

Operadora:

Boa tarde, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados relativos ao 4T11 do Banco Santander Brasil S.A. Presentes aqui estão o Sr. Marcial Portela, Diretor Presidente, o Sr. Carlos Galán, Vice-Presidente Executivo – CFO, o Sr. Oscar Rodriguez Herrero, Vice-Presidente Executivo – CRO, e o Sr. Luis 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. 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 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 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 e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Marcial Portela, Presidente. Por favor, Sr. Marcial Portela, pode prosseguir.

Marcial Portela:

Boa tarde. Sou Marcial Portela, Presidente do Santander Brasil. Agradeço muito a presença de todos vocês. Vamos proceder diretamente à apresentação, onde, no primeiro slide, temos os destaques da apresentação. Em termos de negócios, a aceleração do crescimento do crédito até 21% no período de 12 meses; em outubro de 2011 foi realizado o fechamento da operação de venda do Santander Seguros para a Zurich, no valor de R\$2,7 bilhões.

Quanto à infraestrutura, continuamos com nosso patamar. Abrimos no ano passado, em 2011, 154 agências, e no último período, no 4T, 61 agências; 154 no total do ano de 2011. Temos um plano de continuar abrindo 100 a 120 agências por ano nos próximos dois anos, 2012 e 2013.

No último trimestre também incrementamos 1.800 funcionários, um aumento que reflete a estratégia de reforço comercial. E quanto à qualidade da carteira, a inadimplência desacelerou o ritmo de crescimento no 2S e continuamos a ter uma solidez e fortaleza de capital.

Em termos de resultados, o Banco concluiu 2011 com um resultado de lucro líquido de R\$7,8 bilhões no acumulado dos 12 meses, que representa um incremento de 5% no período. O lucro

líquido ficou estável no trimestre, com R\$1,8 bilhão, refletindo uma maior taxa efetiva de impostos.

Nosso negócio está contextualizado em um cenário macroeconômico onde esperamos um crescimento real do PIB de 3% para o final do ano passado, 3,5% em 2012, próximo a 4,5% em 2013. O Banco Central continua o ciclo de afrouxamento monetário, reduzindo a taxa Selic para 11% em dezembro. Em janeiro, a Selic foi novamente reduzida para 10,5%. A inflação encerrou o ano no teto da meta, 6,5%; deve encerrar 2012 em 5,5%, e em 2013 deve convergir ao centro da meta, alcançando 4,6%.

Apesar da queda da taxa de câmbio em outubro, em novembro ela voltou a subir, encerrando o ano em R\$1,88/USD, e a normalização gradual do sentimento do mercado deve levar o câmbio a R\$1,80 no final de 2012 e de 2013.

Como vocês conhecem, somos um banco universal, focado no varejo, com uma presença cada vez mais sólida no Brasil. Contamos com uma segmentação em que o banco comercial é responsável por 87% das receitas totais do Banco. Estamos entre os top 3 bancos privados do País, primeiros bancos privados em ativos, e temos 19 milhões de correntistas, além de 2.355 agências, 1.420 PABs e 18.000 ATMs. E ainda contamos com mais de 54.000 funcionários.

Para atingir nossas aspirações, continuamos a focar em nossos objetivos comerciais. Temos uma estratégia focada em seis pilares. Primeiramente, desejamos melhorar a qualidade nos serviços aos clientes. Com isso, iremos intensificar o relacionamento com os nossos clientes, e almejamos ser o primeiro banco para eles até final de 2013.

Também iremos identificar e aproveitar oportunidades de *cross-selling* e potencializaremos os principais segmentos de produtos. Além disso, trabalharemos com a atratividade da marca para torná-la cada vez mais atrativa. Ademais, nesse processo de expansão vamos seguir com nossa gestão prudente de riscos, que é um diferencial competitivo global do Santander.

Em outubro do ano passado foi concluída a operação de venda da seguradora no valor de R\$2,7 bilhões. O ganho da venda foi utilizado para reforço do balanço. Fizemos uma parceria com a Zurich, na qual o Banco distribuirá os produtos de seguros através de sua rede de agências, e a operação visa fomentar e fortalecer a atuação do Banco Santander na distribuição de seguros, fornecendo uma maior oferta de produtos e abrangendo classes de clientes atualmente não exploradas.

Agora vou falar em termos do GAAP IFRS. A carteira de crédito impulsionou resultados com uma expansão de 21% na comparação anual. Se considerarmos o conceito de carteira ampliada, a expansão anual também foi de 21%. Pequenas e médias empresas foi o segmento com crescimento mais expressivo, que chegou a 26% em 12 meses. Também foi destaque a pessoa física, que evoluiu 24%.

No trimestre, a carteira total cresceu 5%. Novamente destacou-se o segmento de pequenas e médias empresas, o qual acelerou o ritmo de crescimento, passando de 6% em setembro para 9% em dezembro de 2011.

No critério BR GAAP, bem semelhante, a carteira de crédito cresceu 19,2% em 12 meses e 4,6% em três meses. No conceito de carteira ampliada, o crescimento foi de 21% em 12 meses e 4,5% no trimestre.

Destaque para financiamento ao consumo, que apresenta aceleração significativa no ritmo de crescimento anual, de 9% em 2010 para 20% em 2011. Destaque também para pequenas e

médias empresas, com 25% em 12 meses. Podemos observar a consistência do crescimento anual desse segmento, bem como de pessoas físicas, que cresceu 19% em 12 meses.

Quanto a crédito por produtos, a modalidade que mais cresceu foi imobiliário total, com 35% em 12 meses, sendo pessoa física próximo a 50%, e PJ 17%. Ainda assim, foi um crescimento inferior ao crescimento do mercado. Outro destaque foi em cartões pessoa física, com 32% em 12 meses, e 14% no trimestre.

Veículos cresceu 14% no ano, teve um ganho de market share, de cota, de aproximadamente 1 p.p., 1,5 p.p. no segundo semestre, e consignado teve 10% de evolução em 12 meses.

O total de captações, incluindo captação de clientes e fundos de investimento, atingiu R\$293 mil milhões em dezembro de 2011, com alta de 8% em 12 meses, e estável no trimestre. No período, os destaques foram depósitos a prazo, com crescimento de 22% em 12 meses, e 11% no trimestre. O total de captações de clientes somou R\$180 mil milhões em dezembro de 2011, com crescimento de 13% em 12 meses, e 1% nos últimos três meses.

O crescimento em 12 meses é resultado, em parte, de um importante instrumento de captação, como são as letras financeiras. Este é um instrumento, como vocês conhecem, que garante maior estabilidade ao funding, visto que o prazo mínimo de vencimento é de dois anos.

Como já vimos no início, o Santander Brasil teve em 2011 um lucro líquido de R\$7,725 bilhões, o que significa um aumento de 5% comparado com o ano de 2010. Se vocês olharem o lucro antes de impostos, esse crescimento seria de 8,6%, e no período do 4T frente o trimestre anterior teria um incremento de 9,2% em lucro antes de imposto, e o lucro líquido seria praticamente *flat* no mesmo período.

Quanto às receitas totais, atingiram R\$36,4 bilhões em 2011, com alta de 10,9%, comparado a 2010, um incremento no trimestre de 3%. Se olhássemos a somatória, simplesmente de margem de intermediação e comissões, os incrementos seriam, para 12 meses, 12%, e a variação no último trimestre seria bem expressiva, com incremento de 8,3%, destacando não as comissões, que são quase que *flat* no período, de 1%, mas a margem de intermediação, que evoluiu 10% no período trimestral.

Falando da margem de juros líquida, teve um crescimento de 17% em 12 meses, 4T11 versus o 4T10, e 10% no trimestre, como eu falava antes. A margem de juros líquida associada às atividades de clientes, créditos mais depósitos, cresce em ritmo superior ao crescimento da margem de juros líquida total em 12 meses. É um crescimento bem expressivo. A linha de recursos livres e outros se mantém estável, crescendo 1% em 12 meses.

As comissões líquidas em 2011 cresceram 7,4% em 12 meses. Destaque para cartões de crédito e débito, que cresceu 34%, e seguros e capitalização, que cresceu 29%, ambos em 12 meses. A variação em cartões pode ser explicada principalmente pelo crescimento das operações de adquirência. A redução no trimestre está associada a maiores despesas em razão do aumento do faturamento, devido à sazonalidade ocasionada pelas compras de final de ano.

Com relação às despesas gerais, incluindo depreciação e amortização, houve aumento de 9% no trimestre e de 11% no acumulado de 12 meses. Excluindo depreciação e amortização, o crescimento foi de 9% no trimestre e 10% em 12 meses.

O crescimento de despesas do último trimestre é explicado pelo reforço nas atividades comerciais. A abertura de 154 agências pesa diretamente, quanto a custos, no último período

do ano, porque foi completada a expansão com 61 agências abertas no último período, e também devido à expansão da infraestrutura e pelo dissídio salarial.

As provisões de crédito líquidas, em termos de IFRS, incluindo o total de receita de recuperação, somou R\$9.383 milhões em 2011, um aumento de 7% em relação a 2010. No trimestre, a despesa de provisão líquida de recuperação apresenta uma redução de 14%.

A qualidade da carteira de crédito em termos de IFRS também, a inadimplência foi mantida sob controle e permaneceu estável, no ponto de 6,7%. Para pessoa física, houve um leve aumento de 10 b.p., e pessoa jurídica manteve-se estável, em 4,7%. A cobertura ficou em 86%, mantendo-se em níveis confortáveis.

Ao olharmos o mesmo indicador, a qualidade de carteira de crédito no BR GAAP, o índice de inadimplência total, *over 90* e *over 60* dias, aumentou 20 b.p. em três meses. O índice de cobertura recuou 4 p.p., alcançando 137% no 4T, mantendo-se em níveis confortáveis, semelhantes aos do 4T10.

Com relação aos principais indicadores de performance e gestão, apresentamos evolução do índice de eficiência, que teve uma leve melhora, mas que tem um patamar muito bom, de 34%. A recorrência recuou 1,5 p.p., e a rentabilidade, medida pelo retorno sobre o patrimônio líquido, apresentou um recuo de 0,7 p.p. O nosso índice de Basileia continua confortável, está na casa de quase 20%, sendo Tier 1 de 17,5% e Tier 2 de 2,4%. Segundo o critério do Banco Central, o BIS ratio teve 24,8%, considerando o ágio.

Então, continuamos sendo o banco melhor capitalizado do País, o que nos oferece uma grande vantagem competitiva no médio e longo prazo.

Como vocês se lembram, no final de setembro divulgamos, no Investors Day, em Londres, nosso compromisso com o mercado quanto ao crescimento no médio prazo. Neste encontro, comunicamos nossas projeções de taxa composta de crescimento anual para o período de 2012 e 2013.

O compromisso que assumimos com o mercado é de uma evolução de lucro líquido composto para os dois anos de 15%, com um volume de crédito estimado no *range* de 15% a 17%, receitas de 14% a 16% e custos de 11% a 13%.

Como conclusão, lembrar que, em termos de negócio, como eu falei no início, aceleramos o crescimento do crédito até 21% nos 12 meses; fechamos a operação de venda da Santander Seguros para a Zurich, com R\$2,7 bilhões de ingresso; a expansão de agências foi de 154 no ano, e 61 agências no 4T11; incrementamos também a força comercial, o número de funcionários em 1.800. Em termos de resultados, fizemos R\$7,8 bilhões no acumulado dos 12 meses, que representam 5%.

Em novembro, a Standard & Poor's elevou o *rating* em moeda estrangeira de longo prazo do Santander Brasil de BBB- para BBB. Ademais, as outras agências, Fitch e Moody's também elevaram esse mesmo rating em 2011. Os *upgrades* recebidos nos deixaram com o *rating* máximo concedido às instituições financeiras brasileiras.

É até aqui a apresentação. Muito obrigado. Estamos abertos para as suas perguntas.

Jorg Friedmann, Merrill Lynch; 24:31 min

Muito obrigado pela oportunidade, mais uma vez. Eu já esclareci grande parte das minhas dúvidas no *call* em inglês, que foi muito produtivo. Queria só abordar um pouco a parte de crescimento de *fee income* que vocês esperam para 2012.

Quando olhamos o *guidance* composto para 2012 e 2013, observamos as receitas totais crescendo em uma faixa de 14% a 16%. Essa é a expectativa, e acho que ela conversa muito bem com a expectativa de crescimento de crédito. Mas nós percebemos em 2011 receitas de serviços crescendo em um ritmo mais fraco. Então, o que nós podemos esperar de receita de serviços para esse ano de 2012, e quais seriam os *drivers* para essas receitas?

Em particular, e indo agora para minha segunda pergunta, eu observei com bastante atenção as explicações do Presidente sobre o *business* de aquisição, e a importância que ele está tomando na parte de cartões de crédito. O que nós podemos esperar para o *business* de aquisição ao longo de 2012? Qualquer informação que vocês puderem compartilhar, seja representatividade do *business*, seja até *market share* que esse *business* pode adquirir ao longo deste ano, eu acho que seria bastante interessante para compartilhar com o mercado. Obrigado.

Marcial Portela:

Obrigado pela pergunta. Quanto ao assunto específico de comissões, o que podemos esperar de crescimento das comissões líquidas no ano de 2012, a pergunta é bem procedente, porque no ano de 2011 o crescimento foi de 7%, e se você tem uma projeção de crescer as receitas de 14% a 16% no período de 2012 e 2013, a parte de comissões é um *driver* bem importante para este crescimento.

Nossa expectativa para incremento de comissões líquidas nesse período está situada aproximadamente no mesmo patamar do incremento que está estabelecido nas perspectivas para 2012 e 2013, quando deveríamos estar em 14%, 15% de incremento ao longo deste ano, aproximadamente.

Drivers, uma mais forte atividade comercial, não somente na parte de crédito, como também esse é um assunto onde estamos fazendo uma alavancagem forte para que o Banco ofereça uma gama de produtos mais ampla para os clientes. Então, tem muita possibilidade ainda de expandir bem produtos bancários que não são simplesmente créditos, que são produtos, são serviços bancários que podem ser geradores de comissões.

Tem também alguma revisão que tem sido feita na última parte do ano passado. Se você olha as tarifas bancárias no último trimestre, tem um crescimento bem expressivo, que representa também uma maior capacidade de estabelecer qualidade nos produtos que você deve cobrar depois dos clientes, quando vende o produto. Então, esse é como um segundo *driver* que tem muito a ver com o assunto da qualidade dos serviços aos clientes.

Tem um terceiro, que é importante também, que é o aumento da base de clientes. Nós temos uma oportunidade, e acredito que uma oportunidade histórica, aqui no Brasil, que é o fato de que o funcionário público pode fazer a livre escolha quanto ao Banco em que vai receber a folha de pagamento.

Até agora, como vocês sabem, isso não era possível. A nova regulamentação abriu mão no início de janeiro. Isso vai demorar algum tempo até ser um assunto fluído no funcionamento dos bancos e nas exigências dos clientes, mas eu acho que dará certo, porque é uma evolução muito positiva no sistema financeiro e para os nossos clientes em geral.

Então, nós estamos com uma expectativa boa quanto à incorporação do número de clientes no próximo ano, que também deveria ter uma contribuição bem expressiva para o que é o capítulo de comissões líquidas. Todo esse conjunto vai situar as receitas de comissões no patamar aproximado da nossa projeção feita pública no Investors Day, de 14% a 16%, aproximadamente.

Quanto ao *business* de adquirência, quando você é um dos top 3 bancos privados no País, você tem que encontrar também as oportunidades competitivas que você tem.

Partindo da base de que nós temos uma situação muito boa hoje de um ponto de vista de tecnologia e de um ponto de vista de capital, que são dois elementos necessários para alavancar o *business* de adquirência, nós temos uma aspiração que acho que deve ser conhecida pelo mercado, de chegar a 10%, aproximadamente de cota de mercado em um período de tempo relativamente reduzido.

Para nós, o negócio de adquirência não é simplesmente um negócio de adquirência. É um negócio mais integrado com o Banco, também. A diferença é um pouco do que temos dos operadores que hoje estão liderando esse mercado.

Então, dentro dessa situação, a nossa realidade na última parte do ano de 2011 tem sido muito boa em termos de incorporação de novas contas de clientes, que ao mesmo tempo em que iniciam adquirência conosco, iniciam também como clientes do Banco. Portanto, a adquirência não é um produto isolado, mas sim um produto integrado dentro de um pacote de serviços do Banco.

Hoje temos uma cota, finalizamos o ano com uma cota aproximada de 2,5% de market share no negócio de adquirência; temos o objetivo de chegar a 10% nos próximos dois, três anos, e o ano de 2012 deverá representar uma coisa bem expressiva.

Jorg Friedmann;

Perfeito. Agradeço muito as explicações. Mas só para entender, ainda no *business* de adquirência, a queda observada no 4T, e nós sabemos que os grandes *merchants* têm, em geral, certa resistência de colocar novos contratos em vigência no 4T, por conta da sazonalidade de Natal e da importância do trimestre caso haja alguma falha de tecnologia. Vocês acreditam com isso que potenciais contratos que já estavam na gaveta para serem anunciados podem vir a incrementar de maneira mais expressiva o portfólio do Santander nesse mercado de adquirência agora, no 1T, no início do ano?

Marcial Portela:

Quanto à pergunta relativa ao último trimestre, as comissões de cartões sobem fortemente no ano, em parte importante pelo crescimento das operações de adquirência, que já representou um peso expressivo no total das comissões de cartões.

A queda no 4T do ano tem muito a ver com o estorno de anuidades de clientes novos, que não utilizavam o cartão, e também com aumento nas despesas com bandeira, por aumento sazonal de faturamento, constituição de provisão contábil etc.

Tem um capítulo muito expressivo neste ano de 2011, que foi o custo de 'chipagem' de todos os cartões de crédito e débito. Esse tipo de custos que estão fechados dentro do ano 2011, onde foi praticamente concluída toda a 'chipagem' de cartões, e não terão lugar também no ano 2012.

Todo esse conjunto leva a pensar que a parte de comissões de cartões e o negócio de aquisição especificamente serão surpresas bem positivas durante o ano.

Não sei se havia outra parte na sua pergunta, Jorg.

Jorg Friedmann:

Só entender como os contratos que foram fechados no 4T e não foram efetivamente implementados ainda poderiam ajudar nesse incremento de receitas no início do ano.

Marcial Portela:

Eu me lembro também de outro ponto que você sugeriu, que foi o de fazer o negócio de aquisição com operadores, com lojas de maior porte. Nós estamos iniciando no ano 2012 já com clientes de maior porte, e eu acredito que vai ser uma experiência bem positiva.

Quanto à outra parte da pergunta, que era com referência ao que poderíamos esperar, eu quero ser bem realista, porque você faz hoje a ação comercial, mas você não inicia diretamente já com 100% das atividades do cliente no dia seguinte. Precisa de um tempo de amadurecimento, também.

Então, eu imagino que toda a ação comercial que estamos fazendo, de um jeito mais pronunciado nos últimos seis meses do ano de 2011, e essa é minha expectativa, terá um reflexo bem positivo ao longo deste ano.

Como eu falava em algum dos *calls* anteriores que fizemos, acho que o Banco está levando a velocidade de cruzeiro, está chegando ao ponto de velocidade de cruzeiro, e deveria estar no 2S12 no ponto correto de velocidade de cruzeiro em geral. Não falo simplesmente em termos de um crescimento de crédito já demonstrado, em mais trimestres do que no passado, consistente, mas também em termos de consistência dos resultados, do funcionamento operacional do Banco, funcionamento da nossa rede de agências. Tem uma expectativa muito positiva para o ano de 2012.

Jorg Friedmann:

Perfeito. Muito obrigado.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Boa tarde a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira é em relação ao ciclo de NPL. O que vocês estão esperando da evolução do índice de inadimplência ao longo deste ano, principalmente na carteira de veículos, se vocês pudessem comentar um pouco?

E minha segunda pergunta é em relação aos depósitos. Nós vimos que no trimestre houve uma queda nos depósitos, tanto de poupança como depósitos à vista. Vocês fizeram alguma política para fazer direcionar depósitos? Tem alguma explicação dessa queda trimestre contra trimestre de depósitos?

Oscar Rodrigues Herrero:

Em relação à evolução da inadimplência, o índice *over 90*, como nós tínhamos falado em setembro, no Investors Day, a taxa de inadimplência *over 90*, nós já falamos que esperávamos

que poderia haver um aumento por volta de 20 b.p. O aumento que tivemos nesse semestre foi um pouco menor, e fechamos a taxa com 4,5 de *over* 90.

Olhando agora para 2012, acreditamos que, por questões sazonais, a taxa pode ainda piorar um pouco no 1T12, e a partir daí deverá mostrar uma estabilidade com espaço para melhorar, baseada nas fortalezas da economia brasileira; os fundamentais de emprego, de crescimento da economia e o aumento do salário mínimo deverão ter impactos positivos, que levam a uma melhora na taxa de inadimplência.

Especificamente, no segmento de autos, foi um dos produtos mais impactado pelas medidas macroprudenciais implementadas pelo Governo ao final do ano passado. O aumento do consumo de capital de determinadas operações em função dos prazos mais longos, e em função da entrada, fez com que se observasse uma desaceleração no mercado, e teve um impacto e em termos da qualidade de carteira. Nós estamos enxergando também uma normalização da inadimplência na carteira de autos, e não observamos um perigo indicativo de piora na mesma.

Carlos, por favor.

Carlos Galán:

Com respeito à captação, no ano inteiro cresceu perto de 13%, crescimento do trimestre foi um pouco mais fraco, de 1,2%, e aqui temos que falar duas coisas: lembramos que a posição do Banco em liquidez foi fortalecida pela venda da seguradora, que foi de R\$2,7 bilhões no trimestre; e também, que é um pouco da sua pergunta mais completa, o Banco, pela estratégia comercial, lançou um produto novo que afeta as linhas de poupança negativamente e de depósito a prazo positivamente.

Basicamente, é um produto que dá mais flexibilidade para o Banco na gestão da liquidez e na colocação dessa liquidez, e nos ativos que consideremos mais adequados, porque na poupança tem toda a questão do compulsório.

Basicamente, no *press release* se comenta que este movimento, este novo produto, o que ele faz é com que os depósitos de poupança no trimestre cresceriam ao ritmo de 7%, e os depósitos a prazo ficariam estáveis, quando realmente o que temos é que os depósitos de poupança ficaram 22% inferiores e cresceram os depósitos a prazo.

Assim, normalizaremos, e basicamente o crescimento estaria mais na poupança de depósitos a prazo, e estamos falando sempre de crescimento de varejo, crescimento de clientes, que é um *funding* mais ou menos estável.

Thiago Batista:

OK, muito obrigado.

Marcelo Henriques, BTG Pactual:

Boa tarde. A pergunta é só um *follow-up* em cima da questão que o Jorg levantou, só para entender um pouco melhor: vocês estão falando que o crescimento na parte de *fee income* deve seguir mais ou menos o crescimento da receita, mas eu tenho uma dúvida na questão de seguros, porque eu entendo que o estado de seguridade depois da venda será obviamente bem menor do que foi em 2011, pelo menos já vimos isso no 4T11.

Então, para que o comportamento de *fee income* tenha esse patamar de comissões, tenha esse patamar de 14%, 15%, é preciso que minhas outras linhas haja um crescimento bastante significativo, dada a importância do ciclo de capitalização dentro do resultado total. Então, eu queria entender se é isso mesmo, e como vocês veem, então, as outras linhas crescendo de forma muito mais significativa para compensar esse menor crescimento de seguro e de capitalização.

Marcial Portela:

Obrigado, Marcelo, pela sua pergunta. Realmente, a venda que fizemos da seguradora tem como objetivo incrementar, ao longo dos próximos anos, bem fortemente o que é a distribuição dos seguros para nossos clientes.

Então, de fato, o que você tem na linha de comissões líquidas é simplesmente a parte de comissões que o Banco recebe, não é a parte da seguradora. A parte da seguradora estaria fora dessa linha de seguros e capitalização, de forma que esperamos nos próximos dois anos continuar com a mesma trajetória que o Banco Santander Brasil está performando durante os últimos quatro ou cinco anos em termos de crescimento de receitas de seguros para nossos clientes. Não deve ser afetada esta linha.

Carlos Galán:

Marcelo, de fato, em BR GAAP, as receitas da Companhia, aquilo que foi vendido, e lembremos que a estrutura da parceria com a Zurich tem dois elementos: um elemento é que a distribuição fica no Banco, que tudo que o Marcial Portela falou a respeito do que entra, é no capítulo de comissões, ou seja, na medida em que o Banco continue a crescer na distribuição dos produtos de seguros, essa linha será favorecida.

E outra linha é a receita da companhia de seguros, que está no capítulo de receitas líquidas de prêmios, renda e previdência, que é uma linha diferente das receitas de prestações de serviços. Aqui, a linha a qual eu me referia, a receita líquida de prêmios, renda e previdência é onde se pode perceber que já no 4T tinha um efeito da venda da companhia de seguros.

Marcelo Henriques:

Entendi. Mas não deve ter a mesma compensação? Do ponto de vista de resultado final, vendendo a seguradora, a expectativa obviamente é que você incorporou o ganho financeiro na cabeça, mas não tem como manter o mesmo resultado. Só tentando pegar um pouco mais de *guidance* de como deve se comportar para as nossas projeções, porque se você vendesse a seguradora e ainda mantivesse o mesmo resultado, isso parece difícil, seria um negócio realmente fantástico.

Carlos Galán:

Sim. Claramente, esse capítulo a que eu me referia terá um impacto já nesse trimestre, de você poder perseguir esse impacto, mas também uma compensação, primeiro que é a receita financeira gerada pelo seu caixa, que isso está dentro do NII, e também, complementarmente a isso, a *atividade* comercial da instituição de seguros, que dependerá de atingirmos um compromisso dentro do que foi a venda da parceria com a Zurich.

Tem um quadro, uma perspectiva de *business case*, que na medida em que compararmos isso, poderemos ver que as comissões crescem, o que também pode ser um amortecedor dessa menor contribuição que teremos pela companhia.

Marcelo Henriques:

Só uma segunda pergunta: se vocês pudessem dar um pouco de *breakdown* no comportamento da receita para frente. Os seus competidores, hoje um deles divulgou *guidance* para crescimento de carteira de crédito bem acima do que vocês têm, mas, ao mesmo tempo, uma expansão de margem financeira bem abaixo do crescimento da carteira de crédito.

E provavelmente, seu outro competidor, daqui a uma semana, deve seguir uma linha parecida, apesar de com um crescimento de carteira menor, mas com uma margem financeira também se expandindo menos para a carteira de crédito; ou seja, margem financeira definitivamente caindo.

Então, eu queria só que vocês falassem do seu lado, se estão na mesma linha que seus competidores, ou estão vendo um comportamento diferente da margem?

Marcial Portela:

Em termos de *guidance* para o mercado, nós não temos feito revisão do que falamos no mês de setembro, que é esse crescimento que você mencionou, de volume de crédito entre 15% e 17% nos próximos dois anos. É verdade que o ambiente no qual foi feita essa projeção foi um ambiente onde praticamente todo o mercado estava achando que, no ano de 2011, na última parte do ano, últimos três ou quatro meses, o crédito teria uma queda forte, chegaria a níveis de 15%, 16%, e também não acreditávamos nessa queda.

Agora, o mercado inicia um movimento que toma base também no movimento das taxas que o Banco Central iniciou no final do ano, e que deveria ter, efetivamente, um impacto bem positivo sobre a expansão de crédito, alguma coisa deveria agregar, e por isso que está a se falar mais de crescimentos de crédito na linha de 18%, 20% para este ano.

Nós ainda não modificamos o *guidance*. Estaremos muito pertos do mercado, seguindo a evolução do sistema para saber se devemos fazer uma modificação nas próximas semanas, mas quanto ao momento atual, ainda achamos que é um pouco cedo, com muitos elementos da crise internacional que ainda não estão resolvidos. Vamos aguardar, vamos ter um pouco mais de calma.

Quanto à margem financeira, nossa visão está ainda bem recolhida às perspectivas que vemos para o mercado no final do mês de setembro, que é de incrementos de receitas em linha com os incrementos de crédito: 14% a 16% em receitas, 15% a 17% quanto a crédito.

Marcelo Henriques:

Entendi. Obrigado.

Gustavo Schrodén, Espírito Santo Investment Bank:

Boa tarde a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu queria só voltar a uma questão que vimos no *call* em inglês, que existe uma expectativa de incremento aproximado de 100 b.p. no ROE do Banco nos próximos anos. Eu queria só que vocês elencassem o que mudou, o que podemos esperar de diferente em 2012 em relação ao que aconteceu em 2011 para essa possível recuperação.

Carlos Galán:

Basicamente, o grande diferencial de 2012 foi também comentado na conferência anterior, é que em 2012 estaremos muito mais voltados ao cliente, voltados à atividade comercial, quando durante o 1S11 o Banco tinha que combinar, ao mesmo tempo, o processo de integração, que drenava capacidades comerciais, porque as pessoas estavam treinando, porque os funcionários estavam praticando a nova plataforma, porque também estavam se acertando os clientes, e também se adequando ao novo entorno de produtos e de trabalho.

Então, claramente, por isso o Banco tinha duas fases em 2011, e também tinha uma curva de aprendizado. O Banco começou, a partir do 3T, a começar a produzir; e um pouco do que o Portela fala, de tentar ter essa velocidade de cruzeiro, que, como se falou no *call* anterior, estaríamos apontando para o 2T12, 3T12 com velocidade de cruzeiro, onde basicamente, não simplesmente em crescimento de crédito, mas um conjunto de coisas tem que acontecer em quantidade de serviços quanto a novos patamares de clientes, quanto à maior transacionalidade de clientes etc.

Então, basicamente, a diferença em 2012 é que o Banco já está preparado com uma nova plataforma que foi implementada, o grande trabalho foi feito em 2011, onde o Banco está simplesmente focado na atividade comercial, e obtendo vantagem desse investimento, do estudo que foi feito nesse processo de integração.

Gustavo Schrodén:

Está ótimo. Obrigado.

Operadora:

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

Marcial Portela:

Muito agradecido por seu tempo, pelas perguntas, muito interessantes. Ficamos em contato, como sempre. Obrigado, e boa tarde.

Operadora:

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