescimento de 22%, por exemplo. Permanecemos otimistas em relação aos nossos clientes em potencial nesta divisão, tendo em vista que o 2T17 marca o início da nossa atuação como o único emissor de Cartões AAdvantage da American Airlines no país.

Agronegócio: Como dito nos últimos trimestres, estamos nos esforçando muito nessa área. O aumento da nossa participação de mercado é um claro indicativo de que adotamos a estratégia certa para expandir nossa base de clientes de agronegócio.

PMEs: O que fortalece nossa posição neste segmento não são apenas nossas ofertas de produtos financeiros. Fornecemos uma plataforma financeira exclusiva, o Programa Avançar, que ajuda os empresários em seus negócios. Essa iniciativa emblemática nos ajudou a conquistar o Prêmio Euromoney de Melhor Banco do Mundo para Pequenas e Médias Empresas.

Superdigital: Atingimos a marca de um milhão de clientes 100% digitais.

GCB: nossa unidade atacadista. Permanecemos em posições de liderança em várias divisões diferentes, incluindo Mercados de Capitais (ECM - *Equity Capital Markets*), financiamento de projetos e Câmbio.

E, por fim, em financiamento ao consumo, nossa plataforma exclusiva para revendedores de carros está revolucionando a dinâmica da indústria de financiamento automotivo no país. Em consequência disso, temos um aumento consistente e rápido de nossa participação de mercado, sem prejudicar a qualidade dos ativos.

Antes de passar para o próximo slide, quero destacar que celebramos um contrato de compra para adquirir uma participação de 70% na Ipanema Credit Management. A Ipanema é uma prestadora de serviços de mercado que oferece uma plataforma especializada para administrar a recuperação de crédito. A empresa tem experiência comprovada neste segmento, incluindo um sistema sofisticado que permite o gerenciamento diário para monitorar e administrar cobranças, o que contribuirá para o Santander ter um processo de recuperação de crédito mais eficiente.

No próximo slide, focamos em oferecer melhorias na experiência do usuário para nossa base de clientes, tendo em vista que a satisfação do cliente é o principal pilar de nossa estratégia de continuarmos crescendo de forma consistente e sustentável, como disse para os senhores nos últimos trimestres.

Avaliando o progresso que fizemos nesta frente, gostaria de enfatizar o seguinte: o aplicativo Santander Way continua a colecionar grandes conquistas, com mais de 6,5 milhões de downloads, novas ferramentas e uma das melhores classificações para aplicativos na categoria, com uma nota de quase cinco estrelas nas lojas de aplicativos. O NPS (*Net Promoter Score*) do app é de cerca de 80 pontos, o que é muito alto.

Nossa bem-sucedida plataforma digital de financiamento ao consumo foi ampliada para bens e serviços de consumo, potencializando nosso *know-how* e *expertise* reconhecidos nesse segmento. Apresentamos uma nova plataforma digital de financiamento imobiliário, que possibilita uma experiência de uso mais fácil para nossos clientes, com processos mais diretos.

Começamos a implementar a metodologia de *Net Promoter Score* em nossa rede de varejo. O objetivo de todas essas inovações é aumentar a satisfação do cliente, nos ajudando a expandir nossa base de clientes digitais, ativos e vinculados, ou seja, obviamente gerando mais transacionalidade e, portanto, rentabilidade.

A principal mensagem do próximo slide é que batemos nossas metas de 2018 com um ano e meio de antecedência, obviamente, salvo aquelas que se referem ao número de clientes, que estão na velocidade certa para batermos a meta dentro do prazo. No primeiro semestre de 2017, também atingimos nosso *guidance* de eficiência, atingindo o melhor nível nos últimos cinco anos, nossa orientação de um resultado com uma maior rentabilidade e um *lean mindset*.

Se analisarmos a rentabilidade, ao longo do 1S17, mantivemos nosso Retorno sobre o Capital acima do *guidance*, em 15,9%, o que prova que o Santander Brasil acelerou para um novo nível de rentabilidade.

Como todos sabem, na última sexta-feira, o Grupo Santander anunciou o resultado do primeiro semestre de 2017, anunciando um lucro líquido de 3,6 bilhões de euros, ou R\$ 13,2 bilhões de reais. Os resultados da unidade brasileira são importantes para o Grupo como um todo. Na verdade, o Santander Brasil foi responsável por 26% do lucro do Grupo no semestre.

Analisando o cenário macroeconômico no Brasil, a principal mensagem aqui é que acreditamos que a economia está indo no caminho certo. A inflação nacional continua a diminuir, dando margem para cortes agressivos nas taxas de juros e, portanto, contribuindo para os processos de desalavancagem de pessoas físicas e jurídicas.

Além disso, também tivemos um pouco de volatilidade neste trimestre. Esperamos ver uma tendência de aumento na atividade industrial, levando em conta que já tivemos os seguintes pontos: fim do ciclo de ajuste de estoque e a estabilização da renda doméstica real, afrouxamento da política monetária, melhoria em termos de comércio e grande expansão na produção agropecuária.

Ou seja, esperamos que o PIB gradualmente ganhe impulso nos próximos 18 meses.

Passando para a próxima parte, vamos começar a examinar os resultados do Santander Brasil no 2T17, como mencionei no slide 12. Para começar, gostaria de destacar a melhoria de nossa rentabilidade durante o primeiro semestre deste ano, alinhado com o nosso compromisso de proporcionar um crescimento consistente e sustentável nos resultados.

A conquista desse marco deve-se a uma estratégia mais sólida, que resultou em melhorias em nossa alavancagem operacional do P&L, o que significa que conseguimos manter os custos e as provisões sob controle, ao mesmo tempo em que as receitas começaram a ter um forte crescimento.

No slide 13, o próximo slide, detalhamos melhor nosso desempenho no primeiro semestre deste ano. Nosso recorrente crescimento deve-se a diversos fatores. Apenas para citar alguns: maior vinculação do cliente, que teve como resultado uma maior transacionalidade e levou ao aumento das receitas, juntamente com um sólido plano de gestão de passivos.

A qualidade dos ativos e as provisões foram mantidas sob rígido controle, em linha com o padrão dos últimos trimestres e anos. O índice de eficiência chegou ao seu melhor nível nos últimos cinco anos. A carteira de crédito mostrou um crescimento nos segmentos de pessoa física e financiamento ao consumo. E, por fim, mantivemos a liquidez de capital em níveis confortáveis.

No próximo slide, como sempre dissemos, nos esforçamos para continuar melhorando nossos resultados a cada trimestre. Este é o 13º de 14 trimestres em que tivemos um crescimento dos lucros. No primeiro semestre deste ano, comparado ao mesmo período de 2016, nosso lucro líquido teve um aumento de 33%, o que confirma nossa visão de que estamos na direção certa para obtermos resultados sustentáveis e resilientes.

Como dito anteriormente, o lucro líquido do Santander Brasil totalizou 2,3 bilhões no 2T17, 2,4% maior do que o trimestre anterior e 29% maior do que o do 2T16.

No slide 15, apresentamos as principais linhas dos nossos resultados, sobre as quais vou entrar em mais detalhes mais à frente. Analisando a receita, a margem financeira bruta registrou um aumento de 2,6% em relação ao 1T16 e de quase 17% em relação ao primeiro semestre de 2016, com destaque para o excelente desempenho do NII de depósito, enquanto as atividades de mercado e do NII de crédito também apresentaram resultados sólidos.

Como resultado da maior transacionalidade, as taxas tiveram um avanço no trimestre e passaram por um forte crescimento de 21% na comparação ano a ano, refletindo os excelentes números obtidos em contas correntes, cartões de crédito, seguros, entre outros.

Com relação às despesas, a provisão para créditos de liquidação duvidosa teve um aumento de 4,3% a um ritmo controlado em relação ao trimestre anterior, mas teve uma redução de 6% em relação ao 1S16. As despesas gerais tiveram uma queda de 1,7% em relação ao trimestre anterior e, apesar do aumento de 6% em relação ao ano anterior, continuamos confiantes de que diferentes iniciativas neste aspecto devem contribuir para manter as despesas sob controle.

Portanto, atualmente temos um P&L com um bom crescimento com relação às receitas, custos controlados, tanto com relação à qualidade operacional quanto de crédito, assim melhorando rapidamente nossa alavancagem operacional. Como resultado disso, o lucro líquido totalizou R\$4,6 bilhões no primeiro semestre deste ano. Vou detalhar cada uma dessas linhas nos slides seguintes.

O slide 16 mostra a evolução da nossa margem financeira bruta, nossa NII, que chegou a R\$ 9,1 bilhões no 2T17, ou 16,5% maior que o 2T16 e quase 3% melhor do que o 1T17. Devo enfatizar a NII de crédito, que teve um aumento de 7% no trimestre, refletindo os *spreads* maiores devido a melhor precificação e a mudança no mix, levando em conta que a carteira de pessoas físicas teve um bom crescimento e que o segmento pessoa jurídica sofreu uma contração no período.

A receita de captação teve uma pequena queda no trimestre, mas ainda assim obteve um bom desempenho quando levamos em consideração o fato de que a taxa Selic vem caindo a um ritmo acelerado. Na comparação ano a ano, as receitas de captação foram 45% maiores no primeiro semestre do que no mesmo período do ano anterior, claramente indicando que o plano de administração de passivos, que eu anunciei há um ano e meio, tem um impacto positivo no P&L.

E, por fim, as atividades de mercado, na linha de outros, teve mais um bom trimestre, refletindo a capacidade de *hedging* com taxas mais baixas da Selic.

No próximo slide analisamos a carteira de crédito. Nossa carteira ampliada de crédito teve um aumento de 5,4% no ano e manteve-se estável no trimestre, em R\$ 325 bilhões. É importante notar que apesar do ambiente econômico brasileiro passar por uma recuperação gradual, já registramos taxas de crescimento positivas envolvendo as carteiras de pessoas físicas e de crédito ao consumidor.

A carteira de pessoas físicas continua com um desempenho sólido, crescendo 3,6% em relação ao trimestre anterior e mais de 12% nos últimos 12 meses. O crédito consignado, rural e pessoal foram mais uma vez os principais impulsionadores do crescimento.

Mais uma vez neste trimestre, devo destacar o desempenho do segmento de financiamento ao consumo, que teve um avanço de 3,4% na comparação trimestre a trimestre e 16% na comparação ano a ano, números notáveis, considerando as ainda precárias condições do setor automotivo. Essa melhoria foi impulsionada pela implementação de nossa plataforma digital inovadora, mencionada nos trimestres anteriores, que teve ganhos significativos de produtividade para o negócio, sobre os quais eu já falei anteriormente.

A carteira de PMEs se manteve estável no 2T17. Acreditamos que a combinação de nosso foco comercial com ofertas mais atrativas, em um melhor cenário macro futuro, pavimentamos a expansão da carteira.

E, por fim, como mencionei, a carteira pessoa jurídica teve uma redução de 5% no 2T, parcialmente refletindo a força dos mercados de capitais.

No slide 18, os senhores podem ver a evolução da nossa captação. O crescimento positivo na demanda e de depósitos na poupança refletem, mais uma vez, o maior engajamento de nossos clientes. Ao longo do trimestre, os depósitos a prazo tiveram um aumento de 30%, enquanto que as debêntures apresentaram uma queda de 18%, refletindo o impacto da decisão do Banco Central do Brasil, que entrou em vigor no início de maio, estabelecendo o fim dos depósitos vinculados envolvendo valores mobiliários emitidos ou garantidos por partes relacionadas.

Adicionalmente, reduzimos de forma proativa o valor das letras financeiras, o que sugere um custo melhor de captação no futuro. Estimamos que essa tendência deva se manter, a tendência de menor montante de letras financeiras.

Por fim, a captação total chegou a R\$ 565 bilhões no último trimestre, com um crescimento de 2% em relação ao trimestre anterior e de 8,5% na comparação anual.

No próximo slide, como temos dito desde 2016, o crescimento da receita de comissões é uma consequência de clientes mais engajados, preços adequados e melhorias na qualidade de nossos produtos e serviços, que somados resultam no aumento da transacionalidade.

Comparando o primeiro semestre de 2017 ao mesmo período do ano anterior, a receita total de comissões teve um aumento de 21%. No trimestre, a receita de comissões teve um crescimento 2%, com um bom desempenho das contas correntes e serviços de seguros. Os produtos de comissões que apresentaram os maiores índices de crescimento foram as contas correntes, cartão de crédito e seguro.

Agora, vamos voltar nossa atenção para a qualidade dos ativos, no próximo slide. Conforme previsto no último trimestre, a inadimplência de curto prazo teve uma queda de 70 bps no 2T17, refletindo a sazonalidade e as tendências positivas nos segmentos de pessoas físicas e pessoas jurídicas.

A inadimplência acima de 90 dias permaneceu estável no trimestre, em 2,9%. A inadimplência de pessoas jurídicas se manteve sob controle, já em pessoas físicas, a inadimplência apresentou uma melhoria, a informação na parte central do slide, pelo quinto trimestre consecutivo.

Em nossa opinião, esses números são evidências inegáveis de que a qualidade de nossos ativos permanece controlada, saudável e em níveis confortáveis. Essa tendência continua a refletir a força de nossa modelagem de risco e prova que as ações realizadas nos últimos trimestres foram adequadas para preservar a qualidade de nossos ativos.

Para corroborar ainda mais esta declaração, é importante notar que nosso índice de cobertura permaneceu estável em 229%, o que, em nossa opinião, é um nível bastante saudável.

No próximo slide vocês podem ver que as provisões para prejuízos com empréstimos, líquidas de recuperações, totalizaram R\$ 2,4 bilhões no 2T17, representando um aumento de 4% em relação ao trimestre anterior e 6% menor em relação ao mesmo período de 2016.

Vale ressaltar que a receita menor com recuperação de crédito foi parcialmente compensada pela redução na provisão para créditos de liquidação duvidosa, evidenciando a alta qualidade de nossa carteira.

Apesar do aumento do custo de crédito aumentou em 10 bps, para 3,2%, ainda consideramos isso um nível controlado e confortável.

No slide 22, analisamos a evolução das despesas. Como afirmamos de forma recorrente, o Santander Brasil continua a focar na disciplina de custos e no *lean mindset*. Alinhadas com isso, nossas despesas totais tiveram uma queda 2% no trimestre.

No primeiro semestre de 2017, as despesas tiveram um aumento de 6% na comparação ano a ano, o que se deve principalmente ao aumento das despesas de pessoal. Vale lembrá-los de que os salários apresentaram um aumento de 8% no 3T16, devido ao acordo de negociação coletiva, que conseguimos ajustar para 5,8% no primeiro semestre.

Nossa perspectiva futura é de que o crescimento dos custos fique próximo a inflação.

O próximo slide destaca nossos índices de desempenho. Essas métricas também tiveram um bom avanço. O índice de eficiência continua a melhorar, chegando a 44% no primeiro semestre, uma conquista notável, e com uma melhoria de quase 5 pontos percentuais em relação ao primeiro semestre do ano anterior. No trimestre, o índice continuou a melhorar, atingindo o melhor nível dos últimos cinco anos.

Nosso índice de recorrência aumentou para quase 82% no primeiro semestre, em comparação a 71,7% no 1S16, quase 10 pontos percentuais menor no período, trazendo assim mais previsibilidade e solidez aos nossos resultados. No 2T17, a recorrência manteve sua tendência de crescimento e chegou a 83%.

Graças a esses avanços, ao longo do primeiro semestre, o retorno sobre o capital permaneceu saudável e acima do nosso guidance para 2018. Apesar do desafiador cenário macroeconômico no país. No trimestre, o nível de rentabilidade permaneceu praticamente o mesmo em relação ao 1T17, mas vemos níveis maiores, bons níveis em relação ao passado. Reiteramos nosso compromisso de melhorar continuamente nossa rentabilidade.

No slide 24, os senhores devem notar que nossa liquidez e nosso capital permaneceram em níveis saudáveis, com fontes estáveis de captação. O índice de carteira de crédito por captação de clientes ficou em um nível confortável de 85% no 2T17, enquanto o Índice de Basileia aumentou para 16,5%. Os índices de capital permaneceram sólidos, com o nível de capital principal em 14,5%, e o Nível I, como vemos no slide, em 15,4%.

Com isso chegamos ao slide final e, para concluir a apresentação, quero chamar atenção para os destaques deste primeiro semestre:

O retorno sobre o capital, de 15,9% no 1S17, o que mostra uma melhora substancial no ano e permanece acima de nosso guidance para 2018.

As consideráveis receitas, que refletem a atividade dos clientes e eficácia do nosso plano de gestão de passivos.

A qualidade de ativos sob controle, evidenciando a nossa excelência em monitoramento de risco.

A maior produtividade, que permanece no topo da nossa lista de prioridades, tendo em vista que nosso índice de eficiência atingiu o nível mais baixo em cinco anos.

O compromisso de aumentar a satisfação do cliente e melhorar a experiência do usuário, juntamente com inovações em produtos e parcerias, que fazem com que possamos continuar a aumentar nossa margem financeira bruta (NII) e nossas comissões.

Estamos conseguindo bater as metas estabelecidas para dezembro de 2018 de forma estável e permanecemos bem posicionados para oferecer um retorno sobre o capital melhor e mais sustentável, impulsionado por uma estratégia empresarial bem-definida, um crescimento orgânico e um uso disciplinado de capital.

Obrigado por sua atenção e agora estamos disponíveis para responder às suas perguntas.

Tito Labarta, Deutsche Bank:

Qual a sensibilidade da margem financeira às taxas de juros? A Margem Financeira aumentou apesar das taxas terem diminuído. Em qual momento as taxas de juros terão um impacto negativo na Margem Financeira?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Tito. Eu diria que a evolução da Margem Financeira Bruta, sobre a qual eu falei, mostra nossa visão com relação a esta parte do P&L. Nossa sensibilidade, como mostrado anteriormente em outras ocasiões, é de cerca de R\$300 milhões, um valor positivo de US\$100 milhões para uma queda de 100 bps nas taxas de juros. Então, esse é um dos motivos que levaram ao crescimento da Margem Financeira Bruta nessa ordem, que é a capacidade de *hedge* que temos para essa tendência de uma taxa Selic menor do que a que temos atualmente no país.

Tanto com relação ao NII quanto com relação ao NIM, temos aqui forças diferentes. No lado de ativos, tivemos um bom trimestre, como você pode ver, especificamente com preço e volume melhores, mas com ambos saindo bem, o que está nos dando um bom aumento, mesmo com taxas Selic menores.

Agora, no lado de passivos, já há alguns trimestres, não me recordo se há seis trimestres ou sete trimestres, que tenho compartilhado com os senhores o plano de gestão de passivos iniciado há um ano e meio. Esse plano claramente está dando resultados e você pode ver que não estamos gerando mais resultados só NIM, mas também estamos gerando NII.

Geramos três, quatro vezes o que costumávamos gerar, como uma média trimestral há três anos. Então, são três vezes em uma base trimestral, com uma taxa Selic claramente menor, de modo que também estamos gerando melhorias no lado de passivos.

E, por fim, o que eu disse, a capacidade de *hedging* que começamos ao passar esses números para vocês. Sempre depende da evolução das taxas de juros no futuro, da duração dessas quedas e da estabilização, mas no momento eu não vejo uma pressão.

Tito Labarta, Deutsche Bank:

As comissões devem continuar a crescer em dois dígitos? Por quanto tempo? O que impulsionará o crescimento?

Angel Santodomingo:

Comissões, você tem razão. No fim das contas, nossa orientação era de um crescimento de dois dígitos, ou seja, acima de 10%, obviamente 20%, 24%, em dois dígitos, que é mais forte do que normalmente entendemos como dois dígitos.

Esta é uma consequência clara de clientes vinculados. Esta é a estratégia, como eu disse muitas vezes para os senhores, a mensagem de termos clientes engajados, clientes satisfeitos, clientes vinculados, é como uma mensagem padrão, mas essa é o principal foco de nossa estratégia e isso significa que diferentes itens no P&L, as comissões são provavelmente uma das mais evidentes.

Se analisar as comissões, quais são as comissões com aumento ou com aumentos intensos ao detalharmos as comissões, isso reflete claramente o que eu estou dizendo, ao falar de contas correntes, estou falando de cartões de crédito, falando de seguros, de todos os meios de transacionalidade.

Obviamente, vamos manter nossa visão em dois dígitos. Queremos chegar lá, mas, para mantermos a capacidade de nossos clientes melhorarem sua visão do Banco e a forma como usam o Banco, esse item deve refletir esse esforço. O *guidance* continua o mesmo, de dois dígitos, não vamos mudar isso agora, mas acho que os resultados falam por si só.

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Olá, bom dia. Obrigado por aceitarem as perguntas. Gostaria de voltar a pergunta feita sobre a margem, tenho uma pergunta sobre o seu *spread* de crédito. 9,4% é um grande aumento em relação ao primeiro trimestre, talvez alguns fatores sazonais e, mais importante que isso, é um valor mais alto que nunca. No futuro, o que você acha que vai acontecer? Isso ainda é reflexo da reprecificação do *back book*, ainda há margem para crescimento ou a tendência é que comece a cair, ou a queda das taxas vão pressionar os *spreads* na indústria? Obrigado.

Angel Santodomingo:

Obrigado, Carlos. Essa é uma boa pergunta. Você tem razão. A expansão no trimestre foi forte e basicamente se deve ao preço, obviamente, mas também pela mudança no mix. Se você analisar a variação dos valores, anualmente e, em particular, trimestralmente, você pode ver que tivemos um bom crescimento e um bom crescimento significa que foi acima de 3% do trimestre passado, o que se traduz em dois dígitos anualmente.

Um bom crescimento de forma geral, exceto em pessoas físicas, em pessoas físicas aumento no que chamamos de folha de pagamento e clientes de agronegócios e também em financiamento de veículos. Mas, ao mesmo tempo que esse segmento tem um bom crescimento, as PMEs não crescem, e grandes empresas, empresas de maior porte, têm a maior queda no trimestre.

Portanto, a mudança no mix é um dos principais motivos que levou o *spread* a aumentar, junto com o preço; obviamente, estamos administrando a precificação. É importante ressaltar aqui que o aumento do NIM no *spread*, etc. não é o único lado positivo, o controle da qualidade de crédito também é positivo.

Ao analisar o custo de crédito, ele está totalmente sob controle, ou até mesmo melhorando em alguns aspectos, se você comparar com os trimestres passados, ou seja, mudamos o mix ou o mix foi mudado por que as grandes empresas obviamente têm o mercado de capitais aberto, etc, com controle de custos das taxas. Portanto, o

NIM líquido de riscos está claramente melhorando, que é o que sempre disse para vocês, e nós devemos acompanhar essa melhoria.

No futuro, não espero grandes mudanças nesse ritmo, basicamente por que o futuro das empresas em geral, não só as PMEs, mas também as empresas de grande porte, deve trazer melhorias nos volumes, ou devem recuperar parte do espaço perdido em termos de volume e isso deve contrabalancear um pouco desse aumento do *spread* que eu mencionei.

Mas a discussão com relação a Margem Financeira daqui para frente é uma boa discussão. Obrigado, Carlos.

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

OK. Obrigado.

Mario Pierry, Bank of America:

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Gostaria de fazer duas perguntas. A primeira sobre o crescimento no crédito. Vemos que o Santander continua a aumentar sua participação no mercado, mesmo com o ambiente macroeconômico no Brasil, que continua muito incerto. Então, novamente, você nos mostrou que os ativos estão com uma qualidade estável, sob controle, mas como vocês continuam a aumentar a participação no mercado, mesmo com todas as incertezas no Brasil?

A segunda pergunta é sobre suas comissões de contas correntes, que continuam a crescer num ritmo acelerado, quase 40% na comparação ano a ano. Entendemos que vocês têm melhorado a fidelização da sua base de clientes, mas você poderia nos explicar o quanto desse crescimento se deve aos aumentos nos preços, se vocês têm conseguido aumentar os preços e o quanto isso está relacionado com o aumento na sua base de clientes? Obrigado.

Angel Santodomingo:

Mario, obrigado por suas duas perguntas. Você poderia repetir a segunda? Não entendi bem.

Mario Pierry:

A segunda pergunta é sobre o crescimento das suas receitas de conta corrente, com um crescimento de 35% na comparação ano a ano. Quanto disso está relacionado aos preços e ao aumento do número de clientes?

Angel Santodomingo:

Crescimento do crédito e participação de mercado, etc., você tem razão. Estamos ganhando mais participação no mercado. A estratégia aqui é muito clara. Uma participação rentável no mercado é a primeira coisa que gostaria de dizer para você. O Banco não tem um objetivo por si só em termos de tamanho, em termos de aumento da participação no mercado, a ideia não é essa. Aumentamos nossa participação no mercado por que isso significa aumentar nossa rentabilidade. E, como você mesmo disse, é o que tem acontecido. Você provavelmente precisará detalhar um pouco, por que caso não detalhe, essa é uma declaração generalizada.

Se você analisar os diferentes segmentos no qual estamos crescendo, nosso crescimento se deve por que preenchemos algumas lacunas em segmentos com baixa penetração, por exemplo, agro ou PMEs, são dois bons exemplos disso. Na área de agronegócio, na área corporativa, ano passado tivemos um aumento de quase 400 bps de participação no mercado, mas, como você sabe, estávamos bem abaixo da nossa participação de mercado natural nessas áreas. Por muito tempo, nossa participação de mercado foi de algo em torno de 3%.

Eu mencionei que íamos começar um novo departamento de agro, fortalecendo o departamento, a estratégia de realmente crescer que foi anunciada no ano passado, um ano e meio atrás, e estamos começando a ver as primeiras consequências desse tipo de estratégia. O Banco sempre tentou fazer isso, mas agora está claramente gerando resultados.

Para PMEs, por exemplo, disse que temos uma oferta não só financeira e é importante que entendam isso. Oferecemos diversas opções para PMEs. Primeiro, se a PME é bem pequena, oferecemos a 'Vermelhinha', um POS pequeno, e, se for uma PME maior, oferecemos o serviço completo de aquisição, o serviço completo da GetNet. Além disso, claro que também oferecemos nossos produtos e serviços financeiros, como você pode imaginar, oferecemos nossos serviços qualitativos, como capacidades de busca de emprego, treinamento, exportação/importação no que diz respeito ao conhecimento sobre o que fazer e como fazer, processos de simplificação da burocracia. Queremos posicionar o Banco como alguém que pode te ajudar.

Por exemplo, tanto para o cliente com conta corrente quanto para o cliente sem conta corrente, tivemos um aumento no débito de 22% em cartões de crédito. 22% no débito. Isso é claramente outra forma de ver que estamos melhorando os números dos clientes vinculados, a transacionalidade. O banco que faz débitos é um banco que tem passivos, que tem relacionamentos, que tem transacionalidade. O crédito tem um crescimento maior ainda, obviamente, é importante enfatizar isso.

As folhas de pagamento, costumávamos ficar de fora desse segmento, como você deve se lembrar, por que ele claramente não era lucrativo. Redesenhamos os canais externos e internos e, atualmente, temos uma participação nesse mercado próxima a nossa participação de mercado em produção.

Então, por que o crédito está crescendo? Por causa disso tudo que eu disse. Devemos ter números menores em termos de carteira de crédito nesse ano, mas vamos continuar crescendo, ou aumentando nossa participação no mercado por causa da nossa política, não por que queremos ser grandes ou coisa do tipo.

Em termos de conta corrente, sua segunda pergunta, eu diria que é claramente o mesmo argumento. Obviamente, há algumas oportunidades, há algumas brechas de precificação com parte dos clientes, ou grupos que ainda não foram precificados, etc, mas eu diria que a resposta, não posso afirmar que com 100% de certeza, obviamente, mas a grande maioria é claramente a utilização do banco, não é outro tipo de política.

Mario Pierry:

Perfeito. Muito obrigado.

Jorg Friedemann, Citibank:

Obrigado. Bom dia a todos. Obrigado por responderem minhas perguntas. A primeira é, vocês estão chegando perto do final de uma pesada amortização de ágio, após a aquisição do ABN Real anos atrás. Com isso, é natural esperar um aumento na alíquota efetiva de imposto. Você poderia falar sobre suas expectativas futuras com relação a essa alíquota e, como pagamentos maiores de juros sobre capital próprio ou a utilização de créditos fiscais poderia mitigar um aumento significativo na alíquota de imposto no 2S17 e em 2018? Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é, notei que há muitos itens não recorrentes nesses resultados que tiveram um impacto negativo, apesar de você não os ter classificado como itens não recorrentes. Você poderia comentar sobre sua percepção da progressão de alguns desses itens e vou mencionar alguns destes: primeiro, notei que nos últimos dois trimestres seus resultados não-operacionais tiveram um aumento significativo, provavelmente por causa da regulamentação contábil dos seus '*bens não de uso*'. Também notei que você mudou sua metodologia de provisões de reserva para contingências trabalhistas e civis. E, por fim, no último trimestre, vi uma queda significativa de recuperações, de mais de 30%. Eu acho que é o menor nível de recuperação nos últimos dois anos. Como você vê a progressão dos ganhos depois de normalizar alguns desses itens? Muito obrigado.

Angel Santodomingo:

Obrigado, Jorg. Vou tentar responder ambas as perguntas. Sobre a alíquota de imposto, você tem razão. Estamos chegando ao fim da amortização de ágio do Banco Real, que é basicamente o ágio retido de todas as coisas, em algum momento do 1T.

Agora, com relação a alíquota de imposto no futuro, você viu que nos dois primeiros trimestres já tivemos uma alíquota de imposto maior. Eu diria que a alíquota de imposto deve ficar em torno de 25% a 30%. Perto disso. Por favor, não considere isso como um guidance exato, porque, obviamente, essas coisas variam.

Você tem razão, os juros sobre capital próprio desempenham um papel fundamental, obviamente vamos tentar otimizar isso no final do ano. Como você sabe, o Conselho aprovou um dividendo de \$ 500 milhões para o 2T. O Conselho anunciou \$ 500 milhões no 1T e agora mais \$ 500 milhões para o 2T. Parece que a tendência é que o Conselho faça um pagamento trimestral de juros sobre o capital próprio. Então, novamente, tentando otimizar a situação fiscal.

Mas, em termos gerais, não fizemos grandes mudanças nesse pagamento nos últimos dois anos. A tendência deve ser para os níveis que eu mencionei.

Nos resultados não operacionais, sim, tem um pouco de tudo lá. Você mencionou alguns pontos bem diferentes. Gostaria de enfatizar algumas coisas. Primeiro, contabilizamos algumas coisas que estão relacionadas a essas atividades. Mencionei algumas coisas como custos de cartões de crédito em diferentes partes das '*bandeiras*', como chamamos aqui a Mastercard, Visa.

Também temos custos ligados a operações de crédito consignado, as comissões das '*pastinhas*'. Então, tendo em vista que estamos crescendo bastante em todas essas áreas, também temos um crescimento na evolução do negócio.

Portanto, para fins contábeis, eles estão inclusos nessa linha e, também, como dito, estão ligados às operações em si e também às atividades do negócio.

Em segundo lugar, você mencionou também provisões trabalhistas. Sim, não acho que isso seja muito significativo, mas isso segue os critérios do Banco Central, etc. Ajustamos nossos critérios as regras dos reguladores.

Segundo ponto, você mencionou ativos imobiliários. Nós fizemos uma provisão nesse trimestre, não recorrente, que está relacionada ao tempo que leva para os ativos serem vendidos. Esse tempo aumentou e, obviamente, quando você prorroga o tempo, a precificação é menor e você precisa provisionar isso.

Nós fazemos isso anualmente, então não é um grande problema. Não esperamos um valor significativo no futuro, isso é só uma análise anual do que fazemos.

E, por fim, você também mencionou também as recuperações. Sim, neste trimestre tivemos um número menor de recuperações. Como você sabe, isso também está relacionado às carteiras que são vendidas ao longo do trimestre. Alguns trimestres são mais intensivos, outros menos, e este foi um dos menos intensos.

Este não é um negócio em si, em termos de tentar alcançar objetivos, mas obviamente vamos continuar a otimizar o número de carteiras que queremos vender.

É uma resposta longa para uma única pergunta, mas é uma linha típica do negócio que eu prefiro que você entenda e ser bem transparente para que possa entender.

Jorg Friedemann:

Perfeito. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigado. A sessão de perguntas e respostas foi encerrada e gostaria de passar a palavra para o Sr. Angel Santodomingo para suas considerações finais.

Angel Santodomingo:

Muito obrigado. Gostaria apenas de enfatizar que quaisquer perguntas que não tenham sido respondidas podem ser direcionadas para equipe de relações com investidores ou para mim mesmo, estaremos à disposição.

Obrigado por participarem e espero vê-los novamente na próxima divulgação de resultados trimestrais. Obrigado.

Operadora:

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